

UNIVERSITÉ DU QUÉBEC EN OUTAOUAIS

DÉTERMINANTS DES SOLUTIONS ADOPTÉES PAR LES MÉNAGES  
INSOLVABLES EN SITUATION DE CRISE ÉCONOMIQUE

THÈSE

PRÉSENTÉE

COMME EXIGENCE PARTIELLE

DU DOCTORAT EN SCIENCES SOCIALES APPLIQUÉES

PAR

WILNER PRÉDELUS

FÉVRIER 2020



À Evsey et Lily-Rose

## REMERCIEMENTS

Il me serait impossible de citer toutes les personnes qui ont contribué, de près ou de loin, à l'aboutissement de cette aventure, somme toute, enrichissante. Pour cela, loin de présenter ici une liste exhaustive, je prends la liberté de ne mentionner que quelques noms parmi ceux qui m'ont guidé, accompagné et encouragé tout au long de ce parcours. Comme on pouvait s'y attendre, le parcours n'a pas toujours été facile, et je suis certain que sans leur support, je n'aurais pas pu achever cette course.

La rédaction d'une thèse nécessite un minimum de sagesse et de discernement. En toute humilité, je dois admettre, probablement à la grande déception de mes amis et de tous ceux qui ont toujours cru en moi, que je ne possède ni l'un ni l'autre. La réalisation de cette thèse est donc un miracle de Celui qui est la source de toute science et de toute connaissance.

D'emblée, je remercie mon directeur de thèse, le Professeur Samir Amine, qui a non seulement accepté de superviser mon travail, mais m'a aussi fourni l'encadrement que tout étudiant au doctorat rêve obtenir d'un directeur de thèse. Je m'estime vraiment chanceux de l'avoir eu comme directeur de recherche. Son encouragement, sa rigueur, ses conseils et sa disponibilité ont été indispensables autant à la réussite de la thèse qu'à l'aboutissement du projet doctoral. Monsieur Amine je vous en serai toujours reconnaissant.

J'exprime aussi mes plus sincères remerciements aux autres membres du jury (Professeurs Jean-Michel Cousineau, Mathieu Perron-Dufour et Benoit Dostie) qui, en dépit de leurs lourdes charges de travail, ont accepté d'évaluer ma thèse.

Ensuite, je remercie Madame Céline Morissette pour sa gentillesse, sa disponibilité, son aide et son efficacité dans la gestion des dossiers académiques des étudiants au programme de Doctorat en sciences sociales à l'UQO. Pendant tout mon parcours

doctoral à l'université, je n'ai jamais été inquiet d'oublier une échéance ou de manquer un document grâce à sa diligence. Voilà pourquoi je lui dois un grand merci.

En fait, dans un parcours doctoral, il y a deux choses qu'on peut être certain de rencontrer : le découragement et l'incertitude. Je ne saurais passer sous silence le soutien inconditionnel de mon épouse Ruthlie, de ma mère Lormicile, de mes frères Nickson, Moril, Morel et Michelet et de mes sœurs Clausette et Rose-Anna qui m'ont surtout épaulé et rassuré tout au long de mes études. Je n'oublierai pas non plus mon feu père, Molière Prédélus, qui avait fait de notre réussite l'objet ultime de son existence. Je lui dois, ainsi qu'à ma mère, les maigres efforts que j'ai investis dans la réalisation de mes études.

Enfin, mes remerciements vont à tous mes amis, en particulier, Deny Dorvil, Fedner Destiné, Anthony Salomon pour la relecture de cette thèse, ainsi qu'à Rachel Rajput, Frantz Doriélan, Marc-Élie Pierre, Richard Élisdort et François Lonel Dézémé pour tout le support moral qu'ils m'ont accordé tout au long de ce cheminement.

## TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS .....	iii
LISTE DES FIGURES.....	viii
LISTE DES TABLEAUX.....	vix
LISTE DES ANNEXES.....	vix
RÉSUMÉ .....	xi
INTRODUCTION .....	1
CHAPITRE I.....	11
CONTEXTE, PERTINENCE ET PROBLÉMATIQUE .....	11
1.1 Transformations du marché du travail et inégalités économiques .....	11
1.2 Cycle d'endettement et crise économique.....	13
1.3 La grande récession et l'insolvabilité au Canada .....	15
1.4 Historique du système d'insolvabilité canadien.....	18
1.4.1 L'ancêtre de la législation canadienne en matière d'insolvabilité .....	19
1.4.2 La législation, proprement canadienne, en matière d'insolvabilité.....	20
1.5 Mécanismes du système d'insolvabilité canadien sous la LFI.....	20
1.5.1 La faillite sous la LFI.....	21
1.5.2 La proposition de consommateur sous la LFI.....	23
1.6 Revue des travaux traitant des choix des débiteurs insolubles .....	26
CHAPITRE II .....	33
CONCEPTION DU MODÈLE THÉORIQUE .....	33
2.1 Le choix d'insolvabilité des débiteurs .....	33
2.2 Dérivation du modèle qualitatif de choix d'insolvabilité .....	41
CHAPITRE III .....	45
ANALYSE DES DONNÉES SUR L'INSOLVABILITÉ .....	45
3.1 Cadre d'échantillonnage.....	45
3.1.1 Les données sociodémographiques et spatiales .....	47
3.1.2 Les données financières .....	58
3.1.3 Les causes d'insolvabilité .....	60

3.2	Analyses univariées .....	61
3.2.1	La comparaison des caractéristiques sociodémographiques .....	62
3.2.2	Les changements dans les caractéristiques financières .....	66
3.2.3	Les causes d'insolvabilité .....	76
CHAPITRE IV .....		83
PROFIL DES DÉBITEURS INSOLVABLES ET MODÈLE DE CHOIX D'INSOLVABILITÉ .....		83
4.1	Le profil des débiteurs insolubles .....	83
4.1.1	Les caractéristiques socio-démographiques et les raisons d'insolvabilité associées à la possession de dettes hypothécaires .....	85
4.1.2	Les caractéristiques sociodémographiques et les raisons d'insolvabilité associées à la possession de dettes de prêts bancaires .....	93
4.1.3	Les caractéristiques sociodémographiques et les raisons d'insolvabilité associées à la possession de dettes de cartes de crédit des banques .....	96
4.1.4	Les caractéristiques sociodémographiques et les raisons d'insolvabilité associées à la possession de dettes de cartes de crédit émises par les compagnies de financement .....	100
4.1.5	Les caractéristiques sociodémographiques et les raisons d'insolvabilité associées à la possession de dettes des autres compagnies de financement .....	103
4.1.6	Les caractéristiques sociodémographiques et les raisons d'insolvabilité associées à la possession de dettes fiscales .....	108
4.1.7	Les caractéristiques sociodémographiques et les raisons d'insolvabilité associées à la possession d'espèces en main .....	111
4.1.8	Les caractéristiques sociodémographiques et les raisons d'insolvabilité associées à la possession d'effets personnels .....	115
4.1.9	Les caractéristiques sociodémographiques et les raisons d'insolvabilité associées à la possession des Valeurs de rachat assurance-vie, RÉER et assimilées (VRARA) .....	118
4.1.10	Les caractéristiques sociodémographiques et les raisons d'insolvabilité associées à la possession de maison .....	122
4.1.11	Les caractéristiques sociodémographiques et les raisons d'insolvabilité associées à la possession de voiture .....	128
4.2	Modèle de choix d'insolvabilité .....	132

4.2.1	Les variables empiriques utilisées.....	132
4.2.2	Résultats du modèle global .....	134
4.2.3	Variables de choix d'insolvabilité avant, pendant et après la crise.....	138
CHAPITRE V .....		142
INTERACTIONS AVEC LES POLITIQUES PUBLIQUES DE SOUTIEN DU REVENU .....		142
5.1	Les déterminants de l'endettement.....	143
5.1.1	Les prestataires d'assurance-emploi .....	144
5.1.2	Les prestataires d'aide sociale.....	147
5.1.3	Les débiteurs qui percevaient un revenu équivalant au salaire minimum 149	
5.2	Simulation des effets des politiques publiques sur l'insolvabilité .....	152
5.2.1	Le programme d'assurance-emploi.....	152
5.2.2	L'aide sociale .....	154
5.2.3	Le salaire minimum au Québec et en Ontario.....	156
CONCLUSION.....		159
ANNEXE A .....		164
ANNEXE B.....		183
ANNEXE C.....		206
ANNEXE D .....		225
ANNEXE E.....		232
ANNEXE F.....		238
RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES.....		243



## LISTE DES FIGURES

1.1	Produit intérieur brut (PIB), dossiers de faillite et de proposition au Canada de T1-2007 à T4-2016 .....	17
1.2	Évolution de la part des propositions dans les dossiers d'insolvabilité par région géographique (2007 à 2015) .....	25
3.1	Dossiers d'insolvabilité par période .....	46
3.2	Dossiers d'insolvabilité par région géographique .....	48
3.3	Dossiers d'insolvabilité par sexe .....	49
3.4	Dossiers d'insolvabilité par tranche d'âge .....	50
3.5	Dossiers d'insolvabilité par statut matrimonial .....	52
3.6	Dossiers d'insolvabilité suivant le nombre d'enfants à charge .....	53
3.7	Dossiers d'insolvabilité suivant le tercile d'immigrant .....	54
3.8	Dossiers d'insolvabilité suivant le milieu de résidence du débiteur.....	55
3.9	Dossiers d'insolvabilité par quintile de revenu du quartier de résidence des débiteurs .....	56
3.10	Dossiers d'insolvabilité par tranche de revenu individuel annuel net .....	59

## LISTE DES TABLEAUX

1.1	Exemptions autorisées dans les dossiers de faillite par province .....	22
5.1	Probabilité de choisir la faillite : cas des prestataires d'assurance-emploi...	154
5.2	Probabilité de choisir la faillite : cas du salaire minimum en Ontario et au Québec .....	158

## LISTE DES ANNEXES

Annexe A : Informations sur les caractéristiques sociodémographiques des débiteurs insolubles.....	165
Annexe B : Résultats de l'analyse de régression logistique de facteurs associés à la probabilité d'avoir différents types de dettes et d'actifs .....	184
Annexe C : Résultats du modèle de choix d'insolvabilité .....	207
Annexe D : Variables sociodémographiques et financières responsables de l'endettement des débiteurs qui ont perçu des prestations d'assurance-emploi, de l'aide sociale et un revenu équivalant au salaire minimum .....	226
Annexe E : Résultats du modèle autorégressif servant à déterminer les périodes et figures décrivant les relations entre les variables et les choix d'insolvabilité .....	233

## RÉSUMÉ

Cette thèse constituée de cinq chapitres s'intéresse au choix des débiteurs insolvable en situation de crise économique. Le premier chapitre propose une analyse du contexte, de la problématique soulevée et de sa pertinence. Il présente aussi une brève revue historique des mécanismes d'insolvabilité au Canada, avant de présenter un résumé des principales recherches traitant du choix des débiteurs insolvable, principalement, au Canada et aux États-Unis. À travers la revue de littérature, nous avons observé un manque de travaux de recherches sur l'insolvabilité au Canada. Le deuxième chapitre schématise le comportement des consommateurs et des institutions de crédit, avant d'en arriver à un modèle indiquant les variables fondamentales dans la maximisation de l'utilité des débiteurs insolvable. D'après ce modèle, le choix des débiteurs insolvable est déterminé par leur revenu, leur richesse, leur région de résidence, leur niveau d'endettement, etc. Il prédit que, conditionnellement à l'accès au système d'insolvabilité, les débiteurs qui ont un revenu élevé et/ou une richesse élevée choisiront la proposition, tandis que ceux qui ont un revenu et/ou une richesse faible choisiront la faillite. Le troisième chapitre, pour sa part, définit le cadre d'échantillonnage avant de présenter une analyse descriptive des données utilisées. C'est également dans ce chapitre que sont déterminées les différences au niveau des caractéristiques sociodémographiques, financières et les causes d'insolvabilité pour les périodes avant, pendant et après la grande récession de 2008-2009. Les résultats obtenus dans ce chapitre confirment des différences fondamentales entre les débiteurs qui ont utilisé le système d'insolvabilité au cours des différentes périodes. Quant au quatrième chapitre, il dresse le profil des débiteurs insolvable qui ont utilisé le système d'insolvabilité au cours des différentes périodes étudiées, avant de révéler les déterminants du choix de ces derniers. Les résultats obtenus dans ce chapitre confirment les résultats du modèle théorique à l'effet que le revenu, la richesse, le niveau d'endettement et la région de résidence sont les principaux déterminants du choix des débiteurs insolvable. C'est aussi de ce chapitre que vient la réponse à notre

question de recherche sur le rôle de l'environnement dans le choix des débiteurs insolvable. En effet, il révèle sans équivoque que les débiteurs insolvable sont plus attirés par la faillite que la proposition pendant une crise économique qu'avant et après la crise. Enfin, le cinquième chapitre, divisé en deux parties, est réservé à l'analyse des effets des politiques publiques telles que le salaire minimum, l'assurance-emploi et l'aide sociale sur l'insolvabilité. La première partie analyse les causes de l'endettement chez les débiteurs insolvable qui ont perçu un revenu équivalant au salaire minimum, des prestations d'assurance-emploi et des prestations d'aide sociale. Les résultats obtenus nous enseignent que la possession de maison, le fait d'avoir exploité une entreprise au cours des cinq années ayant précédé l'insolvabilité et le milieu de résidence sont les principales causes de l'endettement élevé des débiteurs insolvable. La deuxième partie porte sur la simulation de l'effet d'une variation des prestations d'assurance-emploi, d'aide sociale et du salaire minimum sur le choix d'insolvabilité. Nous avons observé qu'une augmentation de l'assurance-emploi et du salaire minimum affecte significativement le choix des débiteurs insolvable. L'effet d'une augmentation de l'aide sociale n'a pas été testé puisque le revenu de prestations d'aide sociale n'est pas déterminant dans le choix des débiteurs des prestataires d'aide sociale qui ont utilisé le système d'insolvabilité.

**Mots clés : insolvabilité, faillite, proposition, débiteur, créancier, crise économique.**

## INTRODUCTION

Selon la pensée libérale, lorsque le marché n'est pas perturbé par les interventions humaines, ses mécanismes autorégulateurs garantissent à tous ceux qui le désirent un emploi, et conséquemment, le bien-être. Pourtant dans la pratique, les individus ne sont pas tous capables de participer au marché du travail, soit parce qu'ils sont trop vieux, handicapés ou parce qu'ils n'arrivent tout simplement pas à se trouver un emploi. Pour Esping-Andersen (1999), même les individus qui participent au marché du travail sont loin de pouvoir compter sur leur salaire pour faire face aux futures catastrophes sociales, pour autant que le bas salaire qu'ils perçoivent ne leur permet pas d'épargner. Il poursuit d'ailleurs pour souligner qu'aucun individu ne peut pratiquement se protéger contre une crise de longue durée. Dès lors, les politiques sociales de prémarchandisation<sup>1</sup> du travail, comme le perçoit Schumpeter (1970), deviennent pour ainsi dire des « arcs-boutants » qui empêchent l'effondrement de toute société capitaliste.

Au Canada, les politiques sociales de prémarchandisation du travail s'articulent autour de quatre axes : l'assurance-emploi, l'aide sociale, le revenu de retraite et les mécanismes du système d'insolvabilité. À la différence des trois premières qui sont destinées à des groupes particuliers, comme l'assurance-emploi pour ceux qui ont perdu leur emploi, l'aide sociale pour ceux qui n'ont aucun revenu et le revenu de retraite pour les personnes âgées, le système d'insolvabilité a la particularité de s'adresser à tout le monde. Il est souvent considéré comme une assurance publique qui protège les individus contre les aléas qui peuvent affecter leur niveau de consommation (Fisher, 2005; Filer II et Fisher, 2005; Athrea et Simpson, 2006; Currie, 2009). En dépit

---

<sup>1</sup>Le travail n'a pas toujours été considéré comme une marchandise, et conséquemment, les individus n'avaient pas besoin d'occuper un emploi pour subvenir à leurs besoins. Ceux qui ne le pouvaient pas étaient pris en charge par l'État ou les paroisses. Cependant, avec la révolution industrielle et le développement du capitalisme, le travail devient graduellement une marchandise qui s'échange sur le marché contre un prix (salaire) comme toutes les autres marchandises. Donc, ceux qui ne sont pas capables de travailler ou n'arrivent pas à se trouver un emploi doivent faire face à de grandes difficultés.

de cette fonction qu'on lui reconnaît, et qui en fait un important outil de redistribution de la richesse, le système d'insolvabilité semble loin d'être la panacée contre tous les problèmes entourant la consommation et l'endettement observés dans les sociétés capitalistes. Au cours des dernières années, alors que les banques centrales ont été forcées de maintenir leurs taux directeurs<sup>2</sup> à un niveau historiquement bas pour stimuler la consommation, et conséquemment permettre à l'économie de reprendre de la vigueur, les ménages en ont profité pour accumuler des niveaux de dettes record. Ainsi, le niveau d'endettement des ménages, soit le ratio de la dette contractée<sup>3</sup> sur le marché du crédit au revenu disponible<sup>4</sup>, a augmenté de manière significative. La bulle d'endettement ainsi formée constitue un sérieux problème pour la croissance et les politiques publiques, puisque les mesures de contrôle de l'inflation passent par l'augmentation du taux d'intérêt, ce qui finit toujours par augmenter les contraintes budgétaires des ménages pour enfin faire éclater la bulle.

Si les baisses répétées du taux d'intérêt observées au Canada au cours de l'année 2015 pour venir en aide à l'industrie pétrolière n'étaient pas prévisibles lorsqu'elles étaient annoncées par la Banque du Canada, le relèvement de celui-ci était inévitable et ne se conjugait qu'à une question de temps. D'ailleurs, après avoir graduellement relevé le taux directeur de 125 points de base pour l'amener à 1,75 % en 2018, le gouverneur de la Banque du Canada a signalé que d'autres hausses sont à envisager. En fait, dans son allocution, il a indiqué que l'objectif de la Banque du Canada est de parvenir à un taux d'intérêt neutre, ce qui se situe dans une fourchette de 2,5 % à 3,5 %. En effet, nous supposons que chaque baisse du taux directeur avait permis aux ménages canadiens d'accumuler des niveaux de dettes plus élevés. Donc, en l'absence d'une croissance du revenu disponible plus vite que l'endettement – ce qu'on a observé au cours des dernières années au Canada – chaque nouvelle hausse devrait créer suffisamment de

---

<sup>2</sup>Le taux directeur est le taux d'escompte à un jour de la banque centrale pour financer les banques commerciales.

<sup>3</sup>Incluant les dettes hypothécaires.

<sup>4</sup>Excluant les droits à pension.

contraintes pour acculer une partie vers l'insolvabilité. Dès lors, il est à prévoir qu'avec le relèvement du taux d'intérêt, bon nombre de ménages se trouveront dans l'impossibilité de rembourser leurs dettes, et ceci risque d'être catastrophique pour l'ensemble de l'économie et pour l'équilibre financier du pays.

D'ailleurs, nous savons que dans un contexte d'endettement élevé, les politiques traditionnelles de baisse du taux d'intérêt ne peuvent à elles seules relancer la consommation, et conséquemment la croissance. De telles politiques, dans les circonstances, ne font que réduire à court terme les pressions exercées par le poids du service de la dette sur le budget des ménages, renvoyant ainsi à plus tard les conséquences désastreuses d'une crise d'endettement plus importante. En d'autres termes, si l'emprunt à bon marché permet d'augmenter légèrement la consommation, le haut niveau d'endettement limite considérablement la capacité des ménages à apporter le niveau d'oxygène dont l'économie a besoin pour se maintenir en bonne santé. Dès lors, le système d'insolvabilité devient le seul outil capable de jouer le double rôle de réduire les contraintes budgétaires des ménages et de libérer la capacité de consommation de ceux-ci. En remplissant ce double rôle, le système d'insolvabilité peut contribuer à réduire considérablement le risque de défaut hypothécaire des ménages tout en augmentant la consommation, et ainsi prévenir une crise financière et hypothécaire d'envergure. Ainsi, il se révèle d'une nécessité de première importance de comprendre la manière dont le système d'insolvabilité dessert l'équilibre du marché afin de déterminer en quoi il peut être utilisé comme un catalyseur dans la gestion d'une éventuelle crise socio-économique née de l'éclatement de la bulle d'endettement. Pour ainsi dire, il serait nécessaire de savoir comment le système d'insolvabilité peut contribuer au dégonflement de la bulle d'endettement en gestation au Canada pour faciliter un atterrissage en douceur afin d'éviter un effet d'entraînement susceptible de provoquer une crise économique et sociale de grande envergure.



En ce sens, l'expérience américaine sur la réforme du système d'insolvabilité est un bon exemple pour bien comprendre le rôle de ce dernier dans la gestion de l'endettement. En effet, poussés en 2005 par les institutions de crédit qui se plaignaient d'être fraudées par les débiteurs, les États-Unis ont réformé leur loi sur l'insolvabilité pour rendre l'accès à l'insolvabilité plus contraignante pour les débiteurs. Les recherches effectuées par plusieurs auteurs, dont Currie (2009) et Li, White et Zhu (2011), permettent de constater que loin de prendre la relève là où les autres outils d'assurance sociale échouent, la faillite sous la nouvelle loi limite sévèrement les choix des débiteurs en situation de détresse financière. En fait, non seulement la nouvelle loi pénalise et augmente la vulnérabilité de ceux qui cherchent désespérément sa protection, elle réduit inutilement la capacité de l'ensemble de l'économie à absorber la quantité d'oxygène nécessaire à son renouvellement. Dans une évaluation ex-post de la nouvelle loi, Li, White et Zhu (2011) ont constaté que cette réforme a joué un rôle non négligeable dans la crise financière et la récession de 2008-2009 alimentée par l'éclatement de la bulle immobilière aux États-Unis. En réalité, le fait de ne pas pouvoir se débarrasser des dettes de cartes de crédit et d'autres dettes libérables au moyen de la faillite pour relâcher leur contrainte budgétaire, les propriétaires de maisons devenus insolubles, soit en raison du coût du service de leurs dettes ou à cause d'une catastrophe sociale, se sont vus obligés de ne pas honorer leur hypothèque.

Pour sa part, l'Irlande qui, comme pour la grande majorité des économies occidentales, a été durement touchée par la grande récession de 2008-2009, a décidé de prendre la voie contraire en augmentant l'accessibilité à son système d'insolvabilité pour contrer les effets pervers de la crise. En effet, ce pays a été frappé par une double crise financière et immobilière qui a fait reculer son produit intérieur brut (PIB) de 7 % en 2009, accompagné d'un taux de chômage qui atteignait les 14 %<sup>5</sup>. Au cours de cette crise, l'industrie de la construction s'est effondrée et vers 2012, les maisons avaient

---

<sup>5</sup>Central Statistics Office (CSO) Ref 3/2010

déjà perdu 50 % de leur valeur comparativement à ce qu'elles valaient en 2007. La tentative des ménages de réduire leur endettement a contribué à une forte augmentation du taux d'épargne, causant ainsi une baisse de la demande domestique qui a davantage aggravé la crise. Au cours de l'année 2013, le pourcentage de défaut sur les maisons avait atteint 20 %, et pour faire face à cette situation, l'Irlande a décidé de ressusciter, au moyen d'un certain nombre de réformes, son système d'insolvabilité qui en pratique était jusque-là inutilisable et inutilisé. En effet, les réformes ont introduit trois nouvelles options permettant aux débiteurs insolvables de négocier leurs dettes : le « *Debt Relief Notice* » pour les ménages aux prises avec des dettes non garanties allant jusqu'à 35 000 €, le « *Debt Settlement Arrangement* » pour les dettes non garanties et le « *Personal Insolvency Arrangements* » pour toutes les catégories de dettes, garanties et non garanties. Tandis que les deux premières options peuvent indirectement réduire la pression de l'endettement sur les ménages et ainsi éviter la reprise hypothécaire, la dernière est spécifiquement conçue pour aborder ce problème. Elle permet de négocier une solution sur les dettes non garanties à l'intérieur d'une période ne dépassant pas 7 ans, pour ensuite restructurer les dettes garanties suivant un plan accessible au débiteur.

Considérant le rôle des réformes de la loi sur la faillite sur la crise financière et hypothécaire aux États-Unis et en Irlande, il est sans conteste que le système d'insolvabilité s'impose comme un puissant levier financier susceptible de prévenir, ou tout au moins, d'atténuer les effets d'une crise d'endettement au Canada. En relâchant la contrainte budgétaire des ménages, il favorise la consommation et permet à ces derniers de continuer à faire face aux obligations financières incompressibles, par exemple le paiement des dettes hypothécaires. Compte tenu du fait que la prospérité économique et sociale des sociétés capitalistes est fondée essentiellement sur la consommation, le système d'insolvabilité, par ses fonctions économiques et sociales, contribue significativement au bien-être individuel tout en augmentant le bien-être collectif. Dans un contexte où le niveau élevé d'endettement des ménages empêche la baisse du taux d'intérêt de produire les effets escomptés en termes de consommation et

de croissance, le système d'insolvabilité peut contribuer à stimuler la croissance économique et la création d'emplois. En fait, pourvu que le modèle de gestion de risque agrégé des créanciers fonctionne et que l'État mette en place un système de gestion de conformité efficace permettant de prévenir les cas de fraude, tous les débiteurs en détresse financière qui désirent recourir au système d'insolvabilité doivent pouvoir le faire sans risque de menacer l'équilibre économique, financier et social d'une nation. Pour cela, il est donc nécessaire d'évaluer le comportement des débiteurs insolubles en fonction de ce qui les caractérise, et de comprendre les paramètres qui pourraient expliquer leur endettement.

Ainsi, cette thèse vise à identifier les facteurs qui conduisent les ménages à choisir entre la faillite et la proposition dans trois contextes : avant, pendant et après une crise économique et/ou financière, dans ce cas, la récession de 2008-2009. Il s'agit donc de vérifier comment les ménages insolubles parviennent à maximiser leur utilité dans les trois contextes considérés. Pour cela, nous tenons pour acquis que certaines conditions<sup>6</sup> sont réunies pour chaque dossier de proposition ou de faillite. D'abord, il est nécessaire que le débiteur insoluble obtienne toute l'information pertinente de la part du syndic autorisé en insolvabilité (SAI) lui permettant de prendre une décision éclairée. Ici, nous entendons des informations portant sur les obligations du débiteur sous la Loi sur la faillite et l'insolvabilité (LFI) ainsi que les conséquences de chacun des choix d'insolvabilité sur son revenu futur et sa richesse. Par conséquent, le débiteur doit avoir une idée claire de la valeur marchande des biens non-exempts qui feront partie de l'actif de la faillite, et savoir qu'il peut garder tous ses biens (exempts et non exempts) dans le cas d'une proposition. Ensuite, le débiteur qui possède un revenu potentiellement excédentaire par rapport au standard du Surintendant est bien imbu de l'obligation de verser une partie de l'excédent à l'actif en cas de faillite. En fait, l'obligation de verser

---

<sup>6</sup> Il existe des mécanismes au Bureau du surintendant des faillites qui permettent de vérifier le travail des SAI (conformité des syndics) et s'assurer que ces derniers s'acquittent de leurs responsabilités suivant les prescrits de la loi.

le revenu excédentaire à l'actif de la faillite relève de l'intention du législateur de porter le débiteur à verser au profit de ses créanciers une partie de son revenu futur. Normalement, l'obligation de payer un revenu excédentaire à l'actif de la faillite fait retarder la libération de la personne faillie de douze (12) mois. Enfin, en cas de revenu excédentaire, il est nécessaire que le débiteur soit informé du montant à payer et de la durée au cours de laquelle il doit le payer. Cette information est très importante pour le débiteur insolvable dans ce processus décisionnel dans la mesure où elle lui permet de bien évaluer ses options. En fait, il ne serait pas économiquement rentable pour un débiteur de choisir la faillite là où le coût financier d'une proposition serait identique. Car, si la richesse et le revenu futur d'un proposant ne sont pas accessibles aux créanciers, ce n'est pas le cas pour une personne faillie qui voit ses obligations maintenues aussi longtemps qu'elle n'est pas libérée de sa faillite.

La question de savoir si ces conditions mentionnées sont respectées pour chaque dossier d'insolvabilité relève du degré de rigueur des intervenants dans l'application de la LFI et des instructions du Bureau du Surintendant des Faillites (BSF). En fait, au-delà du devoir d'informer du SAI en vertu de l'article 170 de la LFI, l'instruction numéro 6R3 émise par le Surintendant en remplacement de l'instruction 6R2, l'oblige à effectuer une évaluation de la situation de chaque débiteur insolvable qui se présente à son bureau afin de l'aider à choisir l'option la mieux appropriée en vertu de la loi.

D'après Domowitz et Sartain (1999), la distinction entre l'impact relatif des sources alternatives de dettes, les conditions des ménages, la possession d'actif et l'exemption de biens est importante pour analyser la question du surendettement et les politiques publiques associées à l'insolvabilité. Ainsi, nous allons examiner la probabilité de recourir à la faillite en termes de catégories désagrégées de dettes garanties et non garanties, incluant les dettes de cartes de crédit, de prêts personnels et de prêts bancaires non garantis. La situation des ménages, comme la possession ou non d'une maison et

la condition matrimoniale, sera retenue pour comprendre la décision des personnes insolvable quant à leur choix entre la faillite et la proposition dans les trois contextes.

Ainsi, à travers cette thèse, nous cherchons à identifier les choix qui maximisent l'utilité des débiteurs insolvable dans les trois contextes considérés et de les comparer entre eux. De plus, nous procéderons à une comparaison régionale des choix d'insolvabilité des débiteurs, avant d'évaluer l'impact des mesures de politiques publiques sur ces choix. Pour cela, nous postulons que les ménages sont rationnels<sup>7</sup> et qu'ils n'ont recours au système d'insolvabilité que lorsqu'ils sont certains de maximiser leur utilité, tout en ayant à l'esprit que leur revenu et leur richesse sont tributaires de l'environnement économique. De plus, nous pensons que les choix d'insolvabilité des débiteurs insolvable varient avec leur niveau de richesse et de revenu. Ainsi, lorsque le revenu et/ou la richesse sont élevés, ils choisissent la proposition, tandis que lorsque la richesse et/ou le revenu sont faibles, ils choisissent la faillite. Compte tenu des différences fondamentales entre la faillite et la proposition de consommateur, les facteurs considérés dans le choix de solutions adoptées par les ménages insolvable sont sensibles à un choc économique, conduisant ainsi à une relation de causalité entre environnement économique et les solutions adoptées par les ménages insolvable.

Le reste de la thèse est organisé de la manière suivante. Au chapitre 1, nous présentons brièvement une analyse du contexte, de la problématique étudiée dans la thèse et de sa pertinence. Dans cette même section, nous faisons un résumé historique du système d'insolvabilité canadien, en plus de passer en revue les différents travaux de la littérature traitant de la décision des débiteurs insolvable. En effet, cette revue de

---

<sup>7</sup> Cette rationalité renvoie à la disponibilité de l'information que nous évoquons comme donnée pour chaque dossier. Il s'agit plutôt d'une rationalité limitée qui tient compte uniquement de l'information disponible au moment où le ménage prend la décision de faire soit une proposition ou une faillite. Nous supposons qu'aucun débiteur ne ferait une proposition là où une faillite lui aurait été plus avantageuse, et vice versa.

littérature nous permet de constater l'existence d'une abondance de recherches sur l'insolvabilité aux États-Unis, comparativement au Canada où de telles études sont plutôt très limitées.

Au chapitre 2, nous présentons le modèle d'analyse qui sert de base à l'identification des variables qui pourraient être utilisées pour comprendre le choix des débiteurs insolubles. Après avoir analysé le mode de fonctionnement des institutions de crédit et le raisonnement des emprunteurs, nous dérivons une équation qui explique le choix des débiteurs insolubles, avant de montrer comment ces derniers maximisent leur utilité sous contraintes. En fonction des résultats de ce modèle, nous avons conclu que le revenu, la richesse, le niveau d'endettement sont les déterminants fondamentaux du choix des débiteurs insolubles.

Ensuite, dans le chapitre 3, nous présentons le cadre d'échantillonnage où nous analysons les caractéristiques des données utilisées. Dans ce chapitre, nous définissons les périodes de référence, à savoir : avant, durant et après la crise et nous présentons une analyse détaillée des différentes variables utilisées dans notre modèle. C'est aussi dans ce chapitre que nous procédons à l'analyse univariée afin d'identifier les variables financières qui doivent être utilisées pour établir le profil des débiteurs insolubles qui avaient utilisé le système d'insolvabilité avant, pendant et après la grande récession de 2008-2009. Les résultats obtenus dans cette section révèlent l'existence de différences fondamentales dans les caractéristiques sociodémographiques, financières (actifs, passifs, sources de revenu) et les causes d'insolvabilité des débiteurs insolubles pendant la crise, comparativement aux périodes avant et après la crise.

Quant au chapitre 4, il est utilisé pour présenter les résultats empiriques qui sont divisés en deux parties. Une première partie dans laquelle nous analysons les variables sociodémographiques et les causes d'insolvabilité liées à la probabilité d'avoir les différents types de dettes et de biens qui ont présenté des différences significatives

telles qu'identifiées au chapitre 3. En d'autres termes, il s'agit ici du profil des débiteurs qui ont utilisé le système d'insolvabilité avant, pendant et après la grande récession de 2008-2009. Une deuxième partie où nous présentons les variables qui déterminent le choix d'insolvabilité des débiteurs insolubles dans un contexte global, ainsi qu'avant, pendant et après une crise économique. Les résultats obtenus à ce chapitre confirment notre hypothèse fondamentale à l'effet que le revenu, la richesse, le niveau d'endettement et la région de résidence sont déterminants dans le choix des débiteurs insolubles. Ces résultats nous permettent aussi de répondre à notre question de recherche centrale portant sur le rôle de l'environnement économique dans le choix des débiteurs insolubles.

Au chapitre 5, nous procédons à une analyse de sensibilité afin de dégager les implications des politiques publiques en matière d'assurance-emploi, d'aide sociale et de salaire minimum sur le choix d'insolvabilité des débiteurs insolubles. De plus, dans ce même chapitre, nous regardons les variables socioéconomiques et financières qui contribuent à l'endettement des prestataires d'assurance-emploi, d'aide sociale et des individus percevant un salaire minimum. Cette démarche nous permet d'identifier des mesures de politiques publiques pouvant influencer le choix des débiteurs insolubles afin de réduire le coût économique de l'endettement et de l'insolvabilité pour la société. Enfin, le chapitre 5 est suivi de la conclusion générale où nous révisons les résultats à la lumière de nos hypothèses de travail et répondons à notre question centrale de recherche.

## CHAPITRE I

### CONTEXTE, PERTINENCE ET PROBLÉMATIQUE

#### 1.1 Transformations du marché du travail et inégalités économiques

Les progrès techniques, augmentés de la concurrence qui a accompagné la libéralisation des échanges internationaux au cours des dernières décennies, ont transformé le marché du travail pour répondre aux besoins spécifiques qui les ont suivis (Acemoglu, 1996; Cahuc et al., 1999; Hollanders et Weel, 2002; Hornstein et al., 2004; Daudin et al., 2005; Duthil, 2006; Atkinson, 2007 et Akcomak et al., 2013). Ces nouvelles perspectives économiques ont donné lieu à plusieurs grandes tendances, dont la complexification des tâches, la tertiarisation du marché du travail et la précarisation de l'emploi – le travail à temps partiel et le travail temporaire – considérées comme sources des inégalités économiques observées au cours des dernières décennies (Corriveau, 2000; Grossman, 2005; Garicano et Rossi-Hansberg, 2006; Hudson, 2006; Mishel et al. 2007; Husson, 2011; Karamessini, 2011; Peng, 2014 et Kwon, 2016). Mishel et al. (2007) font d'ailleurs remarquer que ces changements ont créé des écarts salariaux si énormes que le salaire du directeur général moyen qui équivalait à 35 fois celui du salarié moyen en 1978, a atteint 262 fois en 2005. Dans la même perspective, Piketty (2014) et Saez (2016) ont constaté que la part de revenu gagné par les 10 % les mieux rémunérés a cru de manière drastique depuis les années 80 pour excéder 50 % en 2012 et en 2013. Divisant la part de revenu des 10 % les mieux rémunérés en trois groupes, soit le premier 1 %, les premiers 5 % moins 1 % et les premiers 10 % moins 5 %, ils concluent que l'explosion dans les inégalités de revenu observée au cours des trente dernières années est attribuable au premier 1 % d'individus du premier décile le mieux rémunéré. Ces données reflètent d'ailleurs les observations faites par Mishel et Kroeger (2016) qui constatent que le revenu annuel du 1 % d'individus les mieux rémunérés aux États-Unis a crû de 156,7 % entre 1979 et 2015, tandis que celui des 90



% les moins rémunérés a connu une croissance de seulement 20,7 % sur la même période. Quant au revenu de ceux faisant partie du 0,1 % les mieux rémunérés, il a connu une croissance de 338,8 % au cours de la période indiquée.

Dans ce contexte, au cours des deux décennies qui ont précédé la grande récession, alors que le revenu des 10 % des ménages les plus pauvres des pays de l'OCDE a augmenté de 1,3 %, celui des 10 % des ménages les plus riches a augmenté de 1,9 %. Pour le Canada, ces augmentations étaient respectivement de 0,9 % et de 1,6 % pour la même période (OCDE, 2011a). Pour leur part, dans une étude sur les pays de l'OCDE, Atkinson et Piketty (2007), et Thewissen et al. (2015) observent un niveau d'inégalité marquant dans la plupart des pays anglophones, en particulier, le Canada, le Royaume-Uni, l'Australie et les États-Unis. Ils ont constaté que la part des revenus gagnés par le 1 % des individus les mieux rémunérés dans ces pays a crû de manière particulièrement plus rapide entre 1990 et 2010 que celle gagnée par le reste de la population. Le même constat a d'ailleurs déjà été fait par Bernstein et Shapiro (2006) qui ont observé la valeur réelle du salaire minimum aux États-Unis pour conclure qu'elle a chuté de 30 % entre 1968 et 2006. De leur côté, Nelson et Phelps (1966) ; Schultz (1975) ; Tinbergen (1975) ; Goldin et Katz (1998) ; Acemoglu (2002) ; OCDE (2011) ; Amine et Scrimger (2015) ; et Amine et Rioual (2015) croient que les progrès technologiques et techniques favorisent les travailleurs plus qualifiés aux dépens des travailleurs non-qualifiés. C'est ce que révèlent les données pour le Canada où en 2011 pas moins de 67,1 % des personnes du palier supérieur de 1 % détenaient un grade universitaire. Alors que 24,1 % des Canadiens détenteurs d'un grade universitaire figuraient dans le palier supérieur de 10 % en 2010, seulement 10 % des détenteurs d'un certificat ou diplôme postsecondaire inférieur au baccalauréat étaient classés dans ce groupe. Quant aux individus qui détenaient seulement un diplôme secondaire, ils étaient seulement 5 % à figurer dans le palier supérieur de 10 % en 2010. Au niveau de la participation au marché du travail, le taux de chômage était 3 fois plus élevé en 2006 dans la catégorie des individus sans diplôme d'études secondaires par rapport aux diplômés

d'université<sup>8</sup>. Il s'agit en fait des niveaux d'inégalités qui tendent à perdurer puisque le niveau de sophistication de l'économie va croissant. Dans cet ordre d'idée, Gregg et Manning (1997) ; Akst (2013) ; Autor (2014, 2015), Benzell (2015) et Casey (2018) croient que le haut taux de chômage des individus non-qualifiés serait le résultat d'une économie basée sur le progrès technique. Entre des individus hautement qualifiés qui perçoivent un très haut salaire, qui connaissent un taux de chômage très faible et qui représentent le moteur de l'économie du savoir, et d'autres qui vivent exactement aux antipodes de tous ces progrès économiques, le fossé semble être de taille.

Voyons maintenant comment cette situation a alimenté l'endettement des ménages pour produire la dernière crise financière et économique de 2008-2009.

## **1.2 Cycle d'endettement et crise économique**

Dans un rapport du Fonds monétaire international de 2011, Joseph Stiglitz explique que l'inégalité économique extrême compromet la performance économique. Il continue pour faire remarquer que ce n'est pas par hasard que la grande dépression des années 30 aussi bien que la récente grande récession étaient toutes deux précédées de niveaux d'inégalités importants. Pour leur part, Kumhof et Rancière (2010) ; Rajan (2010) ; et Mian et Sufi (2014) suggèrent que la dernière grande récession est le résultat de l'inégalité croissante observée dans la distribution de revenus depuis les années 80. La modeste progression salariale enregistrée par les classes inférieures au cours des dernières décennies a accéléré le niveau d'endettement des ménages qui ont eu recours à l'excédent d'épargne des mieux nantis pour financer leur consommation (Rajan, 2010 ; Broadbent, 2012 ; Mian et Sufi, 2014). En effet, l'écho de ce phénomène ne s'est fait pas attendre trop longtemps pour atteindre les organes vitaux de la société et de l'économie.

---

<sup>8</sup> Indicateurs de mieux-être au Canada : <http://mieux-etre.edsc.gc.ca/misme-iowb/.3nd.3c.1t.4r@-fr.jsp?iid=54> (consulté le 3 mai 2015).

Pourtant, dans une étude sur le Canada, LaRoche-Côté et Gilmore (2009) constatent que les années précédant la dernière grande récession de 2008 ont vu le taux de chômage au Canada descendre à un niveau très bas ; une situation qui coïncide avec un ratio de dette moyenne qui a atteint 127 % du revenu disponible vers la fin de l'année 2008. Bien que le revenu moyen des ménages ait retrouvé son niveau d'avant récession vers 2010 et que le taux de chômage ait fléchi au cours de la même année (Statistique Canada, 2012b), le ratio dettes/revenu a continué son ascension pour atteindre un niveau record de 150 % du revenu disponible au cours de cette même période, alors que les ménages profitaient de la faiblesse du taux d'intérêt pour augmenter leurs dettes (Sauvé, 2011). Dans son rapport de 2015 sur les comptes du bilan national et les flux financiers, Statistique Canada a indiqué que le niveau d'endettement des ménages, soit le ratio de la dette contractée<sup>9</sup> sur le marché du crédit au revenu disponible<sup>10</sup>, s'est établi à 163,7 % au troisième trimestre de l'année 2015, soit une hausse de 14 points de pourcentage en moins de cinq ans.

Il faut dire qu'avec le recul du niveau de l'emploi et la baisse de l'épargne personnelle qui ont accompagné la grande récession, de plus en plus de ménages canadiens se retrouvent dans l'incapacité de rembourser leurs dettes, malgré le fait que la récession était plus tempérée au Canada que dans la plupart des autres pays développés (Duncan, Fast and Johnson, 2012). Ainsi, les seules alternatives qui s'offrent aux ménages insolubles aux prises avec des dettes sont la proposition, la faillite ou le défaut proprement dit<sup>11</sup>. Contrairement aux deux premières options, la dernière offre aux ménages insolubles l'avantage de ne pas voir leurs noms inscrits dans un registre public, mais aussi le désavantage de se faire harceler pendant un certain temps par des agences de recouvrement (Scholnick, 2011). Bien que dans tous les cas l'individu se trouve libéré de ses dettes<sup>12</sup>, on estime cependant que le défaut proprement dit est en

---

<sup>9</sup> Incluant les dettes hypothécaires.

<sup>10</sup> Excluant les droits à pension.

<sup>11</sup> Dans ce cas, le débiteur choisit tout simplement d'ignorer ses factures sans autre forme de procès.

<sup>12</sup> À l'exception de certains types de dettes qui sont énumérés à la page 23.

général plus prisé auprès des individus qui font face à des coûts sociaux plus élevés liés au recours à la faillite ou la proposition (Athreya, 2004; Dick, Lehnert et Topa, 2008; Cohen-Cole et Duygan-Bump, 2009; Livshits, MacGee et Tertilt, 2010; White, 2011). Dès lors, l'identification des facteurs considérés par les ménages insolvable dans le choix de solutions acceptables à leur problème d'insolvabilité devient nécessaire pour comprendre les mesures, en termes de politiques publiques, susceptibles d'aider à maintenir l'équilibre entre les intérêts des créanciers et la réhabilitation des ménages insolvable. Dans la sous-section suivante, une analyse des effets de la grande récession sur l'insolvabilité au Canada sera effectuée.

### **1.3 La grande récession et l'insolvabilité au Canada**

Au cours des dernières décennies, dans la foulée de la croissance accélérée du niveau d'endettement des ménages canadiens, la proportion de ceux qui ont accédé au système d'insolvabilité<sup>13</sup> pour se libérer de leurs dettes par le truchement de la faillite ou de la proposition n'a pas cessé de croître. En vingt ans, le nombre de dossiers d'insolvabilité déposés par les ménages canadiens au BSF a presque doublé, passant d'environ 68 000 dossiers en 1995 à 126 000 en 2016. Le nombre de dossiers d'insolvabilité déposés par les ménages a atteint un niveau record en 2009 lorsque, sous l'effet de la grande récession, près de 152 000 individus ont eu recours à la protection de la LFI. Au cours de cette même période, la proportion de ménages insolvable qui ont opté pour une proposition au détriment de la faillite<sup>14</sup> a fléchi avant de reprendre sa croissance en 2010, soit après la récession, pour atteindre des proportions considérables au cours des

---

<sup>13</sup> Lorsqu'un individu dépose un dossier d'insolvabilité au Bureau du surintendant des faillites (BSF), il a la possibilité de choisir entre la faillite et la proposition, le plus souvent la proposition de consommateur. Nous développons les deux termes un peu plus loin dans le document, mais brièvement, la principale différence entre faillite et proposition est que lors d'une faillite, la personne insolvable doit remettre tous ses biens non exempts au Syndic autorisé en insolvabilité (SAI) qui les vend au profit des créanciers, tandis que lors d'une proposition, la personne insolvable garde tous ses biens et négocie avec ses créanciers une entente de remboursement (partiel ou total) s'étalant sur une période ne dépassant pas 60 mois.

<sup>14</sup> Les concepts insolvabilité, faillite et proposition sont définis dans la section intitulée « Le système d'insolvabilité canadien » un peu plus loin dans le document.

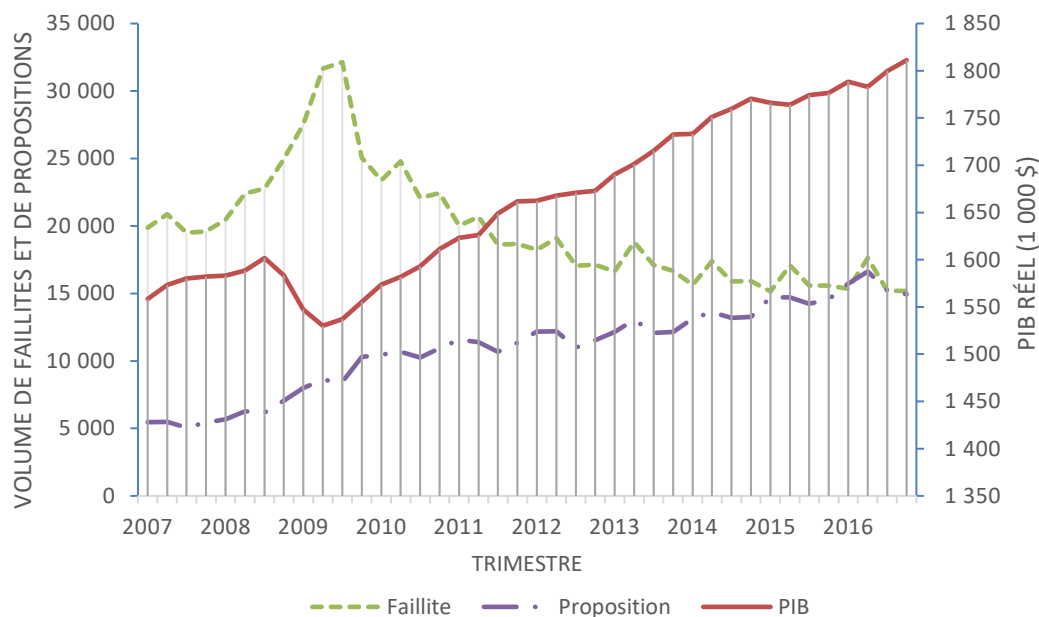
années subséquentes. Entre 2007 et 2015 la part des propositions dans les dossiers d'insolvabilité a plus que doublé, passant de 21,2 % en 2007 à 47,9 % en 2015, témoignant ainsi d'une popularité grandissante des propositions auprès des ménages. Cette augmentation observée dans la proportion des propositions dans les dossiers d'insolvabilité, bien qu'elle soit généralisée, est pourtant très variable au niveau du territoire national, allant de très faible dans les provinces de l'Atlantique à modérée au Québec, et à très élevée en Ontario et dans les provinces de l'Ouest.

Il est vrai que les amendements apportés à la LFI au Canada en 2009 – dont l'entrée en vigueur a coïncidé avec la reprise économique (voir *figure 1.1*) – ont permis à une catégorie de ménages qui n'étaient pas admissibles auparavant, en raison du niveau de leurs dettes, de déposer maintenant une proposition de consommateur<sup>15</sup>. Cependant, ces changements semblent loin d'expliquer la chute substantielle du nombre de dossiers de faillite conjuguée avec l'augmentation importante des propositions, en nombre et en proportion, observée au cours de cette même période. La LFI étant une loi fédérale qui s'applique sur l'ensemble du territoire canadien, les amendements ne semblent pas non plus être en mesure d'expliquer les différences observées dans les proportions des propositions entre les provinces, voire entre les régions canadiennes.

---

<sup>15</sup>Avant les amendements de 2009, le maximum de dettes admissibles dans une proposition de consommateur était de 75 000 \$ pour un individu et 150 000 \$ pour un couple, excluant toute balance des dettes hypothécaires sur la résidence principale. Avec les amendements, ce montant est passé à 250 000 \$ pour un individu et 500 000 \$ pour un couple, excluant de la balance des dettes hypothécaires sur la résidence principale. Ces nouveaux changements permettent maintenant à un plus grand nombre de faire une proposition de consommateur, plutôt qu'une faillite pure et simple, ou une proposition en fonction de la section I de la Loi, qui est plus exigeante et plus rigide.

**Figure 1.1: Produit intérieur brut (PIB), dossiers de faillite et de proposition au Canada de T1-2007 à T4-2016**



Sources : Statistique Canada (données sur le PIB) et BSF (données sur l'insolvabilité).

En tant que régulateur, le Bureau du surintendant des faillites (BSF) détient la double responsabilité de s'assurer d'une part, que le système d'insolvabilité est accessible à tous les débiteurs honnêtes mais malchanceux<sup>16</sup>, et d'autre part, que les créanciers retirent un dividende maximal des actifs des débiteurs ayant accédé au système d'insolvabilité. En s'acquittant d'une telle responsabilité, le BSF contribue au maintien d'un marché domestique équitable et efficient, ce qui est au cœur même de sa mission.

D'après Currie (2009), le système d'insolvabilité est appelé à jouer un plus grand rôle que celui d'une simple loi de collection de dettes. En effet, il considère que ce système doit remplir une importante fonction d'assurance sociale là où les autres outils de

<sup>16</sup> Les notions de « débiteur honnête » et de « débiteur malchanceux » ne réfèrent à aucun jugement de valeur. Elles sont empruntées au vocabulaire utilisé par le BSF et les tribunaux pour distinguer les débiteurs qui justifient le dépôt d'un dossier d'insolvabilité de ceux qui ont un comportement frauduleux.

sécurité sociale ont échoué. Par-delà de cette fonction sociale, le système d'insolvabilité peut constituer un précieux outil de stabilisation socioéconomique en situation de crise, tout autant qu'il peut contribuer à en accentuer les effets sociaux, économiques et/ou financiers. C'est ce que confirment Li, White et Zhu (2011) qui ont constaté que les amendements apportés en 2005 à la Loi américaine sur les faillites des ménages sont responsables respectivement de 23 % et 14 % des cas de défaut sur les hypothèques aux États-Unis au cours de la grande récession. Ils ont de plus constaté que les cas de défaut sont encore plus élevés parmi les propriétaires de maison qui étaient directement affectés par les réformes. Ces résultats suggèrent que l'efficience du marché voulue par le système d'insolvabilité n'est possible que lorsque celui-ci contribue à la fois à relaxer les contraintes budgétaires des ménages insolubles et à desservir les intérêts des créanciers. Des réflexions identiques semblent avoir motivé les autorités politiques irlandaises dans la réforme de leur système d'insolvabilité pour faire face à la crise économique et hypothécaire qui a frappé le pays en 2009. Donc, il est nécessaire de comprendre les variables qui expliquent la popularité des propositions de consommateur observée au cours des dernières années afin de prendre les mesures permettant au système d'insolvabilité de desservir efficacement le marché.

Maintenant, à travers la sous-section suivante, une analyse de l'histoire du système d'insolvabilité canadien sera développée afin de mieux situer son développement dans la gestion de l'endettement au Canada.

#### **1.4 Historique du système d'insolvabilité canadien**

Au cours de son histoire, le système d'insolvabilité canadien a été utilisé pour différentes raisons, allant de la collection de dettes – où les débiteurs incapables d'honorer leurs dettes subissaient un traitement sévère – jusqu'à offrir aux débiteurs insolubles une nouvelle chance de « repartir à neuf ». Aujourd'hui, il permet aux débiteurs honnêtes mais malchanceux qui se trouvent en difficulté financière, soit à

cause d'un divorce, d'une perte d'emploi, d'une maladie ou d'un impondérable de quelque nature que ce soit, de se libérer du fardeau de leurs dettes afin de recommencer à contribuer activement au progrès économique et social du pays.

#### **1.4.1 L'ancêtre de la législation canadienne en matière d'insolvabilité**

Le système d'insolvabilité canadien doit son origine aux lois britanniques, et la toute première loi traitant exclusivement de l'insolvabilité a été promulguée en 1351. Ces lois préconisaient un procédé sommaire d'exécution collective sur tous les biens du débiteur et visaient particulièrement tous les débiteurs qui cherchaient à tromper leurs créanciers. Jusqu'en 1868, la faillite était limitée aux seules personnes engagées dans le commerce, et le débiteur non commerçant qui ne payait pas ses dettes était emprisonné jusqu'à ce que quelqu'un le fasse à sa place. À cette époque, la loi mettait l'emphase sur la collection pure et simple. Il a fallu attendre le règne d'Anne Stuart pour qu'une première loi qui parlait de la réhabilitation du débiteur puisse voir le jour en 1705. Sous le régime de cette loi, le commerçant honnête se voyait libéré de toutes ses dettes impayées, moyennant la cession de tous ses biens au profit des créanciers et sa conformité aux dispositions de la loi. Quant aux débiteurs malhonnêtes, ils n'avaient droit à aucune protection, et la peine encourue en cas de fraude était la mise au pilori ou la perte d'une de leurs oreilles (Levinthal, 1919). Dans les cas où la personne faillie omettait de se livrer à la justice, dissimulait frauduleusement ses biens ou commettait une parjure lors de son interrogatoire, la peine applicable était la mort par pendaison.

Les premières lois britanniques offrant une issue aux débiteurs non commerçants ont fait leur apparition au début du 19<sup>e</sup> siècle, mais pourtant la peine d'emprisonnement prévue dans la loi pour les débiteurs non commerçants insolubles a disparu seulement avec la promulgation de la loi de 1869. Toutefois, le débiteur malhonnête était toujours passible d'une peine d'emprisonnement s'il refusait d'honorer ses dettes lorsqu'il avait les moyens de le faire (Levinthal, 1919).



### **1.4.2 La législation, proprement canadienne, en matière d'insolvabilité**

Au Canada, c'est l'Acte constitutionnel de 1867 qui confère au Parlement canadien le pouvoir exclusif de prendre des lois en matière de faillite et d'insolvabilité. Les premières lois canadiennes sur l'insolvabilité ont été promulguées en 1869 et en 1875, et s'appliquaient exclusivement aux commerçants insolubles. La grande récession qui s'est abattue sur le Canada entre 1874 et 1878 a toutefois conduit, en 1880, à l'abrogation de la loi sur la faillite en vigueur, en raison du mécontentement populaire soulevé par la vague de faillites commerciales enregistrée à l'époque. Il a fallu attendre 1919 avant que le Canada se dote d'une nouvelle loi sur la faillite. La loi actuelle sur la faillite est entrée en vigueur en 1950, soit 18 ans après la création du Bureau du surintendant des faillites (BSF) en 1932. En 1966, des modifications ont été apportées à cette nouvelle loi, pour élargir le pouvoir d'enquête du surintendant dans les cas de faillites frauduleuses. Le titre de la loi et la section I ont été amendés en novembre 1992 pour ajouter le mot « insolvabilité », et la loi devient : Loi sur la faillite et l'insolvabilité. Les derniers amendements à cette loi sont entrés en vigueur le 18 septembre 2009, et l'un des plus importants est l'augmentation de la limite de dettes sur les propositions de consommateur qui est passée de 75 000 \$ à 250 000 \$. Cette limite n'inclut pas les dettes hypothécaires sur la résidence principale du débiteur.

### **1.5 Mécanismes du système d'insolvabilité canadien sous la LFI**

D'abord et avant tout, il faut mentionner que l'insolvabilité, selon la LFI, est l'état d'une personne physique ou morale qui n'est pas en mesure d'honorer ses dettes au fur et à mesure qu'elles arrivent à échéance, et de plus, si tous ses biens sont liquidés à un juste prix sur le marché, le produit ne suffira pas pour couvrir ses dettes. La LFI offre trois options aux débiteurs qui sont en difficulté financière : la faillite, la proposition de consommateur (dettes inférieures ou égales à 250 000 \$ excluant les dettes hypothécaires) et la proposition en vertu de la section I ou proposition commerciale

(offerte aux entreprises et aux particuliers, quel que soit le montant de leurs dettes). Dans cette thèse, nous analyserons uniquement les deux premières options offertes par la LFI : la faillite et proposition de consommateur, c'est-à-dire, l'insolvabilité de consommateur dite personnelle. En conséquence, nous n'allons donc pas retenir la section I de la LFI qui traite plutôt des propositions dites commerciales.

### 1.5.1 La faillite sous la LFI

Au cours d'une faillite, le débiteur insolvable remet tous ses droits de propriété non-exempts entre les mains d'un SAI qui en dispose au profit des créanciers, et garde les biens déclarés exempts par les lois de sa province de résidence<sup>17</sup> au moment de la cession. Le *tableau 1.1* présente, par province et territoire, les exemptions autorisées au 30 mars 2018 dans un dossier de faillite. Si la valeur d'un actif dépasse le montant de l'exemption indiqué pour cet actif dans le *tableau 1.1*, le SAI prend possession de celui-ci pour le vendre et partager le produit aux créanciers au prorata de leurs créances.

Au moment du dépôt de la cession en faillite, les créanciers ont l'obligation légale de cesser toute activité de collection auprès de la personne faillie, à moins qu'une ordonnance de la Cour ne les autorise à procéder. Toutefois, ils peuvent soumettre une preuve de réclamation au SAI en vue de recueillir éventuellement un dividende<sup>18</sup>.

---

<sup>17</sup>Bien que la faillite relève d'une loi fédérale et que les règles sont uniformes à travers le pays, les provinces et les territoires sont autorisés à adopter leurs propres exemptions en matière de faillite.

<sup>18</sup>D'après les données fournies par le BSF, rares sont les faillites de consommateur qui payent un dividende aux créanciers.

**Tableau 1.1 : Exemptions autorisées dans les dossiers de faillite par province (\$)**

Province	Maison <sup>19</sup>	Voiture <sup>20</sup>	Meubles	Pension/épargne de retraite
Alberta	40 000	5 000	4 000	-
Colombie Britannique	9 000 <sup>21</sup>	5 000 <sup>22</sup>	Illimité	-
Ile du Prince Édouard	0	6 500	Illimité	-
Manitoba	2 500 <sup>23</sup>	3 000	4 500	-
Nouveau-Brunswick	0	6 500	5 000	Illimité
Nouvelle Écosse	0	3 000 <sup>24</sup>	6 500	-
Ontario	0	5 650	-	Illimité
Québec	10 000	Illimité	6 000	-
Saskatchewan	32 000 <sup>25</sup>	Illimité	4 500 <sup>26</sup>	Illimité
Terre-Neuve et Labrador	10 000	2 000	4 000	-
Territoire du Nord-ouest/Nunavut/Yukon	3 000	aucun	-	-

Sources : Lois provinciales sur les exemptions en matière de faillite

L'individu qui déclare faillite pour la première fois peut, sous certaines conditions<sup>27</sup>, avoir droit à une libération automatique de ses dettes après neuf mois si aucune des parties concernées<sup>28</sup> ne s'oppose à sa libération et qu'il n'est pas tenu de payer de revenu excédentaire. Dans ce dernier cas, la faillite peut se prolonger jusqu'à vingt-et-un (21) mois. S'il s'agit d'une deuxième faillite, la libération automatique peut survenir seulement après vingt-quatre (24) mois, ou trente-six (36) mois lorsque la personne faillie doit payer un revenu excédentaire. La libération automatique n'est pas prévue dans le cas d'une troisième faillite au cours de laquelle une demande de libération n'est pas possible avant 36 mois.

<sup>19</sup>Résidence principale.

<sup>20</sup>Une seule voiture.

<sup>21</sup>12 000 \$ pour la grande région de Vancouver ou Victoria.

<sup>22</sup>2 000 \$ au cas où le failli possède des dettes de pension alimentaire.

<sup>23</sup>1 500 \$ si la personne faillie est copropriétaire

<sup>24</sup>Jusqu'à 6 500 \$ si la personne faillie en a besoin pour ses occupations.

<sup>25</sup>Augmenté de jusqu'à 160 acres de superficie pour le terrain sur lequel se situe la maison.

<sup>26</sup>10 000 \$ dans le cas d'une ferme

<sup>27</sup>Les conditions de libération des personnes faillies sont dictées à l'article 168.1 de la LFI.

<sup>28</sup> Les parties pouvant s'opposer à la libération du failli sont le BSF, un créancier ou le SAI.

Toutefois, au moment de la libération, seules la plupart des dettes non-garanties sont libérables, tandis que les dettes garanties ne sont pas libérables. Certaines dettes non-garanties, en revanche, – par exemple les dettes d'études<sup>29</sup>, les dettes ou obligations pour pension alimentaire, les dettes dérivées d'un engagement ou d'un cautionnement en matière pénale, les dettes résultant de la fraude, etc. – ne sont pas libérables et survivent après la faillite<sup>30</sup>. Contrairement aux États-Unis où les faillis doivent attendre un délai de six (6) ans avant de déclarer faillite pour une nouvelle fois, au Canada, à moins que la personne insolvable ne soit, au moment de la nouvelle cession, une faillie non libérée, il n'y a aucun délai à respecter pour déclarer faillite.

### **1.5.2 La proposition de consommateur sous la LFI**

La proposition du consommateur qui, par opposition à la faillite, offre pour sa part une toute autre alternative au débiteur, est destinée aux ménages disposant d'un revenu régulier<sup>31</sup>. Il s'agit d'un arrangement proposé par un débiteur à ses créanciers en vertu de la LFI afin de modifier les paiements qu'il leur verse. Par exemple, le débiteur peut proposer de faire des versements mensuels moins élevés, échelonnés sur une plus longue période, ou de rembourser seulement une partie de ce qu'il doit. Dans le cas d'une proposition de consommateur, la période de remboursement ne doit pas dépasser cinq ans<sup>32</sup>. L'individu qui choisit cette option est autorisé à garder tous ses biens existants contre cet engagement de remboursement. Pour être valide, ceci doit contenir certaines clauses statutaires, en plus d'être approuvé par les créanciers suivant des critères d'approbation prévus par la Loi et les règlements sur la faillite et l'insolvabilité.

---

<sup>29</sup> Les dettes d'études ne sont pas libérables avant les sept années suivant la dernière inscription dans un établissement d'enseignement à temps plein ou à temps partiel.

<sup>30</sup> Pour plus de détails et pour une liste complète des dettes non libérables dans une faillite, veuillez consulter l'article 178 (1) de la LFI.

<sup>31</sup> Ceci n'est pas, cependant, une condition nécessaire, pourvu que le débiteur insolvable a les moyens pour honorer ses obligations sous la proposition. Par exemple, le débiteur peut faire une proposition qui prévoit le versement d'une somme unique qu'il pourrait obtenir de quelque manière que ce soit, comme la vente d'un bien.

<sup>32</sup> Tirée de la loi sur la faillite et l'insolvabilité.

Généralement, lorsqu'elle est complétée, la proposition de consommateur offre un retour plus intéressant aux créanciers que la faillite. Contrairement à la faillite où l'amélioration des conditions financières du consommateur-débiteur en cours de faillite peut l'obliger à rembourser un certain montant à l'actif de la faillite aux termes de revenu excédentaire, une fois que la proposition de consommateur est acceptée ou réputée acceptée, aucune amélioration des conditions du failli ne l'oblige à faire mieux que ce qui a été prévu dans l'engagement. Une fois que les conditions arrêtées sont satisfaites, le débiteur est libre de toutes dettes et de toutes obligations envers les créanciers.

Compte tenu du fait qu'une personne insolvable peut choisir entre la faillite et la proposition de consommateur, la faillite pourrait devenir plus intéressante lorsque l'individu a peu ou pas d'actifs, ou que ses actifs sont en dessous des exemptions ; ce qui lui permet d'éviter complètement de payer ses dettes. Même dans les cas où les actifs sont au-dessus du niveau de l'exemption, le fait que l'individu peut choisir l'une ou l'autre des options qui se présentent à lui, pourrait réduire le montant qu'il serait prêt à rembourser aux termes d'une proposition de consommateur.

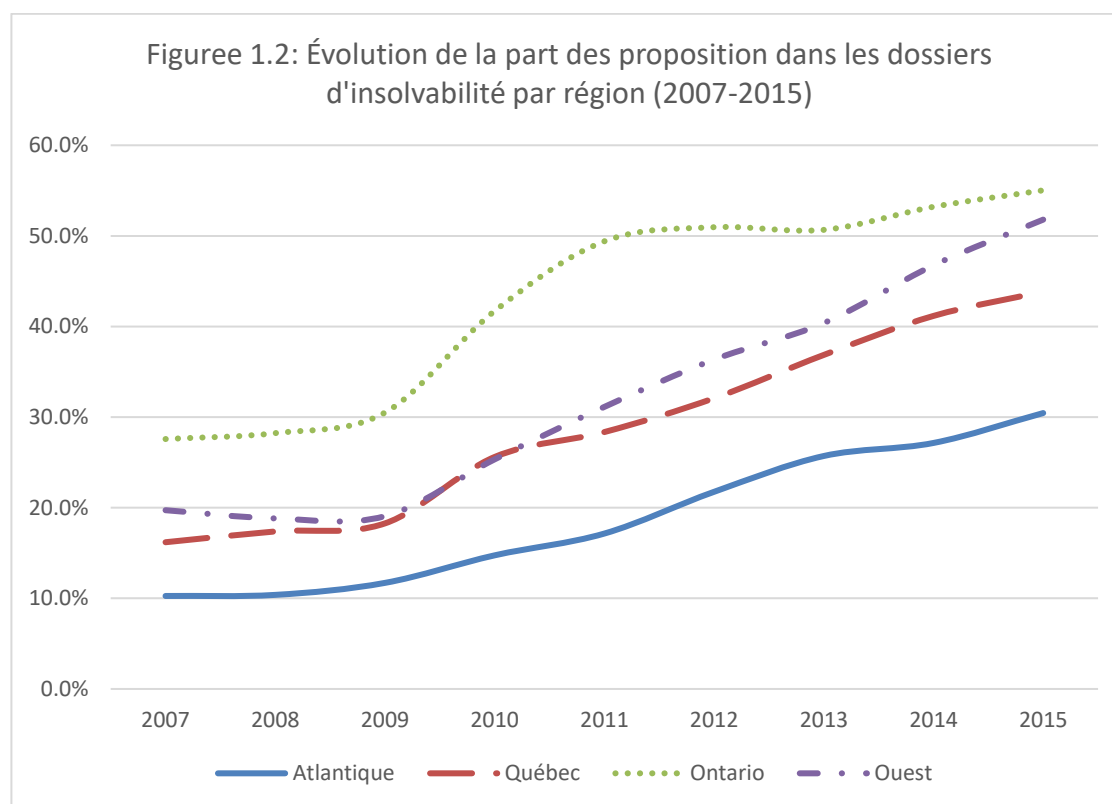
À titre d'exemple, prenons le cas d'un ménage qui n'a comme actif que sa résidence principale dont l'équité<sup>33</sup> est de 60 000 \$. Si ce ménage se trouve en Alberta et qu'il déclare faillite, il aurait à payer 20 000 \$ à l'actif de la faillite, alors que s'il habite en Ontario le montant à payer s'élèverait à 60 000 \$. Ainsi, si le ménage en question choisit au contraire de faire une proposition de consommateur, il serait prêt à payer davantage sur ses revenus futurs en Ontario qu'en Alberta aux termes de celle-ci en raison de la différence dans les niveaux d'exemption entre les deux provinces. Éventuellement, en imposant aux faillis l'obligation d'effectuer des paiements à l'actif de la faillite aux titres de revenu excédentaire, le législateur essaie de rendre la

---

<sup>33</sup> Le terme « équité » dérive de la comptabilité et renvoie à la différence en la valeur marchande d'un bien et son solde hypothécaire.

proposition de consommateur plus attrayante pour les ménages insolvable qui peuvent s'offrir cette solution afin de maximiser le dividende des créanciers.

Ainsi, en raison de ce que nous venons de discuter, nous pouvons prévoir que les ménages insolvable dont les actifs sont égaux ou en dessous des exemptions choisiront ou bien la faillite, ou ils proposeront un plan de remboursement très modeste aux créanciers, tandis que ceux dont les actifs sont au-dessus des exemptions proposeront un paiement dont le montant ne dépasse pas le montant non-exempt de leurs actifs. La *figure 1.2* présente par province la proportion des dossiers d'insolvabilité déposés par des consommateurs de 2009 à 2015 qui sont des propositions de consommateur.



Source : BSF

L'analyse des informations présentées dans la *figure 1.2* révèle que la part des propositions dans les dossiers d'insolvabilité des ménages a plus que doublé en huit

ans, passant de 21,2 % en 2007 à 47,9 % en 2015. L'Alberta et la Colombie-Britannique ont connu l'augmentation la plus élevée en valeur absolue, suivis du Québec et de l'Ontario. Les provinces de Terre-Neuve et Labrador et de la Nouvelle-Écosse affichent les augmentations les plus faibles, en valeur absolue. En 2015, la part des propositions dans les dossiers d'insolvabilité au niveau régional était très élevée dans les régions de l'Ouest et de l'Ontario, modérée au Québec et faible dans la région de l'Atlantique.

Afin de mieux appréhender la problématique soulevée pour concevoir un modèle d'analyse qui reflète l'état d'avancement de la recherche, nous nous proposons maintenant de faire le tour de la littérature sur la question des choix d'insolvabilité des débiteurs insolubles. La sous-section qui suit est d'ailleurs consacrée à cette analyse.

### **1.6 Revue des travaux traitant des choix des débiteurs insolubles**

La littérature sur les bénéfices et les coûts du recours au système d'insolvabilité est très abondante, mais peu sont les travaux qui se penchent sur les éléments expliquant les choix des débiteurs insolubles. Pour Fay, Hurst et White (2002), cette carence s'explique plutôt par un manque de données sur les ménages qui ont recours au système d'insolvabilité. Les rares travaux qui traitent cette question se divisent en trois grands courants pouvant être classés dans un contexte historique particulier.

D'abord, on trouve ceux qui considèrent le recours au système d'insolvabilité purement comme le résultat d'une stratégie dont la finalité est la maximisation du bien-être. Bien qu'ils reconnaissent que tous les débiteurs insolubles ne choisissent pas le système d'insolvabilité comme solution à leur problème de dettes, ces travaux suggèrent que ceux qui choisissent le système d'insolvabilité vont jusqu'à décider lequel de ses mécanismes leur permet de mieux s'en sortir économiquement. On trouve dans cette catégorie les travaux de certains auteurs comme Braucher (1993), White (1998) ; Domowitz et Sartain (2002) ; Fay, Hurst et White (2002) ; Gross et Souleles (2002) ;

Agarwal, Liu et Mielnicki (2003) ; Atheya (2004). En fait, la majeure partie de ces travaux qui ont été effectués aux États-Unis avant les réformes à la Loi américaine sur la faillite de 2005, reflètent les conditions qui prévalaient à cette époque où le débiteur décidait librement du chapitre sous lequel il voulait déclarer faillite. Les conclusions de certains de ces travaux ont d'ailleurs beaucoup influencé ces réformes qui font basculer la balance du côté des créanciers tout en précarisant la situation des débiteurs.

Ensuite, il y a ceux qui traitent l'insolvabilité comme le résultat d'un échec suite auquel intervient une solution de dernier recours qui limite le débiteur insolvable à la seule décision d'opter pour la forme de défaut qu'il entend se prévaloir : soit de recourir au système d'insolvabilité ou d'ignorer tout simplement ses dettes<sup>34</sup>. Pour les tenants de cette vision, le recours au système d'insolvabilité relève plutôt d'une décision spontanée qui n'a rien de stratégique. Dans cette catégorie se rangent particulièrement les travaux de Sullivan, Warren et Westbrook (2006) ; Dick, Lehnert et Topa (2008) ; Cohen-Cole et Duygan-Bump (2009) ; Livshits, MacGee et Tertilt (2010), principalement sur l'hypothèse des stigmates<sup>35</sup> de la faillite qui suppose que le débiteur insolvable ne se préoccupe que de son image sociale lorsque vient le moment de prendre une décision par rapport à son insolvabilité. Selon eux, lorsqu'un individu décide de recourir au système d'insolvabilité, c'est plutôt ce dernier qui se charge de lui imposer une solution en fonction de sa situation particulière. Ces travaux qui, en totalité, ont été réalisés aux États-Unis après les derniers changements<sup>36</sup> apportés en

---

<sup>34</sup> Contrairement aux mécanismes du système d'insolvabilité qui sont publics, ce mécanisme est moins public et moins officiel. Cependant, le débiteur qui opte pour ce genre de solution doit se préparer à faire face aux appels téléphoniques indésirables de compagnies de recouvrement.

<sup>35</sup> Pour Gross et Souleles (2002), les stigmates contiennent deux composantes : une composante pécuniaire (par exemple les conséquences de la mauvaise réputation) et une composante non pécuniaire (par exemple, la disgrâce).

<sup>36</sup> D'après Currie (2009), les modifications législatives apportées à la Loi sur la faillite aux États-Unis font intervenir un « means testing » dont l'objectif est de décider de l'admissibilité des débiteurs à faire faillite sous le chapitre 7 de la loi (l'équivalent de la faillite proprement dit au Canada). Il fait remarquer que la formule utilisée pour effectuer ce test est impénétrablement complexe, ce qui explique que le droit pour les débiteurs de choisir de faire faillite soit sous le chapitre 7 ou le chapitre 13 (l'équivalent de la proposition au Canada) est systématiquement aboli. Il explique que ce droit est maintenant déterminé par le résultat du test, plutôt que par la réalité économique particulière du débiteur. Au Canada, bien que



2005 à la Loi américaine sur la faillite, révèlent les profondeurs des réformes dont l'objectif principal serait, d'après certains, de rendre l'accès au système d'insolvabilité plus contraignant et de réduire les cas grandissants d'abus observés au cours des années.

Enfin, on trouve au milieu un autre groupe qui explique les décisions en matière d'insolvabilité par des éléments culturels ou des croyances religieuses. Dans cette catégorie se rangent particulièrement les travaux d'Efrat (2004) et Beck et al. (2014). Les travaux d'Efrat (2004) reposent sur la différence établie entre ce que certains auteurs appellent la loi formelle – qui correspond aux textes écrits dans les livres – et la loi de l'action qu'on considère comme étant la manière dont une même loi formelle est appliquée dans les différentes régions d'un pays<sup>37</sup>. Analysant le cas d'Israël, il conclut que la culture légale interne d'un pays a un impact considérable sur l'implémentation des réformes législatives en général, et sur la loi sur les faillites en particulier. Il explique que les valeurs, les attitudes et les croyances partagées par les personnes clés du système d'insolvabilité israélien semblent jouer un rôle fondamental dans la définition des pratiques en vigueur dans le système d'insolvabilité personnelle en Israël. Pour leur part, Beck et al. (2014) analysent la proportion des individus optant pour le chapitre 7 (l'équivalent de la faillite au Canada) par rapport à ceux qui choisissent le chapitre 13 (l'équivalent de la proposition au Canada) dans les différentes régions aux États-Unis. Ils concluent que la religion est le principal facteur expliquant la forte proportion de choix impliquant le chapitre 13 dans les régions du sud – à majorité Chrétiens évangéliques et fondamentalistes – par rapport aux autres régions du pays. Ils avancent que le choix entre le chapitre 7 et le chapitre 13 constitue un choix moral quant à l'obligation ou pas d'un individu de rembourser ses dettes. Ainsi, d'après eux, compte tenu du fait que la morale et les valeurs religieuses sont liées aux croyances

---

le surintendant des faillites ou le SAI, ou encore un créancier peut s'opposer à la libération d'un failli qui aurait choisi la faillite plutôt que la proposition, ce fait est non seulement rare, mais contrairement aux États-Unis, ne constitue pas un motif d'annulation d'une faillite.

<sup>37</sup> D'où la notion de « culture légale »

religieuses, la religion joue un rôle de premier plan dans le choix d'insolvabilité des individus.

En réalité, la question du choix des débiteurs insolvable soulève autant d'intérêt que White (1998) estime qu'une fraction aussi importante variant entre 15 % et 31 % des ménages américains qui auraient profité du système d'insolvabilité, en raison de leur valeur nette, se seraient abstenus d'y avoir recours. Dans ce travail qui présente un panorama très exhaustif des bénéfices associés à l'utilisation du système d'insolvabilité, White (1998) explique que la décision de ne pas faire défaut ou de le reporter à plus tard est prise sur une base rationnelle visant à maximiser le bénéfice de l'individu. Ces résultats ont d'ailleurs été confirmés par les travaux de Fay, Hurst et White (2002) qui avancent que les ménages sont plus susceptibles de recourir au système d'insolvabilité lorsque les bénéfices financiers qui y sont associés sont à leur plus haut niveau. Utilisant un modèle dit modèle stratégique d'insolvabilité, ceux-ci prédisent qu'une augmentation de 1 000 \$ dans les bénéfices financiers liés à l'usage du système d'insolvabilité engendrerait une hausse de 7 % du nombre de nouveaux dossiers d'insolvabilité aux États-Unis.

Des travaux réalisés par Sullivan et al. (1989) sur un échantillon de ménages qui avaient utilisé le système d'insolvabilité au début des années 80 suggèrent pourtant que les ménages n'ont recours au système d'insolvabilité que lorsqu'ils sont frappés par des événements imprévus qui réduisent significativement leur capacité à honorer leurs dettes. Pour Sullivan et al. (1989), les ménages ne tiennent pas compte des avantages financiers dans leurs décisions de recourir au système d'insolvabilité. Ces résultats semblent être appuyés par les travaux de Sullivan et al. (2000) et Fisher (2003) qui constatent que la grande majorité des ménages qui utilisent le système d'insolvabilité se trouvent en général en situation de détresse économique lorsqu'ils finissent par le faire. En ce sens, le recours au système d'insolvabilité devient donc une action spontanée dont les résultats peuvent être à l'avantage ou au désavantage de ménage

insolvable. Toutefois, il est à se demander à quoi sert la décision de recourir au système d'insolvabilité si la situation du débiteur est pire que ce qu'il a été le jour précédant cette décision.

Pour leur part, Currie (2009) ; Filer II et Fisher (2003), Fiebelman (2005) et Fisher (2005) voient dans le système d'insolvabilité un outil de sécurité sociale de dernier recours, plutôt qu'une première réponse à tous les problèmes de dettes. Ils croient que le choix des débiteurs dans un contexte d'insolvabilité doit être analysé sous l'angle de ce qui leur est dû socialement en termes de seconde chance pour pouvoir repartir à neuf. Dès lors, ceux qui ont recours au système d'insolvabilité choisissent, selon eux, la solution qui leur permet de limiter les dégâts, c'est-à-dire en termes de coûts. Dans ce contexte, Currie (2009) croit que la perception des créanciers et de certains législateurs aux États-Unis, quant à l'usage du système d'insolvabilité par des débiteurs pour éviter d'honorer leurs obligations financières, constitue un obstacle à l'efficacité de la loi sur la faillite. Il fait remarquer que cette perception qui avait amené à l'amendement en profondeur de la loi sur la faillite aux États-Unis en 2005 et à d'autres amendements par la suite, loin de limiter les cas d'abus, réduit indûment l'accès au système par ceux qui en ont vraiment besoin. C'est ce que confirment d'ailleurs Li, White et Zhu (2011) qui, dans un travail portant sur une évaluation ex-post des impacts de ces amendements sur les ménages, ont trouvé que la réforme est responsable de 23 % des cas de défaut sur les hypothèques aux États-Unis.

Cette conception d'un système d'insolvabilité où les utilisateurs sont nécessairement débiteurs honnêtes mais malchanceux, n'est pas partagée par des auteurs comme Ausubel (1997) ; Hynes (1998) ; Alvarez et Veracierto (2001) et Young (2004) qui considèrent que le système d'insolvabilité est surtout un mécanisme utilisé par les débiteurs pour se libérer du maximum de dettes possible. Dans des travaux séparés où ils utilisent les limites de crédit allouées aux débiteurs insolubles, ils parviennent à la conclusion selon laquelle les débiteurs qui se savent insolubles prennent généralement

le soin de mettre leurs affaires en ordre avant de prendre toute décision en rapport à leur situation d'insolvabilité. Ce qui voudrait dire que les explications sur les observations de White (1998) aux regards des débiteurs insolvable qui ne se prévalaient pas de leur droit de défaut, malgré le fait qu'il leur aurait été économiquement avantageux, devraient être recherchées au-delà de la simple question de stigmatisation. Ainsi, il est entendu que si les débiteurs insolvable font leurs calculs en prévision du mécanisme d'insolvabilité qu'ils entendent utiliser, longtemps avant de faire défaut, leurs choix doivent nécessairement être reflétés dans les éléments de leur passif et du patrimoine qu'ils détiennent au moment du défaut. C'est ce que la relation positive et significative entre le taux d'insolvabilité et le niveau de l'exemption obtenue par White (1987) semblent nous enseigner.

Vu sous l'angle de l'exemption, le lieu de résidence du débiteur joue un rôle prépondérant aussi bien dans la décision de faire défaut que dans le mécanisme retenu par celui-ci. Ce constat a été fait pour la première fois par Sullivan et al. (1989) puis par Braucher (1993). Dans les deux cas, ils font remarquer l'existence de variations importantes au niveau de la proportion des faillites présentées sous le chapitre 13 de la loi sur la faillite (l'équivalent de la proposition de consommateur au Canada) à travers les différents districts de faillite aux États-Unis. Selon eux, ces variations seraient attribuables à la plus ou moins grande flexibilité de certains juges et avocats dans les différents districts de faillite.

Enfin, dans une étude sur le Canada portant sur les stigmates associés au recours au système d'insolvabilité, Scholnick (2011) trouve qu'au fur à mesure que les stigmates baissent, la probabilité de recourir au système d'insolvabilité augmente. Dès lors, le choix de ne pas utiliser le système d'insolvabilité pour se défaire de ses dettes devient un choix tout aussi intéressant à analyser. Il est important de mentionner que la littérature sur les choix d'insolvabilité au Canada est quasi-inexistante, d'où le caractère original et contributif de cette thèse.

L'intérêt d'analyser le choix des débiteurs insolvables qui choisissent le système d'insolvabilité pour se libérer de leurs dettes porte aussi bien sur la richesse que sur le revenu de l'individu. Pour Gross et Souleles (2002), les individus deviennent plus enclins à recourir au système d'insolvabilité lorsque leurs niveaux de richesse et de revenu sont faibles. Ceci constitue d'ailleurs la règle, d'après Moss et Johnson (1998) qui font remarquer que les ménages à faible revenu ont de plus en plus accès au crédit à travers le temps, et que cette démocratisation du crédit pourrait potentiellement expliquer l'augmentation de l'insolvabilité.

De plus, notons en passant qu'aucun des travaux cités dans cette section n'a essayé de comprendre les choix des débiteurs insolvables dans un contexte de crise économique. Un objectif pour un tel travail consisterait à tester empiriquement si la décision des ménages de recourir au système d'insolvabilité est guidée par les mêmes motivations avant pendant et après une crise économique.

## **CHAPITRE II**

### **CONCEPTION DU MODÈLE THÉORIQUE**

L'objectif premier que poursuit le système d'insolvabilité canadien est d'offrir une nouvelle chance aux débiteurs honnêtes mais malchanceux. Cet objectif est atteint alors que tous les ans, le système d'insolvabilité permet de libérer des dizaines de milliers de débiteurs insolvables de plusieurs milliards de dollars de dettes, et qu'il conduit à la condamnation de plusieurs centaines d'autres au civil et au criminel. En 2015, on parle d'environ 125 000 dossiers d'insolvabilité fermés parmi lesquels 63.6 % étaient des dossiers de faillite.

Dans ce chapitre, nous allons, dans un premier temps, élaborer un modèle théorique afin d'identifier les variables susceptibles d'influencer le choix d'insolvabilité des débiteurs insolvables. Dans un deuxième temps, nous allons établir le modèle empirique qui explique l'interaction entre ces différentes variables.

#### **2.1 Le choix d'insolvabilité des débiteurs**

Si la LFI prévoit des cas d'exclusions afin d'empêcher ceux qui n'en ont pas le droit d'accéder au système d'insolvabilité, c'est sans doute parce que l'accès au système procure des avantages pécuniaires. Dans ce travail, nous partons de l'hypothèse que tous les dossiers d'insolvabilité déposés au Canada, qu'ils le soient par des débiteurs honnêtes mais malchanceux ou pas, procurent des bénéfices financiers. Évidemment, puisque les exemptions<sup>38</sup>, en cas de faillite, varient entre les provinces, les bénéfices retirés en déclarant une faillite plutôt que de faire une proposition varient aussi entre les provinces, dépendamment de la composition du patrimoine du débiteur insolvable. En situation de crise économique, nous supposons que certains biens non-exempts

---

<sup>38</sup> Voir tableau I au chapitre I

perdent de la valeur, et la plupart de ces biens qui auraient contribué à l'actif de la faillite en temps normal ne sont plus rentables. Dès lors, une grande partie des débiteurs insolvables qui, en temps normal, auraient fait une proposition pour pouvoir retenir certains biens, pourraient choisir de faire faillite parce qu'il n'est plus possible de réaliser une équité sur ces biens. Un exemple frappant est la chute vertigineuse des prix des maisons dans des pays comme les États-Unis, l'Islande, l'Espagne et l'Irlande pendant la dernière grande récession. En termes réels, la baisse des prix des maisons pour ces pays a varié de 28 % aux États-Unis à 53 % pour l'Irlande, affectant ainsi dramatiquement la valeur nette des ménages (Cussen et al., 2012), un élément fondamental dans la décision d'insolvabilité comme nous allons le démontrer.

De plus, la performance du marché du travail dans les situations de crise varie selon le degré d'exposition du marché à la crise. Si nous prenons le cas par exemple du présent choc pétrolier, il est indiscutable que les économies de l'Ouest du Canada (en particulier, Alberta, Saskatchewan et Manitoba) sont plus touchées que celles du Centre du pays (Québec et Ontario). Il en va de même pour une crise qui touche le marché des produits laitiers, de la viande bovine (cas de la vache folle), du bois d'œuvre, des produits de mer (cas de déversement de pétrole dans la mer), du poulet (cas de la grippe aviaire), des produits céréaliers (sécheresse et autres catastrophes naturelles) etc. Dès que les ménages se trouvent confrontés à de telles situations qui conduisent souvent à des taux de chômage élevés, ils s'ajustent collectivement en faisant des choix qui ont des impacts inévitables sur leur niveau de richesse. Conséquemment, l'option d'insolvabilité qui conduirait à la maximisation de leur utilité en temps normal, étant donné leurs caractéristiques particulières, peut complètement être écartée en temps de crise.

Compte tenu du rôle du système d'insolvabilité dans la crise et la reprise, il serait utile de comprendre ces variables qui commandent la décision des ménages.

En nous inspirant du modèle de saisie-arrêt et de faillite de White (1998), nous modélisons les choix découlant des bénéfices du recours au système d'insolvabilité de la manière suivante.

Considérons pour simplifier qu'il y a un groupe de créanciers  $C$  et un groupe de débiteurs  $D$ . Nous supposons que les créanciers aussi bien que les débiteurs sont considérés neutres<sup>39</sup> face au risque. Dans l'ensemble, les débiteurs appliquent pour un emprunt au montant  $P$  auprès des créanciers  $C$  pour une période de temps  $t$  au taux d'intérêt  $r$ . Toutefois, les créanciers  $C$  savent par expérience que les débiteurs  $D$  sont de deux groupes : un groupe  $A$  qui honore toujours ses engagements et un groupe  $B$  qui finit toujours par faire défaut. Puisque les créanciers  $C$  sont neutres face au risque, nous supposons qu'ils ne font pas de distinction entre les débiteurs qui honoreront leurs obligations et ceux qui ne le feront pas au moment d'accorder les prêts. De toute manière, les créanciers opèrent dans un environnement où l'information dont ils disposent est imparfaite, ce qui explique qu'ils ne seraient pas en mesure de prêter exclusivement à des débiteurs qui rembourseront leurs dettes. Si les créanciers devaient nécessairement aboutir à un tel résultat pour rentabiliser leurs activités, aucun prêt n'aurait été accordé.

Les créanciers décident s'ils doivent prêter ou ne pas prêter sans connaître le type du débiteur. Les créanciers seraient prêts à accorder les prêts s'ils s'attendent à ne pas

---

<sup>39</sup>Cette hypothèse est formulée sur la base des résultats d'une recherche publiée en 2003 par Margaret Howard dans laquelle elle a indiqué que les compagnies de cartes de crédit pourraient réduire leur perte de plus de 50 % si elles avaient mis en place un système minimal de vérification de crédit des demandeurs de crédit. Il ressort de cette recherche qu'en raison de la libéralisation du crédit et de la concurrence acharnée que se livrent les banques et les compagnies de cartes de crédit, ces dernières ne prennent pas le temps de vérifier les demandes de crédit des consommateurs avant de les approuver. De plus, nous supposons que lorsque les créanciers accordent du crédit sur le marché, ils le font sur la base du modèle de risque en vigueur dans leur institution au cours de la période considérée. En fait, tous les débiteurs qui rencontrent les critères définis dans ce modèle de risque reçoivent leur emprunt sans pour autant qu'ils vont honorer leurs obligations financières, soit de manière purement intentionnelle ou pour des raisons indépendantes de leur volonté (comme divorce ou séparation, maladie, perte d'emploi, etc.). Cette situation se justifie d'ailleurs par fait même qu'il existe des débiteurs qui n'honorent pas leurs dettes.



encourir de perte. Pour cela, nous pensons qu'ils fixent  $r$  de manière à couvrir la fraction du montant  $P$ , soit  $P_2$ , versée aux débiteurs de type  $B$  mais qui ne sera pas récupérée.  $P_1$  étant versée aux débiteurs de type  $A$ , nous supposons que  $P_1 > P_2$  avec ( $P = P_1 + P_2$ ) de manière que non seulement  $r$  soit raisonnable pour les débiteurs qui honorent leurs obligations, mais aussi pour que les créanciers n'encourent aucune perte. Nous supposons qu'un  $r$  trop élevé attirerait plus de débiteurs de type  $B$  que ceux de type  $A$  puisque l'emprunt ne serait pas rentable pour ceux qui ont l'intention de rembourser leur dette. Si les créanciers n'octroient pas le prêt, alors les débiteurs (les deux types) se trouvent avec un résultat ( $-P$ ), ce qui représente leur perte lorsqu'ils ne sont pas en mesure d'emprunter, et les créanciers avec ( $0$ ).

On va maintenant supposer que les créanciers, ayant déjà calculé le niveau de risque, décident d'octroyer le prêt à tous les débiteurs, soit des deux types  $A$  et  $B$ . À la période  $t+1$ , les débiteurs du groupe  $A$  remboursent leurs prêts. Les créanciers obtiennent ( $P_1(1+r) - P_1 = rP_1$ <sup>40</sup>) et les débiteurs du groupe  $A$  obtiennent  $-rP_1$ . Le niveau de consommation des débiteurs de ce groupe sera de ( $W + R - rP_1$ ), où  $W$  représente la richesse du débiteur et  $R$  son revenu. Notons en passant, qu'ensemble, la richesse et le revenu de l'individu constituent son pouvoir d'achat. Cela veut dire qu'après avoir remboursé sa dette, le pouvoir d'achat du débiteur de type  $A$  est réduit de  $rP_1$ . En dépit de  $r$ ,  $-rP_1$  est supposé procurer au débiteur  $A$  une utilité supérieure à sa situation sans le prêt pour que l'emprunt puisse être justifié. Sinon, les créanciers attireront les seuls débiteurs de type  $B$ .

Nous savons déjà que le débiteur de type  $B$  finit toujours par faire défaut. Parmi les débiteurs du groupe  $B$ , certains agissent toujours de manière stratégique tandis que d'autres agissent de manière non stratégique. Généralement, ces derniers recourent au système d'insolvabilité à la suite d'un évènement majeur qui les empêche de

---

<sup>40</sup> Pour simplifier, nous supposons que les frais de gestion de crédit sont intégrés dans le taux d'intérêt  $r$ .

rembourser leurs dettes (maladie, séparation, etc.). Pour simplifier, nous allons supposer que tous utilisent le système d'insolvabilité<sup>41</sup>. À la période  $t+I$ , les débiteurs décident s'ils feront une proposition ou une faillite. Ceux qui font une proposition rembourseront globalement un montant  $S$ <sup>42</sup>, tandis que ceux qui au contraire choisissent de faire faillite remettront leurs actifs non-exempts  $N$  (soit la différence entre la richesse  $W$ <sup>43</sup> et les exemptions  $E$ ) entre les mains du SAI contre la libération de leurs dettes libérables et ils payeront une contribution au titre de revenu excédentaire ( $RE$  ( $RE = (R-e)/2$ ); où  $e$  correspond à la norme du surintendant).

En règle générale, il y a quatre situations possibles :

- a) Ceux qui ont un faible niveau de richesse  $W$  et un faible revenu  $R$ , tels que  $W \leq E$  et  $R \leq e$ . Normalement, ceux-là optent toujours pour la faillite de telle sorte que leur consommation avec la faillite à la période  $t+I$  soit établie à  $(W + R - (P_2 - P_L))$ <sup>44</sup>, où  $P_L$  est la partie libérable et le terme  $(P_2 - P_L)$  constitue la partie non libérable de la dette  $P_2$  de  $B_I$ . Toutefois, s'ils décident de faire une proposition, leur niveau de consommation sera de  $(W + R - S)$ . Donc, avec une faillite, le pouvoir d'achat du débiteur de cette catégorie est réduit de  $(P_2 - P_L)$  et avec une proposition, elle est réduite du montant de la proposition  $S$ . En réalité, s'ils décident de faire une proposition, les débiteurs de cette catégorie ne seront pas

---

<sup>41</sup>Sans cette hypothèse, on ne serait même pas amené à évaluer le choix des débiteurs insolubles puisqu'on n'observe pas le comportement de ceux qui n'utilisent pas le système d'insolvabilité.

<sup>42</sup>Ils vont agir de manière la plus subtile possible pour éviter que les créanciers refusent leurs propositions et se retrouver en faillite. Ils savent d'avance qu'une proposition est le choix le mieux adapté à leur situation. Alors ils vont faire en sorte qu'elle soit acceptée.

<sup>43</sup>La richesse du débiteur équivaut à la valeur nette de ses actifs.

<sup>44</sup>Contrairement aux États-Unis d'Amérique où les débiteurs insolubles qui veulent utiliser le système d'insolvabilité états-unien doivent recourir aux services d'un avocat et que les coûts associés au dépôt d'un dossier de faillite ou de proposition peuvent être très élevés, au Canada les frais sont extrêmement faibles et ne sont pas pris en compte dans notre modèle. Au Canada, les débiteurs n'ont pas à trouver d'autres ressources pour rémunérer les SAI qui retirent leurs honoraires à même l'actif de la faillite ou les paiements effectués sur la proposition. Dans certains cas où il n'y a aucun actif, le débiteur conclut une entente avec le SAI pour le paiement des honoraires de ce dernier.

prêts à proposer un montant  $S$  plus grand que  $P_2 - P_L$ . Donc, lorsque  $P_2 - P_L$  est nul, ils vont toujours faire faillite car  $S > 0$ .

- b) Ceux qui ont un faible niveau de richesse  $W$  et un haut niveau de salaire  $R$ , tels que  $W \leq E$  et  $R \geq e$ . Les débiteurs de cette catégorie peuvent opter autant pour une proposition que pour une faillite. Toutefois, s'ils décident de faire une proposition, ils vont s'assurer qu'ils n'offrent pas plus aux créanciers que ce qu'ils auraient payé au titre de revenu excédentaire  $RE$  s'ils avaient déclaré faillite. Ainsi, à la période  $t+1$ , s'ils font une proposition, leur niveau de consommation sera de :  $(W + R - S)$  dans le cas d'une proposition ou  $(W + R - RE - (P_2 - P_L))$  s'ils déclarent faillite. La faillite est justifiée si seulement le montant  $S$  de la proposition acceptable par les créanciers est tel que  $S > RE + (P_2 - P_L)$ . Il en est ainsi parce qu'un débiteur qui agit stratégiquement ne serait pas prêt à faire une proposition dont la valeur est supérieure à ce qu'il aurait payé au terme de revenu excédentaire augmenté de la dette non-libérable.
- c) Ceux qui ont un niveau de richesse  $W$  élevé et un niveau de revenu  $R$  élevé, tels que  $W \geq E$  et  $R \geq e$ . En général, les débiteurs de type  $B_I$  qui se trouvent dans cette situation vont souvent opter pour une proposition, de telle sorte que leur niveau de consommation à la période  $t+1$  se situe à  $(W + R - S)$ . Toutefois, ils vont s'assurer de ne pas faire une proposition qui dépasse ce qu'ils auraient payé au titre de revenu excédentaire, augmenté de la valeur des exemptions s'ils avaient fait faillite. S'ils décident de faire faillite, leur niveau de consommation sera alors de  $(W + R - RE - N - (P_2 - P_L))$ , où  $N$  correspond à la partie saisissable de la richesse du débiteur au cours d'une faillite.
- d) Ceux qui ont un niveau de richesse  $W$  élevé et un niveau de revenu  $R$  faible, tels que  $W \geq E$  et  $R \leq e$ . Les débiteurs de ce type vont vouloir faire une proposition ou une faillite dépendamment du niveau de  $N$  (i.e.  $N = W - E$ ). S'ils font une proposition, ils vont proposer un montant ne dépassant pas  $N$ . À la période  $t+1$ , leur niveau de consommation est de  $(W + R - N - (P_2 - P_L))$  avec une faillite ou de  $(W + R - S)$ .

Ainsi, le choix d'insolvabilité du débiteur insolvable, se schématise comme suit :

$$H_{nt+1}(F, Pr) = \text{Max}(P_{Lnt} - \text{Max}(W_{nt+1} - E_{nt+1} + RE_{nt+1}, 0), P_{Lnt} - S_{nt+1}) \quad (1)$$

Où  $H$  définit le choix d'insolvabilité qui maximise les avantages financiers de l'individu  $n$  à la période  $t+1$ ,  $F$  la faillite et  $Pr$  la proposition.

D'après l'équation (1), le choix des débiteurs insolubles dépend ultimement du montant de la dette libérée ou tout au moins susceptible d'être libérée dans le processus d'insolvabilité. Cette dernière dépend normalement du montant de la dette libérable et du coût monétaire des différents choix. Pour un même niveau de dette libérable ( $P_L$ ), si le coût monétaire de la faillite, c'est-à-dire,  $W_{nt+1} - E_{nt+1} + RE_{nt+1}$ , est plus élevé que le coût monétaire de la proposition, c'est-à-dire,  $S_{nt+1}$ , le débiteur choisira la proposition. De même, on s'attend à ce qu'un débiteur qui agit stratégiquement, et pour qui le coût de la faillite est identique au coût de la proposition, augmente son niveau d'endettement avant de recourir au système d'insolvabilité. Pour cette même raison, un débiteur qui a un niveau d'endettement élevé choisira toujours la faillite. Donc, le niveau d'endettement devrait être positivement corrélé avec la faillite.

Comme nous l'avons déjà mentionné, le niveau d'exemption ( $E_{nt+1}$ ) a un effet positif sur le choix de la faillite, tandis que la richesse et le revenu excédentaire a un effet négatif sur cette dernière. Plus le niveau d'exemption est élevé, plus le débiteur est susceptible de choisir la faillite. Dans la même perspective, plus la richesse ( $W_{nt+1}$ ) et/ou le revenu excédentaire ( $RE_{nt+1}$ ) est élevé, moins le débiteur est susceptible de choisir la faillite. Pour sa part, le montant de la proposition acceptable par les créanciers, est positivement lié à la faillite. Plus le montant de proposition exigé par les créanciers est élevé, plus susceptible est le débiteur de choisir la faillite. Ceci peut se comprendre à travers le fait que le débiteur ne serait pas prêt à faire une proposition pour un montant qui est supérieur à la valeur de ses biens non-exempts ( $N_{nt+1}$ ).

En effet, ce qui nous intéresse ici ce n'est pas si oui ou non le débiteur insolvable décide d'accéder au système d'insolvabilité, mais plutôt comment il en est arrivé à choisir entre les deux options à sa disposition. Puisque nous avons supposé que tous nos débiteurs de type **B** accèdent au système d'insolvabilité, l'équation (1) définit leur décision par rapport aux bénéfices financiers procurés par le système d'insolvabilité. La première composante représente les avantages financiers avec la faillite, tandis que la seconde composante mesure les avantages financiers dans le cas d'une proposition. Dans tous les cas, lorsque les valeurs de ces deux composantes sont proches, le débiteur peut décider en fonction de la présence ou non de revenu excédentaire qui ferait prolonger la durée de la faillite de vingt-et-un ou trente-six mois, suivant qu'il soit à sa première ou sa deuxième faillite, par rapport à la durée de la proposition.

En fait, l'équation (1) est fondamentale dans la compréhension du choix d'insolvabilité des débiteurs insolubles et reflète en quelque manière les résultats obtenus par Agarwal et al. (2003) qui ont constaté que la souplesse des lois sur les exemptions encourage les ménages à utiliser le système d'insolvabilité. De plus, elle explique les interférences des lois provinciales sur les exemptions avec les choix d'insolvabilité et nous renseigne sur le montant maximal qu'un débiteur serait prêt à payer dans une proposition pour renoncer à une faillite, autant que le montant minimal que les créanciers pourraient accepter dans une proposition. Cette équation nous amène à penser qu'un débiteur ne serait pas prêt à faire une proposition qui l'oblige à payer un montant supérieur à la valeur de ses biens non exempts augmentés du revenu excédentaire exigible dans une faillite. Ainsi, nous pensons que non seulement la souplesse des lois sur les exemptions peut encourager l'insolvabilité, mais elle détermine le montant maximal des propositions de consommateur.

Bref, à partir de ce modèle théorique, nous pouvons dériver les variables à inclure dans notre modèle empirique et qui sont directement associées aux bénéfices financiers des

choix d'insolvabilité, comme : le territoire de résidence<sup>45</sup>, le revenu, la richesse, le montant et le type de dettes libérables, la possession ou non d'une maison<sup>46</sup>, le statut d'emploi<sup>47</sup>, le niveau et la source de revenu, le taux de faillite et de proposition de consommateur sur le territoire de résidence du ménage<sup>48</sup>. D'autres variables indirectement associées aux bénéfices d'insolvabilité comme : l'âge, la possession ou non d'une entreprise, la taille du ménage, le nombre d'enfants à charge, la situation matrimoniale du débiteur insolvable, le sexe etc. seront aussi ajoutées dans le modèle empirique.

## **2.2 Dérivation du modèle qualitatif de choix d'insolvabilité**

Les conditions et les variables potentiellement affectant le choix d'insolvabilité des ménages insolvable étant identifiées, il convient de mettre au point le modèle empirique de choix qualitatif pour expliquer comment les ménages insolvable arrivent à choisir entre la faillite et la proposition. Cette démarche devrait nous permettre de comprendre et de commenter les choix des débiteurs insolvable dans différentes circonstances et dans les différentes provinces canadiennes. Pour ce faire, il convient de considérer le fait que la faillite et la proposition ne sont pas totalement indépendantes. Un débiteur insolvable qui serait en mesure de faire une proposition viable ne devrait pas théoriquement choisir la faillite. Il en est de même pour un débiteur insolvable qui cherche à faire une proposition, alors que ses moyens économiques ne lui permettraient pas d'honorer ses engagements sous cette proposition.

Ainsi, compte tenu de l'interrelation entre la faillite et la proposition au Canada, nous considérons la maximisation de l'utilité aléatoire conduisant à la spécification d'un

---

<sup>45</sup> Pour les exemptions, l'accessibilité à un emploi pour financer une proposition et le coût de la vie.

<sup>46</sup> Dans le calcul des biens non-exemptés.

<sup>47</sup> Soit pour financer la proposition, soit pour le paiement de revenu excédentaire.

<sup>48</sup> Pour évaluer la notion de stigmatisme d'insolvabilité.

modèle logit imbriqué<sup>49</sup> comme moyen par excellence de procéder. L'idée derrière cette considération c'est que le choix entre la faillite et la proposition se fait en fonction d'une structure hiérarchisée du processus décisionnel. La fonction d'utilité à maximiser peut-être représentée comme suit :

$$U_n^i = V_n^i + \varepsilon_n^i \quad (2)$$

où  $V_n^i$  et  $\varepsilon_n^i$  représentent respectivement la partie déterministe et la partie aléatoire de l'utilité.

$i$  et  $n$  représentent respectivement les alternatives d'insolvabilité et le débiteur insolvable. Dans cette équation,  $i$  peut prendre deux valeurs : 0, 1

Si  $i = 0$ , le débiteur insolvable choisit la proposition de consommateur.

Si  $i = 1$ , le débiteur insolvable choisit la faillite.

Les termes d'erreur  $\varepsilon_n^1$  et  $\varepsilon_n^0$  sont supposés être conjointement distribués suivant une distribution des valeurs extrêmes bivariées de Gumbel de type B, avec pour coefficient de corrélation  $1-\beta^2$ , pour tout  $0 < \beta \leq 1$ . La perturbation aléatoire  $\varepsilon_n^i$  est prise pour être distribuée suivant Weibull.

Suivant McFadden (1981), la probabilité pour le ménage insolvable de choisir la faillite conditionnelle à l'accession au système d'insolvabilité est donnée selon la formule suivante:

$$P(i = 1|z_n) = \frac{e^{(V_n^1/\beta)}}{e^{(V_n^0/\beta)} + e^{(V_n^1/\beta)}} \quad (3)^{50}$$

<sup>49</sup> Voir Amanda E. Dawsey & Laurence M. Ausubel, Informal Bankruptcy, (Working Paper: University of Maryland, 2001)

<sup>50</sup> Voir Charles F. Manski et Daniel McFadden, Alternative estimators and sample designs for discrete choice analysis; in Charles F. Manski and Daniel McFadden, eds.: Structural Analysis of Discrete Data and with Econometric Applications (M.I.T. Press, Cambridge, MA)

Ici,  $\mathbf{z}_n$  représente le stock d'informations qui est dévoilé au débiteur insolvable et sur lequel est basée sa décision de choisir entre la faillite et la proposition de consommateur. Il s'agit de la probabilité pour un débiteur de choisir l'option  $i$  pour une proposition de consommateur  $Pr$  ou une faillite  $F$ .

Les critères de choix entre la faillite et la proposition sont déterminés à partir de l'estimateur d'échantillonnage basé sur le choix de Manski et McFadden (1981), tel que :

$$L_1(\theta_1) = \sum_{n=1}^N \ln \frac{P(i_n | z_n, \theta_1) \omega_i}{\sum_{j \in C} P(j_n | z_n, \theta_1) \omega_j} \quad (4)$$

$P(i_n | z_n, \theta_1)$  : est la probabilité conditionnelle pour que le nième débiteur choisisse l'alternative  $i$  de l'ensemble des choix  $\mathbf{C} = \{0, 1\}$ , étant donné le stock d'informations  $\mathbf{z}_n$  et un vecteur de paramètres  $\theta_1$ . On considère qu'il y a  $N = N_1 + N_2$  débiteurs insolubles

D'après Manski et McFadden (1981),  $\omega_i$  est défini tel que  $\omega_i = H_i / Q_i$  où  $H_i$  est la distribution selon laquelle le choix est échantillonné et  $Q_i$  est la distribution de la population des choix  $i$  conditionnels à  $\theta_1$ . Le fait que  $H$  ne soit pas égale à  $Q$  prend en compte la surreprésentation des dossiers de faillite.

Le stock d'informations contenues dans (3) est paramétré pour donner le modèle de spécification suivant:

$$V_n^i = X_n \beta + Z_n' \alpha + \epsilon \quad i = 0, 1 \quad (5)$$

- $V_n^i$  est un vecteur de dimension  $\mathbf{N} \times \mathbf{1}$  qui représente l'utilité associée au choix d'insolvabilité  $i$  de l'individu  $n$ .



- Les vecteurs  $X$  et  $Z$  sont composés de variables indiquant le débiteur et sa situation financière, et sont respectivement de dimension  $N \times K$  et  $N \times T$ .
- $\beta = (\beta_1, \beta_2 \dots \beta_K)$  et  $\alpha = (\alpha_1, \alpha_2, \dots \alpha_T)$  représentent respectivement les vecteurs de coefficients des effets fixes et des effets aléatoires composés de  $K \times 1$  et  $T \times 1$  coefficients à estimer pour chaque modèle.

Nous disposons d'un échantillon fini d'individus qui ont fait un choix entre la faillite et la proposition de consommateur, et ce sont les choix actuels qui sont observés, non les probabilités. L'estimation des paramètres des vecteurs  $\beta$  et  $\alpha$  se fera par la méthode du maximum de vraisemblance, et les coefficients seront interprétés comme des mesures de probabilité.

## CHAPITRE III

### ANALYSE DES DONNÉES SUR L'INSOLVABILITÉ

#### 3.1 Cadre d'échantillonnage

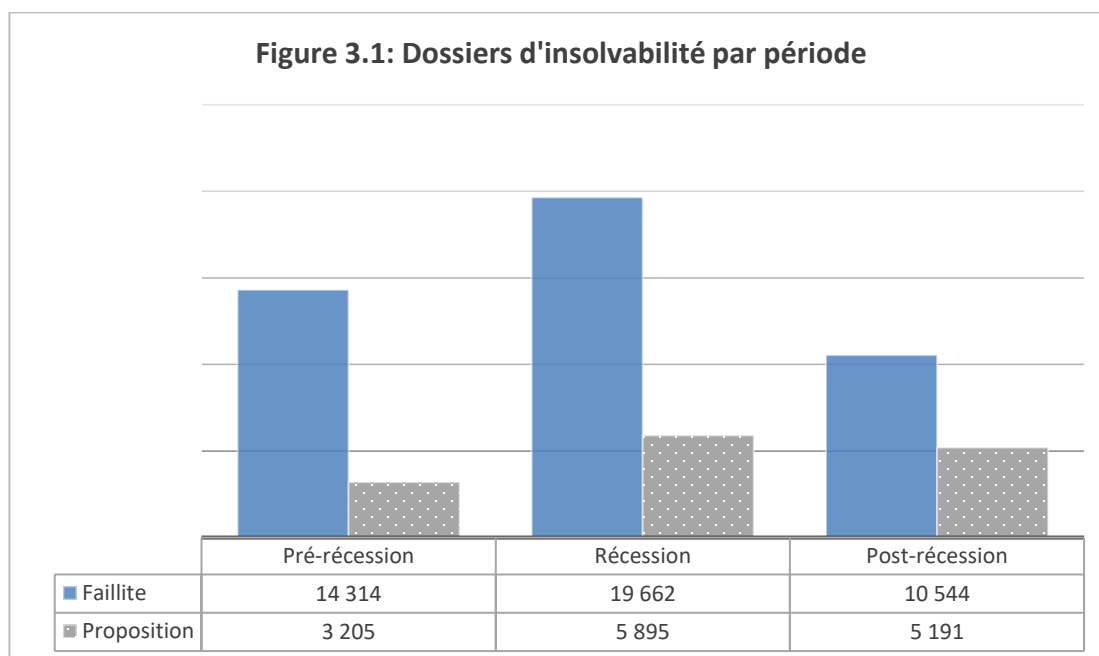
Les données sur l'insolvabilité utilisées dans cette thèse sont fournies par le BSF qui est l'agence fédérale chargée de maintenir un registre public sur les dossiers d'insolvabilité au Canada. Lorsqu'un débiteur insolvable décide de déposer un dossier d'insolvabilité, le SAI est requis par la LFI de compléter deux formulaires initiaux : un bilan, appelé formulaire 79 et un état de revenus et dépenses, appelé formulaire 65. De plus, d'autres types d'informations comme la langue, l'occupation, la nature des dettes, etc., sont collectés sur le débiteur insolvable à travers un formulaire intitulé « *Fiche de renseignement sur l'actif* ». Bien que ce formulaire ne soit pas statutaire, il fait partie des documents initiaux qui accompagnent le dépôt du dossier, et tous les SAI sont tenus de le soumettre lors du dépôt. Toutes les variables sociodémographiques et financières utilisées dans cette thèse ont été collectées à partir de ces formulaires. À partir de 2003, le BSF a entamé le processus de collecte des données d'insolvabilité de manière électronique. En 2007, tous les dossiers d'insolvabilité déposés au Canada ont été traités de manière électronique. Pour des raisons de confidentialité, chaque dossier d'insolvabilité est relié à un numéro de dossier et non avec le nom du débiteur ayant recours au système d'insolvabilité. Pour chacune des périodes, nous avons recueilli un échantillon aléatoire de 10 % des dossiers d'insolvabilité (faillites et propositions confondues) déposés au BSF par les débiteurs entre 2007 et 2011. Il s'agit de données couvrant la période avant, pendant et après la grande récession de 2008-2009.

D'un point de vue théorique, nous savons que la dernière grande récession a duré au total trois trimestres au Canada, soit du quatrième trimestre de 2008 au deuxième de 2009. Cependant, dans la pratique, nous savons que l'effet de la récession sur

l'insolvabilité des débiteurs canadiens peut s'étaler sur une plus longue période que celle durant laquelle le Canada était officiellement considéré en récession. Ce constat a pu bien être fait à travers le volume de dossiers d'insolvabilité déposés par les débiteurs canadiens qui est demeuré très élevé longtemps après la fin officielle de la récession au Canada. Ainsi, pour déterminer la période couverte par la récession dans les dossiers d'insolvabilité, nous avons estimé un modèle autorégressif où des valeurs retardées du volume mensuel de dossiers d'insolvabilité sont régressées sur ses valeurs contemporaines. Les résultats de cette régression qui se trouvent au *tableau E1* de l'Annexe E indiquent que l'impact de la grande récession sur l'insolvabilité au Canada a duré 14 mois. Considérant le fait que le Canada est resté en récession jusqu'en juin 2009, nous avons donc conclu que l'impact de la récession sur les dossiers d'insolvabilité a demeuré jusqu'au 31 août 2010.

Pour ce qui est de la période post-récession, afin de nous assurer de ne pas trop s'écarter de la période qui a suivi immédiatement après la récession, nous l'avons étalée du 1<sup>er</sup> septembre 2010 au 31 décembre 2011. Quant à la période pré-récession, elle s'étend du 1<sup>er</sup> janvier 2007 au 30 septembre 2008.

La *figure 3.1* présente la répartition des dossiers par type d'insolvabilité et par période. Au total, nous utilisons un échantillon de 58 811 dossiers d'insolvabilité, dont 44 520 dossiers de faillite et 14 291 dossiers de proposition. Parmi ces dossiers, 29,8 % proviennent de la période pré-récession, 43,5 % de la période récession et le reste, soit 26,7 %, proviennent de la période post-récession. En termes de proportion, les propositions comptaient pour 18,3 % des dossiers d'insolvabilité déposés avant la récession, 23,1 % des dossiers d'insolvabilité déposés pendant la récession et 33 % des dossiers d'insolvabilité déposés après la récession.



Source : BSF

Il importe maintenant de regarder les informations sociodémographiques, spatiales et financières des débiteurs insolubles.

### 3.1.1 Les données sociodémographiques et spatiales

Les variables sociodémographiques auxquelles les données d'insolvabilité nous donnent accès sont l'âge, le sexe, le statut matrimonial, la première langue officielle, la taille du ménage, le nombre de personnes à charge de moins de 18 ans, la province de résidence, le code postal, l'occupation, la possession d'une maison, la cause de l'insolvabilité, l'exploitation ou non d'une entreprise par le débiteur au cours des cinq années précédant l'insolvabilité et les antécédents en matière de proposition de consommateur ou de faillite. Pour ce qui est des provinces, nous les avons regroupées en quatre (4) régions : l'Atlantique, le Québec, l'Ontario et l'Ouest. La région de l'Atlantique qui comprend Terre-Neuve et Labrador, l'Île du Prince Édouard, Nouvelle Écosse et Nouveau Brunswick. Les régions du Québec et de l'Ontario qui sont formées

respectivement de la province du Québec et de la province de l'Ontario. Pour sa part, la région de l'Ouest est formée du Saskatchewan, du Manitoba, de l'Alberta et de la Colombie-Britannique. Bien qu'il y ait une certaine similarité sur les plans économique et légal entre les provinces qui sont regroupées dans une même région, le regroupement est de nature purement géographique.

Afin d'effectuer une analyse territoriale approfondie, nous avons apparié les codes postaux des ménages insolvable avec le fichier de Statistique/Poste Canada intitulé Fichier de conversion des codes postaux (FCCP) qui associe chaque code postal avec les Aires de Diffusion<sup>51</sup> (AD) de Statistique Canada. Cette démarche nous permet d'associer chaque code postal avec les données détaillées du recensement de 2011 de Statistique Canada pour chaque AD. Ces données de recensement incluent des informations au niveau local sur le revenu, la distribution de revenu, le chômage, le niveau d'éducation, les langues parlées, l'immigration et la composition ethnique de la population, etc.

En vue de fournir une analyse socioéconomique détaillée sur les différences entre ménages en milieux urbain et rural qui ont recours au système d'insolvabilité, nous avons utilisé aussi un autre outil de Statistique Canada dénommé Zone d'influence des régions métropolitaines (ZIM) qui est une mesure formelle du degré de ruralité ou d'urbanité d'un AD. La définition officielle d'une ZIM par Statistique Canada est basée sur le pourcentage de la population active occupée qui fait la navette pour aller travailler dans le noyau d'une région métropolitaine de recensement (RMR) ou d'une agglomération de recensement (AR).

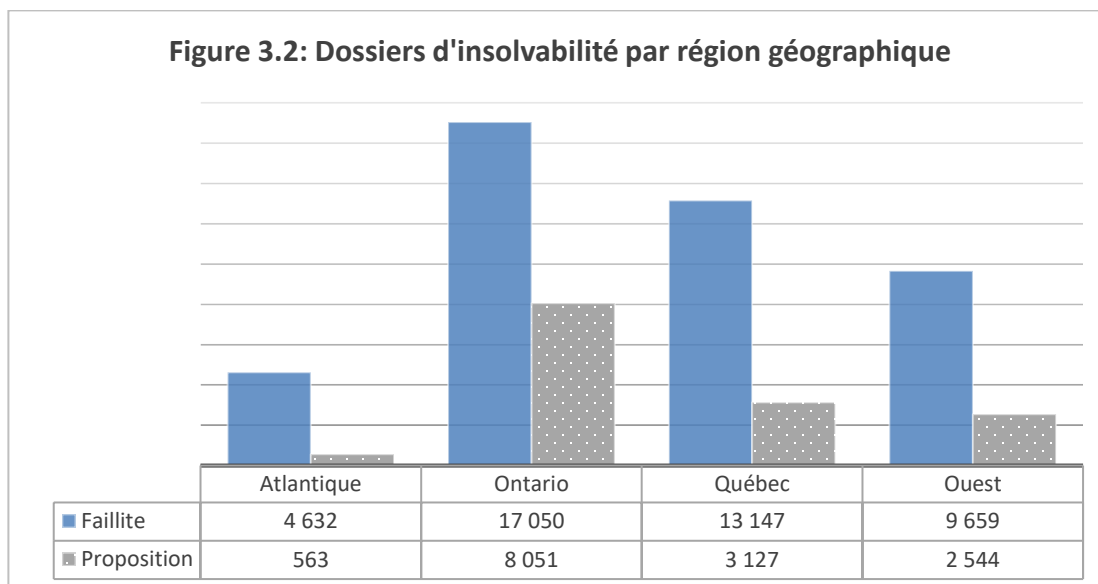
---

<sup>51</sup> Petite région composée d'un ou de plusieurs îlots de diffusion avoisinants et regroupant de 400 à 700 personnes. L'ensemble du Canada est divisé en aires de diffusion (définition tirée du site web de Statistique Canada <http://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2011/ref/dict/geo021-fra.cfm> consulté le 15 mars 2016 à 17h45).

Pour toutes les variables identifiées dans les cas décrits ci-dessus, nous fournissons la répartition des dossiers d'insolvabilité déposés par les débiteurs au cours de l'ensemble des périodes afin de bien contextualiser les résultats du modèle.

D'abord, comme l'indique la *figure 3.2*, la grande majorité des dossiers d'insolvabilité contenus dans l'échantillon proviennent du centre du Canada, avec les régions de l'Ontario et du Québec comptant 41 375 dossiers, soit 70,4 % du total des dossiers contenus dans l'échantillon. En effet, ces deux provinces sont surreprésentées dans les dossiers d'insolvabilité lorsqu'on sait qu'ensemble elles ne représentent que 62 % de la population canadienne pendant la période analysée. Cette surreprésentation semble s'expliquer par un niveau d'activité économique plus intense et plus diversifié dans ces régions. Car, l'insolvabilité est un phénomène qui peut tout aussi être associée à la disposition des individus à prendre des risques d'affaire qu'à la consommation.

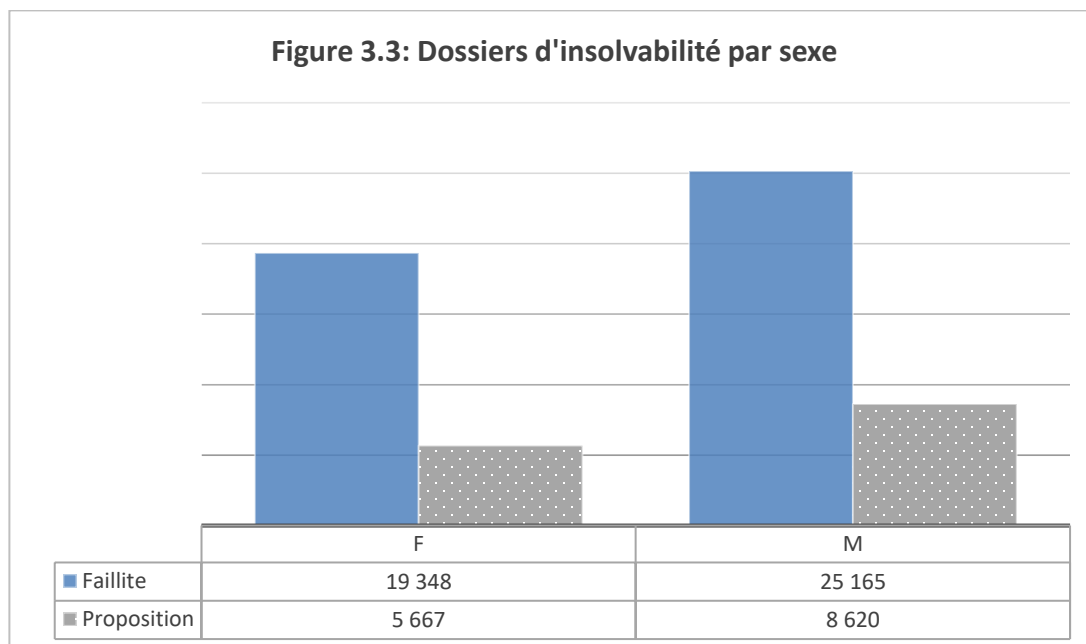
De plus, proportionnellement à son volume de dossiers, la région de l'Ontario présente le plus grand nombre de propositions, soit 32,1 %. Pour sa part, la région de l'Atlantique arrive en dernier, alors que seulement 10,8 % de ses dossiers étaient des propositions. Dans l'ensemble, les propositions constituent 24,3 % de l'ensemble des dossiers d'insolvabilité déposés au cours de la période étudiée. Des détails sur les causes de cette variabilité sont fournis dans les sections suivantes.



Source : BSF

Tandis que les *figures 3.3* et *3.4* présentent respectivement la répartition des individus ayant utilisé le système d'insolvabilité par sexe et par groupe d'âge, les *figures 3.5* et *3.6* présentent les individus insolubles respectivement par statut matrimonial et par le nombre d'enfants à charge. Les *figures 3.7* et *3.8*, pour leur part, présentent les dossiers d'insolvabilité respectivement en fonction du degré de présence des immigrants et du milieu de résidence des débiteurs, et la *figure 3.9* présente les dossiers par quintile de revenu du quartier. Quant à la *figure 3.10*, elle présente la répartition des dossiers d'insolvabilité déposés au cours des périodes analysées par tranche de revenu.

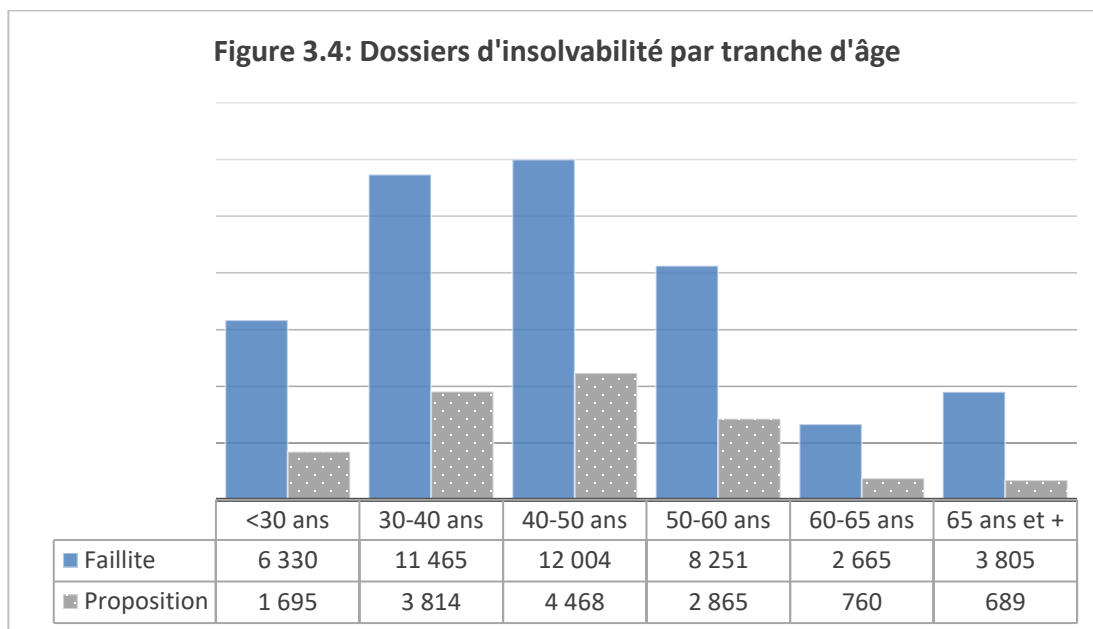
Comme on peut l'observer dans la *figure 3.3*, des 58 000 dossiers d'insolvabilité contenus dans notre échantillon, les hommes en ont déposé la plus forte proportion (57,5 %, soit 33 785 dossiers). De plus, ils avaient déposé une proportion plus élevée de propositions (34,3 %) que les femmes (29,3 %).



Source : BSF

Il s'agit en quelque sorte d'une surreprésentation des hommes dans les dossiers d'insolvabilité, puisqu'ils ne représentaient que 49,5 % dans la population canadienne au cours de la période analysée. Ceci pourrait s'expliquer par le niveau de tolérance au risque plus élevé chez les hommes que chez les femmes, incluant les risques financiers. En fait, tandis que Byrnes et al. (1999) et Cross et al. (2011) observent des différences importantes entre les hommes et les femmes en matière de tolérance au risque, Hallahan et al. (2004); Hinz, McCarthy, & Turner (1997); Neelakantan (2010); Xu et al. (2016) constatent qu'en général les femmes sont financièrement moins tolérantes face au risque que les hommes. D'après Xu et al. (2016), les femmes entrepreneures sont moins susceptibles de faire défaut que les emprunteurs de sexe opposé. Pour leur part, Fisher et Yao (2017) expliquent que cette différence de tolérance face au risque est positivement associée à la valeur nette de l'individu, en général plus élevée chez les hommes. C'est donc dans cette perspective qu'il faudrait comprendre la différence dans les volumes d'insolvabilité déposés par les hommes et les femmes au Canada.



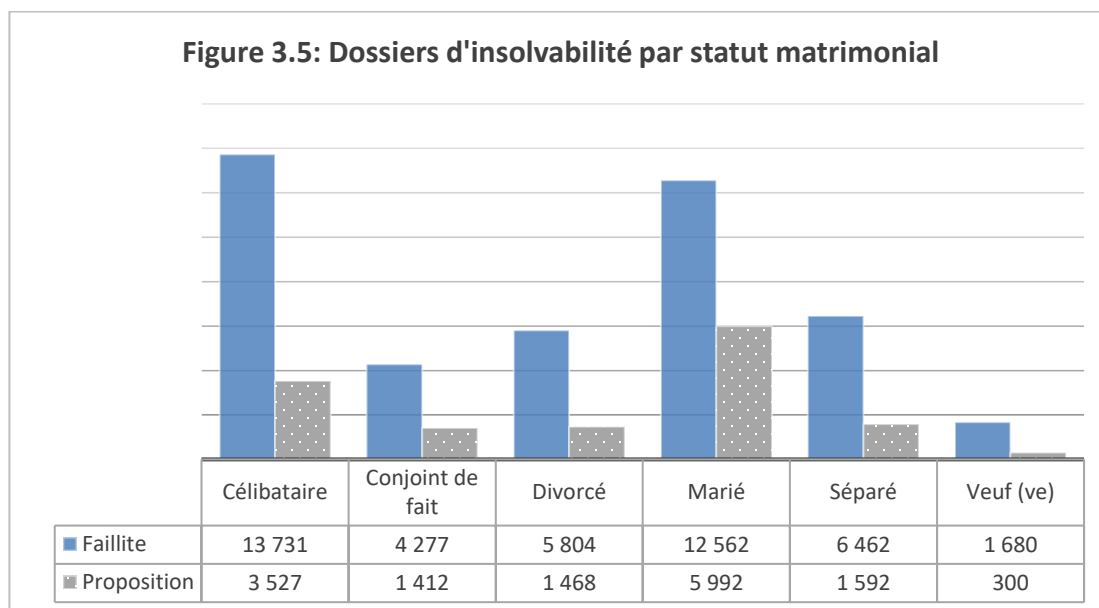


Source : BSF

La lecture de la *figure 3.4* nous permet de constater que la majorité des dossiers d'insolvabilité (31 751 ou 54 %) a été déposée par des individus âgés entre 30 et 50 ans, c'est-à-dire, à l'étape du cycle de vie où l'individu est supposé accumuler de la richesse pour la retraite. Pourtant, ce groupe d'individus représentait seulement 36,7 % de la population âgée de 18 ans et plus au cours de la période analysée ; soit une surreprésentation de 17,3 points de pourcentage dans les dossiers d'insolvabilité. En effet, ce constat n'est pas tout à fait surprenant lorsqu'on sait que les individus de ce groupe d'âge doivent souvent jongler avec des priorités (acheter une nouvelle maison, élever une famille, financer les études post-secondaires des enfants, etc.) qui tendent à augmenter les pressions financières.

Comme on peut l'observer à la *figure 3.5*, près d'un tiers (31,3 %) des individus ayant utilisé le système d'insolvabilité au cours de la période couverte se sont déclarés mariés, suivi de ceux qui se sont déclarés célibataires, soit 29,6 %. Les personnes veuves représentent la plus faible proportion, avec seulement 3,3 % des individus qui ont utilisé le système d'insolvabilité au cours de cette période. En fait, au cours de la

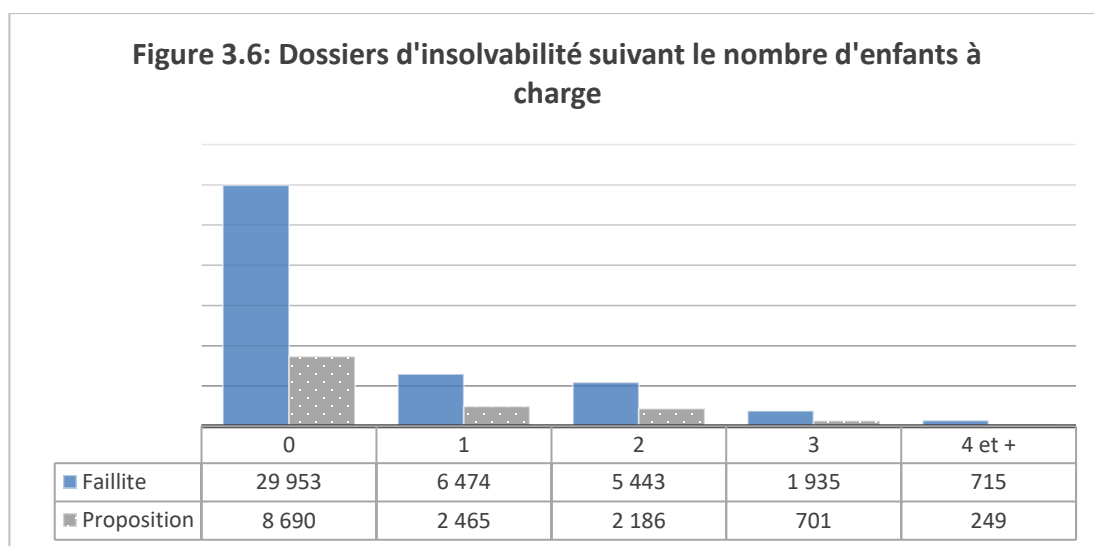
période étudiée, les personnes mariées et non-séparées représentaient pas moins de 46,2 % de la population canadienne. Il s'agit en fait d'une sous-représentation qui peut s'expliquer en général par un deuxième revenu, et surtout par une solidarité financière au sein du couple.



Source : BSF

D'après les données de la *figure 3.6*, la majorité des débiteurs de notre échantillon (65,7 %) n'avait aucun enfant à charge ; ce qui n'est pas surprenant puisque le taux de fertilité n'était que de 1,65 en moyenne au cours de l'ensemble de la période étudiée. Tandis que 15,2 % avaient 1 enfant à charge, seulement 1,6 % avaient 4 enfants ou plus à charge. Pour ce qui est du type d'insolvabilité, seulement 22,5 % des dossiers déposés par les débiteurs qui n'avaient aucun enfant à charge étaient des propositions. En fait, il s'agit de la plus faible proportion de proposition déposée par les débiteurs de ce regroupement. Quant aux débiteurs qui avaient deux enfants à charge, leurs propositions comptaient pour 28,7 % de leurs dossiers d'insolvabilité, soit la plus forte proportion de proposition dans la catégorie. Ensuite viennent les débiteurs qui avaient trois enfants à charge, avec 26,6 %, et ceux qui avaient quatre enfants et plus à charge

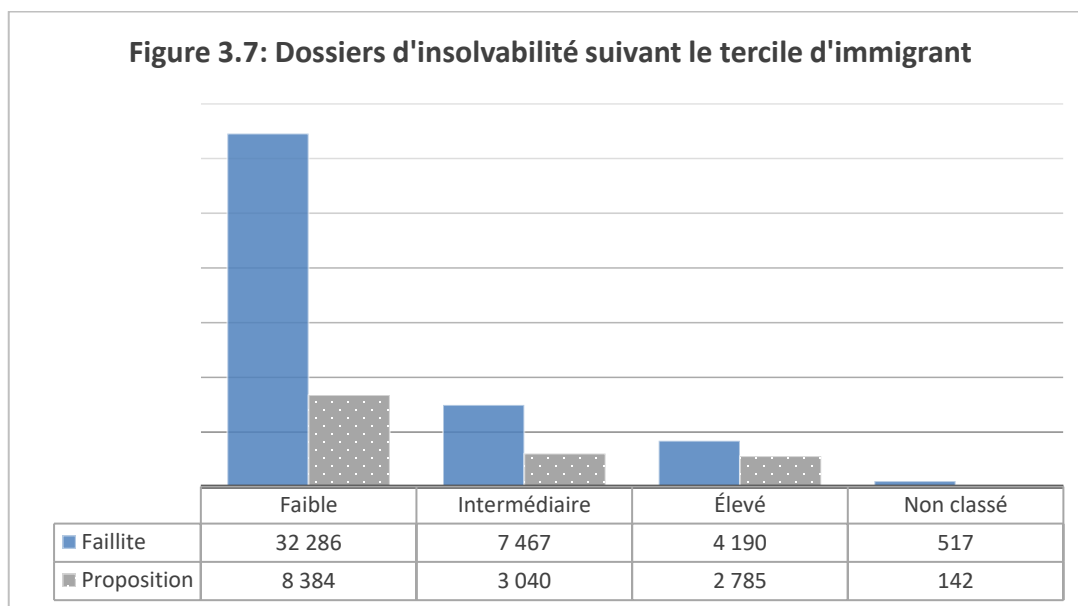
avec 25,8 %. Donc, on peut observer que, pour les débiteurs qui ont des enfants à charge, la proportion des dossiers de proposition diminue au fur et à mesure que le nombre d'enfants à charge augmente. En fait, une telle situation peut s'expliquer par des dépenses incompressibles et contraignantes encourues par les parents pour s'occuper des enfants à charge. Il serait intéressant d'observer si ces tendances se maintiennent après la dernière bonification des prestations fiscales canadiennes pour enfant.



Source : BSF

Suivant la documentation accompagnant le FCCP fournie par Statistique Canada, la variable du tercile d'immigrants (nés à l'étranger) divise la population immigrante (y compris les résidents non permanents) du Recensement de 2006 en trois parties à peu près égales, chaque partie compte environ deux millions d'immigrants. Pour le Canada dans son ensemble, le pourcentage d'immigrants dans le plus haut tercile est d'environ 63 %; dans le tercile intermédiaire, il est d'environ 37 %, et dans le plus bas tercile, il est d'environ 10 %. Il convient de souligner que les terciles ont été définis pour le Canada dans son ensemble, ce qui fait que les sous-ensembles de données peuvent ne pas avoir un tiers de la population immigrante dans chaque tercile (voir Carriere G., P.

A. Peters, C. Sanmartin, 2012). Ainsi, d'après les données du recensement de 2006, la valeur 1 représente le tercile de la population née à l'étranger le plus faible, tandis que les valeurs 2 et 3 représentent respectivement les terciles de population née à l'étranger intermédiaire et le plus élevé.

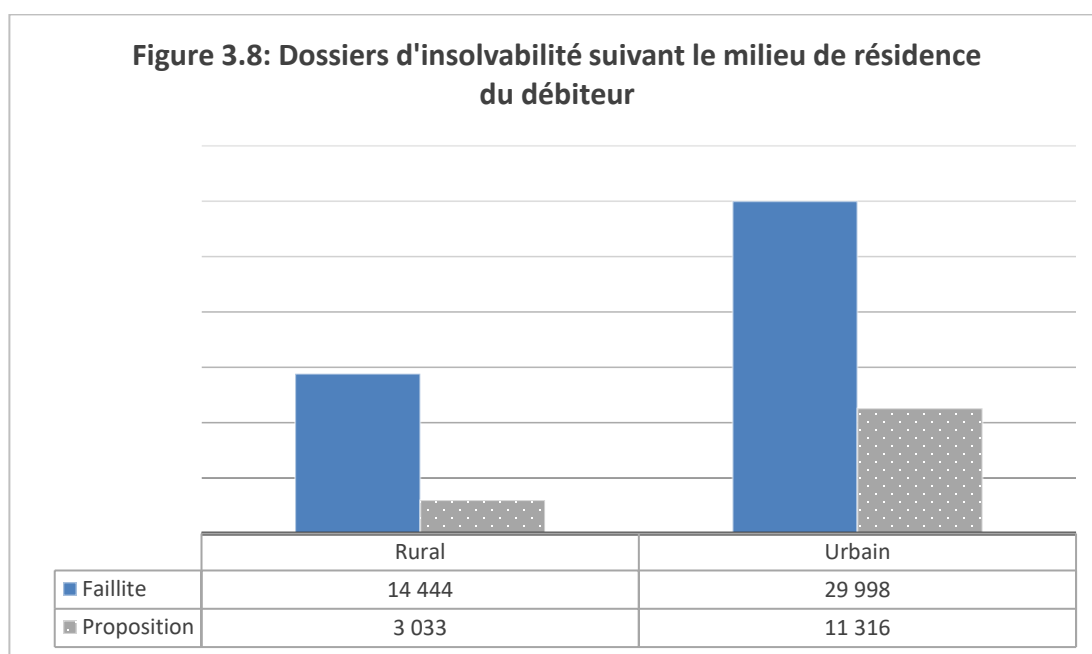


Source : BSF

Ainsi, les données de la *figure 3.7* révèlent que la majorité des dossiers d'insolvabilité (69,2 %) provient du tercile de la population née à l'étranger le plus faible. De plus, alors que seulement 20,6 % des dossiers d'insolvabilité déposés par les débiteurs du tercile de la population née à l'étranger le plus faible sont des propositions, 39,9 % des dossiers déposés par les débiteurs du tercile de la population née à l'étranger le plus élevé sont des propositions. En ce qui concerne le tercile de la population née à l'étranger intermédiaire, 28,9 % des dossiers d'insolvabilité déposés ces débiteurs étaient des propositions. Ainsi, ces chiffres semblent nous enseigner que si l'insolvabilité est plus fréquente chez la population immigrante, la proposition est plus populaire chez ces derniers que chez les canadiens de naissance. Une telle situation peut s'expliquer soit par des différences culturelles qui contraignent les personnes

issues de l'immigration à vouloir honorer, du moins partiellement leurs engagements financiers, soit par une fréquence plus élevée de maison qui pourrait être la source première de leur insolvabilité. On y reviendra un peu plus loin dans ce chapitre.

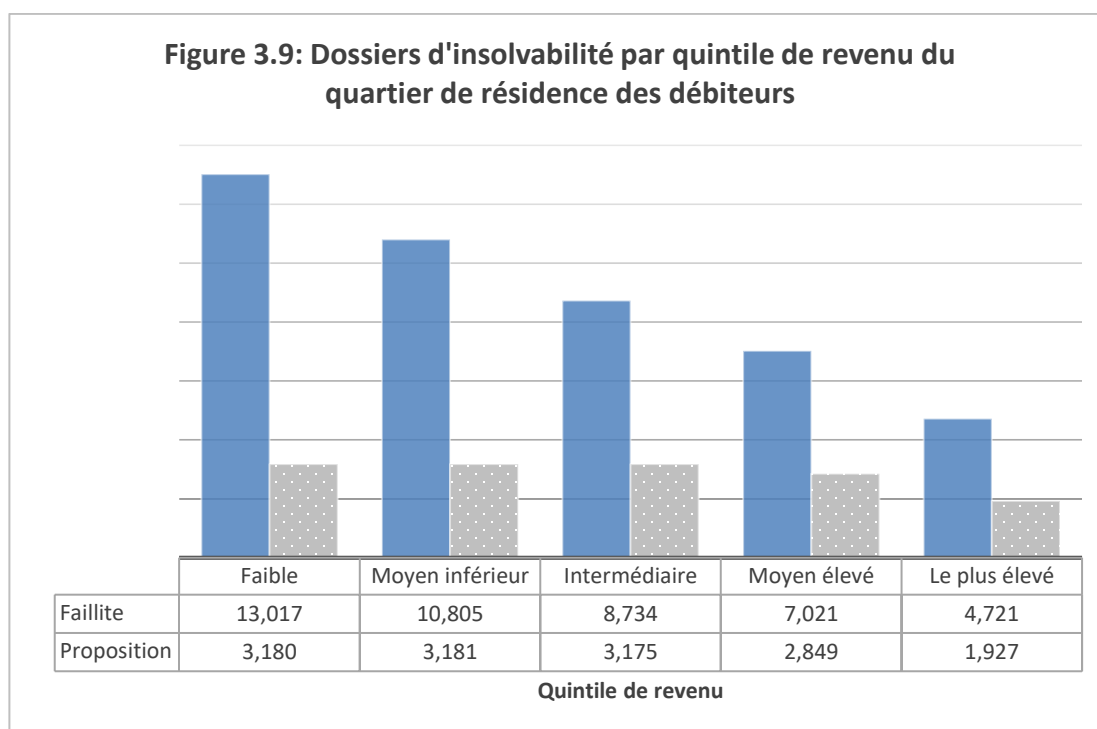
Pour ce qui est du milieu de résidence des débiteurs insolvable, la *figure 3.8* révèle que la majorité d'entre eux, soit 70,3 %, vivait en milieu urbain, tandis que le reste, soit 29,7 %, vivait en milieu rural. Les débiteurs résidant en milieu urbain avaient, de plus, déposé une proportion de propositions nettement supérieure (27,4 %) à ceux vivant en milieu rural (17,4 %). Cette situation peut s'expliquer autant par une forte concentration de la population en milieu urbain que par des différences au niveau du revenu et de la richesse. En effet, au cours de la période étudiée, 80,8 % de la population canadienne vivaient en milieu urbain. Pour ce qui est du revenu et de la richesse, nous en parlerons un peu plus loin dans ce chapitre.



Source: BSF

Le quintile de revenu, pour sa part, est une mesure du revenu du ménage réajustée selon la taille du ménage, d'après les données sommaires du Recensement de 2006 au niveau

de l'air de diffusion (AD), et suivant les équivalents-personnes supposés par les seuils de faible revenu (SFR) de 2006. D'après les données de la *figure 3.9*, alors que la majorité des débiteurs qui ont utilisé le système d'insolvabilité (30 183 ou 51,3 %) résidait dans un quintile de revenu faible ou le plus faible, seulement 28,1 % (16 518) d'entre eux résidaient dans un quintile de revenu élevé ou le plus élevé. Cela revient à dire que si le système d'insolvabilité est un programme de sécurité du revenu qui est accessible à toutes les couches sociales, il est plus souvent sollicité par les individus à faible revenu que par ceux à revenu élevé. En effet, ce constat n'est pas tout à fait surprenant lorsqu'il est évident que le système d'insolvabilité joue un rôle de dernier recours et que les débiteurs qui ont un revenu élevé ont aussi un plus grand accès au crédit que ceux à faible revenu.



Source : BSF

L'analyse du revenu du quartier de résidence des débiteurs devient encore plus intéressante lorsqu'on regarde la part des propositions dans les dossiers d'insolvabilité

déposés par les débiteurs des différents quartiers. Alors que les propositions comptaient pour seulement 19,6 % des dossiers d'insolvabilité déposés par les débiteurs du quintile de revenu le plus faible, elles représentaient 22,7 % des dossiers déposés par ceux du quintile faible, 28,9 % des dossiers déposés par ceux du quintile élevé et 29 % des dossiers déposés par ceux du quintile le plus élevé. Quant aux débiteurs du quintile de revenu intermédiaire, ils occupent le rang du milieu avec une proportion de 26,7 % de propositions.

De même, tandis que les débiteurs provenant du quintile de revenu faible ou moyen faible ont déposé 23 822 des dossiers de faillite (53,8 %) contre seulement 6 361 des dossiers de proposition (44,4 %), ceux provenant de quartiers de quintile moyen élevé ou le plus élevé ont déposé seulement 26,5 % des dossiers de faillite contre 33,4 % des dossiers de proposition. Ces données indiquent que la prévalence du phénomène d'insolvabilité est non seulement plus élevée chez les débiteurs à faible revenu que chez ceux à revenu élevé, mais aussi ces derniers sont plus portés à faire une proposition plutôt qu'une faillite. Ce dernier constat, qui confirme notre inférence quant au choix des débiteurs à revenu élevé, est probablement une des conséquences de la directive du surintendant sur le revenu excédentaire qui oblige les faillis qui ont les moyens à contribuer à l'actif de la faillite au moyen de leur revenu futur.

Un autre constat intéressant est que les débiteurs vivant dans les quartiers à quintile intermédiaire ont déposé un pourcentage équivalent de dossiers d'insolvabilité et de dossiers de faillite et de proposition, soit environ 20 %. Ainsi, tout semble indiquer qu'à ce seuil de revenu les débiteurs sont indifférents quant au choix entre la faillite et la proposition.

### **3.1.2 Les données financières**

Les variables financières comprennent : les actifs, les dettes et le revenu. Elles ont été converties en dollars de 2007 de manière à prendre en compte les effets de l'inflation.

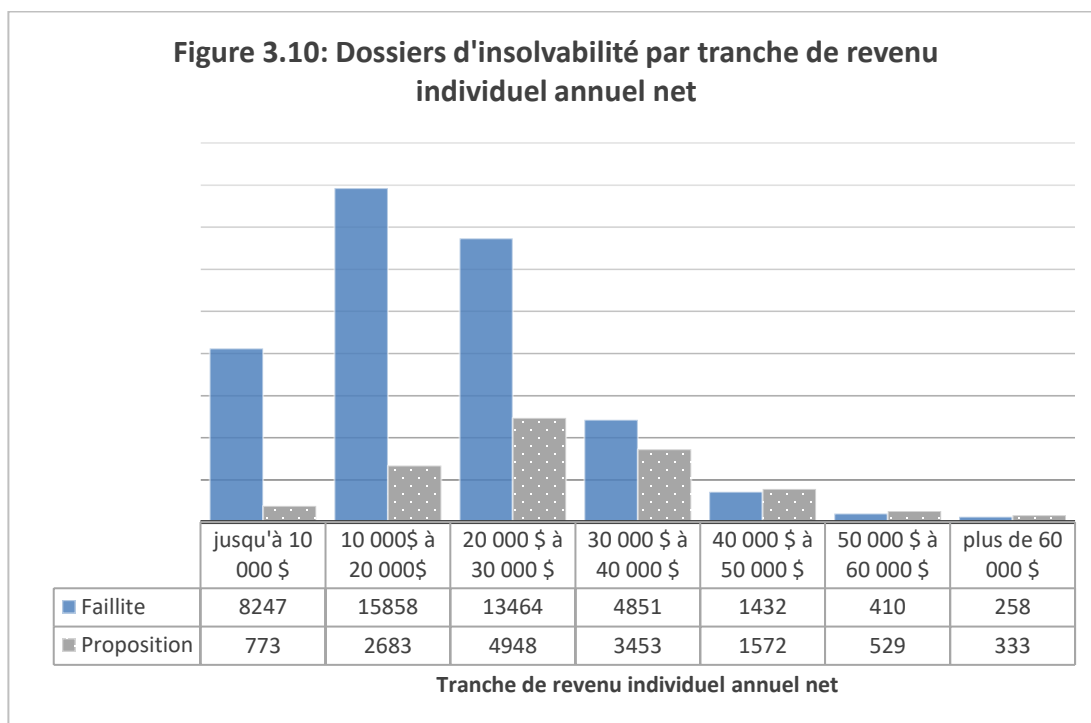
Les actifs regroupent : espèce en main (au moment de l'insolvabilité), ameublement, effets personnels, valeur de rachat (assurance-vie, REER, etc.), valeur mobilière, maison, chalet, terrain, automobile, motocyclette, motoneige, autre véhicule à moteur, équipement de loisir, remboursement d'impôt estimé et autres éléments d'actif. Les dettes incluent : les dettes hypothécaires, les prêts bancaires, les prêts des compagnies de financement, les dettes de cartes de crédit émises par les banques et les compagnies de fiducie, les dettes de cartes de crédit émises par les autres compagnies de financement, les dettes fiscales, les prêts étudiants et les prêts obtenus de la part des particuliers.

Pour ce qui est du revenu, nous avons le revenu mensuel net du débiteur et le revenu mensuel net de son unité familiale. Lors du dépôt d'un dossier d'insolvabilité, seule la personne insolvable est tenue par la loi de divulguer son revenu. Ainsi, lorsqu'un seul conjoint est insolvable, il arrive parfois que l'autre conjoint(e) et les personnes à charge qui ont un revenu ne divulguent pas ce revenu au SAI. Pour ce qui est de son origine, le revenu du débiteur provient de l'une ou de plusieurs des sources suivantes : emploi, travail autonome, pension ou annuité, assurance-emploi, aide sociale, pension alimentaire, pension familiale et autres sources de revenu.

En termes de volume d'insolvabilité, les données de la *figure 3.10* révèlent que parmi les 58 811 dossiers d'insolvabilité obtenus, seulement 4 534, soit 7,7 %, ont été déposés par des débiteurs ayant un revenu individuel annuel net de plus de 40 000 \$. De plus, l'analyse de la *figure 3.10* révèle que la part des propositions dans les dossiers d'insolvabilité qui est très faible pour les débiteurs à faible revenu, augmente avec le revenu individuel annuel net. Au-delà d'un revenu annuel net de 40 000 \$, la part des dossiers de proposition dans les dossiers d'insolvabilité devient supérieure à celle des dossiers de faillite. Pour ce qui est du revenu familial annuel net, alors que la part des propositions dans les dossiers d'insolvabilité dépasse celle des faillites au-delà d'un revenu annuel net de 50 000 \$, seulement 9,2 % des dossiers d'insolvabilité proviennent des débiteurs ayant un tel revenu familial. Il s'agit ici d'une confirmation



d'une des observations faites dans notre modèle qui prédit que l'insolvabilité serait moins populaire auprès des individus à revenu élevé ou moyennement élevé qui, lorsqu'ils utilisent le système d'insolvabilité, ont tendance à faire une proposition plutôt qu'une faillite. En fait, puisque la richesse est supposément corrélée avec le revenu et que les débiteurs faillis sont tenus de payer un revenu excédentaire en plus de l'obligation de remettre tous leurs biens non-exempts au SAI, les débiteurs à revenu élevé sont moins susceptibles de faire faillite. Car, s'ils peuvent négocier les termes d'une proposition avec les créanciers et garder le contrôle de leurs actifs dans une proposition, ils perdent tout contrôle de leurs biens dans le cadre d'une faillite.



Source : BSF

### 3.1.3 Les causes d'insolvabilité

Les causes de l'insolvabilité regroupent toutes les raisons fournies par les débiteurs insolubles pour justifier leurs déboires financiers. Elles sont regroupées en treize (13)

catégories : mauvaise gestion financière, perte de revenu, problème de santé, échec en affaire, jeux de hasard, dépendance (autre que jeux de hasard), séparation, dettes fiscales, assistance financière à d'autres personnes, dettes d'études, poursuite légale, dépenses de relogement, échec d'une proposition. Cette information est codée par le BSF et prend la valeur 1 chaque fois qu'une cause d'insolvabilité est rapportée par le débiteur insolvable, et la valeur 0, autrement. Notons qu'un seul débiteur insolvable peut rapporter plus d'une cause d'insolvabilité.

### **3.2 Analyses univariées**

Dans un premier temps, nous avons effectué des analyses univariées afin de comparer les caractéristiques sociodémographiques et financières, les habitudes d'emprunt et les causes majeures d'insolvabilité citées par les individus qui ont recours au système d'insolvabilité avant, pendant et après la récession de 2008-2009. Pour comparer les caractéristiques sociodémographiques des débiteurs insolubles pour les trois périodes considérées, nous avons effectué des tests d'hypothèse du khi-deux. En vue de comparer les différentes sources de revenus et l'ampleur des passifs, nous avons procédé au calcul des valeurs moyennes pour le Canada et les provinces séparément, et nous avons effectué des tests de student ou *t-test* pour les différences de moyenne. La comparaison des raisons majeures de chaque faillite se fait au moyen des tests du khi-deux et des tests exacts de probabilité de Fisher, selon le cas. Pour chaque comparaison, les faillites et les propositions de consommateur sont analysées séparément.

La première étape de notre investigation consiste à analyser les caractéristiques sociodémographiques et financières des débiteurs insolubles avant, pendant et après la grande récession de 2008-2009 pour déterminer si des changements significativement importants ont été observés au cours de ces périodes. Pour cela, nous avons procédé à des tests univariés. Tandis que la comparaison des caractéristiques sociodémographiques et des causes majeures d'insolvabilité se fait au moyen des tests

*Khi-deux*, pour comparer les différentes sources de revenu et le niveau d'endettement, nous avons recouru au test de *student* ou *t-test*.

### 3.2.1 La comparaison des caractéristiques sociodémographiques

Les caractéristiques sociodémographiques de débiteurs insolvable ayant déposé un dossier d'insolvabilité avant, pendant et après la grande récession de 2008-2009 sont fournies à l'*annexe A*. Durant les différentes périodes étudiées, nous avons observé des différences significatives aussi bien pour les débiteurs qui ont déposé une proposition que pour ceux qui ont déposé une faillite, et ce, au niveau du sexe, de l'âge, de la région, du nombre de dépendants, et de la possession d'une maison.

En fait, bien que le profil des débiteurs insolvable n'ait pas beaucoup changé au fil des années (Duncan, Fast and Johnson, 2012), leur âge a continuellement augmenté, passant de 33 ans en 1977 à 41 ans en 2010 (Brighton and Connidis, 1982 ; McGregor and Berry, 1998, Ramsay, 1999 ; and Schwartz, 1999). La moyenne d'âge des débiteurs au dépôt de leur dossier d'insolvabilité dans notre échantillon est passée de 43,1 ans avant la récession à 44,1 ans pendant la récession, pour atteindre 45,6 ans après la récession. Cette hausse enregistrée au niveau de l'âge moyen est sans doute due à la transition démographique que connaît le Canada depuis déjà quelques années. À l'heure actuelle, les données montrent un important déséquilibre entre les différents groupes d'âge, où une forte proportion d'individus se retrouve à la veille de la retraite. Statistique Canada prévoit qu'entre 2015 et 2035, le nombre de personnes âgées dans la population canadienne devrait augmenter par rapport aux personnes de moins de 14 ans. De fait, alors qu'en 2008 les personnes âgées de 65 ans et plus avaient déposé 6,7 % des dossiers d'insolvabilité au Canada, en 2013 ce chiffre est passé à 10 %<sup>52</sup>. Au cours de la même période, la part des personnes âgées de 65 ans et plus dans la population des personnes âgées de 18 ans et plus est passée 17,2 % à 19,1 %. En général,

---

<sup>52</sup> Rapports statistiques annuels sur l'insolvabilité publiés par le BSF pour les années 2007 à 2013.

les débiteurs qui ont opté pour une proposition étaient relativement plus jeunes que ceux qui déposaient un dossier de faillite. Avant la récession, ceux qui déposaient une proposition étaient moyennement âgés de 42,3 ans contre 43,3 ans pour les faillis. Cet écart s'est maintenu pour les périodes pendant et après la récession où la moyenne d'âge était respectivement 43,4 et 44,9 pour les proposants<sup>53</sup>, et 44,3 et 46 pour les faillis.

En termes de différence dans la distribution de l'âge pour les dossiers de faillite, la plus grande différence entre les périodes avant, pendant et après la récession a été observée parmi les débiteurs âgés de moins de 30 ans et parmi ceux âgés de 50 ans et plus. Alors que le pourcentage des débiteurs âgés de moins de 30 ans qui ont utilisé le système d'insolvabilité a diminué, celui des débiteurs âgés de 50 ans et plus a augmenté (voir les *tableaux A1 et A2* de l'Annexe A). Ces résultats permettent de constater que les débiteurs de ces deux groupes d'âge choisissent plus souvent la faillite plutôt que la proposition pour les trois périodes considérées. Entre 2007 à 2011, la part des personnes âgées de moins de 30 ans dans la population canadienne est demeurée stable à environ 20,7 % et celle des personnes âgées de 50 ans et plus a augmenté de 6,5 %<sup>54</sup>. Donc, à la lumière de ces données, nous pouvons conclure que les personnes appartenant à ces deux groupes sont sous-représentées dans les dossiers d'insolvabilité (faillites et propositions confondues), alors que celles appartenant au groupe d'âge de 30 à 49 ans sont surreprésentées. Bien que ce fait soit tout de même une mauvaise nouvelle, il aurait été encore pire si la surreprésentation avait été observée du côté des personnes âgées de 50 ans et plus qui, à cette étape de leur vie, ne peuvent plus compter sur la deuxième chance promise par l'insolvabilité.

Lorsqu'on regarde le sexe des débiteurs insolvables, nous avons constaté qu'au cours de la période étudiée, les hommes ont déposé pas moins de 57,5 % de dossiers

---

<sup>53</sup> Un débiteur qui dépose une proposition.

<sup>54</sup> Statistique Canada. Tableau 17-10-005-01 Estimations de la population au 1<sup>er</sup> juillet, par âge et par sexe.

d'insolvabilité alors qu'ils représentaient une proportion constante de seulement 49,1 % de la population de 18 ans et plus sur l'ensemble des périodes. De plus, les données confirment que globalement, ils étaient statistiquement plus susceptibles de choisir la faillite que les femmes. Nous avons aussi constaté que le pourcentage des dossiers de faillite déposés par les hommes pendant et après la grande récession a diminué de manière significative par rapport à la période d'avant-récession. En ce qui concerne les dossiers de proposition, aucune différence statistiquement significative n'a été observée au niveau de sexe des débiteurs insolvable pour les périodes pendant et après la récession. Cependant, les périodes avant et pendant et celles avant et après la récession ont connu des différences significatives. De toute évidence, la surreprésentation de 8,4 points de pourcentage observée chez les hommes dans les dossiers d'insolvabilité au cours de ces périodes semble être légèrement amortie par leur choix d'insolvabilité. Car, ils étaient plus susceptibles que les femmes de déposer un dossier de proposition plutôt qu'une faillite, ce qui n'est pas financièrement une mauvaise nouvelle pour eux. Il reste à savoir si leur chance d'amener une proposition à terme est tout au moins égale à celle des femmes.

Au niveau de la taille des foyers des personnes insolvable, nous avons considéré la répartition suivante : foyers avec une personne, deux personnes, trois personnes, quatre personnes, et cinq personnes et plus. Durant l'ensemble des périodes sous étude, la grande majorité (45,8 %) des débiteurs ayant déposé un dossier d'insolvabilité vivait seul (foyers avec une seule personne). Cette catégorie de débiteurs insolvable était cependant surreprésentée dans les dossiers de faillite, car ils déposaient 48,6 % des dossiers de faillite contre seulement 37,1 % des dossiers de proposition. Le deuxième groupe en importance était les foyers à deux personnes qui représentaient 23,4 % des dossiers d'insolvabilité. Les débiteurs de ce groupe, comme d'ailleurs pour les autres groupes (à l'exception des débiteurs vivant seuls), étaient sous-représentés dans les dossiers de faillite et largement surreprésentés dans les dossiers de proposition ; une tendance qui est maintenue avant, pendant et après la grande récession.

Sur le plan matrimonial, des différences significatives ont été observées pour toutes les catégories, aussi bien pour les faillites que pour les propositions. Les débiteurs insolvable qui se sont déclarés mariés au moment du dépôt de leur dossier ont constitué le groupe le plus important (31,6 %) de l'ensemble des débiteurs insolvable, suivi de près par les célibataires avec 29,3 %. Tandis que les premiers constituent le seul groupe à être surreprésentés dans les dossiers de proposition comparativement à leur poids dans les dossiers d'insolvabilité, les seconds y sont les moins représentés (voir *tableaux A1 et A2* de l'annexe A). L'explication la plus plausible pour tenir compte de ces résultats serait la solidarité financière entre les conjoints où l'existence d'un deuxième revenu peut rendre une proposition plus viable et plus réaliste qu'une faillite.

Au niveau régional, tandis que des différences significatives ont été observées dans les dossiers de faillite, aucune différence significative n'a été observée dans les dossiers de proposition. Cela voudrait dire qu'en termes statistiques, les débiteurs n'ont déposé ni plus, ni moins de propositions pendant la crise qu'avant et après. Pourtant en ce qui concerne les faillites, la région de l'Ouest a connu un mouvement linéaire croissant dans les dossiers de faillite, et les régions de l'Atlantique et du Québec ont connu une certaine fluctuation où leur part dans les dossiers de faillite a diminué pendant la crise avant de connaître une croissance relative après la crise. Ceci pourrait s'expliquer par une reprise plus lente des économies de la région de l'Ouest comparativement aux autres régions du pays.

Pour ce qui est de la langue officielle parlée par les débiteurs insolvable, 74,5 % des débiteurs insolvable ont indiqué l'anglais comme première langue officielle, contre 25,5 % pour le français. Ceux qui ont déclaré l'anglais comme première langue officielle étaient surreprésentés dans les dossiers de proposition par 5,6 points de pourcentage, tandis que ceux qui avaient le français pour première langue officielle étaient surreprésentés dans les dossiers de faillite par 1,8 point de pourcentage.

Cependant, les différences observées au niveau de la première langue officielle du débiteur insolvable n'étaient significatives que pour les dossiers de faillite déposés avant et pendant la récession, et pendant et après la récession. Il n'y avait donc aucune différence significative au niveau linguistique pour les dossiers de faillite déposés avant la récession et ceux déposés après la récession.

En ce qui concerne les autres variables sociodémographiques, comme le fait d'avoir possédé une entreprise au cours de cinq années ayant précédé l'insolvabilité, l'existence d'un dossier de faillite ou de proposition antérieur, la monoparentalité, il n'y avait aucune différence significative entre les débiteurs insolubles.

### **3.2.2 Les changements dans les caractéristiques financières**

Les *tableaux A4 à A12* de l'Annexe A fournissent les revenus mensuels moyens provenant des différentes sources déclarées par les débiteurs insolubles au cours de l'ensemble de la période analysée. Comme on peut l'observer, comparativement à la période antérieure à la récession, le revenu d'emploi moyen mensuel, qui était significativement supérieur pendant la crise, est devenu significativement inférieur après la crise autant pour les dossiers de faillite que les dossiers de proposition. Par exemple, les dossiers de faillite affichaient une moyenne mensuelle de revenu d'emploi de 1 849 \$ avant la récession contre 1 911 \$ pendant la récession et 1 893 \$ après la récession. De même, les débiteurs des dossiers de proposition avaient un revenu d'emploi moyen de 2 299 \$ avant la récession qui est passé à 2 441 \$ pendant la récession pour revenir à 2 436 \$ après la récession. Comme on peut le constater, l'écart entre le revenu d'emploi moyen pour les périodes avant et après récession était statistiquement trop faible pour être significatif.

Quant au revenu de pension, la moyenne mensuelle pour les périodes avant et pendant la récession était la seule à connaître une variation statistiquement significative pour les dossiers de faillite. À la différence de dossiers de faillite, la moyenne mensuelle du

revenu de pension dans les dossiers de proposition avait connu une augmentation significative pendant la récession, comparativement à la période d'avant récession, puis une diminution significative après la période de récession par rapport à la période avant la récession. La différence entre les moyennes des périodes pendant et après la récession s'est révélée non significative. Pour les trois périodes considérées, les débiteurs qui ont fait une proposition avaient un revenu de pension moyen supérieur à celui des dossiers de faillite qui se situaient respectivement à 1 249 \$; 1 450 \$ et 1 432 \$.

S'agissant du revenu provenant de l'assurance-emploi, la moyenne mensuelle s'est révélée statistiquement non significative pour les dossiers de proposition sur toutes les périodes, tandis que des différences significatives ont été observées dans les dossiers de faillite. En fait, le revenu mensuel moyen provenant de l'assurance-emploi a augmenté de manière significative entre les périodes avant (1 167 \$) et pendant la crise (1 240 \$); et diminué de manière significative entre les périodes pendant et après la crise (1 135 \$). Cette situation peut s'expliquer par une propagation du chômage aux catégories de revenu moyen et élevé au sein des entreprises pendant la crise, ce qui a probablement amené la Commission de l'assurance-emploi à payer le maximum assurable à un plus grand nombre de prestataires.

Les revenus provenant des pensions alimentaires (support aux enfants et époux), de l'aide sociale, du travail autonome n'avaient pas connu de variations statistiquement significatives au niveau des dossiers d'insolvabilité avant, pendant et après la grande récession. Fait important à souligner c'est que les débiteurs qui ont déposé un dossier de proposition ont aussi déclaré un revenu mensuel moyen supérieur à celui des débiteurs qui ont déposé un dossier de faillite, et ceux pour toutes les sources de revenu. Le même constat a aussi été fait pour les revenus personnel et familial des débiteurs insolubles. De tels résultats viennent renforcer notre hypothèse suivant laquelle le revenu et la richesse sont négativement corrélés avec la probabilité de choisir la faillite.



Car, les débiteurs à faible revenu ont tendance à avoir moins de biens à protéger, d'autant plus qu'ils ont souvent moins d'argent disponible pour financer une proposition, après avoir effectué les dépenses de subsistance.

Pour ce qui est des dettes, elles sont subdivisées en neuf catégories : les dettes hypothécaires, les dettes de prêts bancaires, les dettes dérivées des prêts des autres compagnies de financement, les dettes de cartes de crédit émises par les banques, les dettes de cartes de crédit émises par les autres compagnies de crédit, les dettes fiscales (fédéral, provincial et municipal), les dettes d'études, les dettes dérivées des prêts individuels et les autres dettes. Les dettes les plus fréquentes sont celles des cartes de crédit que l'on trouve dans 92,3 % des dossiers de proposition et 88,3 % des dossiers de faillite. Ensuite viennent les prêts bancaires (présents dans 63 % de dossiers de proposition et 57,4 % de dossiers de faillite), et les prêts des compagnies de financement (présents dans 43,2 % de dossiers de proposition et 39,4 % de dossiers de faillite). Les types de dettes les moins fréquents étaient les prêts obtenus des particuliers qui étaient présents dans seulement 2,4 % de dossiers de proposition et de 3,5 % de dossiers de faillite. Comparativement à la période précédant la récession, les dettes non garanties aussi bien que les dettes garanties ont crû significativement pendant et après la récession dans les dossiers d'insolvabilité. Par exemple, la moyenne des dettes garanties est passée de 64 888 \$ avant la récession à 100 627 \$ pendant et à 100 861 \$ après la récession pour les dossiers de faillite, et respectivement, de 98 332 \$ à 134 498 \$ et à 137 759 \$ pour les dossiers de proposition. Cette augmentation des dettes garanties et non garanties est sans doute le résultat du faible taux d'intérêt maintenu par la Banque du Canada pendant toute la période étudiée.

Au niveau des dettes hypothécaires, par exemple, des différences significatives ont été observées aussi bien dans les dossiers de faillite que dans les dossiers de proposition pour les périodes avant et pendant la récession et les périodes avant et après la récession. Tandis que la moyenne des dettes hypothécaires a significativement

augmenté pour les dossiers d'insolvabilité déposés pendant la récession, elle a significativement diminué pour les dossiers d'insolvabilité déposés après la récession comparativement à la période avant récession. En fait, elle est passée de 136 478 \$ à 181 288 \$ et à 174 367 \$, respectivement avant, pendant et après la crise pour les dossiers de faillite ; et de 162 446 \$ à 196 344 \$ et à 193 277 \$ pour les dossiers de proposition. Les moyennes pour les périodes pendant et après la crise n'avaient pas connu de variations significatives sur le plan statistique. Il est raisonnable de croire que l'augmentation observée au niveau des dettes hypothécaires dans les dossiers d'insolvabilité pendant la crise serait plutôt le résultat de débiteurs qui géraient des dettes de plus en plus importantes et qui cherchaient à relaxer leur budget de manière à pouvoir faire face à leurs autres obligations.

De plus, la moyenne des dettes de prêts bancaires a connu une augmentation significativement importante autant pour les dossiers de faillite que pour les dossiers de proposition au cours des trois périodes considérées. Partant de 22 714 \$ avant la grande récession, elle est passée à 26 769 \$ pendant la crise, et a continué d'augmenter légèrement après la récession pour s'établir à 27 374 \$ dans les dossiers de faillite. En ce qui concerne les dossiers de proposition où ces dettes étaient légèrement moins importantes que les dossiers de faillite, elles sont passées de 19 396 \$ avant la crise à 21 747 \$ pendant la crise, et à 22 871 \$ après la crise. Il est important de mentionner que les différences de moyenne des dettes de prêts bancaires dans les dossiers d'insolvabilité n'étaient pas statistiquement significatives pour les seules périodes avant et après la récession. En ce qui concerne les différences de moyenne des dettes de prêts des compagnies de financement, elles n'étaient significatives que pour les seuls dossiers de faillite, et ce, pour les périodes avant et pendant la crise, et les périodes pendant et après la crise.

Pour leur part, les dettes de cartes de crédit émises par les banques ont substantiellement augmenté dans les dossiers d'insolvabilité au cours des périodes

analysées, mais toutefois les différences de moyennes n'étaient statistiquement significatives que pour les périodes avant et pendant la crise, et les périodes avant et après la crise. Avant la crise, la moyenne des dettes de cartes de crédit émises par les banques qui était de 15 196 \$ est passée à 17 158 \$ pendant et à 17 345 \$ après la crise pour les dossiers de faillite, tandis qu'elle est passée de 14 156 \$ à 18 148 \$ puis à 18 926 \$ pour les dossiers de proposition. Pour ce qui est de la différence des moyennes de dettes de cartes de crédit émises par les banques pour les périodes pendant et après la crise, elle s'est révélée non significative autant pour les dossiers de faillite que pour les dossiers de proposition. Cette forte croissance observée au niveau des dettes de cartes de crédit émises par les banques dans les dossiers de proposition comparativement aux dossiers de faillite pendant et même après la crise semble être compatible avec le niveau d'endettement des proposant au cours des dernières années.

Au niveau de la moyenne des dettes de cartes de crédit émises par les autres compagnies de financement, des différences ont été observées pour toutes les périodes, à l'exception des dossiers de proposition où la différence de moyennes pour les périodes pendant et après la grande récession s'est révélée non significative. Pendant la grande récession, la moyenne des dettes de cartes de crédit émises par les compagnies, autre que les banques, a augmenté de 19,9 % pour les dossiers de faillite et de 28,4 % pour les dossiers de proposition. Pour les périodes avant et après la grande récession, ces augmentations étaient respectivement de 10,8 % et de 22,1 %, ce qui indique par là-même une baisse significative dans la différence des moyennes pour les périodes pendant et après la grande récession au niveau des dossiers de faillite. Ainsi, pour les périodes pendant et après la récession, la moyenne des dettes de cartes de crédit émises par les compagnies, autre que les banques, a baissé de 7,6 % pour les dossiers de faillite et de 4,9 % pour les dossiers de proposition. Cependant, la différence de moyenne au cours de ces périodes n'était pas statistiquement significative pour les dossiers de proposition.

Si les dettes fiscales ne seraient pas une des causes principales de l'insolvabilité au Canada, elles ne sont pas moins fréquentes dans la liste des dettes déclarées par les débiteurs insolvable. En effet, une différence de moyenne a été identifiée uniquement au niveau des dossiers de proposition pour les périodes avant et après la récession. Entre les périodes avant et après la récession, la moyenne des dettes fiscales dans les dossiers de proposition a crû de 41,8 %, passant de 10 467 \$ avant à 14 847 \$ après la grande récession.

Pour ce qui est des dettes envers les particuliers, des différences significatives ont été enregistrées dans les dossiers de faillite pour les périodes avant et pendant la récession, et dans les dossiers de proposition pour les seules périodes avant et après la récession. Pendant la récession, la moyenne des dettes envers les particuliers a augmenté de 101,4 % dans les dossiers de faillite comparativement à la période précédente, passant de 20 042 \$ avant à 40 357 \$ pendant la récession. En ce qui concerne les dettes d'études, aucune différence n'a été observée au niveau des moyennes. Ce qui semble plutôt raisonnable puisque le fait que l'économie est t en crise ne justifie pas une augmentation des dettes d'études. En réalité, si une crise économique peut conduire à une augmentation du nombre de débiteurs ayant déclaré des dettes d'études, elle ne mène pas à une augmentation des dettes d'études qui sont plutôt influencées par la notion d'éligibilité et par le niveau des frais de scolarité.

Quant aux actifs, dans les dossiers d'insolvabilité, ils sont classés en quatorze (14) catégories, soit : espèces en main, ameublement, effets personnels, valeurs de rachat assurance-vie, REER et assimilés, valeurs mobilières, maison, chalet, terrain, automobile, motocyclette, motoneige, équipement de loisir, remboursement d'impôt estimé, autres éléments d'actif. Les actifs les plus fréquents étaient « automobile » que l'on trouve dans 65 % des dossiers de proposition et 56,8 % des dossiers de faillite, « effets personnels » (60,9 % des dossiers de proposition et 49,5 % des dossiers de faillite), et « maison » (38,4 % des dossiers de proposition et 21 % des dossiers de

faillite). L'actif le moins fréquent était « remboursement d'impôt estimé » qui était présent dans seulement 0,2 % des dossiers de proposition et de 0,2 % des dossiers de faillite.

Comparativement à la période précédant la récession, la richesse moyenne déclarée dans les dossiers de proposition a crû de 41,3 % pendant la récession et de 43,4 % après la récession, et respectivement de 61,1 % et 51,5 % dans les dossiers de faillite. Par rapport à la période pendant la récession, la richesse moyenne déclarée a crû de 1,4 % dans les dossiers de proposition et de -6,5 % dans les dossiers de faillite. Ainsi, la moyenne de la richesse déclarée qui était de 73 634 \$ avant la récession est passée à 104 065 \$ pendant la récession, puis à 105 556 \$ après la récession. En ce qui concerne les dossiers de faillite, la valeur moyenne de la richesse déclarée passait de 34 563 \$ avant la récession à 56 022 \$ pendant la récession et à 52 380 \$ après la récession. Bien qu'il ne s'agit pas ici de la richesse nette, c'est-à-dire des biens libres de dettes, il est important de faire remarquer le fait que les dossiers de proposition accusent une moyenne de richesse deux fois supérieure à celle déclarée dans les dossiers de faillite. Cette situation semble confirmer une hypothèse fondamentale de notre modèle d'analyse qui suppose que le niveau de richesse est un élément déterminant dans le choix d'insolvabilité, et que les débiteurs ayant un niveau élevé de richesse ont tendance à choisir la proposition plutôt que la faillite. En effet, des différences significatives ont été observées pour les actifs suivants : « Espèces en main » ; « Effets personnels » ; « Valeurs de rachat des assurances-vie, REER et Assimilés (VRARA) » ; « Maison » ; « Automobile » et « Motocyclette ».

Par exemple, l'analyse des différences entre les périodes considérées pour « Espèces en main » révèle que seules les moyennes pour les périodes avant et après récession et les moyennes pour les périodes pendant et après étaient significatives pour les dossiers de proposition. La valeur moyenne d'espèces en main dans ces dossiers qui était de 1 266 \$ pour la période avant la récession a crû par rapport à la période pendant la

récession pour se situer à 1 402 \$ avant d'atteindre 2 955 \$ après la récession. Quant aux valeurs moyennes dans les dossiers de faillite, aucune différence significative n'a été observée entre les trois périodes.

En ce qui concerne les effets personnels, des différences significatives ont été recensées dans les dossiers de faillite entre les périodes avant et après la récession et entre les périodes pendant et après la récession. En fait, la valeur moyenne des effets personnels déclarée dans les dossiers de faillite qui était de 1 090 \$ avant la récession, a crû de 4,9 % pendant la récession pour s'établir à 1 143 \$, avant de chuter après la récession pour se situer à 1 073 \$. Quant aux dossiers de proposition, seule la différence entre les moyennes pour les périodes avant et après la récession s'était révélée significative. Il faut mentionner également que la valeur moyenne des effets personnels déclarés dans les dossiers de faillite est inférieure à celle déclarée dans les dossiers de proposition, indistinctement pour toutes les périodes. Cette situation tient des différences provinciales quant à la valeur des effets personnels qui est exempte de saisie en matière de faillite.

De plus, des différences significatives ont été observées pour les VRARA dans les dossiers de faillite pour les périodes avant et pendant la récession, et les périodes pendant et après la récession. La moyenne pré-récession qui était de 13 580 \$ a augmenté de 14,1 % pendant la récession pour se situer à 15 490 \$, alors que la période post-récession a connu une croissance de 15,4 % par rapport à la période pré-récession pour s'établir à 16 134 \$. Pour ce qui concerne les valeurs moyennes dans les dossiers de proposition, seules les périodes avant et après la récession avaient affiché une différence significative. Elles sont passées de 15 984 \$ avant la récession à 19 626 \$ après la récession.

Au niveau des maisons, tel qu'anticipé par notre modèle d'analyse, les maisons étaient plus fréquentes dans les dossiers de proposition où pas moins de 38,4 % des débiteurs

ont déclaré avoir une maison que dans les dossiers de faillite où les maisons étaient présentes dans seulement 21 % des dossiers. La valeur totale des maisons compte pour la plus grande part de la valeur totale des actifs dans les dossiers d'insolvabilité, et représente 75,3 % de la valeur totale des actifs dans les dossiers de faillite et 81,9 % de la valeur totale des actifs dans les dossiers de proposition. La valeur moyenne des maisons déclarées dans les dossiers de proposition (208 675 \$) est supérieure à celle déclarée dans les dossiers de faillite (173 027 \$). Du point de vue de l'analyse des moyennes pour les différentes périodes, nous avons observé, autant dans les dossiers de faillite que dans les dossiers de proposition, des différences significatives entre les périodes avant et pendant et les périodes avant et après la récession. Par exemple, la valeur moyenne des maisons qui était de 143 985 \$ dans les dossiers de faillite avant la récession a crû pendant la récession pour se situer à 184 035 \$. Après la récession, la valeur moyenne des maisons était de 180 876 \$.

Pour ce qui est des dossiers de proposition, la valeur moyenne déclarée pour les maisons est passée de 183 261 \$ avant la récession à 214 497 \$ pendant la récession et à 214 607 \$ après la récession. Une simple analyse devrait permettre de conclure que la différence de moyenne entre les périodes pendant et après la récession n'était pas significative. En fait, ce qu'il faut surtout comprendre au niveau de l'analyse des différences de la valeur moyenne des maisons entre les différentes périodes c'est que l'augmentation observée au niveau de la valeur des maisons pour les périodes pendant et après la récession ne provient pas nécessairement d'une croissance significative de la valeur des maisons pendant la récession. Il faut plutôt comprendre que la récession, à son niveau le plus fort, a tendance à entraîner dans l'insolvabilité des individus relativement plus riches qui s'étaient arrangés jusque-là pour rester loin du système d'insolvabilité. Donc, au fur et à mesure que des individus de plus en plus riches tombent en insolvabilité, la valeur moyenne de la richesse, incluant les maisons, doit nécessairement augmenter.

Du côté des automobiles, sans aucune surprise, elles représentaient l'actif le plus souvent déclaré dans les dossiers d'insolvabilité. Des différences ont été observées entre les valeurs moyennes des automobiles dans les dossiers de proposition pour les périodes avant et après la récession et les périodes avant et après la récession. Pendant la période de récession, la valeur moyenne déclarée pour les automobiles dans les dossiers de proposition a augmenté de 13,3 % par rapport à la période avant récession pour atteindre 7 918 \$. Au cours de la période post-récession, la valeur moyenne des automobiles déclarées dans les dossiers de proposition a reculé de manière modérée (-0,5 %) par rapport à la période pendant la récession pour s'établir à 7 877 \$. Pour ce qui est des dossiers de faillite, seule la différence de moyennes pour les périodes pendant la récession et après la récession était significative, car la valeur moyenne des automobiles déclarées dans les dossiers de faillite a chuté de 4,1 % après la récession par rapport à la période de récession, pour s'établir à 5 866 \$.

Par ailleurs, les différences de moyennes pour les motocyclettes ne se diffèrent pas des autres types d'actifs pour autant que la valeur moyenne observée dans les dossiers de proposition (5 074 \$) est supérieure à celle déclarée dans les dossiers de faillite (4 766 \$). L'analyse des différences entre les valeurs moyennes des motocyclettes pour les différentes périodes, quant à elle, révèle des écarts significatifs entre les valeurs moyennes des motocyclettes déclarées dans les dossiers de faillite pour les périodes avant la récession et pendant la récession, et les périodes avant la récession et après la récession. Les valeurs moyennes respectives pour les trois périodes s'établissaient à 5 608 \$; 4 202 \$ et 4 107 \$. Comme on peut l'imaginer à partir de ces chiffres, la différence de moyennes pour les périodes pendant et après la récession n'était pas statiquement significative dans les dossiers de faillite. Quant aux différences entre les valeurs moyennes des motocyclettes dans les dossiers de proposition, elles s'étaient révélées non significatives pour l'ensemble des trois périodes analysées.



Enfin, d'autres actifs, comme : ameublement, valeurs mobilières, chalet, terrain, motoneige, équipement de loisir, remboursement d'impôt estimé ont été mentionnés dans les dossiers d'insolvabilité. Toutefois, rares sont ceux pour lesquels des différences significatives ont été observées au cours des périodes étudiées. Par exemple, la différence de moyennes pour l'actif ameublement n'était significative que dans les dossiers de proposition pour les périodes pendant la récession et après la récession. Pour leur part, la différence des valeurs moyennes de valeurs mobilières était significative uniquement pour les dossiers de proposition pour les périodes avant et après récession. En fait, entre les périodes après la récession, la valeur moyenne des valeurs mobilières déclarées dans les dossiers de proposition a crû de 119,3 %, passant de 7 882 \$ avant la récession à 17 285 \$ après la récession. Quant à la valeur des chalets déclarés dans les dossiers d'insolvabilité, des différences significatives ont été enregistrées uniquement dans les dossiers de faillite pour les périodes avant et pendant la récession. Aucune différence de moyennes n'a été trouvée significative pour les terrains, les motoneiges, les équipements de loisir et le remboursement d'impôt estimé déclarés dans les dossiers d'insolvabilité sur l'ensemble de périodes analysées.

### **3.2.3 Les causes d'insolvabilité**

Parmi les causes d'insolvabilité mentionnées par les débiteurs insolvable, « mauvaise gestion financière » vient en tête (voir *tableaux A13 à A15* de l'Annexe A). En effet, pas moins de 59,5 % des débiteurs ayant déposé un dossier de faillite et 68,4 % des débiteurs ayant déposé un dossier de proposition l'ont mentionnée comme principale cause de leurs déboires financiers. Ensuite vient « perte de revenu » qui est mentionnée dans 37,7 % des dossiers de faillite et 33,5 % de dossiers de proposition. Tandis que « raisons médicales » arrive en troisième position pour avoir été mentionnée dans 19,9 % de dossiers de faillite et 14,3 % de dossiers de proposition, « dépendance autre que jeux de hasard » arrive en fin du classement où seulement 0,5 % des débiteurs ayant déposé une faillite et 0,3 % de ceux qui ont déposé un dossier de proposition l'ont

mentionnée comme cause de leur insolvabilité. Il faut toutefois mentionner qu'un débiteur insolvable peut déclarer plus d'une cause d'insolvabilité lors du dépôt de son dossier.

Nous offrons ci-dessous une comparaison des causes d'insolvabilité évoquées par les débiteurs insolvable entre les périodes avant, pendant et après la grande récession pour les dossiers de faillite et de proposition.

Au niveau de « perte de revenu », des différences significatives ont été observées autant dans les dossiers de faillite que dans les dossiers de proposition pour les périodes avant, pendant et après la crise. Tandis que 35 % des débiteurs insolvable qui ont déposé un dossier de faillite avant la récession ont déclaré la perte de revenu comme une cause d'insolvabilité, 39,61 % l'ont mentionnée pendant et 38 % après la récession. Dans le cas des dossiers de proposition, ces proportions sont respectivement de 28,1 %; 34,6 % et 35,8 %. Il est nécessaire de mentionner que si la différence entre les périodes avant et après la récession était significative sur le plan statistique pour les dossiers de faillite, elle ne l'était pas pour les dossiers de proposition. En fait, il n'est pas tout à fait surprenant de constater que les débiteurs insolvable étaient plus nombreux en proportion, pendant la récession, à mentionner la perte de revenu comme cause d'insolvabilité qu'avant ou même après la récession. Entre juin et août 2009, le taux de chômage au Canada avait en effet atteint un niveau record de 8,7 %, ce qui pourrait conduire à une proportion plus élevée de débiteurs insolvable à déclarer la perte de revenu comme cause d'insolvabilité.

Ensuite, la proportion des débiteurs insolvable ayant déclaré des raisons médicales comme cause d'insolvabilité au Canada pendant l'ensemble de la période couverte s'élève à 17,8 %. Ce chiffre est quand même important pour un pays comme le Canada où les soins de santé sont presque totalement gratuits. En fait, l'analyse des différences entre les périodes révèle des fluctuations significatives pour toutes les périodes et tous

les types d'insolvabilité, à l'exception de la différence entre les périodes avant et après la récession pour les dossiers de faillite. Avant la récession, 19,9 % des débiteurs qui ont déposé un dossier de faillite avaient indiqué des raisons médicales comme cause d'insolvabilité ; ce chiffre est tombé à 17,9 % pendant la récession avant de remonter à 19,6 % après la récession. En ce qui concerne les dossiers de proposition, alors que 16,4 % des débiteurs insolvable qui ont déposé un dossier de proposition avant la récession avaient mentionné des raisons médicales comme cause de leurs difficultés financières, seulement 13 % en ont fait mention pendant la récession contre 14,5 % après la récession. En comparant les chiffres dans les dossiers de faillite à ceux des dossiers de proposition pour les périodes avant, pendant et après la récession, on peut voir que les débiteurs ayant des problèmes de santé étaient plus susceptibles de déposer un dossier de faillite que de faire une proposition à n'importe quel moment de la durée. Ces résultats paraissent tout à fait raisonnables, compte tenu du fait que les débiteurs aux prises avec des problèmes de santé ne sont pas toujours en mesure d'occuper un emploi afin d'avoir un revenu adéquat pour faire face à leurs obligations et à la fois honorer les termes d'une proposition.

Bien que les jeux de hasard ne soient pas considérés comme l'une des plus importantes causes d'insolvabilité au Canada, son analyse dans les causes mentionnées par les débiteurs insolvable est très pertinente pour comprendre les différences observées dans les dossiers d'insolvabilité à travers le pays. Alors que 2,7 % des débiteurs faillis ont déclaré les jeux de hasard comme cause d'insolvabilité avant la récession, 1,8 % en ont fait mention pendant la récession et 1,6 % après la récession. Au niveau des dossiers de proposition, ces proportions étaient respectivement de 2,4 %; 1,3 % et 1,2 %; des proportions qui sont légèrement en dessous de celles déclarées dans les dossiers de faillite pour toutes les périodes. Les différences pour le couple de périodes pendant-après n'étaient pas statistiquement significatives tant pour les dossiers de faillite que pour les dossiers de proposition. Il faut toutefois mentionner le fait que l'identification des jeux de hasard comme cause d'insolvabilité dans un dossier de faillite fait

déclencher presque automatiquement une intervention au niveau de l'équipe de conformité des débiteurs au BSF afin de repérer des cas possibles d'abus du système d'insolvabilité. Cette démarche peut conduire soit à une opposition de la part du BSF à la libération de la personne faillie, soit à une enquête criminelle ou au deux. Étant donné ces perspectives, il n'est donc pas surprenant de constater que si peu de débiteurs insolubles déclarent les jeux de hasard comme cause d'insolvabilité.

Pour sa part, la « dépendance autre que les jeux de hasard » n'est mentionnée comme cause d'insolvabilité que dans une très faible proportion de dossiers d'insolvabilité, soit 0,5 %. En termes de fréquence entre les périodes, des différences significatives ont été observées seulement dans les dossiers de faillite pour les périodes avant-pendant et avant-après la récession avec des fréquences 0,8 % pour la période avant la récession, de 0,4 % pour la période pendant la récession et de 0,4 % pour la période après la récession.

Pour ce qui est de « séparation ou divorce », les débiteurs insolubles de la région de l'Atlantique sont proportionnellement les plus susceptibles à en faire mention comme cause de faillite (15,8 %), suivie de la région de l'Ouest (14,6 %), puis de la région du Québec (14,3 %). La région de l'Ontario vient loin derrière avec seulement 12,7 %, soit un peu plus d'un point de pourcentage en dessous de la moyenne nationale. Au niveau des différences pour les périodes avant, pendant et après la récession, seuls les dossiers de faillite affichaient des différences significatives pour les périodes avant et pendant la récession (respectivement 15,3 % et 13,9 %) et les périodes pendant et après la récession (respectivement 13,9 % et 15,3 %). En fait, les différences observées au niveau de l'analyse de « séparation/divorce » comme cause d'insolvabilité peuvent cacher deux réalités : soit que les débiteurs insolubles vivant dans les régions où la séparation est plus souvent évoquée comme cause d'insolvabilité se séparent plus que dans les autres régions, ou qu'ils sont plus vulnérables financièrement à la suite d'une séparation. En effet, l'analyse des données sur les séparations et les divorces au Canada

laisse constater que le taux de divorce et de séparation par rapport à la population totale se situait à 3,6 % pour toutes les régions du pays. Conséquemment, pour une région comme celle de l'Atlantique dont la proportion de débiteurs insolvable qui ont mentionné la séparation comme cause d'insolvabilité est de 2 points de pourcentage au-dessus de la moyenne nationale, la seule raison qui pourrait expliquer cet écart est le fait que les individus de cette région sont plus vulnérables financièrement qu'ailleurs au pays. Un fait indiscutable c'est qu'une fois qu'ils ont recours au système d'insolvabilité, ils sont plus enclins à choisir la faillite plutôt que la proposition, ce qui déjà en dit beaucoup du degré de la détresse financière des individus après la séparation.

Dans le même sens, avec 4,4 % de dossiers d'insolvabilité où les débiteurs insolvable l'ont déclaré comme cause d'insolvabilité, les dettes fiscales jouent un rôle important dans l'insolvabilité des ménages canadiens. En ce qui concerne les différences pour les périodes avant, pendant et après la récession, elles ont été trouvées significatives seulement pour les périodes avant et pendant et les périodes avant et après la récession dans les dossiers de faillite. Aucune différence significative n'a été constatée dans les dossiers de proposition.

Pour ce qui est de la cause d'insolvabilité intitulée « assistance financière accordée à autrui », elle représente 4,1 % de l'ensemble des débiteurs insolvable qui ont déposé un dossier d'insolvabilité sur l'ensemble de la période analysée. Parmi ceux qui ont déposé un dossier de faillite, 3,9 % ont dit être insolvable, en tout ou en partie, par le fait d'avoir accordé de l'assistance financière à autrui, tandis que ceux qui ont déposé un dossier de faillite en ont fait mention dans 4,7 % des cas. En terme régional, les débiteurs insolvable de la région du Québec (0,8 %) étaient les moins susceptibles de se retrouver en insolvabilité en raison de l'assistance financière accordée à autrui que les autres régions. Avec respectivement une proportion de 6,8 % et 5,1 %, les débiteurs insolvable des régions de l'Ouest et de l'Ontario se placent au-dessus de la moyenne

nationale pour se positionner comme les débiteurs les plus généreux. Les débiteurs insolubles de la région de l'Atlantique affichaient une proportion légèrement inférieure à la moyenne nationale de 3,7 %.

Si l'on considère le fait que l'assistance financière accordée à autrui peut se révéler un bon indicateur de générosité, on peut dire que ces chiffres sont conformes aux données disponibles au Canada, particulièrement sur les dons de bienfaisance où la région du Québec arrive toujours en dernier par rapport aux autres régions du pays. D'après les données de Statistique Canada<sup>55</sup>, tandis que la valeur médiane des dons de charité au Canada en 2016 était de 300 \$, elle n'était que de 130 \$ pour la région du Québec, plaçant cette dernière largement loin derrière des provinces comme l'Alberta (470 \$) et la Colombie-Britannique (440 \$), faisant partie de la région de l'Ouest.

Au niveau des différences entre les périodes, les dossiers de faillite affichaient des différences significatives seulement pour les périodes avant et après la récession et les périodes pendant et après la récession. Les différences observées dans la fréquence de l'insolvabilité due à l'assistance financière accordée à autrui n'étaient pas statistiquement significatives pour les dossiers de proposition.

Enfin, au cours de l'ensemble de la période analysée, pas moins de 1,6 % des débiteurs ayant déposé un dossier d'insolvabilité ont évoqué l'échec ou le rejet d'une proposition comme cause d'insolvabilité. Cela apparaît plutôt ambigu puisque le fait même d'avoir déposé une proposition, peu importe son statut au moment du dépôt du nouveau dossier d'insolvabilité, résulte d'un état d'insolvabilité. Ce qui veut dire, on ne peut pas justifier son insolvabilité par le fait d'être insolvable. Cependant, l'analyse des informations collectées révèle que les débiteurs qui déposaient un dossier de proposition se trouvaient plus souvent à poser ce geste en raison de l'échec ou le rejet d'une proposition que ceux qui ont déposé un dossier de faillite. Tandis que 3,2 % de ceux

---

<sup>55</sup> Tableau : 11-10-0130-01

qui déposaient un dossier de proposition étaient contraints de le faire à la suite de l'échec ou du rejet d'une proposition, seulement 1,1 % de ceux qui déposaient un dossier de faillite étaient dans cette situation. L'analyse des différences entre les périodes avant, pendant et après la crise révèle que seuls les dossiers de faillite affichaient des différences significatives pour toutes les périodes, soit avant et pendant, avant et après, et pendant et après la crise. Aucune différence significative n'a été observée dans les dossiers de proposition sur les périodes analysées.

En plus des causes d'insolvabilité mentionnées ci-dessus, d'autres causes ont été évoquées par les débiteurs insolubles. Parmi ces causes d'insolvabilité nous avons : poursuites judiciaires et dépenses de déménagement ou de relogement. Cependant, les différences observées tant dans les dossiers de faillite que dans les dossiers de proposition n'étaient pas statistiquement significatives pour ces causes d'insolvabilité.

Maintenant, nous allons utiliser les actifs et les passifs présentant des différences significatives pour les différentes périodes prises deux à deux pour dresser le profil des débiteurs insolubles, avant d'estimer le modèle qualitatif de choix d'insolvabilité.

## **CHAPITRE IV**

### **PROFIL DES DÉBITEURS INSOLVABLES ET MODÈLE DE CHOIX D'INSOLVABILITÉ**

#### **4.1 Le profil des débiteurs insolvables**

Afin d'identifier les caractéristiques particulières des débiteurs pour chacune des périodes étudiées, nous avons choisi les actifs et les passifs présentant des différences importantes entre les différentes périodes prises deux à deux (pré-récession-récession, pré-récession-post-récession, récession-post-récession) pour une analyse plus approfondie. En effet, nous avons utilisé la régression logistique multiple pour examiner les caractéristiques sociodémographiques et financières ainsi que les causes d'insolvabilité associées à la probabilité de contracter chaque type de dette identifié. Lorsque la valeur prédictive du modèle est bonne, cette technique d'analyse statistique permet d'identifier les variables sociodémographiques et financières ainsi que les causes d'insolvabilité les plus susceptibles de prédire de quels types de biens et de dettes se composent respectivement le patrimoine et le passif du débiteur. De plus, elle nous donne une mesure précise de l'influence de chaque type de biens et de dettes dans la condition de débiteur insolvable, et leur rang dans la hiérarchie des variables explicatives.

La régression logistique, encore appelée analyse logit, est largement utilisée dans plusieurs domaines, particulièrement en sciences sociales. Elle permet d'étudier la relation entre une variable réponse binaire<sup>56</sup> et une ou plusieurs variables explicatives. Elle offre l'utilité singulière de comprendre ou prédire l'effet d'une ou de plusieurs variables catégoriques sur une variable binaire ou dichotomique, et permet de

---

<sup>56</sup> Une variable réponse binaire est une variable qui prend les valeurs 1 ou 0.



modéliser la probabilité qu'un évènement survienne étant donné les valeurs ou états des variables explicatives qui peuvent être qualitatives (sexe, niveau d'études, origine ethnique, etc.) ou quantitatives (salaire, âge, poids, etc.). Cette technique, contrairement à la méthode de régression multiple conventionnelle ou à l'analyse discriminante, n'exige ni l'homogénéité des variances ni l'hypothèse de normalité de la distribution, en raison de la présence de variables dichotomiques (Desjardins, 2005). Les résultats de la régression logistique peuvent être utilisés non seulement pour expliquer une situation, mais aussi et surtout pour caractériser une population donnée pour laquelle on ne dispose pas suffisamment d'information sur l'état de la variable expliquée.

Il existe différents types de régression logistique possédant chacun leur procédé statistique permettant l'élaboration de différents modèles théoriques :

- La régression logistique directe, utilisée lorsqu'aucune hypothèse spécifique n'est formulée concernant l'ordre ou l'importance des variables prédictrices. Ce type de régression ne tient compte que des prédicteurs supérieurs, sachant que chacun est évalué comme s'il entrerait en tout dernier lieu dans l'équation. En conséquence, même si un prédicteur est fortement corrélé avec la variable dépendante, il est possible qu'il ne montre qu'une prédiction faible en présence des autres prédicteurs.
- La régression séquentielle où, contrairement à la régression directe, le chercheur doit spécifier l'ordre d'entrée des prédicteurs dans le modèle en se basant sur le cadre théorique de la problématique et des hypothèses bien définies.
- La régression logistique automatisée ou « *stepwise* » qui permet de générer des hypothèses, est utilisée principalement lorsque le champ de recherche est moindrement exploré et que la connaissance des variables prédictrices possibles s'avère limitée. D'où la nécessité de formuler des hypothèses.

Le type de régression logistique utilisé dans cette partie de notre travail est la régression directe. Ce choix se justifie non seulement en raison de la simplicité de la méthode, mais aussi par le fait qu'aucune hypothèse n'est nécessaire et l'ordre d'entrée des prédicteurs n'est pas pertinent.

La forme fonctionnelle de l'équation de régression logistique se présente de la manière suivante :

$$\text{Log} \left( \frac{p_i}{1 - p_i} \right) = \beta_0 + \beta_1 x_{i1} + \beta_2 x_{i2} + \dots + \beta_k x_{ik} \quad (7)$$

où

k : représente le nombre de variables explicatives ;

i = 1, 2, ..., n : représente les individus dans l'échantillon ;

$p_i$  est la probabilité que  $y = 1$

le terme «  $\text{Log} (p_i / 1 - p_i)$  » est ce qu'on appelle le logit ou log-odds. Il s'agit du Log naturel de la probabilité de faire partie d'un groupe divisée par la probabilité de ne pas faire partie du groupe.

La plupart des chercheurs utilisent généralement, les logarithmes naturels ou népériens, mais on peut indifféremment utiliser les logarithmes à base de 10. Puisqu'il n'y a aucun argument dans la littérature appuyant l'usage de l'un plutôt que l'autre, dans le cadre de ce travail, nous utiliserons les logarithmes naturels.

#### **4.1.1 Les caractéristiques socio-démographiques et les raisons d'insolvabilité associées à la possession de dettes hypothécaires**

Comme il est démontré dans l'analyse univariée, les dettes hypothécaires ont varié de manière significative au cours des périodes avant, pendant et après la grande récession.

En conséquence, nous sommes amenés à procéder à l'estimation d'un modèle logistique de manière à déterminer les variables sociodémographiques, géographiques et les raisons d'insolvabilité associées à la probabilité de posséder des dettes hypothécaires. Les résultats de ces régressions sont fournis au *tableau B1* de l'annexe B. Globalement, la possession de dettes hypothécaires dans les dossiers de faillite était négativement reliée au sexe du débiteur insolvable, à sa première langue officielle, au fait d'habiter dans le tercile de la population née à l'étranger le plus élevé, d'habiter un quartier au quintile de revenu inférieur et d'avoir déjà été en faillite. La possession de dettes hypothécaires dans les dossiers de faillite était aussi négativement liée au fait d'être dépendant aux jeux de hasard, d'avoir des dettes fiscales, d'avoir des dettes d'études, d'avoir un revenu provenant de l'aide sociale, d'avoir un revenu de pension, et d'avoir des dépenses pour la consommation du tabac. Par exemple, pour l'ensemble des dossiers de faillite, les femmes avaient 6,9 % moins de chance que les hommes d'avoir des dettes hypothécaires, tandis que celles qui ont déposé un dossier faillite pendant la grande récession avaient 10,7 % moins de chance d'avoir de telles dettes.

Quant aux débiteurs dont l'anglais était la première langue officielle, ils avaient 21,7 % moins de chance que leurs homologues francophones d'avoir des dettes hypothécaires dans leurs dossiers de faillite ; un chiffre qui a grimpé à 34,6 % après la récession. Les débiteurs qui se sont déclarés célibataires avaient moins de chance que les autres débiteurs de déclarer une faillite avec des dettes hypothécaires en tout temps, que ce soit avant, pendant ou après la grande récession. Dans l'ensemble, au moment de leur faillite, ceux qui étaient divorcés avaient 26,8 % plus de chance d'avoir des dettes hypothécaires et ceux qui étaient séparés avaient 2 fois plus de chance d'avoir de telles dettes. Tandis que les débiteurs insolvable mariés avaient 2,6 fois plus de chance d'avoir des dettes hypothécaires que les débiteurs insolvable célibataires, les conjoints de fait insolvable en avaient 61,8 % plus de chance. Ces écarts qui se sont détériorés pendant la crise ont tout de même été atténués après la crise pour l'ensemble des statuts matrimoniaux.

Sur le plan géographique, alors que dans l'ensemble les débiteurs faillis de la région de l'Atlantique étaient deux fois plus susceptibles d'avoir des dettes hypothécaires que ceux de la région de l'Ouest et que ceux de la région de l'Ontario en avaient 55,4 % plus de chance, les débiteurs faillis de la région du Québec étaient moins susceptibles (32,2 %) que leurs homologues de la région de l'Ouest d'avoir de telles dettes. Cependant, avant la crise, ces écarts se sont détériorés, où les débiteurs de la région de l'Atlantique qui ont déposé un dossier de faillite avaient 4,3 fois plus de chance et ceux de la région de l'Ontario avaient 2,6 fois plus de chance que ceux de la région de l'Ouest d'avoir des dettes hypothécaires. Si ces écarts se sont réduits pendant et après la crise pour les débiteurs faillis des régions de l'Atlantique et de l'Ontario par rapport à ceux de la région de l'Ouest, ils se sont aggravés pour les débiteurs faillis du Québec qui ont vu leur chance de ne pas avoir des dettes hypothécaires par rapport aux débiteurs qui ont déposé une faillite de l'Ouest grimper à 57,6 % après la crise.

Dans le même sens, les débiteurs faillis vivant en milieu rural avaient dans l'ensemble plus de chance (58,9 %) d'avoir des dettes hypothécaires que ceux vivant en milieu urbain. Avant la récession, cet écart a augmenté de 17,2 points de pourcentage pour atteindre 76,1 %, puis tomber à 47,8 % pendant la crise avant de remonter à 62,7 % après la crise. D'un point de vue plus micro, on constate à l'intérieur même des régions une différence fondamentale par rapport à la présence de la population immigrante née à l'étranger. Plus la présence des immigrants nés à l'étranger est forte dans un quartier, moindre est la probabilité pour les débiteurs faillis d'avoir des dettes hypothécaires. Ceci s'explique probablement par une fréquence de maison plus élevée chez la population non-immigrante que la population immigrante.

En fait, les débiteurs faillis vivant dans le tercile de population née à l'étranger le plus faible avaient 46,8 % plus de chance d'avoir des dettes hypothécaires que ceux vivant dans le tercile de population née à l'étranger intermédiaire, tandis que ceux du tercile de population née à l'étranger le plus élevé en avaient 23,1 % moins de chance. La

crise a eu une influence plutôt modérée sur les débiteurs faillis vivant dans ces quartiers puisque les débiteurs du tercile de population née à l'étranger le plus faible sont passés de 51 % plus de chance d'avoir des dettes hypothécaires que ceux vivant dans le tercile de population née à l'étranger intermédiaire d'avoir des dettes hypothécaires avant la crise à 54,9 % pendant la crise, avant de tomber à 32,4 % après la crise.

Bien que le niveau du revenu familial ait un impact relativement faible sur la possession de dettes hypothécaires, la source du revenu a une incidence nettement significative sur la chance pour un débiteur failli d'avoir de telles dettes. Par exemple, pour l'ensemble des dossiers de faillite, les débiteurs qui ont déclaré des revenus de pension ou d'annuité avaient 31,3 % moins de chance d'avoir des dettes hypothécaires ; un niveau qui est demeuré relativement stable autant avant que pendant et après la crise. Quant aux débiteurs qui ont déclaré un revenu d'aide sociale, ils avaient dans l'ensemble 54,5 % moins de chance d'avoir des dettes hypothécaires dans leurs dossiers de faillite. De plus, de 61,6 % moins de chance avant la crise d'avoir de telles dettes, cette catégorie de débiteurs est passée à 54,9 % moins de chance pendant la crise avant de tomber à 49 % moins de chance de les avoir après la crise. Il est important de faire remarquer que la possession de dettes hypothécaires dans les dossiers de faillite n'est positivement liée à aucune source de revenu.

En ce qui concerne les débiteurs monoparentaux, ils avaient dans l'ensemble 20 % plus de chance d'avoir des dettes hypothécaires dans leur dossier de faillite par rapport au reste de la population ; une probabilité qui a grimpé à 25,7 % pendant la crise. Cette forte occurrence de maisons dans les dossiers de faillite déposés par les personnes monoparentales par rapport au reste de la population semble s'expliquer par une plus grande chance pour les personnes monoparentales de déclarer faillite lorsqu'elles doivent jongler avec des dettes hypothécaires. La progression de cette probabilité de près de 6 points de pourcentage pendant la crise semble justifier cette théorie. Mais nous aurons la chance de l'infirmier ou de le confirmer un peu plus tard au cours de

notre investigation. Dans le même sens, le fait d'avoir des enfants âgés de moins de 18 ans à la maison est positivement lié à la possession de dettes hypothécaires. En fait, les débiteurs faillis qui ont déclaré avoir des enfants âgés de moins de 18 ans avaient environ 12 % plus de chance d'avoir des dettes hypothécaires que ceux qui n'en avaient pas. Cependant, contrairement aux débiteurs monoparentaux, une forte occurrence des maisons parmi la population ayant des enfants mineurs pourrait être la cause de cette observation.

De plus, relativement aux causes d'insolvabilité, tandis que la mauvaise gestion financière, les raisons médicales, la dépendance autre que jeux de hasard, les dettes fiscales et les dettes d'études étaient négativement liées à la possession de dettes hypothécaires, la perte de revenu, l'échec en affaires, la séparation/divorce l'étaient positivement. Dans l'ensemble, les débiteurs qui ont déposé un dossier de faillite et qui ont cité les dettes d'études comme cause d'insolvabilité avaient 61,9 % moins de chance d'avoir des dettes hypothécaires. Avant la crise, ce même groupe de débiteurs avait 53,9 % moins de chance d'avoir de telles dettes, ce qui est passé à 66,4 % pendant la crise, avant de tomber à 59,3 % moins de chance de les après la crise. En général, les débiteurs insolubles qui déclarent des dettes d'études sont parmi les moins âgés qui n'ont pas nécessairement commencé à accumuler un niveau de richesse justifiant la possession de dettes hypothécaires.

Dans la même veine, tandis que dans l'ensemble les débiteurs qui ont cité les dettes fiscales comme cause d'insolvabilité dans leur dossier de faillite avaient 53,4 % moins de chance d'avoir des dettes hypothécaires, ceux qui disent avoir déclaré faillite à la suite d'un échec en affaire avaient 25,7 % plus de chance d'avoir de telles dettes. Compte tenu du fait que les débiteurs qui ont fait faillite à cause des dettes fiscales sont en général ceux qui possédaient une entreprise, il n'est pas tout à fait clair si la possession de dettes hypothécaires est la vraie cause de l'échec en affaire ou si c'est l'inverse. Cependant, tandis que la période de la crise a amené les débiteurs qui ont fait

faillite à cause des dettes fiscales à avoir encore moins de chance de posséder des dettes hypothécaires (56,8 %), ceux qui ont fait faillite à cause d'un échec en affaire sont passés à 28,7 % plus de chance d'avoir de telles dettes, ce qui détériore l'écart entre les deux groupes. Quant à ceux qui ont déclaré avoir possédé une entreprise peu avant leur faillite, ils avaient plus de chance d'avoir des dettes hypothécaires que le reste de la population analysée. De 28,4 % plus de chance d'avoir des dettes hypothécaires pour la période d'avant la crise, ils sont passés à 35,5 % plus de chance pendant la crise ; ce qui semble indiquer que ce groupe avait été durement touché par la crise.

À propos des dossiers de proposition, les causes d'insolvabilité, le revenu d'aide sociale, le revenu de pension et d'annuité, le fait d'avoir des dépenses reliées à des exercices physiques ou des dépenses liées à la consommation du tabac étaient négativement liés à la possession de dette hypothécaire. Dans le même sens, l'âge, le revenu familial, le fait de résider dans une région rurale et le nombre de dépendants âgés de moins de 18 ans étaient positivement liés à la possession de telles dettes. Par exemple, les débiteurs qui ont déposé un dossier de proposition et qui ont déclaré des dépenses liées à des exercices physiques avaient, dans l'ensemble, 40,4 % moins de chance d'avoir des dettes hypothécaires. Ce groupe de débiteurs qui avait 41,7 % moins de chance d'avoir de telles dettes avant la crise n'a pas connu des changements importants pendant et après la crise, puisqu'ils sont passés de 42,7 % moins de chance pendant la crise à 37,8 % moins de chance après la crise d'avoir des dettes hypothécaires.

Quant aux débiteurs du tercile de la population née à l'étranger le plus élevé, ils avaient en général 24,7 % moins de chance que ceux du tercile de la population née à l'étranger intermédiaire d'avoir des dettes hypothécaires dans leurs dossiers de proposition. Ceux du tercile de la population née à l'étranger le plus faible avaient 72,5 % plus de chance que ceux du tercile de la population née à l'étranger intermédiaire d'avoir des dettes hypothécaires dans leurs dossiers de proposition. Donc, il est bien évident que la

différence n'est pas liée au type d'insolvabilité, mais plutôt à une occurrence de maison plus faible chez la population immigrante que le reste de la population. Toutefois, au niveau du revenu du quartier de résidence du débiteur insolvable, nous avons constaté que ceux qui résident dans un quartier de quintile de revenu intermédiaire et qui ont déposé une proposition avaient plus de chance d'avoir des dettes hypothécaires que tous les autres groupes de revenu. Par exemple, tandis que dans l'ensemble les proposants qui vivaient dans un quartier de quintile de revenu très faible avaient 47 % moins de chance d'avoir des dettes hypothécaires que ceux vivant dans un quartier de quintile de revenu intermédiaire, ceux vivant dans un quartier de quintile de revenu très élevé avaient 35,8 % moins de chance d'avoir de telles dettes hypothécaires que ceux du quintile de revenu intermédiaire. Si les chiffres ont varié avant, pendant et après la crise pour les différents groupes, le même constat demeure. Si les chiffres décrivant la situation des débiteurs des quartiers de quintile très faible et faible par rapport à ceux des quartiers de quintile intermédiaire peuvent être expliqués par une occurrence de maison plus élevée chez ces derniers, deux interprétations semblent être possibles pour expliquer la situation de ceux vivant dans les quartiers de quintile très élevé. Soit que ceux qui sont en situation d'insolvabilité n'ont pas de dettes hypothécaires, soit qu'une grande partie de ceux qui font des propositions dans ces quartiers représente des cas isolés d'individus qui n'ont pas nécessairement un revenu reflétant celui du quartier où ils habitent.

De plus, toujours par rapport au territoire de résidence, nous avons observé que les proposants vivant en milieu rural avaient plus de chance d'avoir des dettes hypothécaires que ceux vivant en milieu urbain. En fait, dans l'ensemble, ceux vivant en milieu rural avaient 72,3 % plus de chance que ceux vivant en milieu urbain d'avoir des dettes hypothécaires. Alors qu'avant la crise ceux vivant en milieu rural avaient 2,2 fois plus de chance d'avoir des dettes hypothécaires, pendant la crise ils avaient 76,7 % plus de chance, avant de tomber à seulement 50,5 % plus de chance que ceux vivant en milieu urbain d'avoir de telles dettes. Ces résultats semblent indiquer que la



possession de maisons qui donnent lieu à des dettes hypothécaires est plus fréquente chez les débiteurs vivant en milieu rural que ceux vivant en milieu urbain.

De même, bien que les Québécois ayant déposé un dossier de faillite avaient en général moins de chance d'avoir des dettes hypothécaires que les débiteurs insolvable de l'Ouest, ceux-là avaient en général plus de chance que ces derniers d'avoir des dettes hypothécaires dans leurs dossiers de proposition. En fait, alors qu'avant la crise les proposants de la région du Québec n'avaient pas moins de 3,4 fois plus de chance que ceux de la région de l'Ouest d'avoir des dettes hypothécaires, dans l'ensemble ils n'avaient que 38 % plus de chance. Cette différence observée dans l'occurrence des maisons dans les dossiers de faillite et de proposition dans les régions du Québec et de l'Ouest s'explique par l'écart dans les exemptions. Confrontés à une exemption très faible sur les maisons au Québec, les débiteurs québécois qui possèdent une maison ont plus tendance à déposer un dossier de proposition plutôt qu'un dossier de faillite. De même, les exemptions sur les maisons étant plus généreuses dans les provinces de l'Ouest, les débiteurs de cette région sont plus enclins, comparativement à ceux du Québec, à déposer un dossier de faillite tout en possédant une maison.

Pour ce qui est des autres régions, les proposants des régions de l'Atlantique et de l'Ontario étaient plus susceptibles d'avoir des dettes hypothécaires que ceux de la région de l'Ouest, et ce, en tout temps. Par exemple, dans l'ensemble, les proposants de la région de l'Atlantique avaient 2,7 fois plus de chance d'avoir des dettes hypothécaires que les proposants de la région de l'Ouest. Avant la crise les chiffres ont doublé pour atteindre 5,3 fois plus de chance, avant de tomber 3,3 fois de chance pendant la crise pour finalement aboutir à 71,8 % plus de chance d'avoir des dettes hypothécaires que les proposants de la région de l'Ouest après la crise. L'itinéraire n'est pas très différent pour les débiteurs de la région de l'Ontario qui, dans l'ensemble, avaient 80,5 % plus de chance d'avoir des dettes hypothécaires, que les débiteurs de la

région de l'Ouest. Avant la crise 4,3 fois plus de chance, et respectivement 97,1 % et 21,1 % plus de chance d'avoir des dettes hypothécaires pendant et après la crise.

#### **4.1.2 Les caractéristiques sociodémographiques et les raisons d'insolvabilité associées à la possession de dettes de prêts bancaires**

Sans égard pour la période et le type d'insolvabilité, les variables suivantes : l'âge, le sexe, le nombre de dépendants de moins de 18 ans, le fait d'avoir eu une faillite antérieure, et la consommation du tabac étaient négativement liées à la possession de dettes de prêts bancaires. Dans le même sens, le statut matrimonial, la zone d'influence métropolitaine, la première langue officielle parlée par les débiteurs, l'exploitation d'une entreprise et le revenu familial étaient positivement liés à la possession de dettes de prêts bancaires. Par exemple, tandis que globalement les débiteurs de sexe féminin qui ont déposé un dossier de faillite avaient 12,5 % moins de chance d'avoir des dettes de prêts bancaires, ceux qui avaient une faillite antérieure avaient 30,8 % moins de chance d'avoir de telles dettes. De même les débiteurs divorcés avaient globalement 14 % plus de chance, ceux qui étaient mariés avaient 25,7 % plus de chance et ceux qui étaient séparés avaient 24,1 % plus de chance d'avoir des dettes de prêts bancaires que ceux qui étaient célibataires.

Sur le plan régional, alors que les débiteurs de la région du Québec avaient globalement 20,1 % moins de chance d'avoir des dettes de prêts bancaires dans leurs dossiers de faillite que ceux de la région de l'Ouest, ceux de la région de l'Ontario avaient 9,9 % plus de chance que ces derniers d'avoir de telles dettes. Quant aux débiteurs vivant en milieu rural, ils avaient légèrement plus de chance (7,9 %) que leurs homologues vivant en milieu urbain, d'avoir des dettes de prêts bancaires dans leurs dossiers de faillite, tandis que ceux du tercile de la population née à l'étranger le plus élevé avaient 22,2 % plus de chance d'avoir de telles dettes que ceux du tercile intermédiaire de la population née à l'étranger. Les débiteurs vivant en milieu rural avaient pour leur part

7,9 % plus de chance que ceux vivant en milieu urbain d'avoir des dettes de prêts bancaires dans leurs dossiers de faillite.

De même, alors que les débiteurs qui ont évoqué des dettes d'études ou des dettes fiscales comme cause d'insolvabilité avaient moins de chance de posséder des dettes de prêts bancaires dans leur dossier de faillite (respectivement 38,3 % et 60,8 % moins de chance), ceux qui ont cité des causes comme la mauvaise gestion financière, la perte de revenu, l'échec en affaire, les raisons médicales, les jeux de hasard et la séparation/divorce avaient plus de chance d'avoir de telles dettes. Par exemple, nous avons, globalement, 21 % plus de chance pour ceux qui ont mentionné la perte de revenu, 40,2 % plus de chance échec en affaire, 28,2 % plus de chance pour la séparation et divorce/séparation, 17,7 % plus de chance pour jeux de hasard, 6,8 % plus de chance pour raisons médicales et 6,3 % plus de chance pour mauvaise gestion financière. Du côté des sources de revenu, les seules qui étaient significativement liées à la possession de dettes de prêts bancaires dans les dossiers de faillite étaient les revenus de pension et d'annuité, et les revenus d'aide sociale qui étaient dans l'ensemble associées respectivement à 8,9 % et 37,6 % moins de chance d'avoir de telles dettes.

Au niveau de l'analyse pour les périodes avant, pendant et après la récession, à l'exception de quelques variables, nous n'avons pas observé une grande variabilité des résultats par rapport à ce qui a été obtenu pour l'ensemble des dossiers de faillite. C'est le cas par exemple pour les débiteurs dont l'anglais est la première langue officielle. En effet, comparativement aux débiteurs d'expression française, ils sont passés de 52,2 % plus de chance d'avoir des dettes de prêts bancaires dans leur dossier de faillite avant la crise, à 32,5 % plus de chance pendant la crise, puis à 29,4 % plus de chance. Un constat identique a été dressé pour les causes d'insolvabilité. D'abord, ceux qui ont déclaré avoir été en faillite en raison de perte de revenu sont passés de 13,2 % plus de chance avant la crise à 24,9 % plus de chance pendant et après la crise. Ensuite, ceux

qui ont mentionné l'échec en affaire vont de 31 % plus de chance avant la crise à 43,7 % plus de chance pendant la crise, puis à 48,3 % plus de chance d'avoir de telles dettes après la crise. Enfin, ceux qui ont évoqué le divorce ou la séparation sont passés de 36,6 % plus de chance avant la crise à 22,1 % plus de chance pendant la crise à 31,8 % plus de chance d'avoir des dettes de prêts bancaires après la crise.

En ce qui a trait aux dettes de prêts bancaires, les dossiers de proposition affichent un contraste tout à fait remarquable par rapport aux dossiers de faillite. Par exemple, contrairement aux débiteurs faillis, les débiteurs qui ont déposé une proposition dans la région du Québec avaient plus de chance d'avoir des dettes de prêts bancaires que ceux de la région de l'Ouest. De 32,4 % plus de chance pour l'ensemble des dossiers d'insolvabilité, ils sont passés à 46,4 % plus de chance pendant la crise d'avoir de telles dettes dans leur proposition que les débiteurs de la région de l'Ouest. Le même constat a aussi été fait pour les proposants de la région de l'Atlantique qui, globalement, avaient 48 % plus de chance, 63,7 % plus de chance pendant la crise et 44,8 % plus de chance d'avoir des dettes de prêts bancaires dans leur dossier de proposition que ceux de la région de l'Ouest. Quant aux débiteurs de la région de l'Ontario qui avaient globalement 43 % plus de chance, ils sont passés de 47,3 % plus de chance avant la crise à 37,1 % pendant la crise, et puis à 50 % plus de chance après la crise d'avoir des dettes de prêts bancaires que ceux de la région de l'Ouest.

Concernant la langue parlée, les proposants d'expression anglaise avaient globalement 63,8 % plus de chance que ceux d'expression française d'avoir des dettes de prêts bancaires. Ceux qui ont déposé une proposition pendant la crise avaient deux fois plus de chance, et ceux qui ont déposé un dossier de proposition pendant la crise avaient 93,2 % plus de chance d'avoir de telles dettes. Les débiteurs qui ont déclaré la mauvaise gestion financière comme cause de faillite quant à eux avaient 37, % plus de chance, tandis que ceux qui ont mentionné les dettes fiscales 56,6 % moins de chance d'avoir des dettes de prêts bancaires dans leur dossier de proposition avant la crise. Pendant et

après la crise, ces derniers avaient respectivement 67,4 % et 58,9 % moins de chance d'avoir de telles dettes dans leur dossier de proposition.

De plus, lorsqu'on regarde les sources de revenu du débiteur, on observe que très peu d'entre elles sont significativement liées à la possession de dettes de prêts bancaires. C'est le cas en particulier des proposant qui ont déclaré un revenu d'emploi et qui avaient 20,1 % plus de chance globalement et 28,7 % plus de chance après la crise d'avoir des dettes de prêts bancaires. Les débiteurs qui ont déclaré un revenu d'assurance-emploi avaient 39,9 % plus de chance, globalement, et 40,9 % plus de chance, pendant la crise, tandis que les débiteurs qui ont déclaré un revenu de travail autonome avaient globalement 20,6 % plus de chance d'avoir de telles dettes. Pour ce qui est des proposant qui ont déclaré un revenu d'aide sociale, ils avaient 66,9 % moins de chance d'avoir des dettes de prêts bancaires avant la crise.

#### **4.1.3 Les caractéristiques sociodémographiques et les raisons d'insolvabilité associées à la possession de dettes de cartes de crédit des banques**

Comme on pouvait s'y attendre, certaines variables étaient positivement liées et d'autres étaient négativement liées à la possession de dettes de cartes de crédit des banques dans les dossiers d'insolvabilité. Parmi les variables qui étaient positivement liées à la possession de dettes de cartes de crédit des banques, nous avons : l'âge, le sexe et la cause d'insolvabilité. Pour les variables qui étaient négativement liées à la possession de dettes de cartes de crédit, nous avons : le quintile de revenu du quartier de résidence du débiteur insolvable, le nombre de dépendants de moins de 18 ans, le milieu de résidence, le fait d'avoir déjà été en faillite et le fait d'avoir déjà été insolvable.

Par exemple, les femmes qui ont déposé un dossier de faillite avaient globalement 17,9 % plus de chance que les hommes d'avoir des dettes de cartes de crédit. Les débiteurs

faillis qui étaient mariés avaient 21,7 % plus de chance que ceux qui étaient célibataires, tandis que les débiteurs qui résidaient dans la région du Québec avaient 37,9 % plus de chance que ceux de la région de l'Ouest, et ceux du tercile de la population née à l'étranger le plus élevé avaient 48,1 % plus de chance que ceux du tercile de la population née à l'étranger intermédiaire d'avoir de telles dettes. Au niveau des causes d'insolvabilité, les débiteurs faillis qui ont mentionné la mauvaise gestion financière avaient 20,4 % plus de chance, ceux qui ont mentionné la perte de revenu avaient 27,7 % plus de chance, l'échec en affaire : 26,4 % plus de chance, jeu de hasard : 73,7 % plus de chance, séparation/divorce : 23 % plus de chance et raisons médicales : 7,7 % plus de chance d'avoir des dettes de cartes de crédit. De même, les débiteurs faillis qui ont déclaré un revenu de pension ou d'annuité avaient 12,9 % plus de chance et ceux qui ont déclaré un revenu de travail autonome avaient 12,1 % plus de chance d'avoir de telles dettes.

De plus, les débiteurs du tercile de la population née à l'étranger le plus faible avaient globalement 24,1 % moins de chance que ceux du tercile de la population née à l'étranger intermédiaire d'avoir des dettes de cartes de crédit dans leur dossier de faillite. Alors que ceux du quintile de revenu le plus faible avaient 15,6 % moins de chance que ceux du quintile du revenu intermédiaire, ceux vivant en milieu rural avaient 11,4 % moins de chance d'avoir de telles dettes dans leurs dossiers de faillite.

Dans le même sens, les débiteurs qui ont déjà été en faillite avaient 37,7 % moins de chance que ceux qui ne l'ont jamais été. Ceux qui ont déjà été insolubles avaient 22,6 % moins de chance d'avoir des dettes de cartes de crédit, tandis que ceux qui disent avoir été en faillite pour les raisons suivantes : dépendance (autre que jeux de hasard), dettes fiscales, dettes d'études et poursuites judiciaires avaient respectivement 32,7 %; 66,3 %; 34,4 % et 22,9 % moins de chance d'avoir des dettes de cartes de crédit. Quant aux débiteurs qui ont déclaré un revenu d'aide sociale ou des dépenses de

consommation du tabac, ils avaient respectivement 15,2 % et 26,3 % moins de chance d'avoir de telles dettes dans leur dossier de faillite.

Toutefois, bien que la même tendance demeure au cours des différentes périodes, des variations significatives ont été observées au niveau des différentes caractéristiques sociodémographiques et géographiques. Par exemple, les débiteurs de sexe féminin qui avaient 25,7 % plus de chance que ceux du sexe masculin d'avoir des dettes de carte de crédit des banques dans leurs dossiers de faillite avant la crise, en ont eu juste 13,5 % pendant et 15,6 % après la crise. Les débiteurs mariés pour leur part passent de 36,1 % plus de chance avant la crise à seulement 21,3 % plus de chance pendant la crise d'avoir de telles dettes que ceux qui étaient célibataires, tandis que ceux qui étaient divorcés avaient 22 % plus de chance pendant la crise que les célibataires d'avoir des dettes de cartes de crédit des banques dans leur dossier de faillite). Au niveau régional, les débiteurs de la région du Québec passent de 2 fois plus de chance avant la crise à seulement 29 % plus de chance que les débiteurs de la région de l'Ouest d'avoir des dettes de cartes de crédit des banques dans leur dossier de faillite pendant la crise. De même, alors que les débiteurs faillis du tercile de la population née à l'étranger le plus faible passent de 20 % moins de chance avant la crise à 22,3 % moins de chance pendant la crise à 21,8 % moins de chance que ceux du tercile de la population née à l'étranger intermédiaire d'avoir des dettes de cartes de crédit des banques dans leur dossier de faillite, ceux du tercile de la population née à l'étranger le plus élevé avaient respectivement 79,9 %; 34,4 % et 44,1 % plus de chance d'avoir de telles dettes.

Pour ce qui est des mouvements observés dans les causes d'insolvabilité déclarées au cours des différentes périodes, ceux qui ont mentionné « mauvaise gestion financière » passent de 26 % plus de chance avant à 22,7 % plus de chance pendant la crise d'avoir des dettes de cartes de crédit des banques dans leur dossier de faillite. Ceux qui ont mentionné « perte de revenu » vont de 22,9 % plus de chance avant la crise à 25,2 % plus de chance pendant la crise puis à 36,2 % plus de chance d'avoir de telles dettes

après la crise. Alors que les jeux de hasard correspondent à 2,6 fois plus de chance avant et 42,8 % plus de chance pendant la crise d'avoir des dettes de cartes de crédit des banques, ceux qui ont mentionné la dépendance (autre que jeux de hasard) avaient à 40,2 % moins de chance d'avoir de telles dettes dans leurs dossiers de faillite.

Au niveau des propositions, les proposants de la région du Québec avaient globalement 41,7 % plus de chance et ceux de la région de l'Ontario avaient 21,1 % plus de chance d'avoir des dettes de cartes de crédit des banques dans leur dossier que ceux de la région de l'Ouest. Pour leur part, les proposants de la région de l'Atlantique étaient 53,1 % plus susceptibles d'avoir des dettes de cartes de crédit des banques dans leurs dossiers que ceux de la région de l'Ouest. Alors que les proposants du tercile de la population née à l'étranger le plus faible avaient 25,8 % moins de chance d'avoir des dettes de cartes de crédit des banques que ceux du tercile de la population née à l'étranger intermédiaire pendant la crise, ceux vivant en milieu rural étaient 17,9 % moins susceptibles globalement, et 33 % moins susceptibles avant la crise d'avoir de telles dettes que ceux vivant en milieu rural.

Au niveau des causes d'insolvabilité, les proposants qui ont mentionné la mauvaise gestion financière étaient 18,9 % plus susceptibles globalement, et 41,7 % plus susceptibles avant la crise, d'avoir des dettes de cartes de crédit des banques, tandis que ceux qui l'ont été en raison de perte de revenu étaient respectivement 24,7 % et 35,5 % plus susceptibles d'avoir de telles dettes. Quant à ceux qui mentionnent avoir été insolubles en raison de dettes fiscales, ils avaient globalement 72,5 % moins de chance d'avoir de telles dettes. Les débiteurs qui ont déclaré avoir été en faillite en raison d'une proposition rejetée ou non-complétée sont passés de 52 % plus de chance globalement d'avoir des dettes de carte de crédit à 81 % plus de chance pendant la crise, puis à 75,9 % plus de chance d'avoir de telles dettes après la crise. Par ailleurs, le fait d'avoir eu une faillite antérieure réduit la chance d'avoir des dettes de cartes de crédit de 42,8 % globalement et de 61,4 % après la crise.



En termes de source de revenu, seul le revenu d'aide sociale affectait significativement (54,3 % moins de chance avant la crise) la chance pour les proposants d'avoir des dettes de cartes de crédit des banques.

#### **4.1.4 Les caractéristiques sociodémographiques et les raisons d'insolvabilité associées à la possession de dettes de cartes de crédit émises par les compagnies de financement**

Dans l'ensemble, les seules caractéristiques qui étaient négativement liées à la possession de dettes de cartes de crédit émises par les compagnies de financement dans les dossiers de faillite étaient la possession de dettes fiscales (47,8 % moins de chance), les poursuites judiciaires (15,1 % moins de chance) et la possession de dettes d'études (30,8 % moins de chance).

Tandis que les débiteurs de la région de l'Atlantique avaient 28,4 % et ceux de la région de l'Ontario avaient 36,2 % plus de chance d'avoir des dettes de cartes de crédit émises par les compagnies de financement dans leur dossier de faillite, ceux du Québec avaient 20,4 % moins de chance d'avoir de telles dettes. Avant, pendant et après la crise, les débiteurs de la région de l'Ontario passent respectivement de 41,5 % à 37,7 % puis à 23,5 % plus de chance que ceux de la région de l'Ouest d'avoir des dettes de cartes de crédit des compagnies de financement dans leurs dossiers de faillite, tandis que ceux de la région de l'Atlantique 27,3 % à 30,1% puis à 28,6 % plus de chance que ces derniers d'avoir dettes de cette catégorie. Les débiteurs de la région du Québec, quant à eux, sont maintenus pendant les trois périodes à environ 20 % moins de chance que les débiteurs de l'Ouest dans leurs dossiers de faillite.

Du point de vue démographique, les femmes avaient, dans l'ensemble, 27,7 % plus de chance que les hommes d'avoir des dettes de carte de crédit émises par les compagnies de financement dans leur dossier de faillite, et les personnes mariées étaient 29 % plus susceptibles d'avoir de telles dettes que les personnes célibataires. Pour leur part, les

débiteurs dont l'anglais était la première langue officielle avaient globalement 24,6 % plus de chance, alors que ceux qui ont évoqué la mauvaise gestion comme cause principale d'insolvabilité avaient 24,1 % plus de chance d'avoir des dettes de cette nature dans leurs dossiers de faillite.

Avant, pendant et après la crise, les femmes avaient relativement le même degré de susceptibilité (environ 29 % plus de chance que les hommes) d'avoir des dettes de cartes de crédit émises par les compagnies de financement dans leurs dossiers de faillite. En considérant le rapport personnes mariées et célibataires, les personnes mariées passaient de 26,2 % avant à 30,5 % pendant puis à 25,6 % plus de chance que les célibataires d'avoir des dettes de cette catégorie. Les débiteurs faillis dont l'anglais était la première langue officielle quant à eux sont passés de 28,1 % plus de chance pendant la crise à 39,8 % plus de chance après la crise d'avoir des dettes de cartes de crédit des compagnies de financement dans leur dossier. Le tercile d'immigration, le quintile de revenu, la monoparentalité, la ruralité n'avaient, à aucune période, un impact significatif sur la possession de dettes de cartes de crédit des compagnies de financement.

Pour ce qui est des causes d'insolvabilité, globalement, les débiteurs faillis qui ont mentionné la « mauvaise gestion financière » comme cause d'insolvabilité étaient 24,1 % plus susceptibles d'avoir des dettes de cartes de crédit des compagnies de financement, alors que ceux qui ont mentionné la « perte de revenu » étaient 12,8 % plus susceptibles d'avoir des dettes de cette catégorie. Quant à ceux qui ont mentionné « proposition rejetée ou non complétée » ils étaient 23,8 % plus susceptibles d'avoir des dettes de cartes de crédit des compagnies de financement. Avant, pendant et après la crise, les débiteurs faillis qui avaient mentionné la « mauvaise gestion financière » comme cause d'insolvabilité sont passés respectivement de 19 % plus de chance à 34 % plus de chance avant de tomber à 15,6 % plus de chance d'avoir des dettes de cartes de crédit des compagnies de financement. Tandis que ceux qui ont déclaré les « dettes

fiscales » comme cause d'insolvabilité avaient respectivement 54,5 %; 45,3 % et 41,3 % moins de chance avant, pendant et après la crise, d'avoir des dettes de cartes de crédit des compagnies de financement dans leurs dossiers de faillite, ceux qui ont mentionné la « perte de revenu » sont passés respectivement de 19,5 % à 11,1 % puis à 8,1 % plus de chance d'avoir des dettes de cette catégorie.

Au niveau des dossiers de proposition, nous n'avons pas observé des tendances identiques à celles observées dans les dossiers de faillite, mais nous en avons observé à des degrés différents. Par exemple, les femmes étaient 14,4 % plus susceptibles, globalement, et 25,2 % plus susceptibles, avant la crise, d'avoir des dettes de cartes de crédit émises par les compagnies de financement dans leur dossier de proposition que les hommes. Les proposants mariés et ceux en union libre avaient globalement et respectivement 36 % et 16,4 % plus de chance que les célibataires d'avoir de telles dettes, alors que ceux de la région de l'Ontario avaient 53,4 % plus de chance que ceux de la région de l'Ouest. De 62,3 % plus de chance avant la crise, les proposants ontariens sont passés à 67,2 % plus de chance pendant la crise, avant de tomber à 42 % plus de chance que ceux de la région de l'Ouest d'avoir des dettes de cartes de crédit émises par les compagnies de financement. Exception faite pour les proposants de la région du Québec qui, pendant la crise, avaient 31,2 % moins de chance que ceux de la région de l'Ouest d'avoir des dettes de cartes de crédit émises par les compagnies de financement, aucune autre différence régionale significative n'a été observée par rapport à la région de l'Ouest dans la possession de telles dettes.

S'agissant des causes d'insolvabilité, l'observation la plus spectaculaire a été faite pour les débiteurs qui ont cité proposition rejetée ou non complétée comme cause d'insolvabilité. Tandis que ceux-ci étaient plus susceptibles d'avoir des dettes de carte de crédit émises par les compagnies de financement dans leur dossier de faillite, ils sont moins susceptibles d'avoir de telles dettes dans leur dossier de proposition et ce, par une grande proportion. En fait, les proposants qui ont mentionné proposition rejetée ou

non complétée comme cause d'insolvabilité avaient globalement 43,1 % moins de chance d'avoir ces dettes de cartes de crédit. Avant la crise, ils avaient 51,7 % moins de chance avant de se situer à environ 40 % moins de chance pendant et après la crise. Quant aux proposant qui ont déclaré les dettes fiscales comme cause d'insolvabilité, ils sont passés de 50,4 % moins de chance avant la crise à 54 % pendant la crise avant de bondir à 62,1 % moins de chance d'avoir des dettes de cartes de crédit émises par les compagnies de financement.

En ce qui concerne la source de revenu du proposant, alors que ceux qui ont déclaré un revenu d'emploi avaient 26,1 % de chance d'avoir des dettes de cartes de crédit émises par les compagnies de financement pendant la crise, ceux qui ont déclaré un revenu d'assurance-emploi avaient 38,1 % plus de chance et ceux qui avaient un revenu d'aide sociale avaient deux fois plus de chance d'avoir des dettes d'une telle catégorie. À la lumière des résultats obtenus pour cette catégorie de débiteurs pour les autres types de dettes, comme les cartes de crédit émises par les banques et les dettes de prêts bancaires, il va sans dire qu'en période de crise où il y a souvent beaucoup de restriction sur le crédit, les débiteurs qui ont recours à l'aide sociale ont plus de chance de se faire accorder une carte de crédit par une compagnie de financement que par toute autre institution de crédit.

#### **4.1.5 Les caractéristiques sociodémographiques et les raisons d'insolvabilité associées à la possession de dettes des autres compagnies de financement**

Les dettes détenues pour les autres compagnies de financement dérivent normalement de prêts accordés par des institutions autres que les banques. Dans cette catégorie sont placés les prêteurs à gages, les compagnies de prêt sur salaire, etc. Sont négativement liées à la possession de telles dettes les variables comme : l'âge, le sexe, les dettes

fiscales, les dettes d'études, la résidence dans la région du Québec et la consommation d'alcool.

Quelle que soit la période, les femmes avaient environ 22 % moins de chance que les hommes d'avoir des dettes des autres compagnies de financement dans leurs dossiers de faillite, tandis que les personnes veuves qui avaient 27,1 % plus de chance avant la crise, ont eu 22,8 % plus de chance pendant la crise et 44,9 % plus de chance après la crise d'avoir de telles dettes que les célibataires. Bien que les autres groupes aient plus de chance d'avoir des dettes des autres compagnies de financement que les célibataires, les personnes veuves constituaient le groupe le plus vulnérable. Car les débiteurs divorcés avaient 14,4 % plus de chance pendant la crise et 25,9 % plus de chance après la crise d'avoir de telles dettes que les célibataires, les personnes mariées avaient 15,8 % plus de chance avant la crise, 11,9 % plus de chance pendant la crise et 16,7 % plus de chance après la crise d'avoir des dettes de cette nature dans leurs dossiers de faillite que les célibataires. Les débiteurs monoparentaux, quant à eux, fluctuaient entre 22,2 % plus de chance avant la crise à 18,6 % plus de chance pendant la crise, puis à 29,3 % plus de chance après la crise d'avoir de telles dettes.

De même, tandis qu'il ne se dessine pas une tendance claire et précise sur la possession de dettes des autres compagnies de financement par rapport au quintile de revenu, les débiteurs faillis du tercile de la population née à l'étranger le plus faible avaient plus de chance (20,3 % avant la crise, 16,6 % pendant la crise et 18 % après la crise) que ceux du tercile de la population née à l'étranger intermédiaire de posséder des dettes de cette catégorie dans leur dossier de faillite. Pour leur part, les débiteurs résidant en milieu rural étaient relativement plus susceptibles que ceux vivant en milieu urbain (9,7 % avant la crise et 17,9 % pendant la crise) d'avoir des dettes des autres compagnies de financement dans leur dossier de faillite.

Pour ce qui est des débiteurs qui ont déclaré avoir déjà été insolvables dans leur vie, les chances d'avoir des dettes des autres compagnies de financement ont augmenté significativement au cours de la crise, passant de 29,2 % plus de chance avant la crise à 46 % plus de chance pendant la crise avant de tomber à 33,4 % plus de chance que ceux qui n'avaient jamais été insolvables. Globalement, ces débiteurs avaient 32,6 % plus de chance d'avoir des dettes des autres compagnies de financement que ceux qui n'avaient jamais été insolvables. En fait, cette situation peut sans doute s'expliquer par une plus grande difficulté pour les débiteurs qui ont déjà été insolvables d'avoir accès aux autres sources de crédit qui sont en général moins coûteuses et plus flexibles.

En ce qui concerne les causes d'insolvabilité, tandis que les débiteurs qui ont mentionné proposition rejetée ou non-complétée comme cause d'insolvabilité avaient 39,8 % plus de chance d'avoir des dettes des autres compagnies de financement dans leurs dossiers de faillite, ceux qui ont évoqué « échec en affaires » avaient 14,1 % plus de chance pendant la crise et 33 % après la crise. Les débiteurs qui étaient en faillite en raison de dettes fiscales avaient 50 % moins de chance d'avoir des dettes des autres compagnies de financement avant la crise, 32,7 % moins de chance pendant la crise et 33,4 % moins de chance après la crise, alors que ceux qui ont mentionné les dettes d'études sont passés de 23,8 % moins de chance avant la crise à 35,7 % moins de chance pendant la crise.

Du côté des sources de revenu, le revenu d'aide sociale réduit significativement les chances d'avoir des dettes des autres compagnies de financement. De 39 % moins de chance d'avoir des dettes de cette catégorie dans leurs dossiers de faillite, les débiteurs qui ont déclaré un revenu d'aide sociale sont passés à 31,4 % moins de chance pendant la crise pour continuer le glissement pour atteindre 28,7 % moins de chance d'avoir de telles dettes. Pour leur part, ceux qui ont déclaré un revenu d'emploi et un revenu d'assurance-emploi avaient respectivement 15 % et 21 % plus de chance d'avoir des

dettes des autres compagnies de financement avant la crise, 21,3 % et 28,8 % plus de chance pendant la crise et, 34 % et 27,6 % plus de chance après la crise.

Pour ce qui est des propositions, tandis que les femmes avaient 21,2 % moins de chance que les hommes d'avoir des dettes des autres compagnies de financement avant la crise, elles sont passées à 16,8 % moins de chance pendant la crise, puis à 17,4 % après la crise. Globalement, les femmes avaient 18,9 % moins de chance que les hommes d'avoir des dettes de cette catégorie dans leur dossier de proposition. Lorsqu'on regarde le statut matrimonial des débiteurs, seuls ceux qui étaient mariés avaient des différences significatives par rapport aux célibataires pendant la crise. En fait, si les proposants mariés avaient globalement 13 % moins de chance d'avoir des dettes des autres compagnies de financement dans leur dossier, pendant la crise ils avaient 19,1 % moins de chance d'avoir de telles dettes. Il s'agit en fait d'une situation inverse par rapport aux dossiers de faillite où ils avaient plus de chance que les célibataires d'avoir des dettes de cette catégorie.

Sur le plan régional, alors que les débiteurs de la région de l'Atlantique avaient globalement deux fois plus de chance que les débiteurs de l'Ouest d'avoir des dettes des autres compagnies de financement dans leur dossier de proposition, ceux de la région de l'Ontario en avaient 16,8 % tandis que ceux de la région du Québec avaient 23,5 % moins de chance. Avant la crise, les débiteurs de la région de l'Atlantique avaient 2,8 fois plus de chance que ceux de la région de l'Ouest d'avoir des dettes des autres compagnies de financement, avant de tomber à 85,4 % plus de chance pendant la crise pour remonter à 92 % plus de chance après la crise. Pour leur part, les débiteurs de la région de l'Ontario avaient 40,5 % plus de chance avant la crise d'avoir des dettes de cette catégorie que ceux de la région de l'Ouest. Aucune différence significative n'a été observée entre les débiteurs de la région de l'Ontario et ceux de la région du Québec pendant et après la crise pour les dettes des autres compagnies de financement. De leur côté, les débiteurs du tercile de la population née à l'étranger le plus faible avaient un

comportement complètement différent par rapport à ceux du tercile de la population née à l'étranger le plus élevé. Tandis que ceux du tercile de la population née à l'étranger le plus faible avaient globalement 16,1 % plus de chance d'avoir des dettes des autres compagnies de financement que ceux du tercile de la population née à l'étranger intermédiaire, ceux du tercile de la population née à l'étranger le plus élevé avaient 12,8 % moins de chance d'avoir de telles dettes que ceux du tercile de la population née à l'étranger intermédiaire. Avant et pendant la crise, les proposant du tercile de la population née à l'étranger le plus faible avaient respectivement 32,8 % et 26,3 % plus de chance d'avoir des dettes des autres compagnies de financement que ceux du tercile de la population née à l'étranger intermédiaire, alors qu'après la crise, ceux du tercile de la population née à l'étranger le plus élevé avaient 25,8 % moins de chance d'avoir de telles dettes que ceux du tercile de la population née à l'étranger intermédiaire.

Pendant la crise, les proposant qui avaient déjà été insolvable avaient 72,2 % plus de chance d'avoir des dettes des autres compagnies de financement que ceux qui ne l'avaient jamais été, et 54,5 % plus de chance dans l'ensemble. Au niveau des causes d'insolvabilité, les proposant qui ont déclaré avoir été insolvable en raison de dettes d'études sont passés de 36,7 % moins de chance pendant la crise à deux (2) fois plus de chance après la crise d'avoir des dettes des autres compagnies de financement. Pour leur part, ceux qui ont déclaré des dettes fiscales sont passés de 38,3 % moins de chance avant la crise à 52,5 % moins de chance pendant la crise d'avoir des dettes de cette catégorie.

Si le revenu des proposant avait un impact significatif mais faible sur la possession de dettes des autres compagnies de financement, la source de revenu déclarée par le proposant peut avoir un impact à la fois important et significatif. C'est le cas des débiteurs qui ont déclaré un revenu d'emploi ou un revenu d'assurance-emploi et qui avaient globalement et respectivement 38,3 % et 43,1 % plus de chance d'avoir des



dettes des autres compagnies de financement que les autres sources de revenu. Avant la crise, ceux qui ont déclaré un revenu d'emploi avaient 50,2 % plus de chance, pour passer à 41,3 % plus de chance avant de tomber à seulement 25,2 % plus de chance d'avoir de telles dettes dans leur dossier de proposition. Quant aux proposant qui avaient déclaré un revenu d'assurance-emploi, ils sont passés de 40,5 % plus de chance pendant la crise à 45,5 % plus de chance après la crise d'avoir de telles dettes, tandis que ceux qui avaient déclaré un revenu de pension alimentaire étaient 45,4 % plus susceptibles d'avoir des dettes de cette catégorie après la crise.

#### **4.1.6 Les caractéristiques sociodémographiques et les raisons d'insolvabilité associées à la possession de dettes fiscales**

Les dettes fiscales constituent une question si préoccupante dans les dossiers d'insolvabilité que le législateur y consacre une section entière dans la LFI. Le premier paragraphe de l'article 172.1 de la LFI stipule que :

*« Dans le cas d'un failli qui a une dette fiscale impayée d'un montant de deux cent mille dollars ou plus représentant soixante-quinze pour cent ou plus de la totalité des réclamations non garanties prouvées, l'audition de la demande de libération ne peut pas se tenir avant l'expiration :*

- a) *S'il fait faillite pour la première fois sous le régime du droit canadien ou de tout autre pays prescrit :*
  - i) *Des neuf mois suivant la date de la faillite si, pendant ces neuf mois, il n'a pas été tenu de faire des versements à l'actif de la faillite au titre de l'article 68,*
  - ii) *Des vingt-et-un mois suivant la date de la faillite dans les autres cas;*
- b) *S'il a déjà fait faillite une fois sous le régime du droit canadien ou de tout autre pays prescrit :*

- i) *Des vingt-quatre mois suivant la date de la faillite si, pendant ces vingt-quatre mois, il n'a pas été tenu de faire des versements à l'actif de la faillite au titre de l'article 68,*
- ii) *Des trente-six mois suivant la date de la faillite, dans les autres cas;*
- c) *Dans les autres cas, des trente-six mois suivant la date de la faillite. »*

D'abord, lorsqu'on regarde les différences régionales, on constate que les débiteurs de la région du Québec sont les plus susceptibles à avoir des dettes fiscales dans leurs dossiers d'insolvabilité que ceux des autres régions, tandis que ceux de la région de l'Ontario sont les moins susceptibles d'en avoir, et ce à n'importe quelle période. Par exemple, lorsque comparés aux débiteurs de la région de l'Ouest, les débiteurs de la région du Québec avaient globalement 2,2 fois plus de chance d'avoir des dettes fiscales; ceux de la région de l'Atlantique en avaient seulement 16,3 %, et ceux de la région de l'Ontario avaient 14,5 % moins de chance d'avoir de telles dettes dans leur dossier de faillite. La même tendance a demeuré aussi bien avant que pendant et après la crise. Au cours de ces trois périodes, les débiteurs faillis de la région du Québec avaient respectivement 2,6 fois, 2,3 fois et 82,4 % plus de chance d'avoir des dettes fiscales que ceux de la région de l'Ouest. Pendant la crise, les débiteurs faillis de la région de l'Atlantique avaient 18,9 % plus de chance, alors que ceux de la région de l'Ontario avaient 19,8 % moins de chance avant la crise et 17 % moins de chance d'avoir des dettes fiscales que ceux de la région de l'Ouest. De plus, les débiteurs faillis vivant en milieu rural avaient moins de chance (13,1 %, 9,4 % et 14,1 %, respectivement avant, pendant et après la crise) que ceux vivant en milieu urbain. Tandis que les débiteurs faillis du tercile de la population née à l'étranger le plus faible avaient globalement 11,5 % plus de chance d'avoir des dettes fiscales que ceux du tercile de la population née à l'étranger intermédiaire, ceux du tercile de la population née à l'étranger le plus élevé avaient 12,9 % moins de chance d'avoir ce type de dettes par rapport à ces derniers. Avant, pendant et après la crise, le constat n'est pas très

différent pour ces débiteurs qui ont maintenu des écarts relativement stables et cohérents pour chacune des périodes analysées.

De plus, les débiteurs faillis qui avaient déjà été insolvable et ceux qui avaient exploité une entreprise peu avant leur faillite avaient plus de chance d'avoir des dettes envers le fisc que ceux qui ne l'avaient jamais été ou fait. En fait, ceux qui avaient déjà été insolvable avaient globalement 29,4 % plus de chance d'avoir de telles dettes, 37,7 % plus de chance pendant la crise et 33,7 % plus de chance après la crise, alors que ceux qui avaient possédé une entreprise avaient en moyenne 3,4 fois plus de chance d'avoir des telles dettes sur toutes les périodes. En ce qui concerne les causes d'insolvabilité, les débiteurs qui disent avoir été en faillite en raison d'un échec en affaire avaient 26,5 % plus de chance de posséder des dettes fiscales avant la crise, 38,4 % plus de chance pendant la crise et 22,5 % après la crise. Il reste à savoir si la relation entre les dettes fiscales et l'échec en affaire étaient à sens unique ou à double sens.

Pour ce qui est des sources de revenu, la seule à être positivement liée à la possession de dettes fiscales dans les dossiers de faillite est celle de travailleur autonome qui a progressé de 37,4 % plus de chance avant la crise à 43,2 % pendant la crise puis à 51,2 % plus de chance après la crise. Les débiteurs qui avaient déclaré un revenu d'aide sociale, un revenu de pension ou d'annuité, ou un revenu de pension alimentaire avaient moins de chance d'avoir des dettes envers le fisc, tandis que ceux qui consommaient l'alcool ou le tabac en avaient plus. Quant aux débiteurs qui ont mentionné avoir fait des dons dans les douze mois ayant précédé leur faillite, ils étaient moins susceptibles de posséder des dettes fiscales que ceux qui n'en avaient pas faits.

Du côté des propositions, encore une fois les femmes avaient moins de chance d'avoir des dettes fiscales que les hommes et, comparativement aux débiteurs de la région de l'Ouest, les débiteurs de l'Ontario avaient moins de chance d'avoir de telles dettes, tandis que ceux de la région du Québec en avaient plus. Cependant, si les proposantes

de la région de l'Ontario avaient relativement le même niveau de chance d'avoir des dettes fiscales dans leur dossier de faillite que dans leurs dossiers de proposition, celles du Québec ont vu leur chance d'avoir de telles dettes augmentées significativement en comparaison aux dossiers de faillite. Avant la crise, les proposant de la région du Québec avaient 3,9 fois plus de chance de posséder des dettes fiscales que ceux de la région de l'Ouest, avant de tomber à 3,3 fois plus de chance pendant la crise, pour atteindre 3,1 fois plus de chance après la crise. Un mouvement identique, mais inverse a été observé pour les proposant qui opéraient une entreprise peu avant leur insolvabilité et qui, cette fois, sont passés de 2,4 fois plus de chance d'avoir des dettes fiscales que ceux qui n'avaient pas d'entreprise avant la crise, à 2,2 fois plus de chance pendant la crise, puis à 2 fois plus de chance après la crise.

En outre, en termes de sources de revenu, alors que le revenu de pension ou d'annuité et celui d'aide sociale étaient négativement liés à la possession de dettes fiscales dans les dossiers de faillite, ils sont positivement liés à la possession de ce type de dettes dans les dossiers de proposition. En fait, les proposant qui ont déclaré un revenu de pension ou d'annuité avaient, globalement, 24,3 % plus de chance d'avoir des dettes fiscales contre 60,2 % plus de chance avant la crise. Pour leur part, les débiteurs qui ont déclaré un revenu d'aide sociale avaient globalement 40,2 % plus de chance d'avoir des dettes fiscales et 2,7 fois plus de chance de posséder de telles dettes avant la crise. Il s'agit dans les deux cas d'un résultat inattendu puisqu'à première vue, le lien entre ces deux sources de revenu et les dettes fiscales n'est pas tout à fait clair pour les dossiers de proposition.

#### **4.1.7 Les caractéristiques sociodémographiques et les raisons d'insolvabilité associées à la possession d'espèces en main**

Il n'est pas rare, dans les dossiers d'insolvabilité, que des personnes insolvable se présentent au bureau du SAI avec de l'argent comptant. Ne sachant pas nécessairement

à quoi s'attendre, certains s'arrangent pour avoir un peu d'argent en main afin de couvrir en partie les dépenses éventuelles associées à la liquidation de leurs dettes. Si cet argent peut, dans certains cas, être saisissable<sup>57</sup> dans le cas d'une faillite, comme tout autre actif, il ne l'est jamais dans les dossiers de proposition. Bref, la possession d'un tel actif dans les dossiers de faillite peut varier significativement d'une région à l'autre, et ce en raison des différences dans les lois provinciales qui régissent son traitement en matière de faillite.

Au niveau régional, les débiteurs de la région du Québec avaient largement plus de chance d'avoir de l'espèce en main que n'importe quelle autre région du pays. Par exemple, globalement, ils étaient 5,9 fois plus susceptibles d'avoir des espèces en main dans leur dossier de faillite que ceux de la région de l'Ouest ; un niveau qui est demeuré inchangé pour les périodes avant et après la crise. Cependant, pendant la crise, les débiteurs de la région du Québec avaient seulement 2,9 fois plus de chance d'avoir le même type d'actif que ceux de la région de l'Ouest. Du côté des débiteurs de la région de l'Atlantique, ils avaient 37,3 % plus de chance d'avoir des espèces en main avant la crise, ils ont eu 34,7 % moins de chance pendant la crise et 59,8 % moins de chance après la crise. Pour leur part, les débiteurs de la région de l'Ontario avaient 49,9 % moins de chance d'avoir de tels actifs que ceux de la région de l'Ouest avant la crise, 63,5 % plus de chance pendant la crise et 72,8 % plus de chance après la crise. De même, tandis que les débiteurs faillis vivant en milieu rural avaient moins de chance (globalement 18,6 % moins de chance) de posséder des espèces en main que ceux vivant en milieu rural, ceux des terciles de la population née à l'étranger le plus faible et le plus élevé avaient moins de chance (respectivement 31 % et 17,8 % moins de chance) d'avoir un tel actif que ceux du tercile de la population née à l'étranger intermédiaire. Ces résultats qui sont identiques sur toutes les périodes sont plutôt contraires à toute attente dans la mesure où la plus ou moins forte présence

---

<sup>57</sup> Voir les Lois provinciales pour connaître les conditions sous lesquelles une somme d'argent est insaisissable.

d'immigrants sur un territoire ne semble pas être la cause principale expliquant cette tendance.

De plus, si le statut matrimonial n'a pas ou presque pas d'impacts significatifs sur la possession d'espèces en main, l'effet de la langue parlée est tout à fait indiscutable. Par exemple, les débiteurs dont l'anglais était la première langue officielle avaient plus de chance (globalement 59,6 % plus de chance) d'avoir des espèces en main dans leur dossier de faillite que ceux d'expression française. De 50,4 % plus de chance avant la crise, ils sont passés à 59,3 % plus de chance pendant la crise avant d'atteindre 69,4 % plus de chance après la crise. De même, tandis que les débiteurs qui avaient déjà été en faillite au moment de leur cession avaient plus de chance (globalement 67,7 %) d'avoir des espèces en main que ceux qui ne l'avaient jamais été, ceux qui avaient déjà été insolubles avaient moins de chance (globalement 36,7 %) d'avoir un tel actif dans leur dossier de faillite. Avant, pendant et après la crise, ceux qui avaient déjà été en faillite avaient 61 %; 69,8 % et 59,1 % plus de chance de posséder des espèces en main et ceux qui avaient déjà été insolubles avaient 32,8 %; 34,5 % et 40,8 % moins de chance d'avoir un tel actif dans leur dossier que ceux qui ne l'avaient jamais été.

S'agissant des causes d'insolvabilité évoquées par les faillis, toutes les causes qui ont un impact significatif étaient positivement liées à la probabilité d'avoir des espèces en main dans les dossiers de faillite. Par exemple, globalement, les débiteurs qui ont mentionné la mauvaise gestion financière avaient 18,3 % plus de chance, ceux qui ont mentionné la perte de revenu avaient 15,6 % plus de chance, raisons médicales : 22,3 % plus de chance, jeux de hasard : 33,5 % plus de chance, dépendance (autre que jeux de hasard) : 85,1 % plus de chance et poursuites judiciaires : 26,8 % plus de chance. Les sources de revenu des débiteurs n'étaient pas ou presque pas significativement liées à la possession d'espèces en main dans les dossiers d'insolvabilité, alors que la consommation d'alcool y était négativement liée (globalement 12,1 % moins de chance) et la consommation du tabac positivement liée (globalement 25,8 % plus de

chance). Avant, pendant et après la crise, les faillis qui avaient déclaré des dépenses de consommation d'alcool avaient respectivement 17 %; 16,9 % et 63,1 % plus de chance de posséder des espèces en main, et ceux qui avaient déclaré des dépenses de consommation de tabac avaient respectivement 10 %; 15,3 % et 15,4 % moins de chance d'avoir un tel actif dans leur dossier.

Pour les débiteurs qui ont déposé une proposition, les tendances sur la possession d'espèces en main étaient relativement identiques, sinon parfois plus prononcées que dans les dossiers de faillite. Par exemple, les proposant de la région du Québec avaient 2,6 fois plus de chance d'avoir des espèces en main que ceux de la région de l'Ouest avant la crise, 5,5 fois plus de chance pendant la crise et 8,8 fois plus de chance après la crise. Globalement, ils en avaient 4,6 fois plus. Ceux de la région de l'Atlantique, par contre, passent de 36,8 % moins de chance que ceux de la région de l'Ouest d'avoir des espèces en main avant la crise à 49,5 % moins de chance pendant la crise, avant d'atteindre 94,3 % moins de chance après la crise. Les proposant de la région de l'Ontario quant à eux avaient, pour leur part, 42,2 % moins de chance avant la crise, 67,6 % moins de chance pendant la crise et 64,3 % moins de chance après la crise d'avoir des espèces en main que ceux de la région de l'Ouest.

Tandis que les proposant vivant en milieu rural avaient globalement 31,3 % moins de chance d'avoir des espèces en main au moment du dépôt de leur proposition que ceux vivant en milieu urbain, les débiteurs dont l'anglais est la première langue officielle avaient 2,3 fois plus de chance d'avoir un tel actif que ceux dont le français est la première langue officielle. Les débiteurs dont l'anglais est la première langue officielle étaient 3,5 fois plus susceptibles d'avoir des espèces en main pendant la crise et 3 fois plus susceptibles d'avoir le même type d'actif après la crise. Dans le même ordre d'idée, alors que les proposant qui avaient déjà été en faillite avaient globalement 96,1 % plus de chance d'avoir des espèces en main au moment du dépôt de leurs dossiers que ceux qui ne l'avaient jamais été, ceux qui avaient déjà été insolubles avaient 55

% moins de chance de posséder un tel actif que ceux qui ne l'avaient jamais été. Pendant la crise, l'écart entre ces deux groupes, quant à la possession d'espèce en main, s'est amplifié où ceux qui avaient déjà été en faillite avaient 2,5 fois plus de chance de posséder un tel actif et ceux qui avaient déjà été insolubles avaient 60,5 % moins de chance de posséder un tel actif que ceux qui ne l'ont jamais été.

Du point de vue des causes d'insolvabilité évoquées, « mauvaise gestion financière » et « échec en affaires » étaient globalement et positivement liées à la possession d'espèces en main (respectivement 21 % et 27,5 % plus de chance), là où « proposition rejetée ou non-complétée » était globalement et négativement liée à la possession d'un tel actif (71,2 % moins de chance).

Les sources de revenu des débiteurs qui ont déposé une proposition n'avaient pas ou presque pas d'effet sur la probabilité de posséder des espèces en main sur l'ensemble des périodes analysées.

#### **4.1.8 Les caractéristiques sociodémographiques et les raisons d'insolvabilité associées à la possession d'effets personnels**

Pour les dossiers de faillite, la possession d'effets personnels était négativement liée à l'âge, à la résidence dans la région de l'Atlantique ou du Québec, à la résidence dans le tercile de la population née à l'étranger le plus faible, à la résidence dans le quintile de revenu le plus faible et dans un milieu rural. De même, la possession d'effets personnels dans les dossiers de faillite était positivement liée au statut matrimonial, à la résidence en Ontario, à la résidence dans le tercile de la population née à l'étranger le plus élevé, à la première langue officielle, à la possession d'une entreprise peu avant la faillite, à la cause d'insolvabilité, à la consommation d'alcool ou du tabac.

Par exemple, les débiteurs divorcés avaient globalement 21,5 % plus de chance d'avoir des effets personnels dans leur dossier de faillite que les célibataires. Les mariés en



avaient 10 %, les séparés, 12,4 % et les veufs, 19,4 %. Les débiteurs dont l'anglais était la première langue officielle avaient globalement 2,2 fois plus de chance d'avoir des effets personnels dans leur dossier de faillite que ceux dont le français était la première langue officielle, et ceux qui possédaient une entreprise peu avant leur faillite avaient 20,6 % plus de chance de posséder un tel actif. Ces débiteurs dont l'anglais était la première langue officielle avaient 60,6 % plus de chance avant la crise d'avoir des effets personnels dans leurs dossiers de faillite, 2,4 fois plus de chance pendant la crise et 2,7 fois plus de chance après la crise que ceux dont le français était la première langue officielle. Lorsque la cause de l'insolvabilité était la perte de revenu, le débiteur avait dans l'ensemble 14,4 % plus de chance d'avoir des effets personnels dans leur dossier de faillite, et dans le cas de poursuites judiciaires, les chances étaient globalement de 40,8 % plus élevées. Dans le même sens, ceux qui ont déclaré des dépenses de consommation d'alcool avaient globalement 38,7 % plus de chance de posséder un tel actif, alors que ceux qui ont déclaré des dépenses de consommation du tabac n'en avaient que 11,9 %.

Par ailleurs, tandis que les débiteurs de la région de l'Ontario avaient globalement 2,1 fois plus de chance d'avoir des effets personnels dans leurs dossiers de faillite que ceux de la région de l'Ouest, ceux de la région de l'Atlantique avaient 91,4 % moins de chance et ceux de la région du Québec avaient 94,9 % moins de chance de posséder un tel actif que ceux de la région de l'Ouest. Avant, pendant et après la crise, les chances d'avoir un tel actif pour les débiteurs de ces régions par rapport à ceux de la région de l'Ouest demeurent stables à environ 2,2 fois plus de chance pour les débiteurs de la région de l'Ontario, 91 % moins de chance pour les débiteurs de l'Atlantique et 95 % moins de chance pour les débiteurs de la région du Québec. Dans le même sens, alors que les débiteurs du tercile de la population née à l'étranger le plus faible avaient globalement 18,5 % moins de chance de posséder des effets personnels dans leurs dossiers de faillite, ceux du tercile de la population née à l'étranger le plus élevé avaient 23,7 % plus de chance de posséder un tel actif dans leurs dossiers de faillite que ceux

du tercile de la population née à l'étranger intermédiaire. Les débiteurs du tercile de la population née à l'étranger sont passés de 26,2 % moins de chance de posséder des effets personnels dans leurs dossiers de faillite avant la crise, à 13,2 % moins de chance pendant la crise, puis à 16,1 % moins de chance après la crise que ceux du tercile de la population née à l'étranger intermédiaire.

Au niveau des dossiers de proposition, les observations ne sont pas très différentes. Les débiteurs de la région de l'Ontario avaient respectivement 2,7; 2,1 et 2,2 fois plus de chance avant, pendant et après la crise de déclarer des effets personnels dans leur dossier de proposition que ceux de la région de l'Ouest. Pour ceux de la région du Québec, ils se situaient à 94,9 % moins de chance avant et pendant la crise et à 92,9 % moins de chance que ceux de la région de l'Ouest après la crise de déclarer un tel actif dans leur dossier de proposition. Ceux de la région de l'Atlantique, pour leur part, sont passés de 92,8 % moins de chance avant la crise à 91,6 % moins de chance pendant la crise, pour tomber à 88,8 % moins de chance après la crise de déclarer des effets personnels dans leur dossier de proposition que ceux de la région de l'Ouest.

Toujours dans les propositions, la première langue officielle du débiteur demeure un motif qui explique les chances de posséder ou non des effets personnels. Par exemple, globalement, les débiteurs dont l'anglais était la première langue officielle avaient 2,5 fois plus de chance de déclarer des effets personnels dans leur dossier de proposition que ceux dont la première langue officielle était le français. Pendant et après la crise, les débiteurs dont l'anglais était la première langue officielle avaient respectivement 2,3 et 4,3 fois plus de chance de déclarer des effets personnels dans leur proposition que ceux dont le français était la première langue officielle.

Du reste, certaines variables, comme la cause de l'insolvabilité (« dettes fiscales » : 36,7 % plus de chance et « raisons médicales » : 16,5 % plus de chance) étaient positivement liées à la possession d'effets personnels dans les propositions, tandis que

d'autres, comme la source de revenu (revenu de pension alimentaire : 25 % moins de chance ; revenu d'aide sociale : 36 % moins de chance) étaient négativement liées à la possession d'effets personnels dans les dossiers de proposition.

#### **4.1.9 Les caractéristiques sociodémographiques et les raisons d'insolvabilité associées à la possession des Valeurs de rachat assurance-vie, RÉER et assimilées (VRARA)**

Pour l'ensemble des dossiers de faillite, la province de résidence, la résidence en milieu rural, le fait d'avoir déjà été en faillite, le fait d'être en faillite en raison de dettes fiscales, le revenu de pension ou d'annuité, le revenu d'aide sociale et la consommation du tabac étaient négativement liés à la possession de VRARA. D'autres variables, comme : le sexe, le statut matrimonial, le revenu familial, la cause de l'insolvabilité, la possession d'un revenu d'emploi ou d'un revenu d'assurance-emploi, les dépenses de consommation d'alcool ou les exercices physiques étaient positivement liées à la possession de cet actif.

Par exemple, comparativement aux débiteurs vivant dans la région de l'Ouest, les débiteurs de la région de l'Atlantique avaient 23,1 % moins de chance de posséder des VRARA, ceux de la région du Québec avaient 28,4 % moins de chance et ceux de la région de l'Ontario avaient 8,8 % moins de chance. Dans le même sens, les débiteurs vivant en milieu rural avaient 13,6 % moins de chance que ceux vivant en milieu urbain de posséder des VRARA, et ceux du quintile de revenu le plus faible avaient 15,5 % moins de chance d'avoir un tel actif dans leur dossier de faillite.

Tandis que les débiteurs qui avaient déjà été en faillite avaient 33,8 % moins de chance d'avoir des VRARA que ceux qui ne l'avaient jamais été, ceux qui étaient en faillite en raison de dettes fiscales avaient 31,7 % moins de chance de posséder un tel actif. Les débiteurs qui avaient un revenu de pension ou d'annuité, pour leur part, avaient 33,5 %

moins de chance et ceux qui avaient un revenu d'aide sociale avaient 48,4 % moins de chance d'avoir un tel actif.

Par ailleurs, les femmes avaient 8,2 % plus de chance que les hommes de posséder des VRARA dans leur dossier, les débiteurs qui avaient des dépenses de consommation d'alcool avaient 10,1 % plus de chance et ceux qui avaient des dépenses de conditionnement physique avaient 12,4 % plus de chance d'avoir un tel actif. De même, les débiteurs qui ont déclaré avoir été en faillite en raison de perte de revenu avaient 7,2 % plus de chance d'avoir des VRARA, ceux qui ont mentionné « échec en affaires » avaient 15,8 % plus de chance, ceux qui ont évoqué « divorce/séparation » : 25,7 % plus de chance et ceux qui ont mentionné « assistance financière à autrui » avaient 18 % plus de chance de posséder des VRARA dans leur dossier de faillite. Dans le même ordre d'idée, les débiteurs qui ont déclaré un revenu d'emploi avaient 44,7 % plus de chance de posséder des VRARA dans leur dossier de faillite, alors que ceux qui ont déclaré un revenu d'assurance-emploi avaient 27,6 % plus de chance d'avoir des VRARA dans leur dossier de faillite.

Bien que la tendance demeure relativement stable en termes de possession de VRARA avant, pendant et après la crise de 2008-2009, le tableau est légèrement différent. Par exemple, pendant la crise, les débiteurs divorcés avaient 26,7 % plus de chance et ceux qui étaient veufs avaient 26,7 % moins de chance de posséder des VRARA dans leur dossier de faillite que ceux qui étaient célibataires.

De plus, tandis que les débiteurs de la région de l'Atlantique avaient respectivement 27,7 %; 15,7 % et 27,3 % moins de chance avant, pendant et après la crise d'avoir des VRARA dans leur dossier de faillite que ceux de la région de l'Ouest, ceux de la région du Québec avaient 31,9 % moins de chance avant la crise et 30,2 % moins de chance pendant la crise d'avoir un tel actif que ceux de cette région-là. Les débiteurs de la région de l'Ontario, pour leur part, avaient 14,8 % moins de chance après la crise

d'avoir des VRARA dans leur dossier que ceux de la région de l'Ouest. Au sujet de ceux vivant en milieu rural, ils ont maintenu sur l'ensemble des périodes environ 13 % moins de chance d'avoir des VRARA dans leur dossier de faillite que ceux vivant en milieu urbain, alors que ceux du quintile de revenu le plus faible avaient 15,5 % moins de chance avant la crise et 17,1 % moins de chance pendant la crise d'avoir un tel actif dans leur dossier de faillite.

Pendant la crise, le fait d'avoir déjà été en faillite a mené à 46,9 % moins de chance d'avoir des VRARA, tandis que le fait d'avoir déjà été insolvable a conduit à 30,1 % plus de chance d'avoir cet actif dans un dossier de faillite. De 21,4 % plus de chance d'avoir des VRARA dans leur dossier avant la crise, les débiteurs qui avaient mentionné « divorce/séparation » comme cause d'insolvabilité avaient 23,6 % plus de chance pendant la crise, pour passer à 38,9 % plus de chance après la crise. Il en est de même pour les débiteurs qui avaient déclaré les dettes fiscales comme cause d'insolvabilité. Ils sont passés de 38,6 % moins de chance avant la crise à 28 % moins de chance pendant la crise, puis à 27,5 % moins de chance d'avoir des VRARA dans leur dossier de faillite après la crise.

Pour ce qui est du revenu des débiteurs, la possession de VRARA varie significativement non seulement d'une source à l'autre, mais aussi d'une période à l'autre. Par exemple, les débiteurs qui ont déclaré un revenu d'emploi ont affiché 58,2 % plus de chance, avant la crise, d'avoir des VRARA dans leur dossier de faillite. Pendant la crise, ils sont tombés à 50 % plus de chance de posséder un tel actif, avant de glisser à seulement 22,7 % plus de chance après la crise. Ceux qui ont déclaré un revenu d'assurance-emploi sont passés de 30,1 % plus de chance avant la crise à 40,1 % plus de chance d'avoir des VRARA dans leur dossier de faillite pendant la crise. Pour leur part, les débiteurs qui ont déclaré un revenu de pension ou d'annuité avaient 34,7 % moins de chance avant la crise, 33,9 % moins de chance pendant la crise et 33,1 % moins de chance d'avoir des VRARA dans leur dossier de faillite après la crise.

Avant, pendant et après la crise, les débiteurs qui ont déclaré un revenu d'aide sociale, quant à eux, avaient respectivement 53,2 %; 44,8 % et 48,6 % moins de chance d'avoir des VRARA dans leur dossier de faillite.

Du côté des dossiers de proposition, les résultats par rapport à la possession de VRARA sont légèrement différents des dossiers de faillite. Par exemple, contrairement aux dossiers de faillite, la région de résidence du débiteur et le fait d'habiter en milieu urbain ou rural n'ont aucun impact significatif sur la possession de VRARA dans un dossier proposition. De plus, tandis que les femmes avaient globalement 15,4 % plus de chance que les hommes d'avoir des VRARA dans leur dossier de proposition, 13,4 % plus de chance pendant la crise et 15 % plus de chance après la crise, les débiteurs séparés avaient cette fois moins de chance que les célibataires d'avoir un tel actif (35 % moins de chance pendant la crise).

Sinon, les proposants qui ont déclaré le divorce ou la séparation comme cause d'insolvabilité avaient environ 42 % plus de chance d'avoir des VRARA dans leur dossier avant et après la crise, et ceux qui disent avoir été insolubles en raison de dettes d'études avaient 47,6 % plus de chance pendant la crise de posséder un tel actif. De 87,5 % plus de chance de posséder des VRARA dans leur proposition avant la crise, les proposants qui ont déclaré un revenu d'emploi sont tombés à 43,8 % plus de chance pendant la crise, avant de remonter à 65,2 % plus de chance d'avoir un tel actif après la crise. Quant aux proposants qui ont déclaré un revenu d'aide sociale, ils avaient 62,4 % moins de chance de posséder des VRARA pendant la crise, alors que ceux qui avaient un revenu de pension ou d'annuité sont passés de 34,1 % moins de chance avant la crise à 37,3 % moins de chance d'avoir cet actif après la crise.

#### **4.1.10 Les caractéristiques sociodémographiques et les raisons d'insolvabilité associées à la possession de maison**

Les maisons constituent, en valeur, l'actif le plus important dans les dossiers d'insolvabilité. Si leur traitement dans les dossiers de faillite diffère d'une province à l'autre, nous postulons dans cette thèse qu'elles peuvent être une source importante d'équité qui influe sur la décision des créanciers d'accepter ou de refuser une proposition. Nous supposons qu'en général un débiteur ne serait pas prêt à faire une proposition pour un montant qui serait supérieur à la valeur non-exempte de ses actifs s'il avait été en faillite. De même, les créanciers ne seraient pas prêts à accepter une proposition qui représente une faible fraction de la valeur non-exempte des actifs d'un débiteur. Dès lors, les maisons deviennent un élément intéressant dans le patrimoine des débiteurs insolubles.

En fait, les variables, comme : le sexe, la résidence dans la région du Québec, la résidence dans le tercile de la population née à l'étranger le plus élevé, la résidence dans le quintile de revenu le plus faible, la première langue officielle du débiteur, la cause d'insolvabilité, la source de revenu, la consommation du tabac ou de l'alcool sont négativement liées à la possession de maisons dans les dossiers de faillite.

Par exemple, tandis que globalement, les débiteurs de la région de l'Atlantique avaient 80,5 % plus de chance que ceux de la région de l'Ouest de posséder des maisons de leur dossier de faillite, et ceux de la région de l'Ontario avaient 20,7 % plus de chance d'avoir le même actif, les débiteurs de la région du Québec avaient 41,6 % moins de chance d'avoir un tel actif dans leur dossier de faillite. Avant la crise, les débiteurs de la région de l'Atlantique avaient 3,3 fois plus de chance d'avoir des maisons dans leurs dossiers de faillite, pour passer à 65,5 % pendant la crise avant de tomber à 31,9 % plus de chance que ceux de la région de l'Ouest d'avoir des maisons dans leur dossier de faillite après la crise. Les débiteurs de la région de l'Ontario qui avaient deux (2) fois

plus de chance que ceux de la région de l'Ouest d'avoir des maisons dans leur dossier de faillite avant la crise, sont tombés à 23,5 % plus de chance pendant la crise, avant de glisser à 20,2 % moins de chance après la crise. Quant aux débiteurs de la région du Québec, ils avaient 43,5 % moins de chance pendant la crise et 62,7 % moins de chance que ceux de la région de l'Ouest d'avoir une maison dans leur dossier de faillite.

Dans le même sens, alors que les débiteurs vivant dans le tercile de la population née à l'étranger le plus faible avaient globalement 53,5 % plus de chance de posséder des maisons que ceux du tercile de la population née à l'étranger intermédiaire, ceux du tercile de la population née à l'étranger le plus élevé avaient 27 % moins de chance. Partant de 58,2 % plus de chance d'avoir des maisons dans leur dossier de faillite que ceux du tercile de la population née à l'étranger intermédiaire avant la crise, les débiteurs du tercile de la population née à l'étranger le plus faible sont passés à 63 % plus de chance pendant la crise, avant de tomber à seulement 37 % plus de chance de posséder le même type d'actif après la crise. Dans le même temps, ceux du tercile de la population née à l'étranger le plus élevé sont allés de 23,5 % moins de chance que ceux du tercile de la population intermédiaire de posséder des maisons dans leur dossier de faillite avant la crise à 16,4 % moins de chance pendant la crise, puis à 48,1 % moins de chance d'avoir un tel actif après la crise.

Concernant, les débiteurs du quintile de revenu le plus faible, ils avaient globalement 14,6 % moins de chance que ceux du quintile de revenu intermédiaire de posséder une maison dans leur dossier de faillite, tandis que ceux du quintile de revenu élevé avaient 10,4 % plus de chance d'avoir un tel actif. Quant aux débiteurs vivant en milieu rural qui avaient globalement 80 % plus de chance d'avoir des maisons dans leur dossier de faillite que ceux vivant en milieu urbain, ils sont passés de 2,1 fois plus de chance d'avoir un tel actif dans leur dossier de faillite avant la crise, à 65,8 % plus de chance



pendant la crise pour rebondir à 80,6 % plus de chance d'avoir un tel actif dans leur dossier de faillite.

En outre, le statut matrimonial du débiteur semble avoir un impact important sur la possession de maison dans les dossiers de faillite. Par exemple, avant la crise, les débiteurs qui se sont déclarés « conjoints de fait » avaient 54,5 % plus de chance de posséder une maison dans leur dossier de faillite que ceux qui étaient célibataires ; ceux qui étaient mariés avaient 2,8 fois plus de chance et ceux qui étaient divorcés avaient 97,1 % plus de chance. Ils sont passés respectivement à 88,8 % plus de chance; 3,1 fois plus de chance et 2,1 fois plus de chance de posséder une maison pendant la crise, et puis à 64,1 % plus de chance, 2,6 fois plus de chance et 89 % plus de chance de posséder un tel actif que ceux qui étaient célibataires après la crise. Pour leur part, les débiteurs qui étaient veufs et ceux qui étaient divorcés avaient respectivement 80,8 % plus de chance et 45,8 % plus de chance de posséder une maison que ceux qui étaient célibataires pendant la crise. De leur côté, les débiteurs monoparentaux qui avaient globalement 26,4 % plus de chance de posséder une maison dans leur dossier de faillite, sont passés de 21,8 % plus de chance avant la crise à 33,5 % plus de chance d'avoir un tel actif dans leur dossier de faillite. Ceux dont l'anglais était la première langue officielle avaient globalement 22,6 % moins de chance que ceux dont le français était la première langue officielle d'avoir une maison, et 35,1 % moins de chance après la crise.

Pour leur part, les débiteurs qui possédaient une entreprise au cours des cinq années ayant précédé leur faillite étaient plus susceptibles d'avoir une maison que ceux qui n'en possédaient pas. Tandis que globalement ceux-là avaient 27,6 % plus de chance d'avoir une maison dans leur dossier de faillite, ils avaient 26,8 % plus de chance avant la crise et 40,8 % plus de chance pendant la crise.

Au niveau des causes de l'insolvabilité, les débiteurs qui ont déclaré avoir été en faillite en raison de « dettes d'études » étaient moins susceptibles de posséder une maison, alors que ceux qui étaient en faillite en raison d'un « divorce ou d'une séparation » étaient plus susceptibles de posséder un tel actif. Globalement, les premiers avaient 61,8 % moins de chance d'avoir une maison dans leur dossier de faillite, tandis que les derniers 50,3 % plus de chance d'avoir un tel actif. Les débiteurs qui ont été en faillite en raison de dettes d'études sont passés de 57,8 % moins de chance avant la crise à 62,2 % moins de chance pendant la crise, avant d'atteindre 64 % moins de chance d'avoir une maison dans leur dossier de faillite après la crise. Les débiteurs qui avaient déclaré la séparation ou le divorce comme cause d'insolvabilité, pour leur part, avaient 46,2 %; 49,4 % et 64,6 % plus de chance respectivement avant, pendant et après la crise de posséder une maison dans leur dossier de faillite. Les débiteurs qui avaient déclaré les dettes fiscales comme cause d'insolvabilité de leur côté sont allés de 46,3 % moins de chance avant la crise à 54,5 % moins de chance pendant la crise, avant de revenir à 46,7 % moins de chance de posséder une maison dans leur dossier de faillite après la crise.

Pour ce qui est de la source de revenu, seulement le revenu de pension ou d'annuité et celui d'aide sociale avaient un impact significatif sur la possession de maison dans les dossiers de faillite. Alors que le revenu de pension ou d'annuité réduit les chances d'avoir une maison de 34,7 %; 33,1 % et 24 % respectivement avant, pendant et après la crise, celui d'aide sociale les réduit respectivement 68,3 %, 51,6 % et 53,8 %. Quant aux dépenses de conditionnement physique ou de consommation du tabac, elles ont été négativement liées à la possession de maison dans les dossiers de faillite.

Du côté des dossiers de proposition, nous avons observé des différences notables en termes de possession de maison par rapport aux dossiers de faillite. Par exemple, si les débiteurs de la région du Québec étaient moins susceptibles de posséder une maison dans leur dossier de faillite, ils sont plus susceptibles d'avoir un tel actif dans leur

dossier de proposition. Si l'on serait tenté d'expliquer une telle situation par la différence régionale dans le traitement des maisons dans les dossiers de faillite, il n'en demeure pas moins que ce traitement n'est pas plus avantageux pour les débiteurs dans les autres régions par rapport à la région de l'Ouest que pour ceux de la région du Québec. Ainsi, il faudrait donc considérer cet écart comme étant inhérent aux débiteurs de la région du Québec. Par exemple, globalement, résider dans la région du Québec augmente de 46,1 % les chances d'avoir une maison dans un dossier de proposition, alors que résider en Ontario l'augmente de 66,5 % et que résider dans la région de l'Atlantique l'augmente de 3 fois celui de la région de l'Ouest.

Dans le même sens, les débiteurs vivant en milieu rural qui avaient globalement 98,5 % plus de chance d'avoir une maison dans leur dossier de proposition, ont eu 2,4 fois plus de chance avant la crise, 2,1 fois plus de chance pendant la crise et 68,9 % plus de chance après la crise d'avoir une maison dans leur dossier de proposition que ceux vivant en milieu urbain. Tandis que, globalement, la résidence dans le tercile de la population née à l'étranger le plus faible augmente de 87,3 % la chance de posséder une maison dans un dossier de proposition par rapport à la résidence dans le tercile de la population intermédiaire, la résidence dans le tercile de la population née à l'étranger le plus élevé la réduit de 18,8 %. Les proposants du tercile de la population née à l'étranger le plus faible avaient 98 % plus de chance que ceux du tercile de la population née à l'étranger intermédiaire de posséder une maison avant la crise, pour passer à 81,8 % plus de chance pendant la crise, avant de tomber 78,4 % plus de chance après la crise. En ce qui concerne les quintiles de revenu, il n'est pas possible de détecter une tendance claire puisque les proposants du quintile de revenu le plus faible aussi bien que ceux du quintile de revenu le plus élevé ont tous moins de chance de posséder une maison que ceux du quintile de revenu intermédiaire.

Comme pour les dossiers de faillite, les débiteurs célibataires avaient moins de chance d'avoir une maison dans leur dossier de proposition que n'importe quelle autre

catégorie de débiteurs. En particulier, les proposant mariés avaient globalement 2,3 fois plus de chance d'avoir une maison que les célibataires. Avant la crise, ils avaient 3,4 fois plus de chance avant de se situer à environ 2 fois plus de chance pour les périodes pendant et après la crise. Dans le même sens, les débiteurs qui étaient conjoints de fait avaient 96 % plus de chance avant la crise et 51,1 % plus de chance d'avoir une maison dans leur dossier de proposition que ceux qui étaient célibataires. Pour leur part, ceux qui étaient séparés avaient 64,1 % plus de chance avant la crise, pour tomber à 32,3 % plus de chance pendant la crise avant de remonter légèrement à 44,8 % plus de chance après la crise.

Un autre fait intéressant observé, et non sans importance, est que les débiteurs qui avaient déjà été en faillite sont moins susceptibles de posséder une maison dans leur dossier de proposition que ceux qui ne l'avaient jamais été. Par exemple, globalement, les débiteurs qui avaient déjà été en faillite avaient 33,5 % moins de chance d'avoir un tel actif que ceux qui ne l'avaient jamais été. Avant la crise, le fait d'avoir déjà été en faillite a réduit la chance de posséder une maison de 52,5 %, alors que pendant la crise il l'a réduit de 42,9 %. L'analyse du patrimoine des débiteurs récidivistes est importante à considérer dans toute sa dimension, lorsqu'on sait que le rôle du système d'insolvabilité canadien est de permettre aux débiteurs « honnêtes, mais malchanceux » d'avoir la chance de repartir à neuf.

Pour ce qui est des causes d'insolvabilité évoquées par les débiteurs insolubles qui ont déposé une proposition, elles ont toutes été trouvées négativement liées à la possession de maison, et ce, sans égard pour la période du dépôt. À titre d'exemple, les proposant qui ont déclaré avoir été en faillite en raison de dettes fiscales avaient globalement 32,9 % moins de chance de posséder une maison; ceux qui ont mentionné les dettes d'études en avaient 36,8 % et ceux qui ont cité les dépenses de déménagement en avaient 41,8 %. Pendant la crise, les débiteurs qui déclaraient avoir été insolubles en raison de dettes fiscales avaient 44,8 % moins de chance de posséder une maison dans leur

dossier de proposition, tandis que ceux qui disaient l'avoir été en raison de dépenses de déménagement avaient 63,1 % moins de chance de posséder un tel actif.

Enfin, à part le revenu de pension et d'annuité, et celui de travailleur autonome, la source de revenu du débiteur n'avait pas un impact très important sur la possession de maison dans les dossiers de proposition.

#### **4.1.11 Les caractéristiques sociodémographiques et les raisons d'insolvabilité associées à la possession de voiture**

Plus fréquentes que les maisons dans les dossiers d'insolvabilité, les voitures constituent après ces dernières, l'un des actifs les plus importants en valeur. Les caractéristiques suivantes des débiteurs insolvable étaient négativement liées à la possession de voiture dans les dossiers d'insolvabilité : le sexe, la région de résidence, la langue parlée, la cause d'insolvabilité, le revenu d'aide sociale.

Comparativement aux hommes, les femmes avaient, globalement, 37,1 % moins de chance de posséder une voiture dans leurs dossiers de faillite et 45,3 % moins de chance d'avoir un tel bien dans leurs dossiers de proposition. Tandis qu'avant la crise elles avaient 37,5 % moins de chance d'avoir une voiture dans leur dossier de faillite et 41,6 % moins de chance d'avoir une voiture dans leur dossier de proposition, pendant la crise, leur chance de posséder cet actif a diminué pour s'établir à 40,3 % moins de chance pour les faillites et 48,8 % moins de chance pour les propositions. Les femmes qui ont utilisé le système d'insolvabilité après la crise avaient légèrement moins de chance d'avoir une voiture comparativement aux hommes puisqu'elles avaient 32 % moins de chance dans les dossiers de faillite et 44,5 % moins de chance dans les dossiers de proposition.

En ce qui concerne le statut matrimonial des débiteurs, seuls ceux qui étaient divorcés ou séparés avaient des différences significatives par rapport aux débiteurs célibataires

pour les différentes périodes dans les dossiers de faillite. Pour leur part, les débiteurs divorcés qui avaient 32,7 % plus de chance d'avoir une voiture dans leur dossier de faillite que ceux qui étaient célibataires avant la crise, sont tombés à 22,3 % plus de chance pendant la crise avant d'atteindre 19,2 % plus de chance après la crise. De leur côté, les débiteurs séparés sont passés de 38,1 % plus de chance avant la crise à 22,8 % plus de chance pendant la crise pour atteindre 19,8 % plus de chance que ceux qui étaient célibataires de posséder une voiture dans leur dossier de faillite. En ce qui concerne les dossiers de proposition, seuls les débiteurs divorcés avaient des différences significatives par rapport aux débiteurs célibataires. Globalement, les chances de posséder une voiture dans un dossier de proposition étaient de 24,3 % plus élevées pour les débiteurs divorcés que pour les célibataires. Avant la crise, ils avaient 39,9 % plus de chance que ces derniers de posséder une voiture dans leur dossier de proposition.

Pour ce qui est des débiteurs monoparentaux, ils avaient globalement 22,7 % plus de chance de posséder une voiture dans leur dossier de faillite et 18,1 % plus de chance de posséder une voiture dans leur dossier de proposition que le reste de la population. Avant et pendant la crise, leur monoparentalité augmentait les chances de posséder une voiture) d'environ 25,5 % dans les dossiers de faillite.

Au niveau régional, tandis que les débiteurs de la région du Québec avaient globalement 60,4 % moins de chance de posséder une voiture dans leur dossier de faillite, et 66,8 % moins de chance de posséder une voiture dans leur dossier de proposition, ceux de la région de l'Ontario avaient respectivement 27,5 % moins de chance et 25,2 % moins de chance de posséder un tel actif que ceux de la région de l'Ouest. Avant, pendant et après la crise, des fluctuations importantes ont été observées. Les débiteurs de la région du Québec sont passés de 53,6 % moins de chance avant la crise à 65,1 % moins de chance pendant la crise puis à 58,6 % moins de chance après la crise pour les dossiers de faillite, et respectivement 65,6 %; 69,4 % et 64,7 % moins

de chance dans les dossiers de proposition. Quant aux débiteurs de la région de l'Ontario, avant, pendant et après la crise, ils avaient respectivement 22,1 %; 33,2 % et 21,3 % moins de chance d'avoir une voiture dans leur dossier de faillite, et 10,7 %; 24,7% et 31,9 % moins de chance d'avoir un tel actif dans leur dossier de proposition que ceux de la région de l'Ouest.

De leur côté, les débiteurs du tercile de la population née à l'étranger le plus faible étaient plus susceptibles d'avoir une voiture dans leur dossier d'insolvabilité que ceux du tercile de la population née à l'étranger le plus élevé. En effet, alors que les premiers avaient globalement 43 % plus de chance pour les faillites et 58 % plus de chance pour les propositions d'avoir une voiture, les derniers avaient respectivement 11,9 % et 15,8 % moins de chance que ceux du tercile de la population née à l'étranger intermédiaire. Avant la crise, les chances de posséder une voiture pour les débiteurs du tercile de la population née à l'étranger le plus faible étaient respectivement de 38,9 % et 93,9 % plus élevées dans les dossiers de faillite et de proposition que ceux du tercile de la population née à l'étranger intermédiaire. Cependant, pendant la crise, alors que les débiteurs du tercile de la population née à l'étranger le plus faible avaient environ 49,5 % plus de chance d'avoir une voiture dans leur dossier de faillite et de proposition, ceux du tercile de la population née à l'étranger le plus faible avaient 14,7 % moins de chance d'avoir un tel actif dans leur dossier de faillite.

Dans le même sens, les débiteurs vivant en milieu rural étaient plus susceptibles d'avoir une voiture que ceux vivant en milieu urbain. Le fait de résider en milieu rural a globalement augmenté les chances d'avoir une voiture de 39,5 % pour les dossiers de faillite et de 43,7 % pour les dossiers de proposition. En termes de période, la résidence en milieu rural a augmenté les chances d'avoir une voiture de 36,9 % avant la crise, 37,5 % pendant la crise et de 45,3 % après la crise pour les dossiers de faillite. En ce qui concerne les dossiers de proposition, la résidence en milieu rural a augmenté les chances de 33 %; 62,5 % et 39,8 % respectivement avant, pendant et après la crise.

Cette faible prévalence de voitures chez les populations urbaines, comparativement aux individus vivant en milieu rural, peut s'expliquer par une plus grande diversité et une plus grande accessibilité au transport en commun en milieu urbain.

Au niveau de la première langue officielle du débiteur, les débiteurs dont l'anglais était la première langue officielle avaient plus de chance de posséder une voiture que ceux dont le français était la première langue officielle. Globalement, ceux dont l'anglais était la première langue officielle avaient 28,8 % plus de chance, tant dans les dossiers de faillite que dans les dossiers de proposition, de posséder une voiture que ceux dont le français était la première langue officielle. Pendant la crise, le type d'insolvabilité choisi par les débiteurs ne semblait pas jouer un rôle majeur dans la prévalence de voiture pour autant que les débiteurs dont l'anglais était la première langue officielle avaient environ 32 % moins de chance de posséder une voiture, aussi bien dans les dossiers de faillite que ceux de proposition.

En ce qui concerne les causes de l'insolvabilité, tandis que les débiteurs qui étaient insolvable en raison de « perte de revenu » ou de « séparation ou divorce » avaient plus de chance de posséder une voiture, ceux qui avaient mentionné « dettes fiscales » ou « dépendance (autres que jeux de hasard) » avaient moins de chance d'en avoir. De 13,7 % plus de chance de posséder une voiture dans les dossiers de faillite avant la crise, les débiteurs qui ont mentionné la perte de revenu comme cause d'insolvabilité sont passés à 16,5 % plus de chance pendant la crise, avant d'atteindre 26,2 % plus de chance après la crise. Ceux qui ont mentionné le divorce ou la séparation avaient 13,6 %; 18,8 % et 18,4 % plus de chance d'avoir une voiture dans leur dossier de faillite, respectivement avant la crise, pendant et après la crise. Quant à ceux qui étaient en faillite en raison de dépendance (autres que jeux de hasard), ils avaient 59,6 % moins de chance avant la crise et 54,8 % moins de chance pendant la crise de posséder une voiture. Ceux qui étaient en faillite à cause de dettes fiscales, pour leur part, avaient 29,5 % moins de chance avant la crise et 18,8 % moins de chance pendant la crise de



posséder une voiture. Les résultats obtenus pour les débiteurs qui ont été insolubles en raison de dettes fiscales sont plutôt surprenants en ce sens que ceux qui ont des dettes fiscales sont des travailleurs autonomes qui tendent le plus souvent à avoir besoin d'un véhicule pour les besoins de leurs affaires.

De plus, en ce qui concerne la source de revenu des débiteurs insolubles, seul le revenu d'aide sociale était négativement lié à la possession de voiture. En effet, alors que la présence de revenu de travail autonome dans un dossier de faillite augmente les chances de posséder une voiture de 66,4 %; de 57,1 % et de 44,9 %, respectivement, avant, pendant et après la crise, celle de revenu d'aide sociale les réduit respectivement de 29,9 %; de 22,5 % et de 37,7 %. Pour sa part, le revenu d'emploi dans un dossier de faillite augmente les chances de posséder une voiture de 45,7 % avant la crise, de 48,8 % pendant la crise et de 27,6 % après la crise, tandis que celui d'assurance-emploi les augmente de 31,8 % avant la crise et 35,2 % pendant la crise.

Dans la partie qui suit, nous allons analyser les variables qui influencent le choix des débiteurs insolubles dans les diverses circonstances définies.

## **4.2 Modèle de choix d'insolvabilité**

### **4.2.1 Les variables empiriques utilisées**

L'établissement du profil des débiteurs insolubles étant terminé maintenant, nous allons estimer les modèles qui déterminent le choix d'insolvabilité des débiteurs insolubles dans les différentes situations définies. Les résultats des différentes régressions sont fournis aux *tableaux C1 et C2* de l'Annexe C.

La variable exemption du modèle théorique est mesurée à travers la province de résidence, qui est prise en compte à travers les effets aléatoires. Étant donné que le modèle théorique établit une relation positive entre le niveau des exemptions et la faillite, toutes choses étant égales, les débiteurs vivant dans les provinces où les lois

sur les exemptions sont plus généreuses devraient être plus enclins à choisir la faillite plutôt que la proposition.

Pour ce qui est de la richesse, elle est mesurée à travers le ratio dettes-actifs. La maison étant l'actif le plus important, en valeur, rencontrée dans les dossiers d'insolvabilité, la possession de maison est utilisée comme variable de contrôle pour prendre en compte le fait que la possession de maison peut augmenter indûment la richesse du débiteur. En effet, plus ce ratio dettes-actifs est élevé, plus le degré d'insolvabilité du débiteur est élevé et ainsi, moins la portion de la richesse totale appartenant au débiteur est élevée et donc plus la faillite est intéressante. Comme le prédit le modèle théorique sur les relations entre la richesse et le choix d'insolvabilité, on s'attend à ce que le signe de ce coefficient soit positif.

En ce qui concerne le revenu excédentaire, s'il est calculé d'office pour les dossiers de faillite, son calcul n'est pas requis pour les dossiers de proposition où les débiteurs n'ont pas à effectuer de tels versements. Ainsi, le revenu excédentaire est pris en compte à travers le niveau de revenu familial du débiteur. Toute chose étant égale par ailleurs, plus le revenu familial du débiteur insolvable est élevé, plus grand est son revenu excédentaire et moins attrayante est la faillite. Il existe donc une relation négative entre le revenu et le choix de la faillite. La source de revenu et le quintile de revenu du quartier de résidence du débiteur sont utilisés comme une variable de contrôle pour confirmer la relation entre le revenu et le choix d'insolvabilité. Si le premier tient en compte le fait que certaines sources de revenu, comme celle de l'aide sociale, fournissent naturellement un revenu relativement faible, le deuxième met en évidence la disparité de revenu entre les débiteurs vivants dans les différents quartiers à travers le pays.

Pour sa part, le niveau d'exemption étant déjà pris en compte à travers la province de résidence, le montant de dettes libérables est mesuré à travers les dettes de cartes de

crédit et les dettes de prêts bancaires. Ces deux catégories de dettes agrégées sont les principales sources de dettes libérales rapportées dans les dossiers d'insolvabilité. Le ratio dettes-revenu, qui mesure ce que le débiteur doit par rapport à son revenu, est utilisé pour évaluer l'impact de l'endettement sur le choix d'insolvabilité lorsque le revenu familial du débiteur est considéré dans le calcul. Nous nous attendons à une relation positive entre les dettes de cartes de crédit, de prêts bancaires, du ratio dettes-revenu d'une part, et le choix de la faillite, d'autre part.

Finalement, le montant de la proposition minimale acceptable par les créanciers n'est pas non plus observable dans les dossiers de faillite, mais il dépend de la richesse et du revenu du débiteur insolvable. Plus la richesse et/ou le revenu du débiteur insolvable est élevé, plus élevé sera le montant de proposition exigé par les créanciers. Donc, nous nous attendons à ce que le ratio dettes-actifs soit positivement lié à la probabilité de choisir la faillite et que le revenu soit négativement lié à celle-ci.

#### **4.2.2 Résultats du modèle global**

Après avoir pris en compte la province de résidence, l'année de dépôt du dossier d'insolvabilité, le quartier de résidence ainsi que les causes d'insolvabilité évoquées, les résultats de la régression indiquent que, comparativement à la période de récession, les débiteurs insolubles avaient moins de chance de choisir la faillite avant et après la récession. Autrement dit, la faillite est plus attrayante pendant la crise qu'avant et après la crise. Ces résultats sont au cœur de notre modèle théorique qui prédisait que, pendant une crise économique, les débiteurs insolubles sont plus susceptibles de choisir une faillite plutôt qu'une proposition en raison de la baisse généralement observée dans la valeur des actifs pendant une période de crise.

Au niveau régional, les résultats indiquent que seuls les débiteurs de la région de l'Atlantique ont des différences significatives par rapport à ceux de la région du Québec en termes de choix d'insolvabilité au cours de l'ensemble de la période étudiée. Ces

résultats indiquent donc qu'à l'exception de la région de l'Atlantique, les différences observées dans les exemptions en matière de faillite au niveau des provinces n'ont aucun impact sur le choix des débiteurs insolvable de ces régions comparativement à ceux de la région du Québec.

De plus, les variables suivantes sont, dans l'ensemble, négativement liées à la probabilité pour un débiteur insolvable de choisir la faillite par rapport à la proposition : le revenu familial, le sexe, la possession d'une maison, la résidence dans le tercile de la population née à l'étranger le plus élevé, le fait d'avoir déjà été en faillite, la possession d'un revenu d'emploi, la possession d'un revenu de travail autonome, la mauvaise gestion financière.

Au niveau de la relation entre le revenu et le choix d'insolvabilité, tel que prédit par le modèle, nous avons observé une relation négative entre le revenu et la probabilité de choisir la faillite. En effet, toutes choses étant égales par ailleurs, le modèle prédit qu'une augmentation de 1 000 \$ du revenu familial annuel net réduit les chances de choisir la faillite de 4,2 %. Un tel résultat a d'ailleurs été prédit par notre modèle théorique, et ce, en raison de l'obligation pour les débiteurs qui choisissent la faillite d'utiliser leur revenu futur pour rembourser une partie de leurs dettes sous forme de revenu excédentaire. Compte tenu de cette contrainte et considérant que les débiteurs qui ont un revenu élevé ont tendance à avoir un niveau de richesse qui correspond à ce revenu, le choix de faillite devient alors moins attrayant en présence d'une insolvabilité. Ceci nous ramène donc au fait que les débiteurs du tercile de la population née à l'étranger le plus élevé ont 47,4 % moins de chance de choisir la faillite relativement à la proposition que ceux du tercile de la population née à l'étranger intermédiaire. Si la forte présence d'immigrants dans un quartier réduit les chances de faillite relativement à la proposition, est-ce en raison d'une différence culturelle dans la façon de percevoir ses obligations financières ou d'un niveau de richesse et/ou de revenu plus élevé ? À la lumière des observations de Picot et Lu (2017) qui expliquent que le taux de faible

revenu est de loin plus élevé chez les personnes immigrantes qui sont arrivées au Canada dans les années 2000 que chez la population née au Canada, nous devons conclure en faveur du premier. Nous supposons qu'il y a une différence culturelle qui fait en sorte que les immigrants qui se trouvent en situation d'endettement, même s'ils sont en moyenne moins riches que le reste de la population, se sentent dans l'obligation de rembourser même partiellement leurs dettes. À partir de ces résultats, nous pouvons déduire que le choix d'insolvabilité est étroitement lié à la culture des débiteurs insolubles.

En ce qui concerne les sources de revenu des débiteurs insolubles, le revenu d'emploi et celui de travail autonome sont les seuls négativement liés à la probabilité de choisir la faillite relativement à la proposition. Par exemple, les débiteurs qui ont déclaré un revenu d'emploi avaient 33,1 % moins de chance de choisir la faillite et ceux qui déclaraient un revenu de travail autonome avaient 39,5 % moins de chance de faire ce choix. La proximité de ces chiffres confirme combien les revenus reliés au marché du travail sont déterminants dans le choix des débiteurs insolubles. De plus, tandis que les débiteurs qui ont déclaré un revenu de pension ou d'annuité avaient 18,8 % plus de chance de choisir la faillite, ceux qui déclaraient un revenu d'assurance-emploi avaient 6,1 % plus de chance de choisir la faillite, ceux qui déclaraient un revenu d'aide sociale avaient 64,7 % plus de chance de choisir la faillite relativement à la proposition. Le revenu étant négativement lié à la probabilité de choisir la faillite, nous pouvons conclure, qu'en moyenne, les débiteurs qui perçoivent un revenu d'assurance-emploi se tirent mieux financièrement que ceux qui perçoivent un revenu de pension ou d'annuité et qui ont utilisé le système d'insolvabilité. Le même constat peut être fait pour comparer ceux qui ont perçu un revenu de pension ou d'annuité à ceux qui ont perçu un revenu d'aide sociale. Dans ce dernier cas, l'écart est encore plus imposant, mais il est quand même surprenant de constater que des débiteurs qui perçoivent des prestations d'aide sociale puissent se permettre de faire une proposition à leurs créanciers, compte tenu du niveau du revenu d'aide sociale. Dans tous les cas, les

résultats nous enseignent que ceux qui font ce choix le font souvent pour maintenir le plein contrôle de leurs actifs.

Au niveau territorial, nous avons observé que le fait de vivre en milieu urbain affecte significativement le choix du débiteur insolvable. En effet, les débiteurs insolubles qui habitaient en milieu urbain avaient 23,4 % moins de chance que ceux vivant en milieu rural de choisir la faillite. Tandis que ceux résidant dans le tercile de la population née à l'étranger le plus faible avaient 41,9 % plus de chance de choisir la faillite relativement à la proposition, ceux du tercile de la population née à l'étranger le plus élevé avaient 47,4 % moins de chance de choisir la faillite que ceux du tercile de la population née à l'étranger intermédiaire. Sachant que les débiteurs qui résident dans le quintile de revenu le plus faible avaient 22 % plus de chance de choisir la faillite relativement à la proposition et que ceux résidant dans le quintile de revenu le plus élevé avaient 8,3 % moins de chance de choisir la faillite, on peut en déduire que le niveau de revenu joue un rôle fondamental dans le choix des débiteurs insolubles qui tendent plus souvent à choisir la proposition lorsque leur revenu est élevé.

Dans une perspective de richesse, tel que prédit par notre modèle, le ratio dettes-actifs est positivement liée à la probabilité de choisir la faillite, la possession de maison est négativement liée à celle-ci. Il s'agit d'un résultat important qui explique l'une des hypothèses fondamentales de ce travail, à savoir que la faillite est plus attrayante en période de crise économique en raison de la baisse significative de la valeur de l'actif des débiteurs. En fait nous avons observé que la possession de maison réduit de 56,4 % les chances de choisir la faillite relativement à la proposition. C'est donc dire que la faillite est moins attrayante que la proposition lorsque le débiteur insoluble possède une maison. Considérant le fait que les maisons constituent l'actif le plus important, en termes de valeur, dans les dossiers d'insolvabilité, ces résultats viennent confirmer l'une des hypothèses centrales de notre modèle qui prédit qu'un niveau de richesse élevé réduit les chances pour le débiteur de choisir la faillite.

De plus, en ce qui concerne le niveau d'endettement, comme le prédit notre modèle, nous avons constaté que le ratio dettes-revenu et le niveau de dettes de prêts bancaires sont positivement liés à la probabilité de choisir la faillite. Pour sa part, le niveau de dettes de cartes de crédit aussi positif et significatif seulement pour la période qui a précédé la crise. Ces résultats qui confirment les prédictions du modèle, nous enseignent que plus le niveau d'endettement par rapport au revenu est élevé, plus le débiteur insolvable est susceptible de choisir la faillite par rapport à la proposition. Pour ce qui est du niveau des dettes de cartes de crédit pour les autres périodes et le modèle global, bien qu'il ne soit pas significatif, la relation négative indique tout de même que plus le niveau de dettes de carte de crédit est élevé, moins la faillite devient attrayante pour le débiteur insolvable. En effet, un niveau élevé de dettes de cartes de crédit projette souvent l'image d'un débiteur insouciant qui a dépensé délibérément l'argent des créanciers tout en se sachant insolvable. Alors, pour éviter le risque d'une opposition<sup>58</sup> à sa libération d'une éventuelle faillite, le débiteur qui se trouve avec un niveau élevé de dettes de cartes de crédit pourrait être tenté de proposer un plan de remboursement à ses créanciers.

Nous allons maintenant regarder l'évolution des probabilités associées aux choix d'insolvabilité pour les différentes variables avant, pendant et après la crise.

#### **4.2.3 Variables de choix d'insolvabilité avant, pendant et après la crise**

Les colonnes 3 à 5 du *tableau C1* de l'Annexe C fournies les probabilités associées au choix d'insolvabilité pour les périodes avant, pendant et après la crise. Comme on peut le constater, avant, pendant et après la crise, la résidence dans la région de l'Ontario ou dans la région de l'Ouest n'avait aucun impact significatif sur le choix d'insolvabilité

---

<sup>58</sup> La libération du failli peut être opposée par le SAI, le BSF ou un créancier. En vertu de l'article 172(1) de la LFI, à l'audition de la demande de libération d'un failli, le tribunal peut accorder (conditionnellement ou inconditionnellement), refuser ou suspendre sur preuve que l'un des faits énumérés à l'article de 173(1) de la LFI.

des débiteurs insolvable, comparativement à la résidence au Québec. Cependant, les résidents de la région de l'Atlantique avaient 2,4 fois plus de chance de choisir la faillite, relativement à la proposition, que ceux de la région du Québec avant et pendant la crise. Après la crise, l'écart entre les résidents de la région du Québec et ceux de la région de l'Atlantique s'est détérioré lorsque ces derniers ont atteint 4 fois plus de chance de choisir la faillite que ceux de la région du Québec. Sans nécessairement confirmer notre hypothèse suivant laquelle le choix d'insolvabilité est tributaire du territoire de résidence du débiteur insolvable, ces résultats indiquent que le degré d'exposition de ce territoire à la crise rend les solutions alternatives plus ou moins attrayantes pour les débiteurs insolvable. Toutefois, l'analyse des données territoriales quant aux choix d'insolvabilité nous permet de constater que peu importe la période, la faillite est systématiquement plus attrayante pour les débiteurs de la région de l'Atlantique que n'importe quelle autre région canadienne. Cette situation structurelle semble s'expliquer par un niveau de richesse moins importante, notamment la fréquence et la valeur des maisons, dans les dossiers d'insolvabilité des débiteurs de la région de l'Atlantique, comparativement aux autres régions du pays.

Toujours au niveau du territoire de résidence, peu importe la période, les débiteurs du tercile de la population née à l'étranger le plus faible étaient plus susceptibles de choisir la faillite, tandis que ceux du tercile de la population née à l'étranger le plus élevé étaient plus susceptibles de choisir la proposition comparativement à ceux du tercile de la population née à l'étranger intermédiaire. En fait, avant, pendant et après la crise, les premiers avaient respectivement 51,7 % ; 42,9 % et 37,1 % plus de chance de choisir la faillite, et les derniers avaient 39,1 % ; 48,5 % et 52 % moins de chance de choisir la faillite que ceux du tercile de la population née à l'étranger intermédiaire. Devant ce constat et la stabilité des choix, il est donc incontestable que les raisons qui poussent les débiteurs des milieux à majorité immigrante à préférer la proposition à la faillite transcendent la notion de période au point où les déboires associés à une crise économique ne sauraient les compromettre.



Pour ce qui est du revenu, le revenu familial est négativement lié à la probabilité de choisir la faillite sur l'ensemble des périodes. De plus, les débiteurs du quintile de revenu le plus faible avaient 19,3 %; 23,6 % et 28,2 % plus de chance respectivement avant, pendant et après la crise de choisir la faillite que ceux du quintile de revenu intermédiaire. Pendant la crise, les débiteurs du quintile de revenu le plus élevé avaient légèrement plus de chance de choisir la faillite que ceux du quintile de revenu intermédiaire. Même si ce résultat n'est pas statistiquement significatif, il ne se produit que pendant la seule période de crise. Cela nous renseigne un peu sur l'amplitude de la crise en termes d'insolvabilité. Au niveau de la différence entre les milieux urbain et rural, on peut dire que la crise n'avait pas d'effet significatif sur le choix des débiteurs insolvable pour autant que les débiteurs vivant en milieu urbain avaient maintenu pendant l'ensemble des périodes environ 22 % moins de chance que ceux vivant en milieu rural de choisir la faillite relativement à la proposition.

En termes de sources de revenu, la crise semble avoir eu un effet significatif sur les choix des débiteurs en fonction de leurs sources de revenu. Par exemple, les débiteurs qui avaient déclaré un revenu d'emploi et qui avaient 44,4 % moins de chance de choisir la faillite avant la crise ont vu leur attirance pour la faillite augmentée pendant la crise avec seulement 24,6 % moins de chance avant de remonter après la crise à 38,3 % moins de chance de choisir la faillite par rapport à la proposition. Il en était de même pour les débiteurs qui percevaient un revenu de travail autonome. De 38,8 % moins de chance de choisir la faillite avant la crise, ils sont passés à 31,8 % moins de chance pendant la faillite, avant de voir leur attirance pour la faillite tomber à 50,3 % moins de chance après la crise. Cela indique que la crise a été particulièrement sévère pour cette catégorie de débiteurs qui avaient plus souvent recours à la faillite pour maximiser leur utilité.

En ce qui concerne les débiteurs qui avaient déclaré un revenu de pension ou d'annuité, ils avaient 22,5 % plus de chance de choisir la faillite pendant la crise, alors qu'ils

n'avaient aucune différence significative avant et après la crise. À la lumière de ces résultats, nous pouvons déduire que la période de la crise a été particulièrement difficile pour les personnes âgées, lesquelles sont plus susceptibles de percevoir un revenu de pension ou d'annuité.

De même, nous avons constaté que les prestataires d'assurance-emploi avaient 26,5 % plus de chance pendant la crise de choisir la faillite que les débiteurs ayant une autre source de revenu, tandis qu'aucun résultat significatif n'est obtenu pour les autres périodes. En plus de confirmer la baisse observée dans la moyenne des prestations d'assurance-emploi pendant et après la crise, ces résultats confirment notre hypothèse suivant laquelle la différence dans les critères de qualification et la durée des prestations dans les diverses régions du pays poussent les débiteurs insolubles vers l'une ou l'autre des solutions alternatives. Ainsi, nous pouvons dire que les critères d'admissibilité, la durée et le montant des prestations d'assurance-emploi ne sont pas neutres quant à la solution retenue par les débiteurs insolubles qui perdent leur emploi dans la foulée d'une crise économique.

Quant aux débiteurs qui ont collecté des prestations d'aide sociale, ils avaient 91,9 % plus de chance de choisir la faillite avant la crise que ceux qui avaient d'autres sources de revenu. Pendant la crise, ils sont tombés à 67,8 % plus de chance de choisir la faillite, avant de descendre à seulement 47,4 % plus de chance de faire ce même choix après la crise. Ces chiffres semblent être le résultat d'une progression relative de l'attraction pour la faillite chez les débiteurs ayant d'autres sources de revenus au cours de la même période.

## **CHAPITRE V**

### **INTERACTIONS AVEC LES POLITIQUES PUBLIQUES DE SOUTIEN DU REVENU**

L'une des hypothèses fondamentales de notre modèle est que les créanciers, ne pouvant pas observer les emprunteurs qui feront défaut, finissent par accorder un prêt à tout le monde. Ainsi, pour éviter d'encourir des pertes, ils ajustent les taux d'intérêt de manière à créer des provisions pour la portion des prêts accordés à ceux qui feront défaut. Or, suivant les données historiques sur l'insolvabilité fournies par le BSF, les dividendes distribués aux créanciers dans les dossiers d'insolvabilité sont en moyenne 8,5 fois plus élevés pour les propositions que pour les faillites. Cela revient à dire que les provisions pour les pertes potentielles à la suite d'un défaut seraient plus élevées si le créancier pourrait anticiper que le débiteur choisirait de faire faillite plutôt que de faire une proposition. En postulant que le programme d'insolvabilité est une assurance publique sur la consommation, nous considérons que cette assurance est entièrement financée par les consommateurs qui remboursent leurs dettes. Car, si les créanciers continuent d'accorder des prêts alors que certains débiteurs continuent de recourir au système d'insolvabilité, c'est en raison du coût payé en intérêts par ceux qui honorent leurs dettes. Les institutions de crédit n'étant pas des organisations philanthropiques, elles n'offrent leurs produits de crédit sur le marché que si elles peuvent réaliser un profit. Dès lors, nous pouvons dire que comme toute autre assurance, le système d'insolvabilité impose aux consommateurs une prime qui évolue non seulement avec le nombre de dossiers d'insolvabilité, mais aussi avec la composition de ces dossiers.

Toutefois, comme nous l'avons observé dans les résultats que nous avons obtenus dans les chapitres précédents, nous savons que le choix d'insolvabilité dépend en partie du revenu du débiteur insolvable. Plus le revenu du débiteur est élevé, plus il est attiré par la proposition, et ceci pour deux raisons majeures : l'obligation de contribuer à l'actif de la faillite au moyen de son revenu futur et la possibilité pour le débiteur de garder

tous ses actifs dans le cadre d'une proposition. Or, intuitivement, nous savons aussi que le patrimoine est positivement corrélé avec le revenu. Plus le revenu est élevé, plus élevé est le patrimoine de l'individu, et vice versa. Compte tenu du fait que la possession d'un revenu, de quelque source que ce soit, est fondamentale dans le choix des débiteurs insolvables, nous avons décidé d'évaluer l'effet d'une variation de revenu sur le choix d'insolvabilité. Pour cela, nous avons considéré trois catégories de revenu : le revenu d'assurance-emploi, le revenu d'aide sociale et le salaire minimum. Mais avant de procéder à cette analyse, nous allons tout d'abord évaluer les déterminants de l'endettement chez les débiteurs à faible revenu, notamment ceux qui percevaient un revenu de travail équivalant au salaire minimum, de prestations d'assurance-emploi et de prestation d'aide sociale.

### 5.1 Les déterminants de l'endettement

Pour analyser les déterminants de l'endettement chez les prestataires à faible revenu, nous allons utiliser la méthode des moindres carrés ordinaires afin d'estimer le modèle suivant, soit :

$$Y_n = \beta_0 + \beta_1 x_{n1} + \beta_2 x_{n2} + \dots + \beta_k x_{nk} + \varepsilon_{nk} \quad (8)$$

Tels que :

$Y$  est le total des dettes accumulées par le débiteur au dépôt du dossier d'insolvabilité;

$x_1, x_2, x_3, \dots, x_k$  : représentent les variables explicatives;

$n$  représente les individus dans l'échantillon qui déclaraient un revenu provenant de cette source.

Les variables continues sont transformées en logarithme, ce qui implique que leurs coefficients seront interprétés comme des mesures d'élasticité.

Les débiteurs insolvable ici considérés sont ceux qui percevaient un revenu d'emploi équivalant au salaire minimum, des prestations d'assurance-emploi et des prestations d'aide sociale au cours la période étudiée. Les résultats du modèle sont fournis à l'Annexe D.

### **5.1.1 Les prestataires d'assurance-emploi**

D'abord et avant tout, après avoir pris en compte la première langue officielle du débiteur, son sexe, son statut social et son âge, les résultats obtenus révèlent que les prestataires d'assurance-emploi qui ont déposé un dossier d'insolvabilité avant la crise étaient moins endettés que ceux qui ont déposé leur dossier pendant la crise. Ceux qui ont déposé un dossier après la crise étaient légèrement plus endettés, mais ce résultat n'était pas significatif sur le plan statistique. De plus, tandis que les prestataires d'assurance-emploi qui résidaient dans les régions de l'Ontario et de l'Ouest étaient significativement plus endettés que ceux de la région du Québec (respectivement de 23 % et de 27 %), aucune différence significative n'a été observée pour les prestataires du Québec et ceux de la région de l'Atlantique. Ceci peut s'expliquer autant par la fréquence que par la moyenne des dettes hypothécaires dans les dossiers d'insolvabilité des prestataires d'assurance-emploi de la région de l'Ontario et de l'Ouest, puisque les dettes hypothécaires représentent pas moins de 88 % du total des dettes. Par exemple, les dettes hypothécaires dans les dossiers d'insolvabilité de la région de l'Ouest pendant la période analysée étaient de 231 000 \$, soit de 31,5 % au-dessus de la moyenne nationale. Quant aux prestataires d'assurance-emploi qui habitaient en milieu urbain, ils avaient en moyenne plus de dettes (soit 11,3 %) que ceux habitant en milieu rural.

De même, les prestataires d'assurance-emploi des terciles de la population née à l'étranger le plus faible et intermédiaire avaient significativement moins de dettes que ceux du tercile de la population née à l'étranger le plus élevé. Cela revient à dire que

les dettes totales dans les dossiers d'assurance-emploi augmentent avec la présence d'immigrants. Plus forte est la présence d'immigrants dans un quartier, plus élevée est la moyenne des dettes totales des prestataires d'assurance-emploi. On pense que les prestataires d'assurance-emploi d'origine immigrante qui utilisent le système d'insolvabilité ont moyennement plus de dettes parce qu'ils possèdent plus souvent une maison dans leur dossier de faillite que ceux du tercile à faible présence d'immigrants. D'ailleurs, comme on peut l'observer dans les résultats, la possession d'une maison augmente l'endettement pas moins de 152,8 %. On pourrait même dire que la possession de maison est la cause principale de l'insolvabilité des débiteurs du tercile de la population née à l'étranger le plus élevé.

De même, tandis que les prestataires d'assurance-emploi du quintile de revenu le plus faible étaient 15,9 % moins endettés que ceux du quintile de revenu intermédiaire, ceux du quintile de revenu le plus élevé étaient 21,1 % plus endettés. Comme on peut le supposer, le revenu étant un indicateur de la capacité d'endettement, les individus qui ont un revenu élevé ont un plus grand accès au crédit, et donc plus de chance d'avoir plus de dettes. C'est que révèle d'ailleurs le coefficient de l'élasticité-revenu de l'endettement et qui est fortement significatif. En fait, toutes choses étant égales par ailleurs, si le revenu de l'unité familiale augmente de 10 %, le niveau d'endettement subira une augmentation de 1,43 %.

En outre, on observe que les dépenses de loyer des débiteurs d'assurance-emploi étaient positivement liées à l'endettement ; un signe que certains individus peuvent bien s'endetter pour assurer leur subsistance. D'autres types de dépenses, comme les dépenses pour l'achat de médicaments ou de cigarettes ont significativement affecté le niveau d'endettement des prestataires d'assurance-emploi. Cependant, tandis que les dépenses pour l'achat de médicaments étaient positivement liées à l'endettement, les dépenses pour l'achat de cigarette étaient négativement liées à l'endettement. Donc, si les fumeurs étaient en général plus susceptibles de choisir la faillite, ceux d'entre eux

qui percevaient des prestations d'assurance-emploi, en particulier, avaient en moyenne moins de dettes. Cela est conforme aux premiers résultats obtenus puisque nous avons trouvé que le niveau d'endettement était négativement lié à la probabilité de choisir la faillite.

En effet, au niveau des causes d'insolvabilité, les prestataires d'assurance-emploi qui déclaraient avoir été insolvable à la suite d'un échec en affaires ou en raison des jeux de hasard étaient en moyenne plus endettés, avec respectivement 30 % et 34,7 % plus de dettes. Au passage, le résultat obtenu pour l'échec en affaires est quasiment identique à celui obtenu pour les prestataires d'assurance-emploi qui disent avoir possédé une entreprise au cours des cinq années ayant précédé le dépôt de leur dossier d'insolvabilité et qui se trouve à être tout aussi significatif. Toutefois, si la contribution de la première cause au niveau d'endettement moyen renvoie à un type de dettes qui se révèle très positif pour l'économie en général, la contribution de la deuxième renvoie à la question sur le rôle des débiteurs concernés dans leurs propres déboires financiers. Le coût de l'endettement pour la société, lorsque le prestataire d'assurance-emploi devient insolvable en raison d'un échec en affaire, se trouve mitigé par les retombées économiques et financières espérées de chaque initiative d'affaire présente et future.

### 5.1.2 Les prestataires d'aide sociale

En ce qui concerne les prestataires d'aide sociale, après avoir pris en compte la première langue officielle du débiteur, son sexe, son statut social et son âge, nous avons constaté que seules les dépenses de soins dentaires, de location de voiture, et d'achat d'alcool étaient significativement liées à l'endettement. Alors que les deux premières catégories lui étaient positivement liées, la dernière catégorie lui était négativement liée. Cela étant dit, si les prestations d'aide sociale ne sont pas suffisantes pour couvrir les dépenses des prestataires et que collectivement les dépenses augmentent l'endettement, en moyenne, seules les dépenses de soins dentaires et de location de voiture avaient un impact significatif sur l'endettement.

De plus, si aucune différence significative n'a été observée dans la contribution des régions de résidence et des périodes au total des dettes déclarées, des différences significatives ont été observées pour les milieux de résidence. En fait, les prestataires d'aide sociale vivant en milieu urbain avaient en moyenne 13,5 % plus de dettes que ceux résidant en milieu rural. En fait, il n'y a rien de surprenant dans ce constat dans la mesure où les taux de prestations d'aide sociale ne suivent pas les considérations faites dans le calcul du seuil de faible revenu au Canada. En général, à situations égales, les obligations des prestataires vivant en milieu urbain sont plus élevées que celles des prestataires résidant en milieu rural. C'est ce que d'ailleurs révèlent les différents seuils de faible revenu calculés au Canada.

Dans le même sens, le niveau d'endettement des prestataires d'aide sociale est positivement et significativement lié avec le quintile de revenu du quartier de résidence. Plus élevé est le quintile de revenu, plus le total des dettes accumulées est élevé. Ceci pourrait s'expliquer par deux facteurs fondamentaux. Premièrement, les créanciers utilisent souvent la technique du « *plus proche voisin* » qui consiste à traiter les emprunteurs d'un même quartier, en moyenne, de manière égale; une situation qui



pourrait affecter l'accès au crédit des prestataires par rapport au quintile de revenu du quartier. Un prestataire d'aide sociale qui habite dans le quintile de revenu élevé risque d'avoir un plus grand accès au crédit qu'un autre d'un quintile de revenu moins élevé, augmentant ainsi ses moyens d'utiliser du crédit pour compenser des prestations d'aide sociale trop faibles. Deuxièmement, nous supposons que le coût de subsistance varie en fonction du quintile de revenu du quartier. En effet, les prestations d'aide sociale ne sont pas ajustées pour prendre en compte certains facteurs, comme le coût du loyer dans le quartier de résidence qui lui-même varie avec le quintile de revenu du quartier. Ainsi, le manque à gagner pour compenser le revenu d'aide sociale est donc plus élevé pour les prestataires vivant dans ces quartiers. Cette situation doit nécessairement amener les prestataires d'aide sociale des quintiles de revenu supérieurs à accumuler plus de dettes. Dans le même sens, nous avons observé que la possession d'une maison augmente les dettes totales des prestataires d'aide sociale en moyenne de 162,8 %. Il reste à savoir si le fait de combiner les prestations d'aide sociale avec le recours au système d'insolvabilité permet à ces débiteurs de garder leur maison, et dans quelle proportion.

De plus, le fait d'avoir possédé une entreprise au cours des cinq années précédant l'insolvabilité ou d'avoir été insolvable en raison d'un échec en affaires a significativement contribué à l'endettement des prestataires d'aide sociale à un niveau à peu près égal. Quant à ceux qui ont été insolubles en raison de dettes fiscales, ils avaient en moyenne 56,8 % plus de dettes que le reste des prestataires. De tels résultats viennent donner encore plus de crédit aux causes d'insolvabilité évoquées par les débiteurs qui ont utilisé le système d'insolvabilité. Ces chiffres indiquent que les prestataires d'aide sociale viennent d'horizons très différents, et que leur endettement n'est pas toujours le résultat de transactions visant à utiliser du crédit pour compenser un revenu de prestations d'aide sociale trop faible pour assurer la subsistance.

### **5.1.3 Les débiteurs qui percevaient un revenu équivalant au salaire minimum**

Pour ce qui est des débiteurs qui avaient un salaire d'emploi tout au plus équivalent au salaire minimum d'un employé à temps plein, après avoir tenu compte de la première langue officielle du débiteur, de son sexe, de son statut social et de son âge, nous constatons tout d'abord qu'ils avaient accumulé en moyenne des dettes significativement plus élevées pendant la crise, comparativement à la période d'avant la crise. En effet, ceux qui avaient déposé un dossier d'insolvabilité avant la récession avaient en moyenne 9,7 % de moins de chance que ceux qui avaient déposé leur dossier d'insolvabilité pendant la crise. Ces résultats indiquent que la crise a été particulièrement sévère pour les individus à faible revenu qui ont vu leur niveau d'endettement augmenter de manière significative pendant la crise.

Dans le même sens, les débiteurs de la région du Québec étaient relativement plus endettés que ceux des régions de l'Atlantique et de l'Ontario, et moins endettés que ceux de la région de l'Ouest. Toutefois, les différences observées n'étaient statistiquement significatives que pour la seule région de l'Atlantique.

De plus, bien que le revenu familial n'ait aucun impact significatif sur l'endettement des débiteurs insolubles qui percevaient un salaire équivalant au salaire minimum, le niveau de revenu du quartier de résidence était étroitement et positivement lié à l'endettement. Alors que les débiteurs des quintiles de revenu inférieur et moyen faible avaient respectivement 16,2 % et 6 % moins de dettes par rapport à ceux du quintile de revenu intermédiaire, ceux des quintiles de revenu moyen élevé et le plus élevé avaient respectivement 4,4 % et 13,7 % plus de dettes que ces derniers. Comme nous l'avons déjà expliqué, la résidence dans un quintile de revenu élevé entraîne sûrement des coûts de subsistance plus élevés que la moyenne, ce qui conduit à un niveau d'endettement

plus élevé. Ceci est particulièrement vrai lorsque l'individu perçoit un salaire qui est équivalent au revenu payé au salaire minimum à temps plein.

En ce qui concerne la présence d'immigrants, nous avons constaté que plus élevé est le tercile de la population née à l'étranger du quartier, plus élevé est aussi le niveau d'endettement des débiteurs insolubles qui perçoivent un salaire équivalant au salaire minimum. Par exemple, tandis que les débiteurs insolubles du tercile de la population née à l'étranger le plus faible avaient 7,8 % moins de dettes que ceux du tercile de la population née à l'étranger intermédiaire, ceux du tercile de la population née à l'étranger le plus élevé avaient 7 % plus de dettes que ces derniers. Compte tenu du fait que les débiteurs qui perçoivent un salaire minimum sont moins susceptibles de se qualifier pour une hypothèque, il n'est pas raisonnable de croire que cet endettement relativement plus élevé serait dû à une forte présence de dettes hypothécaires. Un élément qui pourrait expliquer cette situation est le degré de responsabilité de l'individu percevant le salaire minimum. En effet, contrairement aux individus qui sont nés au Canada et qui n'ont souvent que leurs seules obligations personnelles, ceux qui sont nés à l'étranger, en plus de leurs propres obligations, doivent en général assister financièrement des proches dans leur pays d'origine. Donc, en présence d'un faible salaire qu'il faut répartir entre ses propres besoins et ceux de ses proches qui vivent à l'étranger, un moyen sûr pour combler le manque à gagner est l'emprunt.

Toujours dans le chapitre de la relation entre obligations et endettement, les résultats obtenus montrent que la monoparentalité affecte significativement le niveau d'endettement des débiteurs. En fait, nous avons observé que les débiteurs monoparentaux avaient 7,3 % plus de dettes que les autres débiteurs insolubles qui percevaient un salaire équivalant au salaire minimum. Une manière de comprendre ce résultat est que, contrairement aux autres débiteurs soit qui sont en couple ou qui n'ont pas d'enfants, les débiteurs monoparentaux qui perçoivent un salaire minimum ne disposent pas d'autres ressources que l'endettement pour combler les besoins

additionnels occasionnés par la présence d'un enfant à charge. Le fait que le calcul des prestations fiscales pour enfants est généralement basé sur le revenu familial constitue un moyen pour tenir compte de ces enjeux, mais il faudrait toujours que ces prestations tiennent compte de la dimension des besoins qui les justifient.

De même, le fait d'avoir exploité une entreprise dans les cinq années ayant précédé l'insolvabilité augmente l'endettement en moyenne de 42,7 %. Cette situation peut s'expliquer par la présence de dettes directement liées à l'exploitation d'une entreprise, puisque ceux qui ont déclaré avoir été insolvable à la suite d'un échec en affaires avaient en moyenne 36 % plus de dettes et ceux qui ont déclaré des dettes fiscales en avaient 19,4 % plus de dettes.

Une autre observation intéressante est liée au comportement des débiteurs face à l'endettement après une ou plusieurs faillites antérieures. En effet, les débiteurs qui percevaient un salaire équivalant au salaire minimum et qui avaient déjà utilisé le système d'insolvabilité pour déposer une faillite avaient 16,3 % moins de dettes que ceux qui ne l'avaient jamais utilisé. Ce résultat peut avoir deux causes principales : soit que la faillite réduit l'accès au crédit de ces individus qui n'arrivent pas à s'endetter autant que les autres débiteurs, ou qu'après avoir assisté aux séances de consultations obligatoires imposées à tous ceux qui utilisent le système d'insolvabilité, l'individu arrive à mieux gérer son budget. Dans tous les cas, il est intéressant d'observer que la prime d'assurance publique sur la consommation payée par la société pour les débiteurs diminue après une ou plusieurs faillites.

Au niveau des dépenses, celles qui ont positivement et significativement contribué à l'endettement des débiteurs au salaire minimum sont : les dépenses de soins dentaires, les autres dépenses médicales, les frais de condo et les dépenses de location de voiture. Ces résultats ne sont pas surprenants lorsqu'on considère que la couverture pour les

dépenses de soins dentaires pour les emplois au salaire minimum, lorsqu'elle existe, est généralement déficiente.

Maintenant que nous avons déterminé les causes d'endettement des débiteurs insolvable à faible revenu, nous allons utiliser notre modèle de choix d'insolvabilité pour analyser comment les politiques publiques peuvent influencer leurs choix.

## **5.2 Simulation des effets des politiques publiques sur l'insolvabilité**

### **5.2.1 Le programme d'assurance-emploi**

Bien que le revenu de source « assurance-emploi » soit positivement lié à la probabilité de choisir la faillite, le modèle de choix d'insolvabilité estimé pour les prestataires d'assurance-emploi (voir *tableau C6* de l'Annexe C) indique que le montant des prestations d'assurance-emploi est négativement lié à la probabilité de choisir la faillite. Ainsi, si l'on augmente les prestations d'assurance-emploi de 1 %, la probabilité de choisir la faillite diminuera de 0,8 %. Cela revient à dire que les prestataires d'assurance-emploi choisissent plus souvent la faillite que la proposition, mais que ceux qui choisissent la proposition ont en général un montant de prestation plus élevé. Nous avons d'ailleurs déjà démontré que le revenu familial est négativement lié à la probabilité de choisir la faillite. Ainsi, nous déduisons que les conditions d'admissibilité à l'assurance-emploi, ainsi que le taux de prestations payé par la Commission de l'assurance-emploi ont un impact important sur le montant de la prime d'assurance payée par les consommateurs qui remboursent leurs dettes. D'ailleurs, cette situation est encore plus aiguë dans un contexte de crise économique où le taux de chômage est généralement très élevé. Donc, techniquement, si l'on veut inciter les débiteurs qui perçoivent des prestations d'assurance-emploi à choisir la proposition au détriment de la faillite, et ainsi réduire le coût d'emprunt, il faudrait augmenter le taux de prestation d'assurance-emploi. Or, il y a donc là un effet pervers, puisque l'État administre à la fois le programme d'insolvabilité et le programme d'assurance-emploi.

D'après notre modèle, le niveau des prestations d'assurance-emploi est négativement lié à la probabilité de choisir la faillite. Ainsi, un taux de prestation moyen plus élevé entraînerait une proportion plus élevée de propositions, et conséquemment, une baisse du coût d'emprunt dans l'économie. Maintenant, à la lumière de notre modèle, essayons de déterminer les chiffres qui correspondent à ces hypothèses.

**Tableau 5.1 : Probabilité de choisir la faillite :  
Cas des prestataires d'assurance-emploi**

	Valeur	Probabilité
Moyenne des prestations	1 223 \$	78,7 %
Une augmentation de 5 %	1 284 \$	77,8 %
Une augmentation de 10 %	1 345 \$	77,2 %
Une augmentation de 15 %	1 406 \$	76,8 %
Équivalent du salaire minimum payé en Nouvelle-Écosse	1 560 \$	75,7 %

Les données sur l'insolvabilité révèlent que le montant moyen des prestations mensuelles d'assurance-emploi payées aux débiteurs qui ont utilisé le système d'insolvabilité sur l'ensemble de la période étudiée était de 1 223 \$. À la lecture du *tableau 5.1*, on peut constater que pour ce niveau de prestation, notre modèle prédit que les prestataires d'assurance-emploi choisiront la faillite avec une probabilité de 78,7 %. Pour chaque augmentation subséquente de 5 % du montant des prestations moyennes, le modèle prédit que la probabilité de choisir la faillite diminuera de moins de 1 point de pourcentage. Ainsi, une augmentation de 15 % du taux moyen des prestations d'assurance-emploi fera baisser l'attraction de ces prestataires pour la faillite de 2 points de pourcentage. En regardant les données sur le salaire minimum au Canada, on constate qu'avec un taux horaire de 11 \$, la province de la Nouvelle-Écosse offrait le salaire minimum le plus faible en 2018. De toute évidence, ce taux de prestations moyen payé par la Commission de l'assurance-emploi aux prestataires qui

ont utilisé le système d'insolvabilité est inférieur à ce que gagne un individu qui travaille à temps plein au salaire minimum en Nouvelle-Écosse.

Maintenant, nous allons évaluer un scénario où la Commission de l'assurance-emploi garantit un taux de prestation minimum équivalant au salaire gagné par un individu travaillant à temps plein au salaire minimum en Nouvelle-Écosse. Dans le cadre de ce scénario, les prestations mensuelles ajustées pour l'inflation se situeraient en dollar de 2007 à 1 560 \$<sup>59</sup>. Ici, on parle d'une augmentation de 27,6 % par rapport au montant moyen de prestations mensuelles d'assurance-emploi observées dans les dossiers d'insolvabilité. À ce niveau de prestation, le modèle prédit que la probabilité pour les prestataires d'assurance-emploi qui utilisent le système d'insolvabilité de choisir la faillite chuterait de 3 points de pourcentage pour se situer à 75,7 %. Ce qui est quand même important en termes de résultat, en considérant qu'en moyenne, le salaire minimum augmente moins vite que l'inflation. De plus, avec un taux de prestation minimal équivalant au salaire minimum le plus faible du pays, il est très probable que l'option de l'insolvabilité ne soit pas rentable pour certains débiteurs ; ce qui les garderait en dehors du système d'insolvabilité.

### 5.2.2 L'aide sociale

Dans le modèle de choix d'insolvabilité estimé pour les prestataires d'aide sociale et dont les résultats sont présentés au *tableau C7* de l'Annexe C, nous pouvons constater que le niveau du revenu des prestations d'aide sociale est positivement lié à la probabilité de choisir la faillite. D'ailleurs, nous avons déjà observé au chapitre IV que le revenu de source « aide sociale » était tout aussi positivement lié à la probabilité de choisir la faillite. En fait, ces résultats ne sont pas surprenants puisque le montant des prestations d'aide sociale ne varie pas significativement entre les individus d'une même province. L'enseignement qu'on peut tirer ici c'est que le choix d'insolvabilité des

---

<sup>59</sup> Ici, on suppose que tous les prestataires sont payés au taux minimum.

débiteurs qui perçoivent des prestations d'aide sociale est indépendant du montant d'aide qu'ils reçoivent; bien que, comparativement aux autres sources de revenu, les prestataires d'aide sociale choisissent plus souvent la faillite.

Ces résultats qui, somme toute, sont très intéressants peuvent s'expliquer par un niveau de richesse nettement inférieur chez les prestataires d'aide sociale, comparativement aux prestataires d'assurance-emploi. En effet, ils révèlent que si les prestataires d'aide sociale choisissent en général la faillite, ceux qui choisissent la proposition sont plutôt motivés par le contrôle qu'ils maintiennent sur leur richesse dans le cas d'une proposition. Or, en règle générale, la richesse est positivement corrélée avec le revenu. Ainsi, nous pouvons dire qu'en dépit de l'existence du « règlement sur le revenu excédentaire », ce qui fait augmenter l'attraction pour la proposition chez les débiteurs à revenu moyen ou élevé, c'est davantage la richesse qui est accessoire à ce revenu. On peut dire que dans une logique de réduction des faillites au profit des propositions, pour ainsi dire, du coût de l'emprunt, le programme d'aide sociale n'est pas le bon levier à utiliser.

Toutefois, comme solution de dernier recours, le programme d'aide sociale est censé procurer un revenu aux individus qui n'ont pas d'autres moyens de subsistance. Il reste, cependant, à savoir si les prestations d'aide sociale en soi remplissent les conditions d'un revenu de subsistance, puisque pendant la période étudiée, la moyenne des prestations d'aide sociale s'établissait à seulement 697 \$. En fait, il s'agit quand même d'un montant qui est 2,24 fois inférieur au revenu d'un individu travaillant au salaire minimum en Nouvelle-Écosse où le taux de salaire est le plus faible au pays. Il n'est pas rare qu'un individu ait plus d'une source de revenu, ce qui est confirmé par les données sur le revenu des débiteurs insolubles obtenues de la part du BSF. Cependant, il n'en demeure pas moins que lorsque des prestations d'aide sociale sont accordées en parallèle à d'autres revenus, elles le sont seulement en complément d'un revenu déjà extrêmement faible. Il est évident que pour un consommateur qui possède des dettes et



qui doit compter sur un tel niveau de revenu, le recours à un autre programme de sécurité du revenu est inévitable. Il faut toutefois faire remarquer que, d'après les données sur l'insolvabilité, si la plupart des individus perçoivent des prestations d'aide sociale après qu'ils sont devenus insolvable, d'autres deviennent insolvable alors qu'ils perçoivent des prestations d'aide sociale. Ainsi, pour le dernier groupe, l'endettement devient un moyen de compenser un revenu d'aide sociale trop faible pour assurer sa subsistance.

Cependant, le niveau des prestations d'aide sociale n'étant pas significativement lié à la probabilité de choisir la faillite, aucune simulation n'a été effectuée pour évaluer l'impact de sa variation sur le choix d'insolvabilité des débiteurs.

### **5.2.3 Le salaire minimum au Québec et en Ontario**

Tout comme pour les prestations d'assurance-emploi, le revenu d'emploi perçu par les débiteurs insolvable payés au salaire minimum au cours de l'ensemble de la période analysée est négativement lié à la probabilité de choisir la faillite. Ceci est vrai autant pour les débiteurs du Québec que pour ceux de la région de l'Ontario. Ces résultats qui sont fournis aux *tableaux C8 et C9* de l'Annexe C indiquent que les choix des débiteurs qui percevaient un revenu d'emploi équivalant au salaire minimum au Québec n'ont pas significativement varié avant et après la crise, comparativement à la période de crise. Cependant, tandis que les débiteurs qui percevaient un revenu d'emploi équivalant au salaire minimum après la crise étaient plus susceptibles de choisir la faillite au Québec, ils étaient significativement plus susceptibles de choisir la faillite avant la crise en Ontario.

Par ailleurs, le modèle estimé pour la région du Québec (voir *tableau C9* de l'Annexe C) prédit que si l'on augmente le salaire mensuel net de 10 %, la probabilité de choisir la faillite diminuera de 7 %. Pour la région de l'Ontario, une augmentation du revenu net de 10 % génèrera une diminution de la probabilité de choisir la faillite de seulement

5,2 %. Donc, l'effet marginal d'une augmentation du salaire mensuel net sur les choix d'insolvabilité est plus grand au Québec qu'en Ontario. Ceci s'explique sans doute par un salaire net plus élevé pour les débiteurs de la région de l'Ontario comparativement à ceux de la région du Québec.

**Tableau 5.2 : Probabilité de choisir la faillite :  
Cas du salaire minimum au Québec et en Ontario**

Taux horaire	Québec		Ontario	
	Salaire mensuel net	Probabilité	Salaire mensuel net	Probabilité
12 \$	1 727 \$	74,2 %	1 746 \$	70,4 %
13 \$	1 842 \$	72,9 %	1 875 \$	69,4 %
14 \$	1 956 \$	72,1 %	2 005 \$	68,9 %
15 \$	2 071 \$	71 %	2 134 \$	68,1 %

Toutefois, comme l'indique le *tableau 5.2*, pour un salaire minimum fixé à 12 \$, le salaire mensuel net pour les salariés de la région du Québec est estimé à 1 727 \$ et celui des salariés de la région de l'Ontario est estimé à 1 746 \$. Pour ce niveau de revenu d'emploi, les modèles prédisent que les débiteurs insolubles de la région du Québec choisiront la faillite avec une probabilité 74,2 % et ceux de la région de l'Ontario avec une probabilité de 70,4 %. Cette légère préférence pour la faillite des débiteurs de la région du Québec par rapport à ceux de la région de l'Ontario, bien qu'elle ne soit pas significative, a déjà été observée dans le modèle global de choix d'insolvabilité estimé au chapitre précédent. Maintenant, si l'on fait passer le salaire minimum de 12 \$ à 15 \$ de l'heure, les débiteurs qui perçoivent un salaire minimum dans la région du Québec verront leur probabilité de choisir la faillite diminuer de 3,2 points de pourcentage pour passer à 71 %. Quant aux débiteurs insolubles qui perçoivent un salaire minimum dans la région de l'Ontario, leur probabilité de choisir la faillite passera de 70,4 % à 68,1 %, soit une diminution de 2,3 points de pourcentage. Ces résultats qui ne sont pas loin de ceux obtenus pour les prestataires d'assurance-emploi et qui confirment les tendances

observées dans notre analyse descriptive sont révélateurs de la manière dont le faible revenu contribue au phénomène d'insolvabilité.

Si l'augmentation du salaire minimum réduit les chances de choisir la faillite par rapport à la proposition dans les provinces du Québec et de l'Ontario, il reste à évaluer son impact sur l'insolvabilité en général.

## CONCLUSION

Dans une économie basée sur la consommation et le crédit, le système d'insolvabilité peut être appelé à jouer un rôle de stabilisateur automatique pour contrer les effets pervers d'une crise économique et sociale. Toutefois, il faut bien comprendre comment les débiteurs réagissent face aux changements affectant leur revenu, leur niveau de consommation ainsi que leur richesse pour s'assurer que les instruments proposés par le système d'insolvabilité sont bien adaptés pour leur permettre de bien jouer ce rôle. Par exemple, tandis que certains travaux établissent de manière sans équivoque les rôles et responsabilités de la réforme du système d'insolvabilité américain de 2005 dans la crise financière de 2008-2009 aux États-Unis, un pays comme l'Irlande a réformé son système d'insolvabilité pour faire face à la crise hypothécaire née de la récente crise économique et financière.

À travers ce travail nous cherchions à identifier les déterminants du choix d'insolvabilité des débiteurs insolvable et à évaluer leur sensibilité par rapport à un choc économique d'envergure. En effet, ceci est le premier travail à vouloir comprendre la rationalité du choix des débiteurs insolvable en situation de crise économique en s'appuyant sur un modèle de maximisation d'utilité. Nous avons supposé que les choix des débiteurs insolvable sont sensibles aux crises économiques, dans la mesure où ces dernières ont des incidences directes sur la valeur des actifs non-exempt des débiteurs insolvable ainsi que sur leur capacité à rembourser leurs dettes. Tout d'abord, nous avons procédé à une analyse descriptive qui nous permet d'observer des différences importantes dans les choix d'insolvabilité des débiteurs de différentes catégories. Ensuite, nous avons dressé le profil de ces débiteurs insolvable pour analyser les différences éventuelles dans les caractéristiques sociodémographiques, financières, les types de dettes et les causes d'insolvabilité déclarées avant, pendant et après la crise. Cette analyse est ensuite suivie de l'estimation du modèle théorique élaboré pour tester nos hypothèses et répondre à la question centrale de la thèse.

Comme technique d'estimation, nous avons utilisé un modèle logistique imbriqué, le seul permettant de prendre en compte des facteurs comme l'année de dépôt des dossiers, les différences provinciales et le fait que les choix d'insolvabilité ne sont pas totalement indépendants.

Le modèle global de choix d'insolvabilité que nous avons estimé confirme que, comparativement à la période de récession, les débiteurs insolubles étaient moins susceptibles de choisir la faillite avant et après la crise. Il s'agit d'un résultat fondamental qui s'explique par une baisse de la valeur des biens des débiteurs insolubles en situation de crise. De plus, les résultats confirment notre hypothèse suivant laquelle le choix des débiteurs insolubles est étroitement lié à leur richesse et leur revenu. En effet, nous avons observé que plus la richesse et/ou le revenu est élevé, moins attrayante est la faillite pour le débiteur insoluble, et vice versa. Dans la même perspective, tandis que les dettes garanties sont négativement liées à la probabilité de choisir la faillite, les dettes non garanties sont positivement liées à la faillite ; ce qui nous amène à supposer que certains débiteurs agissent de manière stratégique.

Par ailleurs, d'après nos hypothèses, nous nous attendions à des différences importantes au niveau régional, en ce sens que l'amplitude d'une crise économique n'est pas nécessairement uniforme à travers toutes les provinces canadiennes, en raison de caractéristiques intrinsèques de chaque région. Un autre élément qui pourrait expliquer d'éventuelles différences au niveau régional est la culture ou même les religions prédominantes. Certains travaux, dont ceux de Braucher (1993), d'Efrat (2004) ou de Beck et al (2014), démontrent que la culture légale aussi bien que la religion dominante d'une région peuvent jouer un rôle fondamental dans le choix des débiteurs en situation de détresse financière. De plus, les exemptions sur les actifs en matière de faillite sont différentes à travers les provinces du pays. Les résultats obtenus démontrent que, relativement à la région du Québec, des différences significatives ont été obtenues seulement pour la région de l'Atlantique. Aucune différence significative n'a été

observée pour les débiteurs des régions l'Ouest de l'Ontario, comparativement à ceux de la région du Québec. Notre analyse de l'ensemble de ces résultats nous amène à conclure que les caractéristiques macroéconomiques régionales sont diluées par les caractéristiques microéconomiques des débiteurs dans ces deux régions ; un résultat qui n'était pas tout à fait prévisible.

*Discussion sur les politiques publiques et futures pistes de recherche*

Enfin, nous avons analysé l'effet des politiques publiques liées au salaire minimum, l'assurance-emploi et l'aide sociale sur l'insolvabilité. Dans un premier temps, nous avons étudié les causes de l'endettement élevé chez les débiteurs insolubles qui ont perçu un revenu équivalant au salaire minimum, des prestations d'assurance-emploi et des prestations d'aide sociale. Les résultats nous enseignent que la possession de maison, le fait d'avoir exploité une entreprise au cours des cinq années ayant précédé l'insolvabilité et le milieu de résidence sont les principales causes de l'endettement élevé des débiteurs insolubles. Dans un deuxième temps, nous avons effectué une simulation d'une augmentation des prestations d'assurance-emploi et du salaire minimum – le revenu d'aide sociale n'étant pas significatif – pour en évaluer l'impact sur le choix des débiteurs insolubles. Nous avons constaté qu'une augmentation de l'assurance-emploi et du salaire minimum affecte significativement le choix des débiteurs insolubles qui perçoivent ces revenus.

Somme toute, le système d'insolvabilité, de par ses fonctions et par son rôle dans l'économie, constitue sans doute le seul instrument capable de voler au secours d'un capitalisme basé sur la surconsommation et marqué par les crises et le surendettement. Lorsque la croissance économique ne profite pas à l'ensemble de la société et que la progression salariale demeure anémique sur de longues périodes, l'endettement devient la seule porte de sortie des individus à faible revenu pour se maintenir en vie. La situation est encore plus complexe lorsqu'il faut composer avec une perte d'emploi,

une séparation ou un divorce, des problèmes médicaux, ou une crise de longue durée qui limite les possibilités d'améliorer sa situation financière. À en croire le niveau d'insolvabilité de ces catégories de débiteurs, les outils mis en place pour venir en aide aux citoyens dans de telles circonstances, comme le salaire minimum, les prestations d'assurance-emploi et d'aide sociale ne semblent être très efficaces. Il pourrait être plus raisonnable, en termes de politiques publiques, pour l'État de garantir un niveau de prestations minimales (assurance-emploi ou aide sociale) tout au moins égal au salaire minimum payé dans la province de résidence du prestataire. Par exemple, on pourrait démarrer les prestations avec un taux de couverture initial de 100 % du maximum admissible à partir du salaire minimum payé dans la province, et les travailleurs devraient avoir l'option de payer une surprime au titre d'assurance-emploi couvrant les personnes à leur charge. Pour éviter la « *trappe de l'inactivité* » et encourager les prestataires travaillant au salaire minimum à retourner sur le marché du travail, des mesures additionnelles devraient être envisagées. Car, dans l'état actuel des choses, une personne travaillant à temps complet au salaire minimum et qui perd son emploi ne perçoit que 55 % d'un salaire qui dans bien des cas est insuffisant pour couvrir les besoins du travailleur. Considérant qu'un tel niveau de prestation est de loin inférieur au seuil de faible revenu, peu importe la taille de la population de la région de résidence, il serait imaginable d'envisager que, pour combler le manque à gagner, le débiteur se tourne vers le crédit. De plus, que dire des obligations d'un prestataire qui serait justifié au sens de la Loi sur l'assurance-emploi, de quitter son emploi pour s'occuper d'un enfant malade, mais qui ne serait pas admissible aux prestations pendant qu'il s'occupe de son enfant en raison d'une inadmissibilité qui lui est imposée pour cause de non-disponibilité au travail? En l'absence d'un revenu minimum garanti pour alléger les chocs économiques et sociaux, les prestations d'assurance-emploi et d'aide sociale pourraient être ajustées pour colmater cette brèche tout en tenant compte de la situation personnelle de chaque prestataire, comme le nombre de personnes à charge, le milieu de résidence, les dépenses pour les médicaments, etc. Comme le témoigne notre

modèle, cela devrait permettre de réduire l'endettement, et pour ainsi dire, l'insolvabilité et le coût d'emprunt dans l'économie.

En effet, si le système d'insolvabilité permet de relaxer la contrainte budgétaire des débiteurs aux prises avec des dettes et d'augmenter la demande dans l'économie, cela ne devrait pas se faire au détriment de ceux qui s'efforcent pour rembourser leurs dettes.

Nous aurions aimé élargir ce travail pour tester un modèle pouvant nous renseigner sur les débiteurs qui ont utilisé le système d'insolvabilité comparativement à ceux qui ne l'ont pas utilisé afin de mieux apprécier le choix de ceux qui l'ont utilisé, mais le manque de données comparables nous fait défaut. L'absence de données sur les débiteurs qui n'ont pas utilisé le système d'insolvabilité, nous a empêchés d'évaluer l'effet d'une augmentation du salaire minimum ou des prestations d'assurance-emploi sur l'insolvabilité. Toutefois, les résultats de cette thèse devraient enrichir la littérature sur les choix des ménages insolubles tout en inspirant des mesures de politiques publiques susceptibles de rendre le système d'insolvabilité totalement flexible afin de réduire la force d'impact des chocs économiques sur la consommation. De plus, sur le plan théorique, notre modèle apporte un éclairage nouveau sur les considérations d'utilité faites par les ménages insolubles lorsqu'il est question de prendre une décision aussi radicale que le recours au système d'insolvabilité.

D'autres recherches qui comparent les caractéristiques des débiteurs qui utilisent le système d'insolvabilité avec ceux qui empruntent une voie plutôt informelle pour se défaire de leurs dettes permettront de mieux apprécier le choix des débiteurs insolubles.



**ANNEXE A**

**INFORMATIONS SUR CARACTÉRISTIQUES SOCIODÉMOGRAPHIQUES  
DES DÉBITEURS INSOLVABLES**

Tableau A1 : Caractéristiques sociodémographiques des débiteurs insolvable par type d'insolvabilité, avant et pendant la crise économique de 2008-2009

Caractéristiques démographiques	Faillite				p-value	Proposition				p-value
	Pré-récession n = 14 266		Récession n = 19 635			Pré-récession n = 3 245		Récession n = 5 921		
	nombre	pourcentage	nombre	pourcentage		nombre	Pourcentage	nombre	pourcentage	
<b>Sexe</b>										
Femme	6 000	42,06	8 468	43,13	0,0495	1 204	37,1	2 358	39,82	0,0106
Homme	8 266	57,94	11 167	56,87		2 041	62,9	3 563	60,18	
<b>Groupe d'âge</b>										
moins de 30	2 356	16,51	2 798	14,25	<,0001	493	15,19	687	11,60	<,0001
30-40	3 728	26,12	3 728	26,07		891	27,45	1 644	27,76	
40-50	3 858	27,03	5 327	27,13		1 007	31,02	1 843	31,12	
50-60	2 560	17,94	2 560	18,16		575	17,71	1 197	20,21	
60-65	736	5,16	1 187	6,05		163	5,02	290	4,90	
65 et plus	1 035	7,25	1 638	8,34		117	3,6	261	4,41	
<b>Membres du ménage</b>										
1	7 119	49,88	9 369	47,72	0,0002	1 335	41,13	2 162	36,51	0,0005
2	3 158	22,13	4 500	22,92		749	23,07	1 446	24,42	
3	1 178	12,46	2 421	12,33		456	14,05	937	15,82	
4	1 428	10,00	2 136	10,88		464	14,29	896	15,13	
5 et plus	790	5,53	1 209	6,16		242	7,46	481	8,12	
<b>État Matrimonial</b>										
Conjoint de fait	1 393	9,76	1 942	9,89	<,0001	317	9,77	576	9,73	0,0427
Divorcé(e)	1 942	13,61	2 449	12,48		331	10,2	619	10,45	
Marié(e)	3 841	26,91	5 749	29,29		1 300	40,05	2 542	42,92	
Séparé(e)	2 171	15,21	2 766	14,09		361	11,12	635	10,72	
Célibataire	4 413	30,92	5 987	30,50		878	27,05	1 434	24,21	
Veuf(ve)	513	3,59	738	3,76		59	1,82	116	1,96	

<b>Enfant à charge de moins de 18 ans</b>										
0	9 629	67,46	13 064	66,53	0,3567	2 029	62,51	3 552	59,98	0,1449
1	2 082	14,59	2 883	14,68		522	16,08	1 035	17,48	
2	1 736	12,16	2 482	12,64		491	15,13	916	15,47	
3	601	4,21	875	4,46		148	4,56	310	5,23	
4	225	1,58	331	1,69		56	1,73	109	1,84	
<b>Région de résidence</b>										
Atlantique	1 477	10,36	1 935	9,86	<,0001	144	4,44	238	4,02	0,6627
Ontario	5 730	40,17	7 730	39,39		1 804	55,61	3 357	56,72	
Québec	4 280	30,01	5 567	28,37		717	22,1	1 284	21,69	
Ouest	2 776	19,46	4 391	22,38		579	17,85	1 040	17,57	
<b>Langue parlée</b>										
Anglais	10 239	72,15	14 453	73,87	0,0004	2 566	79,69	4 741	80,36	0,4459
Français	3 952	27,85	5 112	26,13		654	20,31	1 159	19,64	
<b>Possession d'une entreprise</b>										
Oui	3 288	23,04	4 565	23,25	0,6465	653	20,43	1 210	20,43	0,7198
Non	10 985	76,96	15 070	76,75		2 593	79,57	4 712	79,57	
<b>Insolvabilité antérieure</b>										
Oui	2 699	18,91	3 862	19,67	0,0806	654	20,15	1 248	21,07	0,2957
Non	11 574	81,09	15 773	80,33		2 592	79,85	4 674	79,25	
<b>Faillite antérieur</b>										
Oui	2 246	15,74	3 162	16,1	0,361	590	18,18	1 104	18,64	0,5824
Non	12 027	84,26	16 473	83,9		2 656	81,82	4 818	81,36	
<b>Famille monoparentale</b>										
Oui	1 716	12,02	2 279	11,61	0,2409	271	8,35	535	9,03	0,2677
Non	12 557	87,98	17 356	88,39		2 975	91,65	5 387	90,97	

Tableau A2 : Caractéristiques sociodémographiques des débiteurs insolvable par type d'insolvabilité, avant et après la crise économique de 2008-2009

Caractéristiques démographiques	Faillite					Proposition				
	Pré-récession n = 14 266		Post-récession n = 10 552		p-value	Pré-récession n = 3 245		Post-récession n = 5 181		p-value
	nombre	pourcentage	nombre	pourcentage		nombre	pourcentage	nombre	pourcentage	
<b>Sexe</b>										
Femme	6 000	42,06	4 873	46,18	<,0001	1 204	37,1	2 112	40,76	0,0008
Homme	8 266	57,94	5 679	53,82		2 041	62,9	3 069	59,24	
<b>Groupe d'âge</b>										
moins de 30	2 356	16,51	1 191	11,29	<,0001	493	15,19	500	9,65	<,0001
30-40	3 728	26,12	2 588	24,53		891	27,45	1 309	25,26	
40-50	3 858	27,03	2 810	26,63		1 007	31,02	1 627	31,39	
50-60	2 560	17,94	2 098	19,88		575	17,71	1 120	21,61	
60-65	736	5,16	738	6,99		163	5,02	311	6,00	
65 et plus	1 035	7,25	1 127	10,68		117	3,60	316	6,10	
<b>Membres du ménage</b>										
1	7 119	49,88	5 148	48,79	0,0501	1 335	41,13	1 789	34,52	<,0001
2	3 158	22,13	2 494	23,64		749	23,07	1 399	26,99	
3	1 778	12,46	1 273	12,06		456	14,05	824	15,90	
4	1 428	10,00	1 026	9,72		464	14,29	749	14,45	
5 et plus	790	5,53	611	5,79		242	7,46	422	8,14	
<b>État Matrimonial</b>										
Conjoint de fait	1 393	9,76	937	8,88	0,0142	317	9,77	524	10,11	0,0051
Divorcé(e)	1 942	13,61	1 409	13,35		331	10,20	522	10,07	
Marié(e)	3 841	26,91	2 920	27,67		1 300	40,05	2 202	42,49	
Séparé(e)	2 171	15,21	1 520	14,40		361	11,12	601	11,60	
Célibataire	4 413	30,92	3 333	31,59		878	27,05	1 213	23,40	
Veuf(ve)	513	3,59	433	4,10		59	1,82	121	2,33	

<b>Enfant à charge de moins de 18 ans</b>										
0	9 629	67,46	7 230	68,52	0,3772	2 029	62,51	3 139	60,56	0,3086
1	2 082	14,59	1 497	14,19		522	16,08	920	17,75	
2	1 736	12,16	1 215	11,51		491	15,13	789	15,22	
3	601	4,21	453	4,29		148	4,56	249	4,8	
4	225	1,58	157	1,49		56	1,73	86	1,66	
<b>Région de résidence</b>										
Atlantique	1 477	10,36	1 196	11,35	<,0001	144	4,44	205	3,96	0,7149
Ontario	5 730	40,17	3 573	33,89		1 804	55,61	2 907	56,1	
Québec	4 280	30,01	3 295	31,26		717	22,1	1 131	21,83	
Ouest	2 776	19,46	2 478	23,51		579	17,85	939	18,12	
<b>Langue parlée</b>										
Anglais	10 239	72,15	7 493	71,17	0,0909	2 566	79,69	4 154	80,33	0,4731
Français	3 952	27,85	3 035	28,83		654	20,31	1 017	19,67	
<b>Possession d'une entreprise</b>										
Oui	3 288	23,04	2 526	23,94	0,0971	653	20,12	1 114	21,49	0,1309
Non	10 985	76,96	8 026	76,06		2 593	79,88	4 069	78,51	
<b>Insolvabilité antérieure</b>										
Oui	2 699	18,91	2 118	20,07	0,0221	654	20,15	1 090	21,03	0,3305
Non	11 574	81,09	8 434	79,93		2 592	79,85	4 093	78,97	
<b>Faillite antérieur</b>										
Oui	2 246	15,74	1 625	15,4	0,4706	590	18,18	980	18,91	0,4011
Non	12 027	84,26	8 927	84,6		2 656	81,82	4 203	81,09	
<b>Famille monoparentale</b>										
Oui	1 716	12,02	1 218	11,54	0,247	271	8,35	474	9,15	0,21
Non	12 557	87,98	9 334	88,46		2 975	91,65	4 709	90,85	

Tableau A3 : Caractéristiques sociodémographiques des débiteurs insolvable par type d'insolvabilité, pendant et après la crise économique de 2008-2009

Caractéristiques démographiques	Faillite				p-value	Proposition				p-value
	Récession n = 19 635		Post-récession n = 10 552			Récession n = 5 921		Post-récession n = 5 181		
	nombre	pourcentage	nombre	pourcentage		nombre	pourcentage	nombre	pourcentage	
<b>Sexe</b>										
Femme	8 468	43,13	4 873	46,18	<,0001	2 358	39,82	2 112	40,76	0,3137
Homme	11 167	56,82	5 679	53,82		3 563	60,18	3 069	59,24	
<b>Groupe d'âge</b>										
moins de 30	2 798	14,25	1 191	11,29	<,0001	687	11,6	500	9,65	<,0001
30-40	5 119	26,07	2 588	24,53		1 644	27,76	1 309	25,26	
40-50	5 327	27,13	2 810	26,63		1 843	31,12	1 627	31,39	
50-60	3 566	18,16	2 098	19,88		1 197	20,21	1 120	21,61	
60-65	1 187	6,05	738	6,99		290	4,9	311	6,00	
65 et plus	1 638	8,34	1 127	10,68		261	4,41	316	6,10	
<b>Membres du ménage</b>										
1	9 369	47,72	5 148	48,79	0,0078	2 162	36,51	1 789	34,52	0,0254
2	4 500	22,92	2 494	23,64		1 446	24,42	1 399	26,99	
3	2 421	12,33	1 273	12,06		937	15,82	824	15,9	
4	2 136	10,88	1 026	9,72		896	15,13	749	14,45	
5 et plus	1 209	6,16	611	5,79		481	8,12	422	8,14	
<b>État Matrimonial</b>										
Conjoint de fait	1 942	9,89	937	8,88	0,0003	576	9,73	524	10,11	0,3679
Divorcé(e)	2 449	12,48	1 409	13,35		619	10,45	522	10,07	
Marié(e)	5 749	29,29	2 920	27,67		2 542	42,92	2 202	42,49	
Séparé(e)	2 766	14,09	1 520	14,4		635	10,72	601	11,6	
Célibataire	5 987	30,5	3 333	31,59		1 434	24,21	1 213	23,4	
Veuf(ve)	738	3,76	433	4,1		116	1,96	121	2,33	

<b>Enfant à charge de moins de 18 ans</b>										
0	13 064	66,53	7 230	68,52	0,0062	3 552	59,98	3 139	60,56	0,7511
1	2 883	14,68	1 497	14,19		1 035	17,48	920	17,75	
2	2 482	12,64	1 215	11,51		916	15,47	789	15,22	
3	875	4,46	453	4,29		310	5,23	249	4,8	
4	331	1,69	157	1,49		109	1,84	86	1,66	
<b>Région de résidence</b>										
Atlantique	1 935	9,86	1 196	11,35	<,0001	238	4,02	205	3,96	0,8716
Ontario	7 730	39,39	3 573	33,89		3 357	56,72	2 907	56,1	
Québec	5 567	28,37	3 295	31,26		1 284	21,69	1 131	21,83	
Ouest	4391	22,38	2 478	23,51		1 040	17,57	939	18,12	
<b>Langue parlée</b>										
Anglais	14 453	73,87	7 493	71,17	<,0001	4 741	80,36	4 154	80,33	0,9754
Français	5 112	26,13	3 035	28,83		1 159	19,64	1 017	19,67	
<b>Possession d'une entreprise</b>										
Oui	4 565	23,25	2 526	23,94	0,178	1 210	20,43	1 114	21,49	0,1703
Non	15 070	76,75	8 026	76,06		4 712	79,57	4 069	78,51	
<b>Insolvabilité antérieure</b>										
Oui	3 862	19,67	2 118	20,07	0,4021	1 248	21,07	1 090	21,03	0,9551
Non	15 773	80,33	8 434	79,93		4 674	78,93	4 093	78,97	
<b>Faillite antérieur</b>										
Oui	3 162	16,1	1 625	15,4	0,1104	1 104	18,64	980	18,91	0,7206
Non	16 473	83,90	8 927	84,6		4 818	81,36	4 203	81,09	
<b>Famille monoparentale</b>										
Oui	2 279	11,61	1 218	11,54	0,8684	535	9,03	474	9,15	0,8389
Non	17 356	88,39	9 334	88,46		5 387	90,97	4 709	90,85	

Tableau A4 : Caractéristiques financières des débiteurs insolvable par type d'insolvabilité, avant et pendant la crise économique de 2008-2009

Source de Revenu	Faillite					Proposition				
	Pré-récession n = 12 055		Récession n = 21 207		p-value	Pré-récession n = 2 732		Récession n = 6 569		p-value
	nombre	Moyenne (Écart-type)	nombre	Moyenne (Écart-type)		nombre	Moyenne (Écart-type)	Nombre	Moyenne (Écart-type)	
Emploi	8 465	1 849,01 (799, 97)	10 821	1 911,27 (891,51)	<,0001	2 586	2 298,80 (922,07)	4 537	2 440,63 (1 061,25)	<,0001
Pension et rente	2 059	1 108,40 (686,89)	3 053	1 155,97 (689,41)	0,0154	294	1 248,59 (820,48)	598	1 449,57 (966,95)	0,0023
Pension alimentaire (Enfants)	675	466,86 (360,63)	775	484,43 (367,52)	0,3597	129	483,14 (332,79)	235	556,49 (473,16)	0,1828
Pension familiale (Conjoint)	131	887,90 (805,91)	155	629,56 (513,74)	0,0453	31	778,54 (776,99)	41	837,90 (1 278,43)	0,82
Assurance emploi	964	1 166,61 (415,05)	1 856	1 240,29 (431,40)	<,0001	124	1 329,91 (462,17)	300	1 376,41 (432,10)	0,3239
Aide sociale	922	688,99 (308,13)	1 188	699,61 (332,95)	0,453	39	811,43 (315,32)	86	781,39 (491,48)	0,7269
Travail autonome	858	1 629,96 (1 676,82)	1 308	1 569,65 (1 230,92)	0,3353	212	2 016,03 (2 375,39)	474	1 802,97 (1 202,53)	0,1198
Total revenu des autres membres de la famille	3 695	1 536,30 (970,19)	5 739	1 590,01 (1 042,73)	0,0121	1 123	1 706,40 (946,51)	2 395	1 807,07 (1 064,27)	0,0068
Total revenu du débiteur insolvable	13 133	1 788,40 (913,70)	18 030	1 803,53 (913,70)	0,1522	3 140	2 413,92 (1 137,21)	5 778	2 484,74 (1 105,40)	0,0042
Total revenu familial	13 558	2 150,38 (1 141,33)	18 672	2 230,22 (1 204,97)	<,0001	3 171	2 992,95 (1 391,08)	5 853	3 192,33 (1 436,00)	<,0001



Tableau A5 : Caractéristiques financières des débiteurs insolvable par type d'insolvabilité, avant et après la crise économique de 2008-2009

Source de Revenu	Faillite					Proposition				
	Pré-récession n = 12 055		Post-récession n = 9 014		p-value	Pré-récession n = 2 732		Post-récession n = 4 543		p-value
	nombre	Moyenne (Écart-type)	nombre	Moyenne (Écart-type)		nombre	Moyenne (Écart-type)	nombre	Moyenne (Écart-type)	
Emploi	8 465	1 849,01 (799,97)	5 651	1 892,53 (983,66)	0,0039	2 586	2 298,80 (922,07)	3 855	2 435,92 (1 037,10)	<,0001
Pension et rente	2 059	1 108,40 (686,87)	1 953	1 119,42 (644,93)	0,6008	294	1 248,59 (820,48)	656	1 432,48 (952,92)	0,0042
Pension alimentaire (enfants)	675	466,86 (360,63)	368	456,09 (345,11)	0,6401	129	483,14 (332,79)	156	513,82 (450,61)	0,5215
Pension familiale (Conjoint)	131	887,90 (805,91)	68	672,67 (528,27)	0,288	31	778,54 (776,99)	22	1 004,41 (796,91)	0,307
Assurance emploi	964	1 166,61 (415,05)	725	1 134,53 (457,50)	0,1327	124	1 329,91 (462,17)	214	1 342,23 (417,75)	0,8017
Aide sociale	922	688,99 (308,13)	745	677,48 (292,16)	0,4381	39	811,43 (315,32)	86	772,77 (406,21)	0,5996
Travail autonome	858	1 629,96 (1 676,82)	722	1 471,04 (1 022,37)	0,0264	212	2 016,03 (2 375,39)	503	1 872,65 (1 292,87)	0,2997
Total revenu des autres membres de la famille	3 695	1 536,30 (970,19)	2 959	1 550,67 (1 061,69)	0,5647	1 123	1 706,40 (946,51)	2 100	1 784,95 (1 047,80)	0,0362
Total revenu du débiteur insolvable	13 133	1 788,40 (913,70)	9 682	1 750,30 (947,05)	0,0022	3 140	2 413,92 (1 137,21)	5 057	2 463,27 (1 107,94)	0,0523
Total revenu familial	13 558	2 150,38 (1 141,33)	10 036	2 145,76 (1 219,67)	0,7656	3 171	2 992,95 (1 391,08)	5 141	3 152,13 (1 428,85)	<,0001

Tableau A6 : Caractéristiques financières des débiteurs insolvable par type d'insolvabilité, pendant et après la crise économique de 2008-2009

Source de Revenu	Faillite					Proposition				
	Récession n = 21 207		Post-récession n = 9 014		p-value	Récession n = 6 569		Post-récession n = 4 543		p-value
	nombre	Moyenne (Écart-type)	nombre	Moyenne (Écart-type)		nombre	Moyenne (Écart-type)	nombre	Moyenne (Écart-type)	
Emploi	10 821	1 911,27 (891,51)	5 651	1 892,53 (883,66)	0,2166	4 537	2 440,63 (1 061,25)	3 855	2 435,92 (1 037,10)	0,8378
Pension et rente	3 053	1 155,97 (689,41)	1 953	1 119,42 (644,93)	0,0607	598	1 449,57 (966,95)	656	1 432,48 (952,92)	0,7529
Pension alimentaire (enfants)	775	484,43 (367,52)	368	456,09 (345,11)	0,2146	235	556,49 (573,16)	156	513,82 (450,61)	0,4341
Pension alimentaire (Conjoint)	155	629,56 (513,74)	68	672,67 (528,27)	0,5679	41	837,90 (1 278,43)	22	1 004,41 (796,91)	0,5812
Assurance emploi	1 856	1 240,29 (431,40)	725	1 134,53 (457,50)	<,0001	300	1 376,41 (432,10)	214	1 342,23 (417,75)	0,3705
Aide sociale	1 188	699,61 (332,95)	745	677,48 (292,16)	0,1366	86	781,39 (491,48)	86	772,77 (406,21)	0,9004
Travail autonome	1 308	1 569,65 (1 230,92)	722	1 471,04 (1 022,37)	0,0671	474	1 802,97 (1 202,53)	503	1 872,65 (1 292,87)	0,384
Total revenu des autres membres de la famille	5 739	1 590,01 (1 042,73)	2 959	1 550,67 (1 061,69)	0,0977	2 395	1 807,07 (1 064,27)	2 100	1 784,95 (1 047,80)	0,4838
Total revenu du débiteur insolvable	18 030	1 803,53 (926,72)	9 682	1 750,30 (947,05)	<,0001	5 778	2 484,74 (1 105,40)	5 057	2 463,27 (1 107,94)	0,3137
Total revenu familial	18 672	2 230,22 (1 204,97)	10 036	2 145,72 (1 219,67)	<,0001	5 853	3 192,33 (1 436,00)	5 141	3 152,13 (1 428,85)	0,1422

Tableau A7 : Type de dettes des débiteurs insolvable par type d'insolvabilité, avant et pendant la crise économique de 2008-2009

Type de dettes	Faillite					Proposition				
	Pré-récession n = 12 055		Récession n = 15 8022		p-value	Pré-récession n = 12 055		Récession n = 15 8022		p-value
	nombre	Moyenne (Écart-type)	nombre	Moyenne (Écart-type)		nombre	Moyenne (Écart-type)	nombre	Moyenne (Écart-type)	
Hypothèque	2 342	136 477,95 (179 097,41)	4 427	181 288,42 (300 366,58)	<,0001	1 034	162 445,62 (95 868,23)	2 351	196 344,15 (113 887,41)	<,0001
Prêts bancaires	8 128	22 713,82 (44 181,88)	11 508	26 769,23 (59 830,43)	<,0001	1 998	19 395,29 (20 876,39)	3 812	21 747,65 (31 027,12)	0,0023
Prêts des compagnies de financement	6 278	13 321,87 (26 622,88)	7 866	15 749,49 (52 859,51)	0,0009	1 570	10 705,95 (11 153,74)	2 643	11 326,48 (12 503,51)	0,1052
Cartes de crédit émises par les banques	10 619	15 195,61 (21 841,31)	15 177	17 158,21 (22 747,36)	<,0001	2 577	14 156,21 (14 833,58)	4 877	18 148,44 (20 159,86)	<,0001
Cartes de crédit des autres compagnies	8 698	8 143,04 (12 055,90)	12 068	9 760,37 (14 514,11)	<,0001	2 085	8 312,30 (10 497,62)	3 988	10 671,43 (11 971,27)	<,0001
Dettes fiscales	5 708	26 174,80 (111 366,35)	7 860	29 450,38 (224 655,77)	0,3103	1 104	10 467,11 (39 118,18)	2 083	11 879,97 (42 492,60)	0,3588
Dettes d'études	1 553	13 588,90 (14 972,90)	2 208	14 303,13 (14 734,94)	0,1461	305	12 082,66 (12 026,56)	558	12 788,10 (15 007,97)	0,4802
Dettes à l'endroit des particuliers	497	20 041,78 (56 013,69)	671	40 356,77 (185 394,99)	0,0182	75	11 707,13 (14 470,11)	125	18 506,66 (31 559,00)	0,0805
Dettes non garanties	14 313	57 570,08 (168 324,58)	19 662	68 701,97 (287 546,90)	<,0001	3 205	41 415,45 (55 177,81)	5 895	48 789,63 (5 1522,50)	<,0001
Dettes garanties	5 920	64 0887,81 (119 289,49)	9 102	100 626,79 (143 985,46)	<,0001	1 826	98 229,35 (98 331,56)	3 682	134 498,08 (132 944,83)	<,0001
Dettes préférées	63	12 106,94 (47 851,77)	92	8 546,44 (19 156,01)	0,5211	6	4 141,36 (2 732,99)	12	3 075,40 (3 014,00)	0,4772
Dettes totales	14 314	84 455,72 (198 918,89)	19 662	115324,46 (321 429,90)	<,0001	3 205	97 446,11 (116 407,32)	5 895	132 803,00 (146 810,95)	<,0001

Tableau A8 : Type de dettes des débiteurs insolvable par type d'insolvabilité, avant et après la crise économique de 2008-2009

Type de dettes	Faillite					Proposition				
	Pré-récession n = 12 055		Post-récession n = 15 8022		p-value	Pré-récession n = 12 055		Post-récession n = 15 8022		p-value
	nombre	Moyenne (Écart-type)	nombre	Moyenne (Écart-type)		nombre	Moyenne (Écart-type)	nombre	Moyenne (Écart-type)	
Hypothèque	2 342	136 477,95 (179 097,41)	2 373	174 365,86 (154 927,52)	<,0001	1 034	162 445,62 (95 868,23)	2 104	193 276,87 (107 901,47)	<,0001
Prêts bancaires	8 128	22 713,82 (44 181,88)	5 942	27 373,54 (121 361,23)	0,0015	1 998	19 395,29 (20 876,39)	3 195	22 871,46 (29 805,65)	<,0001
Prêts des compagnies de financement	6 278	13 321,87 (26 622,88)	3 377	12 652,76 (24 230,26)	0,2245	1 570	10 705,95 (11 153,74)	1 954	11 346,76 (16 204,56)	0,1825
Cartes de crédit émises par les banques	10 619	15 195,61 (21 841,31)	8 179	17 344,75 (22 402,15)	<,0001	2 577	14 156,21 (14 833,58)	4 308	18 926,17 (19 734,87)	<,0001
Cartes de crédit des autres compagnies	8 698	8 143,04 (12 055,90)	5 983	9 018,66 (13 829,91)	<,0001	2 085	8 312,30 (10 497,62)	3 280	10 150,03 (13 240,10)	<,0001
Dettes fiscales	5 708	26 174,80 (111 366,34)	4 475	31 403,99 (213 133,26)	0,1104	1 104	10 467,11 (39 118,18)	1 924	14 847,23 (59 579,57)	0,0288
Dettes d'études	1 553	13 588,90 (14 972,90)	1 098	14 029,94 (14 350,03)	0,4473	305	12 082,66 (12 026,56)	427	11 340,39 (11 531,89)	0,3993
Dettes à l'endroit des particuliers	497	20 041,78 (56 013,69)	398	27 230,36 (56 751,14)	0,0582	75	11 707,13 (14 470,11)	144	23 239,69 (34 025,94)	0,0055
Dettes non garanties	14 313	57 570,08 (168 324,58)	10 543	68 559,18 (356 053,09)	0,0012	3 205	41 415,45 (55 177,81)	5 191	50 080,22 (73 943,34)	<,0001
Dettes garanties	5 920	64 887,81 (119 289,49)	4 501	100 860,88 (134 530,48)	<,0001	1 826	98 331,56 (106 589,61)	3 188	137 758,82 (129 019,98)	<,0001
Dettes préférées	63	12 106,94 (47 851,77)	42	10 772,80 (15 209,46)	0,8617	6	4 141,36 (2 732,99)	9	5 106,40 (6 390,15)	0,7349
Dettes totales	14 314	84 455,72 (198 918,89)	10 544	111 650,87 (378 660,55)	<,0001	3 205	97 446,11 (116 407,32)	5 191	134 692,26 (153 382)	<,0001

Tableau A9 : Type de dettes des débiteurs insolvable par type d'insolvabilité, pendant et après la crise économique de 2008-2009

Type de dettes	Faillite					Proposition				
	Récession n = 12 055		Post-récession n = 15 8022		p-value	Récession n = 12 055		Post-récession n = 15 8022		p-value
	nombre	Moyenne (Écart-type)	nombre	Moyenne (Écart-type)		nombre	Moyenne (Écart-type)	nombre	Moyenne (Écart-type)	
Hypothèque	4 427	181 288,42 (300 366,58)	2 373	174 365,86 (154 927,52)	0,2936	2 351	196 344,15 (113 887,41)	2 104	193 276,87 (107 901,45)	0,3576
Prêts bancaires	11 508	26 769,23 (59 830,42)	5 942	27 373,54 (121 361,23)	0,6596	3 812	21 747,65 (31 027,12)	3 195	22 871,46 (29 805,65)	0,1242
Prêts des compagnies de financement	7 866	15 749,49 (52 859,51)	3 377	12 652,76 (24 230,26)	0,0011	2 643	11 326,48 (12 503,51)	1 954	11 346,76 (16 204,56)	0,9618
Cartes de crédit émises par les banques	15 177	17 158,21 (22 747,36)	8179	17 344,75 (22 402,15)	0,5478	4 877	18 148,44 (20 159,86)	4 308	18 926,17 (19 734,87)	0,0624
Cartes de crédit des autres compagnies	12 068	9 760,37 (14 514,11)	5 983	9 018,66 (13 829,91)	0,001	3 988	10 671,43 (11 971,27)	3 280	10 150,03 (13 246,10)	0,0783
Dettes fiscales	7 860	29 450,38 (224,655,77)	4 475	31 403,99 (213 133,26)	0,6362	2 083	11 879,97 (42 492,60)	1 924	14 847,23 (59 579,57)	0,068
Dettes d'études	2 208	14 303,13 (14 734,94)	1 098	14 029,94 (14 350,03)	0,6126	558	12 788,10 (15 007,87)	427	11 340,39 (11 531,89)	0,0984
Dettes à l'endroit des particuliers	671	40 356,77 (185 394,99)	398	27 230,36 (56 751,14)	0,1695	125	18 506,66 (31 559,00)	144	23 239,69 (34 025,94)	0,2404
Dettes non garanties	19 662	68 701,97 (287 546,90)	10 543	68 559,18 (356 053,09)	0,9699	5 895	48 789,63 (51 522,50)	5 191	50 080,22 (73 943,34)	0,282
Dettes garanties	9 102	100 626,79 (143 985,46)	4 501	100 860,88 (134 530,48)	0,9274	3 682	134 498,08 (132 944,83)	3 188	137 758,82 (129 019,98)	0,3041
Dettes préférées	92	8 546,44 (19 156,01)	42	10 772,80 (15 209,46)	0,5083	12	3 075,40 (3 014,00)	9	5 106,40 (6 390,15)	0,3432
Dettes totales	19 662	115 324,46 (321 429,90)	10 544	111 650,87 (378 660,55)	0,3742	5 895	132 803,00 (146 810,95)	5 191	134 692,26 (153 381,99)	0,5079

Tableau A10 : Type d'actifs des débiteurs insolvable par type d'insolvabilité, avant et pendant la crise économique de 2008-2009

Type d'actif	Faillite					Proposition				
	Pré-récession n = 12 055		Récession n = 15 8022		p-value	Pré-récession n = 12 055		Récession n = 15 8022		p-value
	nombre	Moyenne (Écart-type)	nombre	Moyenne (Écart-type)		nombre	Moyenne (Écart-type)	nombre	Moyenne (Écart-type)	
Argent en main	3 285	349,80 (1 033,24)	3 876	517,01 (7 161,37)	0,1847	395	1 265,76 (4 499,35)	536	1 402,36 (6 780,61)	0,728
Fournitures	250	79,84 (81,44)	263	86,10 (88,51)	0,4054	158	60,37 (61,61)	189	53,57 (33,93)	0,1942
Effets personnels	6 925	1 090,09 (1 206,49)	10 026	1 142,96 (1 260,11)	0,0063	1 978	1 316,17 (1 475,40)	3 571	1 361,11 (1 548,87)	0,2925
Valeur de rachat assurances-vie, RÉER	2 622	13 580,20 (32 428,24)	4 024	15 490,01 (35 712,58)	0,0272	973	15 984,19 (34 343,18)	1 913	17 686,65 (44 310,92)	0,2943
Valeurs mobilières	318	10 543,61 (31 126,95)	469	9 330,05 (25 427,68)	0,5491	102	7 882,00 (14 106,41)	242	17 503,05 (94 682,10)	0,3081
Maison	2 387	143 985,49 (112 222,04)	4 632	184 035,12 (139 891,40)	<,0001	1 029	183 260,55 (100 146,96)	2 384	214 497,33 (117 758,26)	<,0001
Chalet	42	46 558,43 (63 116,11)	53	258 278,19 (621 684,85)	0,0306	10	86 992,59 (83 810,18)	18	84 755,82 (117 704,63)	0,9582
Terrain	96	58 092,33 (235 108,31)	123	44 936,46 (95 108,34)	0,573	22	32 819,59 (46 854,46)	58	30 547,54 (70 800,32)	0,8897
Automobile	7 828	6 090,27 (9 323,54)	11 327	6 118,63 (8 233,78)	0,8244	2 027	6 986,09 (8 159,20)	3 763	7 917,60 (9 363,98)	0,0002
Motocyclette	236	5 607,75 (6 239,80)	411	4 602,30 (5 351,70)	0,0309	69	5 551,95 (6 760,54)	168	5 241,27 (5 337,98)	0,7076
Motoneige	109	2 273,73 (2 918,85)	131	2 105,60 (2 574,97)	0,636	16	3 527,77 (5 133,52)	53	2 630,79 (2 655,21)	0,3544
Autres véhicules à moteur	272	8 741,48 (13 371,56)	477	9 986,82 (17 998,80)	0,32	75	9 338,12 (15 747,11)	173	9 042,84 (12 042,30)	0,8508
Équipement de loisirs	329	8 812,26 (16 602,02)	630	9 761,42 (15 244,47)	0,375	80	7 523,87 (11 891,15)	193	8 365,04 (12 007,24)	0,5977
Total des actifs	13 510	36 620,36 (93 489,72)	18 758	58 721,55 (120 985,98)	<,0001	3 144	75 062,82 (109 859,35)	5 795	105 861,04 (140 203,27)	<,0001

Tableau A11 : Type d'actifs des débiteurs insolvable par type d'insolvabilité, avant et après la crise économique de 2008-2009

Type d'actif	Faillite					Proposition				
	Pré-récession n = 12 055		Post-récession n = 15 8022		p-value	Pré-récession n = 12 055		Post-récession n = 15 8022		p-value
	nombre	Moyenne (Écart-type)	nombre	Moyenne (Écart-type)		nombre	Moyenne (Écart-type)	nombre	Moyenne (Écart-type)	
Argent en main	3 285	349,80 (1 033,24)	2 032	469,73 (3 451,29)	0,0628	395	1 265,76 (4 499,35)	368	2 954,64 (11 376,13)	0,0065
Fournitures	250	79,84 (81,44)	117	85,16 (82,40)	0,5618	158	60,37 (61,61)	141	68,93 (82,58)	0,3073
Effets personnels	6 925	1 090,09 (1 206,49)	5 081	1 072,52 (1 173,36)	0,4251	1 978	1 316,17 (1 475,40)	3 158	1 435,73 (2 402,76)	0,0466
Valeur de rachat assurances-vie, RÉER	2 622	13 580,20 (32 428,24)	2 052	16 134,38 (34 419,66)	0,0093	973	15 984,18 (34 343,18)	1 776	19 626,24 (46 002,26)	0,0307
Valeurs mobilières	318	10 543,61 (31 126,95)	273	10 788,05 (25 798,58)	0,9181	102	7 882,00 (14 106,41)	183	17 284,63 (37 540,60)	0,0156
Maison	2 387	143 985,49 (112 220,04)	2 336	180 875,87 (131 555,22)	<,0001	1 029	183 260,55 (100 146,96)	2 069	214 606,69 (112 242,95)	<,0001
Chalet	42	46 558,43 (63 116,11)	15	78 675,67 (71 622,63)	0,1082	10	86 992,59 (83 810,18)	27	98 523,55 (165 206,52)	0,8352
Terrain	96	58 092,33 (235 108,31)	78	80 934,40 (238 325,03)	0,5273	22	32 819,59 (46 854,46)	45	26 440,30 (43 319,87)	0,5834
Automobile	7 828	6 090,27 (9 323,54)	6 153	5 866,11 (7 857,82)	0,1309	2 027	6 986,09 (8 159,20)	3 499	7 876,65 (9 129,19)	0,0003
Motocyclette	236	5 607,75 (6 239,80)	200	4 107,14 (5 213,95)	0,0073	69	5 551,95 (6 760,54)	126	4 589,41 (4 328,44)	0,228
Motoneige	109	2 273,73 (2 918,85)	58	2 844,22 (3 487,04)	0,2632	16	3 527,79 (5 133,52)	25	2 885,10 (4 332,90)	0,6688
Autre véhicules à moteur	272	8 741,48 (13 371,56)	232	7 956,03 (13 103,97)	0,5074	75	9 388,12 (15 747,11)	162	9 438,45 (12568,80)	0,979
Équipement de loisirs	329	8 812,26 (16 602,02)	303	8 783,10 (12 169,54)	0,9801	80	7 523,87 (11 891,15)	213	9 223,60 (13 550,99)	0,324
Total des actifs	13 510	36 620,36 (93 489,72)	10 018	55 130,71 (112 960,57)	<,0001	3 144	75 062,82 (109 859,35)	5 105	107 333,82 (139 026,94)	<,0001

Tableau A12 : Type d'actifs des débiteurs insolvable par type d'insolvabilité, pendant et après la crise économique de 2008-2009

Type d'actif	Faillite					Proposition				
	Récession n = 12 055		Post-récession n = 15 8022		p-value	Récession n = 12 055		Post-récession n = 15 8022		p-value
	nombre	Moyenne (Écart-type)	nombre	Moyenne (Écart-type)		nombre	Moyenne (Écart-type)	nombre	Moyenne (Écart-type)	
Argent en main	3 876	517,01 (7 161,37)	2 032	469,73 (3 451,29)	0,7787	536	1 402,36 (6 780,61)	368	2 954,64 (11 376,13)	0,0105
Fournitures	263	86,10 (88,51)	117	85,16 (82,40)	0,922	189	53,57 (33,93)	141	68,93 (82,58)	0,0215
Effets personnels	10 026	1 142,96 (1 260,11)	5 081	1 072,52 (1 173,36)	0,0009	3 571	1 361,11 (1 548,87)	3 158	1 431,73 (2 402,76)	0,1259
Valeur de rachat assurances-vie, RÉER	4 024	15 490,01 (35 712,58)	2 052	16 134,38 (34 419,66)	0,5008	1 913	17 686,65 (44 310,92)	1 776	19 626,24 (46 002,26)	0,1923
Valeurs mobilières	469	9 330,05 (25 427,68)	273	10 788,05 (25 798,58)	0,454	242	17 503,05 (94 682,10)	183	17 284,63 (37 540,60)	0,9765
Maison	4 632	184 035,12 (139 891,40)	2 336	180 875,87 (131 555,22)	0,3641	2 384	214 497,33 (117 758,28)	2 069	214 606,69 (112 242,95)	0,9748
Chalet	53	258 278,19 (621 684,85)	15	78 675,67 (71 622,63)	0,2707	18	84 755,82 (117 704,63)	27	98 523,55 (165 206,52)	0,7617
Terrain	123	44 936,46 (95 108,34)	78	80 934,40 (238 325,03)	0,1354	58	30 547,54 (70 800,32)	45	26 440,30 (43 319,87)	0,7328
Automobile	11 327	6 118,63 (8 233,78)	6 153	5 866,11 (7 857,82)	0,0491	3 763	7 917,60 (9 363,98)	3 499	7 876,65 (9 129,19)	0,8505
Motocyclette	411	4 602,30 (5 351,70)	200	4 107,14 (5 213,95)	0,2796	168	5 241,27 (5 337,98)	126	4 589,41 (4 328,44)	0,2629
Motoneige	131	2 105,60 (2 574,97)	58	2 844,22 (3 487,04)	0,1061	53	2 630,79 (2 655,21)	25	2 885,10 (4 332,90)	0,7501
Autres véhicules à moteur	477	9 986,82 (17 998,80)	232	7 956,03 (13 103,97)	0,1259	173	9 042,84 (12 042,30)	162	9 438,45 (12 568,80)	0,7688
Équipement de loisirs	630	9 761,42 (15 244,37)	303	8 783,10 (12 169,54)	0,3287	193	8 365,04 (12 007,24)	213	9 223,60 (13 550,99)	0,5015
Total des actifs	18 758	58 721,55 (120 985,98)	10 018	55 130,71 (112 960,57)	0,0141	5 795	105 861,04 (140 203,27)	5 105	107 333,82 (139 026,94)	0,5827



Tableau A13 : Causes d'insolvabilité des débiteurs insolvable par type d'insolvabilité, avant et pendant la crise économique de 2008-2009

Causes de l'insolvabilité	Faillite					Proposition				
	Pré-récession n = 12 062		Récession n = 15 822		p-value	Pré-récession n = 2 733		Récession n = 4 046		p-value
	nombre	pourcentage	nombre	pourcentage		nombre	pourcentage	nombre	pourcentage	
Mauvaise gestion financière	8 405	58,89	11 751	59,85	0,0755	2 245	69,16	4 038	69,19	0,3361
Perte de revenu	4 995	35,00	7 778	39,61	<,0001	912	28,10	2 023	34,16	<,0001
Raisons médicales	2 838	19,88	3 507	17,86	<,0001	524	16,14	770	13,00	<,0001
Échec en affaires	1 403	9,83	1 953	9,95	0,7222	252	7,76	393	6,64	0,0436
Jeux de hasard	391	2,74	345	1,76	<,0001	77	3,37	79	1,33	0,0002
Dépendance, autre que jeux de hasard	116	0,81	85	0,43	<,0001	13	0,4	12	0,2	0,0823
Séparation/divorce	2 179	15,27	2 726	13,88	0,0004	366	11,28	633	10,69	0,3888
Dettes fiscales	764	5,35	863	4,40	<,0001	114	3,51	192	3,24	0,4915
Assistance financière à autrui	615	4,31	747	3,80	0,0195	156	4,81	265	4,47	0,4689
Dettes d'études	295	2,07	400	2,04	0,8491	83	2,56	120	2,03	0,0987
Poursuites judiciaires	228	1,60	297	1,51	0,5323	44	1,36	72	1,22	0,5671
dépenses de déménagement	194	1,36	241	1,23	0,287	43	1,32	63	1,06	0,2638
Proposition rejetée ou non-complétée	127	0,89	225	1,15	0,0216	88	2,71	189	3,19	0,1987

Tableau A14 : Causes d'insolvabilité des débiteurs insolvable par type d'insolvabilité, pendant et après la crise économique de 2008-2009

Causes de l'insolvabilité	Faillite					Proposition				
	Pré-récession n = 12 055		Post-récession n = 6 191		p-value	Pré-récession n = 2 733		Post-récession n = 5 169		p-value
	nombre	pourcentage	nombre	pourcentage		nombre	pourcentage	nombre	pourcentage	
Mauvaise gestion financière	8 405	58,89	6 302	59,72	0,1852	2 245	69,16	3 529	68,09	0,3016
Perte de revenu	4 995	35,00	4 007	37,97	<,0001	912	28,10	1 855	35,79	<,0001
Raisons médicales	2 838	19,88	2 071	19,63	0,6151	524	16,14	753	14,53	0,0442
Échec en affaires	1 403	9,83	1 110	10,52	0,075	252	7,76	386	7,45	0,5935
Jeux de hasard	391	2,74	165	1,56	<,0001	77	2,37	64	1,23	<,0001
Dépendance, autre que jeux de hasard	116	0,81	42	0,40	<,0001	13	0,40	12	0,23	0,1651
Séparation/divorce	2 179	15,27	1 617	15,32	0,9009	366	11,28	599	11,56	0,6928
Dettes fiscales	764	5,35	493	4,67	0,0156	114	3,51	177	3,42	0,8124
Assistance financière à autrui	615	4,31	393	3,72	0,0211	156	4,81	245	4,73	0,8684
Dettes d'études	295	2,07	224	2,12	0,7605	83	2,56	84	1,62	0,0027
Poursuites judiciaires	228	1,60	169	1,60	0,9793	44	1,36	70	1,35	0,9847
dépenses de déménagement	194	1,36	123	1,17	0,1794	43	1,32	60	1,16	0,4969
Proposition rejetée ou non-complétée	127	0,89	155	1,47	<,0001	88	2,71	177	3,42	0,0715

Tableau A15 : Causes d'insolvabilité des débiteurs insolvable par type d'insolvabilité, avant et après la crise économique de 2008-2009

Causes de l'insolvabilité	Faillite					Proposition				
	Récession n = 12 055		Post-récession n = 6 191		p-value	Récession n = 4 046		Post-récession n = 5 169		p-value
	nombre	pourcentage	nombre	pourcentage		nombre	pourcentage	nombre	pourcentage	
Mauvaise gestion financière	11 751	59,85	6 302	59,72	0,8341	4 038	68,19	3 529	68,09	0,9116
Perte de revenu	7 778	39,61	4 007	37,97	0,0054	2 023	34,16	1 855	35,79	0,0724
Raisons médicales	3 507	17,86	2 071	19,63	0,0002	770	13,00	753	14,53	0,0197
Échec en affaires	1 953	9,95	1 110	10,52	0,116	393	6,64	386	7,45	0,095
Jeux de hasard	345	1,76	165	1,56	0,2138	79	1,33	64	1,23	0,6437
Dépendance, autre que jeux de hasard	85	0,43	42	0,40	0,6553	12	0,20	12	0,23	0,7436
Séparation/divorce	2 726	13,88	1 617	15,32	0,0007	633	10,69	599	11,56	0,1462
Dettes fiscales	863	4,40	493	4,67	0,2681	192	3,24	177	3,42	0,6121
Assistance financière à autrui	747	3,80	393	3,72	0,728	265	4,47	245	4,73	0,5265
Dettes d'études	400	2,04	224	2,12	0,618	120	2,03	84	1,62	0,1122
Poursuites judiciaires	297	1,51	169	1,60	0,5498	72	1,22	70	1,35	0,5283
dépenses de déménagement	241	1,23	123	1,17	0,6393	63	1,06	60	1,16	0,6375
Proposition rejetée ou non-complétée	225	1,15	155	1,47	0,0164	189	3,19	177	3,42	0,5104

## **ANNEXE B**

### **RÉSULTATS DE L'ANALYSE DE RÉGRESSION LOGISTIQUE DES FACTEURS ASSOCIÉS À LA PROBABILITÉ D'AVOIR DIFFÉRENT TYPES DE DETTES ET D'ACTIFS**

Tableau B1 : Analyse de régression logistique des facteurs associés à la probabilité d'avoir des dettes hypothécaires (Pré-récession, Récession et Post-récession)

	Odds ratios faillite				Odds ratios proposition			
	Total	Pré-récession	Récession	Post-récession	Total	Pré-récession	Récession	Post-récession
Intercept	0,0451***	0,0139***	0,0403***	0,1569***	0,0387***	0,0116)***	0,0272***	0,1017***
Age	1,005***	1,008**	1,006**	0,997	1,016***	1,012*	1,020***	1,011**
Sexe (Femme)	0,931*	0,963	0,894**	0,921	0,977	1,130	0,914	0,947
<b>Statut matrimonial</b>								
- Conjoint (e) de fait	1,618***	1,496***	1,739***	1,637***	1,492***	1,999***	1,843***	1,017
- Divorcé (e)	1,268***	1,199	1,436***	1,135	1,350***	1,902***	1,254	1,226
- Marié (e)	2,615***	2,511***	2,771***	2,625***	2,264***	3,668***	2,294***	1,766***
- Séparé (e)	2,048***	2,018***	2,181***	1,953***	1,517***	1,720**	1,366**	1,570***
- Veuf (ve)	1,440***	1,261	1,594***	1,577**	1,256	0,962	1,359	1,247
- <b>Célibataire (référence)</b>								
<b>Région</b>								
- Atlantique	2,091***	4,324***	1,910***	1,433***	2,682***	5,298***	3,283***	1,716**
- Ontario	1,554***	2,822***	1,601***	1,016***	1,805***	4,251***	1,971***	1,211*
-Quebec	0,678***	1,403	0,684**	0,424***	1,380*	3,432***	1,483	0,856
- <b>(Ouest référence)</b>								
<b>Tercile immigration</b>								
- IMMTER1	1,468***	1,510***	1,549***	1,324**	1,815***	2,091***	1,777***	1,725***
- IMMTER3	0,769***	0,816	0,846*	0,609***	0,815**	0,788	0,866	0,753*
- IMMTER2 (référence)								
<b>Quintile revenu (National)</b>								
- QNIPPE1	0,836***	0,848*	0,807***	0,896	0,530***	0,548***	0,494***	0,559***
- QNIPPE2	0,987	1,037	0,97	0,991	0,763***	0,762*	0,747***	0,784*
- QNIPPE4	1,066	0,994	1,072	1,086	1,018	1,201	0,937	1,012
- QNIPPE5	0,96	0,981	0,956	0,903	0,642***	0,471***	0,683***	0,682***
- <b>QNIPPE3 (référence)</b>								
<b>ZIM (Rural vs Urbain)</b>	1,589***	1,761***	1,478***	1,627***	1,723***	2,155***	1,767***	1,505***
Dépendant de moins de 18 ans	1,122***	1,126***	1,143***	1,066	1,175***	1,132*	1,170***	1,209***
Langue parlée (anglais)	0,783**	0,848	0,860	0,654*	0,798	0,871	0,861	0,667
Famille monoparentale	1,200***	1,098	1,257**	1,197	1,062	1,103	1,356*	0,79

Possession d'une entreprise	1,284***	1,280***	1,355***	1,169	1,154*	1,095	1,142	1,139
Faillite antérieure	0,836*	0,863	0,843	0,847	0,735*	0,529	0,565**	1,214
Insolvabilité antérieure	1,043	0,889	1,027	1,146	1,004	1,257	1,235	0,686
Revenu Familial annuel (000 \$)	1,028***	1,031***	1,027***	1,026***	1,041***	1,036***	1,045***	1,039***
Mauvaise gestion financière	0,886***	0,937	0,893**	0,813***	0,931	0,937	0,943	0,894
Perte de revenu	1,097**	1,043	1,103*	1,048	1,082	1,041	1,120	1,024
Raisons médicales	0,912**	0,994	0,880**	0,960	0,921	1,014	0,985	0,861
Échec en affaires	1,257***	1,174	1,287***	1,316***	1,154	1,011	1,985	1,504**
Jeux de hasard	0,827	0,903	0,895	0,742	0,729	1,011	0,989	0,391**
Dépendance, autre que jeux de hasard	0,611*	0,659	0,426	1,073	0,734	0,639	1,884	0,499
Séparation/divorce	1,589***	1,501***	1,574***	1,768***	0,956	1,078	0,877	0,964
Dettes fiscales	0,466***	0,548***	0,432***	0,467***	0,558***	0,79	0,448***	0,589**
Assistance financière à autrui	0,890	0,963	0,896	0,898	1,056	1,069	1,204	0,939
Dettes d'études	0,381***	0,461**	0,336***	0,407***	0,640**	1,059	0,668	0,454**
Poursuites judiciaires	1,123	1,089	1,181	1,091	0,756	0,529	0,908	0,747
Dépenses de déménagement	0,919	0,763	0,998	1,135	0,565**	0,386*	0,408**	0,947
Proposition rejetée ou non-complétée	0,872	0,645	0,815	1,065	0,869	1,317	0,635*	0,973
Revenu d'Emploi	0,983	1,012	1,031	0,919	1,002	1,108	0,974	1,04
Revenu de pension annuitée	0,687***	0,650***	0,680***	0,755**	0,842*	0,857	0,676**	1,058
Revenu de pension Alimentaire	0,953	0,997	0,882	1,144	1,179	1,156	1,059	1,420
Revenu de pension familiale	0,919	0,733	0,945	1,135	1,028	1,05	0,757	1,940
Revenu d'Assurance-Emploi	1,062	1,158	1,043	0,95	1,134	1,13	1,323	0,919
Revenu d'aide sociale	0,455***	0,384***	0,451***	0,510***	0,665*	0,484	0,59	0,744
Revenu de travailleur autonome	0,912	0,898	0,866	0,965	1,151	1,08	1,373*	1,017
Exercice	0,783***	0,813***	0,805***	0,729***	0,596***	0,583***	0,573***	0,622***
Alcool	1,001	0,885	0,976	1,199*	0,897	1,024	0,921	0,822*
Fumeur	0,818***	0,822***	0,895**	0,751***	0,734***	0,735***	0,707***	0,796**
Donnation	1,009	1,086	0,971	1,009	0,902*	0,85	0,896	0,937

\*\*\*p<0,001 \*\*p<0,01 \*p<0,05

Tableau B2 : Analyse de régression Logistique des facteurs associés à la probabilité d'avoir des dettes de prêts bancaires (Pré-récession, Récession et Post-récession)

	Odds ratios faillite				Odds ratios proposition			
	Total	Pré-récession	Récession	Post-récession	Total	Pré-récession	Récession	Post-récession
Intercept	1,2334*	0,9540	1,3922*	1,3576	0,4133***	0,3781**	0,4172**	0,4082**
Age	0,989***	0,989***	0,991***	0,988***	0,998	1,000	0,994	1,001
Sexe (Femme)	0,875***	0,922*	0,834***	0,897*	0,894**	0,992	0,863*	0,867*
<b>Statut matrimonial</b>								
- Conjoint (e) de fait	1,001	1,063	1,001	0,928	0,932	0,866	1,021	0,877
- Divorcé (e)	1,140***	1,129	1,249***	0,981	1,016	1,015	1,032	0,977
- Marié (e)	1,257***	1,317***	1,252***	1,186*	1,039	1,088	1,093	0,950
- Séparé (e)	1,241***	1,200**	1,306***	1,175*	0,926	0,957	0,934	0,918
- Veuf (ve)	1,021	0,992	1,117	0,906	0,856	0,998	1,095	0,633*
- <b>Célibataire (référence)</b>								
<b>Région</b>								
- Atlantique	0,949	0,937	0,895	1,073	1,480***	1,327	1,637**	1,448*
- Ontario	1,099***	1,158**	1,062	1,085	1,430***	1,473***	1,371***	1,500***
- Ouest	0,799***	0,917	0,689***	1,886	1,324*	1,248	1,464*	1,293
- <b>Ouest (référence)</b>								
<b>Tercile immigration</b>								
- IMMTER1	0,992	0,940	0,996	1,055	1,098	0,990	1,241**	1,034
- IMMTER3	1,222***	1,331***	1,140*	1,223*	1,075	1,022	1,153	1,007
- <b>IMMTER2 (référence)</b>								
<b>Quintile revenu (National)</b>								
- QNIPPE1	0,879***	1,018	0,822***	0,811***	0,871*	0,797*	0,829*	0,995
- QNIPPE2	0,937*	0,992	0,939	0,869*	0,976	0,910	0,914	1,103
- QNIPPE4	1,034	1,096	0,963	1,083	1,063	0,895	0,972	1,299**
- QNIPPE5	1,072	1,243**	1,000	1,006	1,029	0,833	0,989	1,225
- <b>QNIPPE3 (référence)</b>								
ZIM (Rural vs Urbain)	1,079**	1,201***	1,075	0,952	1,104	1,237*	1,081	1,066
Dépendant de moins de 18 ans	0,931***	0,917***	0,937**	0,937*	0,965	0,909*	0,939	1,035
Langue parlée (anglais)	1,375***	1,522***	1,325**	1,294*	1,638***	2,018**	1,932***	1,252
Famille monoparentale	1,052	1,003	1,122	0,990	0,923	1,039	1,054	0,735*

Possession d'une entreprise	1,133***	1,179**	1,176***	1,009	1,061	1,083	1,095	1,000
Faillite antérieure	0,692***	0,740*	0,650***	0,721**	0,747*	0,957	0,611*	0,816
Insolvabilité antérieure	1,059	0,906	1,137	1,129	1,014	0,841	1,209	0,915
Revenu Familial annuel (000 \$)	1,013***	1,012***	1,013***	1,012***	1,017***	1,013***	1,019***	1,017***
Mauvaise gestion financière	1,063**	1,139***	1,024	1,037	1,104*	1,370***	1,078	0,996
Perte de revenu	1,210***	1,132**	1,249***	1,249***	1,116**	1,173	1,150*	1,063
Raisons médicales	1,068*	1,087	1,056	1,073	0,999	0,969	0,990	1,028
Échec en affaires	1,402***	1,310***	1,437***	1,483***	1,304**	1,378	1,187	1,417**
Jeux de hasard	1,177*	1,275*	1,198	0,977	0,919	0,947	0,909	0,881
Dépendance, autre que jeux de hasard	1,158	1,095	1,316	1,198	1,332	0,790	1,599	2,378
Séparation/divorce	1,282***	1,366***	1,221***	1,318***	1,432***	1,299	1,385**	1,550***
Dettes fiscales	0,392***	0,367***	0,409***	0,411***	0,384***	0,434***	0,326***	0,411***
Assistance financière à autrui	1,072	0,976	1,136	1,149	1,077	0,953	1,179	1,053
Dettes d'études	0,617***	0,680**	0,612***	0,556***	0,744*	0,694	0,733	0,798
Poursuites judiciaires	0,904	0,911	0,827	1,059	0,992	0,938	1,472	0,728
dépenses de déménagement	1,178	1,316	1,204	0,989	1,305	0,938	1,961*	1,053
Proposition rejetée ou non-complétée	1,049	1,074	0,972	1,195	1,194	1,377	1,285	1,082
Revenu d'Emploi	1,042	1,058	1,015	1,075	1,201**	1,065	1,202	1,287*
Revenu de pension annuitée	0,911*	0,955	0,830**	1,025	0,977	0,933	0,981	1,007
Revenu de pension Alimentaire	1,062	1,110	0,928	1,289*	1,067	1,039	0,945	1,345
Revenu de pension familiale	1,056	1,128	1,097	0,864	0,777	0,883	0,615	0,964
Revenu d'Assurance-Emploi	1,080	1,065	1,033	1,182	1,399***	1,389	1,409*	1,326
Revenu d'aide sociale	0,624***	0,572***	0,647***	0,650***	0,815	0,331**	0,796	1,203
Revenu de travailleur autonome	0,962	0,949	0,885	1,125	1,206*	1,276	1,202	1,209
Exercice	0,949*	0,990	0,968	0,865**	1,063	1,110	1,015	1,044
Alcool	1,086**	1,080	1,052	1,136	1,073	0,939	1,207*	1,024
Fumeur	0,859***	0,856***	0,835***	0,916	0,862***	0,960	0,756***	0,926
Donnation	1,050	1,046	1,077	1,003	1,002	0,995	1,055	0,970

\*\*\*p<0,001 \*\*p<0,01 \*p<0,05



Tableau B3 : Analyse de régression Logistique des facteurs associés à la probabilité d'avoir des dettes de cartes de crédit des banques (Pré-récession, Récession et Post-récession)

	Odds ratios faillite				Odds ratios proposition			
	Total	Pré-récession	Récession	Post-récession	Total	Pré-récession	Récession	Post-récession
Intercept	2,6093***	1,9995***	2,9066***	2,9787***	2,1643***	1,5465	2,8222**	2,1496*
Age	1,008***	1,004	1,008***	1,015***	1,016***	1,014**	1,015***	1,020***
Sexe (Femme)	1,179***	1,257***	1,135**	1,156**	1,097	1,273*	1,000	1,066
<b>Statut matrimonial</b>								
- Conjoint (e) de fait	1,000	1,154	0,968	0,881	0,896	0,875	1,018	0,767
- Divorcé (e)	1,063	1,044	1,220**	0,887	0,948	0,897	0,825	1,183
- Marié (e)	1,217***	1,361***	1,213**	1,084	1,057	1,084	0,994	1,083
- Séparé (e)	1,050	1,009	1,055	1,109	0,879	0,724	0,979	0,892
- Veuf (ve)	0,882	0,924	0,903	0,851	1,057	1,035	1,524	0,793
- Célibataire (référence)								
<b>Région</b>								
- Atlantique	0,959	1,135	0,946	0,815*	1,266	1,122	1,531*	1,112
- Ontario	0,973	1,082	0,985	0,856*	1,211**	1,359*	1,271*	1,085
- Québec	1,379***	1,999***	1,290*	1,025	1,417*	1,423	1,444	1,438
- Ouest (référence)								
<b>Tercile immigration</b>								
- IMMTER1	0,759***	0,725***	0,777***	0,782**	0,878*	1,171	0,742**	0,861
- IMMTER3	1,481***	1,799***	1,304**	1,441**	1,151	1,294	1,161	1,029
- IMMTER2 (référence)								
<b>Quintile revenu (National)</b>								
- QNIPPE1	0,844***	0,857**	0,787***	0,946	0,892	0,946	0,882	0,879
- QNIPPE2	0,887***	0,938	0,837***	0,933	1,004	1,050	1,034	0,952
- QNIPPE4	0,988	1,017	0,938	1,028	1,041	0,980	1,103	1,017
- QNIPPE5	1,092	1,146	0,954	1,308**	1,096	0,876	1,131	1,234
- QNIPPE3 (référence)								
ZIM (Rural vs Urbain)	0,886***	0,877**	0,871***	0,917	0,821**	0,670**	0,864	0,872
Dépendant de moins de 18 ans	0,897***	0,879***	0,910***	0,891***	0,993	0,933	1,001	1,024
Langue parlée (anglais)	0,886	1,128	0,849	0,726*	0,894	0,898	0,769	1,082
Famille monoparentale	0,942	1,014	0,910	0,906	0,802*	1,243	0,744*	0,689*

Possession d'une entreprise	1,070	1,174**	1,104	0,897	0,993	0,915	0,969	1,062
Faillite antérieure	0,623***	0,636***	0,616***	0,632***	0,676**	0,581	0,531**	0,938
Insolvabilité antérieure	0,774***	0,740*	0,801*	0,750*	0,572***	0,680	0,767	0,386***
Revenu Familial annuel (000 \$)	1,005***	1,002	1,006***	1,007**	1,005**	1,006	1,007*	1,003
Mauvaise gestion financière	1,204***	1,260***	1,227***	1,099	1,189***	1,417**	1,180*	1,050
Perte de revenu	1,277***	1,229***	1,252***	1,362***	1,247***	1,355**	1,254**	1,157
Raisons médicales	1,077*	1,180**	1,05	1,021	0,935	0,897	0,858	1,065
Échec en affaires	1,264***	1,071	1,373***	1,373**	1,093	1,070	1,191	1,061
Jeux de hasard	1,737***	2,582***	1,428*	1,272	0,940	1,331	1,068	0,552
Dépendance, autre que jeux de hasard	0,673**	0,818	0,598*	0,582	0,656	0,813	0,355	1,187
Séparation/divorce	1,23***	1,274***	1,292***	1,110	1,143	1,187	1,188	1,059
Dettes fiscales	0,337***	0,320***	0,351***	0,353***	0,275***	0,272***	0,266***	0,290***
Assistance financière à autrui	1,035	0,855	0,991	1,620***	1,279*	1,556	1,261	1,153
Dettes d'études	0,656***	0,892	0,603***	0,530***	0,692*	0,955	0,568*	0,662
Poursuites judiciaires	0,771**	0,804	0,855	0,626**	1,150	2,049	1,498	0,719
dépenses de déménagement	1,137	1,332	1,076	1,037	1,092	1,063	1,328	0,884
Proposition rejetée ou non-complétée	0,966	1,252	0,810	1,043	1,520**	0,956	1,810*	1,759*
Revenu d'Emploi	1,006	0,99	1,018	1,023	1,001	0,988	0,980	1,013
Revenu de pension annuitée	1,129**	1,207*	1,108	1,052	1,004	1,266	0,954	0,903
Revenu de pension Alimentaire	1,011	0,987	1,062	0,967	1,105	1,188	1,043	1,137
Revenu de pension familiale	1,163	1,167	1,229	1,010	1,229	1,043	1,091	2,602
Revenu d'Assurance-Emploi	1,061	1,009	1,065	1,097	0,975	1,105	0,908	0,948
Revenu d'aide sociale	0,848**	0,887	0,934	0,692***	0,785	0,457*	1,021	0,841
Revenu de travailleur autonome	1,121*	1,128	1,104	1,125	1,222	1,277	1,341	1,056
Exercice	0,949*	0,952	0,977	0,911	0,971	1,015	0,979	0,941
Alcool	1,043	1,108	1,045	0,943	0,996	0,951	1,061	0,953
Fumeur	0,737***	0,727***	0,759***	0,736***	0,744***	0,694***	0,715***	0,818*
Donnation	0,972	1,007	0,931	1,001	1,128*	1,008	1,145	1,214

\*\*\*p<0,001 \*\*p<0,01 \*p<0,05

Tableau B4 : Analyse de régression Logistique des facteurs associés à la probabilité d'avoir des dettes de cartes de crédit émises par les compagnies de financement (Pré-récession, Récession et Post-récession)

	Odds Ratios Faillite				Odds Ratios Proposition			
	Total	Pré-récession	Récession	Post-récession	Total	Pré-récession	Récession	Post-récession
Intercept	0,3613***	0,4771***	0,3099***	0,2852***	0,2885***	0,5630	0,28***	0,1672***
Age	1,016***	1,014***	1,017***	1,020***	1,017***	1,010*	1,017***	1,024***
Sexe (Femme)	1,277***	1,276***	1,296***	1,292***	1,144***	1,252**	1,131	1,122
<b>Statut matrimonial</b>								
- Conjoint (e) de fait	1,095*	1,094	1,154*	0,950	1,164*	1,040	1,398**	1,058
- Divorcé (e)	1,098**	1,029	1,181**	1,013	1,195*	1,184	1,214	1,177
- Marié (e)	1,290***	1,262***	1,305***	1,256***	1,360***	1,444**	1,352**	1,299**
- Séparé (e)	1,151***	1,116	1,155**	1,172*	1,205**	1,233	1,203	1,182
- Veuf (ve)	1,104	1,269*	1,007	1,026	1,383*	0,879	1,292	1,792*
- <b>Célibataire (référence)</b>								
<b>Région</b>								
- Atlantique	1,284***	1,273***	1,301***	1,286**	1,114	1,354	1,004	1,095
- Ontario	1,362***	1,415***	1,377***	1,235***	1,534***	1,623**	1,672***	1,420*
- Québec	0,796***	0,806*	0,775**	0,802*	0,824	0,741	0,688*	1,051
- <b>Ouest (référence)</b>								
<b>Tercile immigration</b>								
- IMMTER1	1,010	1,018	1,045	0,949	1,192***	1,240*	1,300**	1,087
- IMMTER3	1,047	1,064	1,041	1,031	0,912	0,904	0,966	0,851
- <b>IMMTER2 (référence)</b>								
<b>Quintile revenu (National)</b>								
- QNIPPE1	1,021	0,993	1,053	1,011	1,086	1,233	1,069	1,020
- QNIPPE2	1,002	1,028	0,997	0,994	1,115*	1,250	1,090	1,077
- QNIPPE4	0,962	0,965	0,965	0,962	1,004	1,007	1,074	0,937
- QNIPPE5	0,942	0,886	0,966	0,975	0,841**	0,912	0,987	0,708***
- <b>QNIPPE3 (référence)</b>								
ZIM (Rural vs Urbain)	1,011	1,002	1,026	1,004	1,013	0,982	0,970	1,086
Dépendant de moins de 18 ans	1,054***	1,068**	1,054*	1,051	1,050*	1,033	1,025	1,100*
Langue parlée (anglais)	1,264***	1,145	1,281**	1,398**	1,188	0,960	1,171	1,559*
Famille monoparentale	1,005	0,938	1,042	1,018	0,899	1,104	0,882	0,824

Possession d'une entreprise	0,966	0,986	0,945	0,997	0,837**	0,885	0,714***	0,933
Faillite antérieure	0,921	0,815	0,961	0,930	1,134	0,893	1,009	1,443
Insolvabilité antérieure	0,984	1,046	0,948	1,018	0,845	1,109	0,837	0,749
Revenu Familial annuel (000 \$)	1,002*	1,000	1,003	1,003	1,007***	1,008*	1,007**	1,006*
Mauvaise gestion financière	1,241***	1,190***	1,340***	1,156**	1,257***	1,368***	1,270***	1,199**
Perte de revenu	1,128***	1,195***	1,111**	1,081	1,158***	1,047	1,152*	1,248**
Raisons médicales	1,088**	1,065	1,121**	1,064	1,209***	1,391**	1,205*	1,151
Échec en affaires	1,072	0,946	1,228***	0,994	1,072	1,025	1,214	0,999
Jeux de hasard	1,157*	1,104	1,240	1,073	1,061	0,988	1,206	0,952
Dépendance, autre que jeux de hasard	0,864	0,900	0,781	0,867	0,707	1,228	0,758	0,415
Séparation/divorce	1,085*	1,159*	1,049	1,087	1,076	1,061	1,088	1,119
Dettes fiscales	0,522***	0,455***	0,547***	0,587***	0,429***	0,496***	0,460*	0,379***
Assistance financière à autrui	1,046	0,874	1,213*	1,026	1,091	1,181	1,108	1,070
Dettes d'études	0,692***	0,782*	0,680***	0,625**	0,836	1,187	0,782	0,651
Poursuites judiciaires	0,849*	0,853	0,862	0,831	0,697*	0,689	0,610*	0,771
dépenses de déménagement	0,978	1,040	0,945	0,953	1,176	0,895	1,703	1,025
Proposition rejetée ou non-complétée	1,238*	1,001	1,468*	1,232	0,569***	0,483**	0,597**	0,592**
Revenu d'Emploi	1,045	1,045	1,086	0,971	1,115	0,930	1,261*	1,055
Revenu de pension annuitée	1,011	1,057	1,064	0,874	1,033	1,394	1,122	0,820
Revenu de pension Alimentaire	1,059	1,179	0,999	0,938	1,055	1,116	1,037	0,994
Revenu de pension familiale	1,050	1,016	0,993	1,186	1,422	1,748	0,868	2,516
Revenu d'Assurance-Emploi	1,070	1,002	1,094	1,125	1,129	0,781	1,358*	1,079
Revenu d'aide sociale	1,134**	1,147	1,143	1,131	1,354	0,588	2,098**	1,366
Revenu de travailleur autonome	1,077	1,035	1,146	1,016	1,134	0,897	1,296	1,119
Exercice	1,038	1,070	1,009	1,021	0,929	0,855	0,873*	1,034
Alcool	0,966	0,942	0,980	0,970	0,890*	0,964	0,816*	0,901
Fumeur	0,920***	0,844***	0,928*	0,989	0,921	0,819*	0,899	1,027
Donnation	1,002	1,052	0,959	1,007	1,127*	1,087	1,126	1,145

\*\*\*p<0,001 \*\*p<0,01 \*p<0,05

Tableau B5 : Analyse de régression Logistique des facteurs associés à la probabilité d'avoir des dettes de prêt des autres compagnies de financement (Pré-récession, Récession et Post-récession)

	Odds ratios faillite				Odds ratios proposition			
	Total	Pré-récession	Récession	Post-récession	Total	Pré-récession	Récession	Post-récession
Intercept	0,5667***	0,5730***	0,6177***	0,3786***	0,4002***	0,4757*	0,3476***	0,3064***
Age	0,989***	0,988***	0,992***	0,989***	0,994**	0,990*	0,996	0,998
Sexe (Femme)	0,775***	0,789***	0,781***	0,778***	0,811***	0,788**	0,832**	0,826**
Statut matrimonial								
- Conjoint (e) de fait	1,054	1,012	1,054	1,043	0,996	1,003	0,982	0,999
- Divorcé (e)	1,166***	1,066	1,144*	1,259**	1,032	1,259	0,936	0,965
- Marié (e)	1,163***	1,158*	1,119*	1,167*	0,870*	0,910	0,809*	0,858
- Séparé (e)	1,169***	1,128	1,187**	1,140	1,040	1,090	0,973	1,082
- Veuf (ve)	1,333***	1,271*	1,228*	1,449**	0,924	0,817	0,762	1,180
- Célibataire (référence)								
Région								
- Atlantique	1,935***	2,176***	1,826***	1,875***	2,052***	2,816***	1,854***	1,920***
- Ontario	1,118***	1,165**	1,037	1,138*	1,168**	1,405**	1,081	1,109
- Québec	0,751***	1,157	0,559***	0,659**	0,765*	0,954	0,706	0,714
- Ouest (référence)								
Tercile immigration								
- IMMTER1	1,178***	1,203***	1,166***	1,180*	1,161**	1,328**	1,263**	0,994
- IMMTER3	0,929	0,868	0,939	0,985	0,872*	1,110	0,860	0,741**
- IMMTER2 (référence)								
Quintile revenu (National)								
- QNIPPE1	0,958	0,836***	1,029	1,014	0,848**	0,813	0,803**	0,950
- QNIPPE2	1,017	0,932	1,114*	0,966	0,855**	0,928	0,773**	0,933
- QNIPPE4	1,014	0,860*	1,129*	1,055	0,905	0,906	0,892	0,955
- QNIPPE5	0,957	0,852*	1,066	0,925	0,868*	0,833	0,864	0,921
- QNIPPE3 (référence)								
ZIM (Rural vs Urbain)	1,123***	1,097*	1,179***	1,102	1,147**	1,010	1,176*	1,211*
Dépendant de moins de 18 ans	1,014	1,000	1,033	1,008	0,978	0,989	0,976	0,982
Langue parlée (anglais)	0,931	1,144	0,792*	0,917	0,97	0,768	1,079	1,015
Famille monoparentale	1,219***	1,222**	1,186**	1,293**	1,146	0,946	1,113	1,377*

Possession d'une entreprise	0,994	0,958	1,054	0,935	1,017	1,055	0,938	1,069
Faillite antérieure	1,038	1,001	0,968	1,047	1,046	0,964	0,972	1,172
Insolvabilité antérieure	1,326***	1,292*	1,460***	1,334**	1,545***	1,687	1,722**	1,369
Revenu Familial annuel (000 \$)	1,012***	1,014***	1,013***	1,010***	1,017***	1,023*	1,018***	1,014***
Mauvaise gestion financière	1,021	1,083*	1,000	0,993	1,123**	1,053	1,163*	1,129
Perte de revenu	1,040	1,073	1,013	1,080	1,016	1,029	1,088	0,988
Raisons médicales	0,973	1,011	0,918*	1,004	1,063	1,317**	0,869	1,096
Échec en affaires	1,170***	1,129	1,141*	1,330***	0,874	0,691*	0,970	0,889
Jeux de hasard	0,922	1,008	0,778*	0,889	1,064	0,946	1,011	1,023
Dépendance, autre que jeux de hasard	0,839	0,768	0,870	0,782	1,209	2,269	0,876	0,788
Séparation/divorce	1,104**	1,143*	1,033	1,226**	1,056	1,113	1,039	1,059
Dettes fiscales	0,608***	0,500***	0,673***	0,666***	0,663***	0,617*	0,475***	0,989
Assistance financière à autrui	1,096	1,071	1,159	0,995	0,898	0,826	0,936	0,924
Dettes d'études	0,616***	0,717**	0,643***	0,848	0,951	0,766	0,633*	2,042**
Poursuites judiciaires	0,851	0,757	0,910	0,936	1,099	1,563	1,519	0,629
dépenses de déménagement	0,962	0,931	1,086	0,728	1,021	1,710	1,109	0,641
Proposition rejetée ou non-complétée	1,304**	1,428	1,398*	1,131	0,881	0,639	0,928	1,067
Revenu d'Emploi	1,224***	1,150**	1,213***	1,340***	1,383***	1,502**	1,413***	1,252*
Revenu de pension annuitée	0,917*	0,893	0,903	0,963	1,073	1,243	1,194	0,866
Revenu de pension Alimentaire	1,101	1,022	1,082	1,195	1,129	0,891	0,991	1,454*
Revenu de pension familiale	1,015	1,175	0,906	0,847	0,876	0,976	0,73	0,738
Revenu d'Assurance-Emploi	1,259***	1,210*	1,282***	1,276**	1,431***	1,517	1,405*	1,456*
Revenu d'aide sociale	0,668***	0,610***	0,686***	0,713**	0,752	0,580	0,966	0,666
Revenu de travailleur autonome	1,091	1,115	1,026	1,204	1,047	0,897	1,174	1,048
Exercice	0,986	1,003	0,911**	1,055	0,895**	0,817*	0,951	0,885
Alcool	0,897***	0,880*	0,866***	0,969	0,963	0,886	0,979	0,976
Fumeur	1,088***	1,051	1,054	1,129*	1,082	1,017	1,007	1,156*
Donnation	0,960	0,919	0,980	0,976	1,037	0,794	1,019	1,102

\*\*\*p<0,001 \*\*p<0,01 \*p<0,05

Tableau B6 : Analyse de régression Logistique des facteurs associés à la probabilité d'avoir des dettes fiscales (Pré-récession, Récession et Post-récession)

	Odds ratios faillite				Odds ratios proposition			
	Total	Pré-récession	Récession	Post-récession	Total	Pré-récession	Récession	Post-récession
Intercept	0,2970***	0,2180***	0,2869***	0,4742***	0,2115***	0,1842***	0,3673***	0,1180***
Age	1,006***	1,011***	1,004*	1,001	1,004*	1,005	1,000	1,008*
Sexe (Femme)	0,811***	0,801***	0,807***	0,819***	0,890**	0,900	0,872*	0,912
Statut matrimonial								
- Conjoint (e) de fait	0,978	1,035	0,970	0,927	0,889	0,850	0,790	1,066
- Divorcé (e)	1,096*	1,086	1,150*	1,025	1,205*	1,334	1,242	1,139
- Marié (e)	0,833***	0,811**	0,874*	0,797**	0,778***	0,834	0,705***	0,845
- Séparé (e)	1,092*	1,090	1,045	1,192*	1,105	1,389*	0,990	1,085
- Célibataire	1,099	1,186	1,095	1,025	1,285	1,296	1,161	1,500
- Veuf (ve) (référence)								
Région								
- Atlantique	1,163***	1,113	1,189**	1,174	1,026	0,956	1,019	1,121
- Ontario	0,855***	0,802***	0,925	0,830**	0,818***	0,816	0,746***	0,885
- Québec	2,199***	2,455***	2,330***	1,824***	3,288***	3,915***	3,286***	3,116***
- Ouest (référence)								
Tercile immigration								
- IMMTER1	1,115***	1,074	1,130**	1,136*	1,075	0,944	1,018	1,194*
- IMMTER3	0,871**	0,842*	0,856*	0,947	0,793***	0,784	0,740**	0,875
- IMMTER2 (référence)								
Quintile revenu (National)								
- QNIPPE1	0,903**	0,916	0,900*	0,883	1,026	1,063	0,976	1,061
- QNIPPE2	0,948	1,017	0,906*	0,929	0,970	0,977	1,009	0,911
- QNIPPE4	1,016	0,972	1,099	0,914	0,953	1,027	0,884	0,979
- QNIPPE5	1,072	1,115	1,099	0,963	1,047	1,069	1,041	1,031
- QNIPPE3 (référence)								
ZIM (Rural vs Urbain)	0,883***	0,869**	0,906**	0,859**	0,896*	0,839	0,836*	0,980
Dépendant de moins de 18 ans	0,989	0,993	0,980	1,002	0,939**	0,948	0,926*	0,944
Langue parlée (anglais)	0,948	1,059	0,939	0,877	0,974	0,819	0,982	1,104
Famille monoparentale	0,820***	0,818**	0,838**	0,770**	0,687***	0,534***	0,592***	0,894

Possession d'une entreprise	3,333***	3,346***	3,259***	3,518***	2,158***	2,361***	2,235***	2,037***
Faillite antérieure	1,006	1,213	0,917	1,000	0,843	0,688	0,828	0,936
Insolvabilité antérieure	1,294***	1,104	1,377***	1,337**	1,564***	1,978*	1,569*	1,419
Revenu Familial annuel (000 \$)	1,011***	1,014***	1,009***	1,012***	1,018***	1,021***	1,015***	1,019***
Mauvaise gestion financière	0,853***	0,834***	0,885***	0,814***	0,825***	0,718***	0,758***	0,969
Perte de revenu	0,957	0,999	0,952	0,905*	0,962	1,078	0,963	0,909
Raisons médicales	0,931*	0,903*	0,924	0,966	0,931	0,877	0,947	0,949
Échec en affaires	1,312***	1,265**	1,384***	1,225*	1,090	1,094	1,147	1,024
Jeux de hasard	0,935	0,799	0,993	1,182	0,974	1,154	0,721	1,186
Dépendance, autre que jeux de hasard	1,141**	1,304	1,557	1,746	0,975	0,948	0,825	1,059
Séparation/divorce	1,007	0,998	1,053	0,931	1,045	1,069	0,956	1,131
Assistance financière à autrui	0,883*	0,933	0,920	0,753*	0,945	1,088	0,849	0,935
Dettes d'études	0,795**	0,898	0,695**	0,832	0,838	1,088	0,647*	1,017
Poursuites judiciaires	1,113	1,294	1,062	1,002	0,657*	0,632	1,058	0,382**
dépenses de déménagement	0,800*	0,911	0,839	0,593*	0,897	1,516	0,624	0,921
Proposition rejetée ou non-complétée	1,054	1,167	0,927	1,128	0,839	0,492*	0,694	1,165
Revenu d'Emploi	0,995	0,931	1,035	1,015	1,100	1,229	1,046	1,070
Revenu de pension annuitée	0,874***	0,824**	0,945	0,856*	1,243**	1,602**	1,263	1,049
Revenu de pension Alimentaire	0,739***	0,720**	0,794*	0,684**	0,935	1,172	1,019	0,765
Revenu de pension familiale	1,083	1,059	0,955	1,471	1,261	1,127	1,565	0,975
Revenu d'Assurance-Emploi	1,006	0,994	1,036	0,992	1,012	0,934	1,074	0,992
Revenu d'aide sociale	0,768***	0,691***	0,855*	0,730***	1,402*	2,696*	1,304	1,126
Revenu de travailleur autonome	1,436***	1,374***	1,432***	1,512***	1,308**	1,211	1,066	1,66***
Exercice	0,966	0,945	0,982	0,988	0,874**	0,794*	0,888	0,931
Alcool	1,188***	1,199***	1,150**	1,291***	1,181**	1,281*	1,241**	1,103
Fumeur	1,174***	1,163***	1,182***	1,199***	1,091*	1,166	1,050	1,123
Donnation	0,913**	0,934	0,905*	0,880*	1,087	1,017	1,253**	0,968

\*\*\*p<0,001 \*\*p<0,01 \*p<0,05



Tableau B7 : Analyse de régression Logistique des facteurs associés à la probabilité d'avoir des espèces en main (Pré-récession, Récession et Post-récession)

	Odds ratios faillite				Odds ratios proposition			
	Total	Pré-récession	Récession	Post-récession	Total	Pré-récession	Récession	Post-récession
Intercept	0,1327***	0,1232***	0,1434***	0,1201***	0,0225***	0,0537***	0,0180***	0,0079***
Age	1,005***	1,005*	1,006**	1,007*	1,011***	1,007	1,020***	1,013
Sexe (Femme)	1,012	1,042	1,044	0,952	1,096	1,060	1,090	1,246
<b>Statut matrimonial</b>								
- Conjoint (e) de fait	1,067	0,964	1,115	1,075	0,799	0,737	0,846	0,787
- Divorcé (e)	1,083	1,029	1,080	1,106	0,871	0,978	0,763	0,881
- Marié (e)	1,113*	1,109	1,097	1,084	0,896	0,987	0,689*	1,077
- Séparé (e)	1,076	1,090	1,093	0,993	0,998	1,150	0,822	1,043
- Veuf (ve)	0,834*	0,901	0,798	0,713*	1,021	0,957	1,167	0,786
- <b>Célibataire (référence)</b>								
<b>Région</b>								
- Atlantique	0,803***	1,373***	0,653***	0,402***	0,414***	0,632	0,505*	0,057**
- Ontario	0,396***	0,501***	0,365***	0,272***	0,404***	0,578**	0,324***	0,357***
- Québec	5,947***	5,857***	2,939***	5,855***	4,639***	2,572**	5,499***	8,843***
- <b>Ouest (référence)</b>								
<b>Tercile immigration</b>								
- IMMTER1	0,690***	0,694***	0,657***	0,728***	0,774**	0,910	0,653***	0,822
- IMMTER3	0,822***	0,798*	0,817*	0,855	0,966	0,943	1,024	0,873
- <b>IMMTER2 (référence)</b>								
<b>Quintile revenu (National)</b>								
- QNIPPE1	0,895**	0,894	0,873*	0,933	0,988	1,382	0,845	0,884
- QNIPPE2	0,906*	0,943	0,872*	0,902	1,093	1,417*	1,061	0,924
- QNIPPE4	0,893*	0,879	0,920	0,897	1,002	1,267	0,998	0,816
- QNIPPE5	0,770***	0,881	0,725***	0,709**	0,916	1,389	0,753	0,837
- <b>QNIPPE3 (référence)</b>								
ZIM (Rural vs Urbain)	0,814***	0,754***	0,888*	0,799***	0,687***	0,537***	0,668**	0,870
Dépendant de moins de 18 ans	1,014	1,054	0,987	1,013	0,956	1,036	0,992	0,840*
Langue parlée (anglais)	1,596***	1,504***	1,593***	1,694***	2,337***	1,092	3,450***	2,952***
Famille monoparentale	0,937	0,941	0,999	0,832	0,834	0,882	0,656	1,145

Possession d'une entreprise	1,210***	1,331***	1,190**	1,084	1,236*	1,442*	0,990	1,481*
Faillite antérieure	1,677***	1,610**	1,698***	1,591**	1,961*	1,571	2,449*	2,117
Insolvabilité antérieure	0,633***	0,672**	0,655**	0,592**	0,450**	0,577	0,395*	0,340*
Revenu Familial annuel (000 \$)	0,994***	0,993**	0,994**	0,996	1,006**	1,006	1,005	1,012***
Mauvaise gestion financière	1,183***	1,190***	1,175***	1,197**	1,210**	1,191	1,147	1,312*
Perte de revenu	1,156***	1,228***	1,129**	1,169**	1,082	1,188	1,161	1,029
Raisons médicales	1,223***	1,320*	1,173**	1,140	1,173	0,963	1,108	1,380*
Échec en affaires	0,970	1,057	0,888	0,990	1,275*	1,122	1,058	1,511
Jeux de hasard	1,335***	1,189	1,396*	1,427	1,481	0,556	3,493***	0,969
Dépendance, autre que jeux de hasard	1,851***	2,154***	1,622	1,410	1,318	0,787	2,277	1,284
Séparation/divorce	1,072	1,037	1,120	1,044	1,203	1,148	1,099	1,501*
Dettes fiscales	1,115	1,177	1,143	0,899	0,960	0,920	0,794	1,148
Assistance financière à autrui	0,948	0,786	1,098	0,913	0,907	1,288	0,808	0,646
Dettes d'études	1,087	1,239	1,116	0,878	0,762	0,635	0,644	0,965
Poursuites judiciaires	1,268*	1,409*	1,107	1,380	1,108	1,863	0,787	0,984
dépenses de déménagement	1,024	1,159	0,807	1,252	1,179	0,937	1,413	1,092
Proposition rejetée ou non-complétée	0,900	1,095	0,794	0,930	0,288***	0,193*	0,079*	0,786
Revenu d'Emploi	1,036	1,207**	0,915	0,986	1,0700	0,977	1,057	1,123
Revenu de pension annuitée	1,030	1,100	1,026	0,915	1,107	1,069	1,106	1,143
Revenu de pension Alimentaire	1,219**	1,082	1,197	1,400*	1,080	0,550	1,716*	0,865
Revenu de pension familiale	0,850	0,828	0,827	0,920	1,354	1,381	1,272	0,674
Revenu d'Assurance-Emploi	0,951	1,058	0,876	0,930	1,047	1,169	0,942	1,315
Revenu d'aide sociale	1,003	0,984	0,926	1,156	0,799	0,751	0,965	0,705
Revenu de travailleur autonome	1,062	1,465***	0,918	0,876	1,289	1,362	1,580*	1,054
Exercice	1,064*	1,018	1,089	1,034	1,170*	1,204	1,331**	0,985
Alcool	1,258***	1,170*	1,169*	1,631***	1,292**	1,171	1,339*	1,402*
Fumeur	0,879***	0,900*	0,847***	0,846**	1,013	1,023	0,905	1,021
Donnation	0,824***	0,850*	0,843**	0,741**	0,881	0,828	0,737*	1,202

\*\*\*p<0,001 \*\*p<0,01 \*p<0,05

Tableau B8 : Analyse de régression logistique des facteurs associés à la probabilité d'avoir des effets personnels (Pré-récession, Récession et Post-récession)

	Odds ratios faillite				Odds ratios proposition			
	Total	Pré-récession	Récession	Post-récession	Total	Pré-récession	Récession	Post-récession
Intercept	1,1393	1,7535*	0,9436	0,9186	0,9967	3,5823*	1,0687	0,4121*
Age	0,994***	0,990***	0,996	0,995	0,999	0,992	1,001	0,999
Sexe (Femme)	1,030	1,056	1,039	0,948	1,079	1,000	1,090	1,137
<b>Statut matrimonial</b>								
- Conjoint (e) de fait	1,023	0,984	1,132	0,914	0,979	0,957	0,942	1,139
- Divorcé (e)	1,215***	1,270**	1,134	1,321**	1,110	1,081	1,132	1,092
- Marié (e)	1,100*	1,100	1,099	1,135	1,035	0,915	1,089	0,991
- Séparé (e)	1,124*	1,052	1,118	1,259*	1,012	0,741	1,013	1,210
- Veuf (ve)	1,194*	1,256	1,068	1,410*	0,796	0,769	0,794	0,763
- <b>Célibataire (référence)</b>								
<b>Région</b>								
- Atlantique	0,086***	0,094***	0,079***	0,087***	0,092***	0,072***	0,084***	0,112***
- Ontario	2,148***	2,067***	2,298***	2,158***	2,254***	2,744***	2,108***	2,206***
- Québec	0,051***	0,048***	0,052***	0,052***	0,059***	0,051***	0,051***	0,071***
- <b>Ouest (référence)</b>								
<b>Tercile immigration</b>								
- IMMTER1	0,815***	0,738***	0,868*	0,839*	0,819	0,880	0,757**	0,833
- IMMTER3	1,237***	1,402***	1,127	1,235	1,118	2,084***	0,935	0,985
- <b>IMMTER2 (référence)</b>								
<b>Quintile revenu (National)</b>								
- QNIPPE1	0,865***	0,888	0,866*	0,842*	0,885	0,746	0,922	0,933
- QNIPPE2	1,015	0,945	1,042	1,097	1,020	0,818	1,088	1,091
- QNIPPE4	1,051	1,055	1,003	1,124	1,016	0,844	1,006	1,155
- QNIPPE5	1,021	0,983	0,989	1,107	1,006	1,043	0,827	1,236
- <b>QNIPPE3 (référence)</b>								
ZIM (Rural vs Urbain)	0,912**	1,006	0,834***	0,917	0,876*	0,924	0,900	0,826
Dépendant de moins de 18 ans	1,010	0,974	1,026	1,024	1,028	1,094	0,975	1,071
Langue parlée (anglais)	2,156**	1,606**	2,395***	2,661***	2,491***	1,308	2,319**	4,302***
Famille monoparentale	0,996	1,025	0,944	1,065	0,964	0,819	1,059	0,931

Possession d'une entreprise	1,206***	1,170*	1,200**	1,270**	1,045	0,908	1,272*	0,894
Faillite antérieure	0,978	1,090	0,763*	1,272	1,025	1,128	0,909	1,136
Insolvabilité antérieure	0,949	0,933	1,140	0,734*	0,897	0,941	0,936	0,825
Revenu Familial annuel (000 \$)	1,002	0,999	1,002	1,003	1,008***	0,998	1,012***	1,008**
Mauvaise gestion financière	0,970	0,971	1,021	0,879*	0,913	1,003	0,891	0,885
Perte de revenu	1,144***	1,034	1,157**	1,216**	0,904	0,762*	0,912	0,980
Raisons médicales	1,060	1,125	1,108	0,933	1,165*	1,387*	1,152	1,110
Échec en affaires	1,027	1,072	1,108	0,855	0,954	1,423	0,778	1,011
Jeux de hasard	1,099	1,094	1,250	0,890	0,982	0,977	1,361	0,881
Dépendance, autre que jeux de hasard	1,211	1,145	1,164	1,781	0,384*	0,343	0,674	0,200*
Séparation/divorce	0,967	1,030	0,980	0,860	1,012	1,219	1,029	0,900
Dettes fiscales	0,929	0,950	1,042	0,758*	1,367*	2,408**	1,000	1,516
Assistance financière à autrui	1,050	0,991	0,954	1,452*	1,087	1,100	1,073	1,106
Dettes d'études	1,188	1,559**	0,937	1,341	0,908	0,773	0,929	0,974
Poursuites judiciaires	1,408**	1,946**	0,846	2,603***	0,901	0,597	0,859	1,112
dépenses de déménagement	1,050	1,229	0,951	1,102	1,124	1,947	1,113	0,769
Proposition rejetée ou non-complétée	1,151	1,067	1,008	1,455	1,165	0,676	2,300**	0,893
Revenu d'Emploi	1,003	0,991	0,965	1,102	0,867	0,636*	0,822	1,060
Revenu de pension annuitée	1,022	1,054	0,915	1,186	0,840	0,669	0,796	1,044
Revenu de pension Alimentaire	0,935	0,909	0,990	0,939	0,750*	1,191	0,626*	0,712
Revenu de pension familiale	1,064	1,237	0,961	1,088	1,855	1,495	2,196	1,713
Revenu d'Assurance-Emploi	0,926	0,865	0,944	0,934	0,873	0,694	0,773	1,212
Revenu d'aide sociale	0,888	0,894	0,914	0,811	0,640*	0,251*	0,584	1,094
Revenu de travailleur autonome	0,998	1,117	0,879	1,099	0,927	0,751	0,755	1,285
Exercice	0,920**	0,971	0,930	0,857*	1,012	1,315*	0,864	1,033
Alcool	1,378***	1,486***	1,427***	1,148	0,845**	0,875	0,856	0,841
Fumeur	1,119***	1,115*	1,131**	1,163*	1,167**	1,273*	1,051	1,232*
Donnation	1,167***	1,261***	1,085	1,210*	0,805***	0,859	0,816*	0,768**

\*\*\*p<0,001 \*\*p<0,01 \*p<0,05

Tableau B9 : Analyse de régression logistique des facteurs associés à la probabilité d'avoir des Valeurs de rachat assurance-vie, RÉER et assimilés, Pré-récession, Récession et Post-récession

	Odds ratios faillites				Odds ratios proposition			
	Total	Pré-récession	Récession	Post-récession	Total	Pré-récession	Récession	Post-récession
Intercept	0,0795***	0,0744***	0,0874***	0,0728***	0,0622***	0,0804***	0,0570***	0,0564***
Age	1,014***	1,013***	1,015***	1,012***	1,017***	1,013**	1,017***	1,018***
Sexe (Femme)	1,082**	1,120*	1,045	1,105	1,154***	1,164	1,135*	1,150*
Statut matrimonial								
- Conjoint (e) de fait	0,941	0,878	1,000	0,919	0,970	0,834	1,050	0,969
- Divorcé (e)	1,180***	1,153	1,267***	1,067	1,127	1,221	0,982	1,301*
- Marié (e)	0,931	0,923	0,954	0,900	0,906	1,028	0,848	0,922
- Séparé (e)	1,118*	1,124	1,121	1,098	0,834*	0,981	0,650***	0,989
- Veuf (ve)	0,836*	0,811	0,733*	1,041	0,803	0,539	0,813	0,932
- Célibataire (référence)								
Région								
- Atlantique	0,769***	0,723***	0,843*	0,727**	0,831	0,968	0,742	0,879
- Ontario	0,912**	0,896	0,966	0,852*	1,039	1,007	1,103	0,999
- Québec	0,716***	0,681**	0,698**	0,798	1,056	0,739	1,287	1,087
- Ouest (référence)								
Tercile immigration								
- IMMTER1	1,071	1,116	1,032	1,089	1,100	0,998	1,167	1,066
- IMMTER3	0,915	0,920	0,954	0,811	0,927	0,857	1,005	0,876
- IMMTER2 (référence)								
Quintile revenu (National)								
- QNIPPE1	0,845***	0,845*	0,829***	0,889	0,918	0,946	0,898	0,942
- QNIPPE2	0,965	0,899	0,980	1,039	0,990	1,278*	0,935	0,906
- QNIPPE4	1,012	0,885	1,031	1,143	0,994	0,904	1,012	1,029
- QNIPPE5	1,007	0,982	0,963	1,136	0,898	0,951	0,825	0,965
- QNIPPE3 (référence)								
ZIM (Rural vs Urbain)	0,864***	0,875*	0,850***	0,871*	0,955	1,019	0,936	0,951
Dépendant de moins de 18 ans	0,957**	0,931*	0,998	0,903**	0,974	0,963	0,945	1,018
Langue parlée (anglais)	0,983	0,972	0,877	1,183	1,078	0,739	1,447	0,999
Famille monoparentale	1,040	1,079	1,016	1,038	1,183*	1,190	1,509***	0,915

Possession d'une entreprise	1,048	1,071	1,022	1,078	1,014	0,862	1,122	0,995
Faillite antérieure	0,662***	0,916	0,531***	0,678**	0,886	1,562	0,797	0,773
Insolvabilité antérieure	1,130	0,900	1,301**	1,123	0,844	0,530	0,912	0,940
Revenu Familial annuel (000 \$)	1,019***	1,020***	1,017***	1,023***	1,019***	1,016***	1,019***	1,020***
Mauvaise gestion financière	0,950	0,901*	0,976	0,954	1,085	1,178	0,990	1,154*
Perte de revenu	1,072*	1,034	1,069	1,103	1,110*	1,176	1,037	1,144*
Raisons médicales	1,064	1,042	1,032	1,183*	1,050	1,131	1,033	1,026
Échec en affaires	1,158**	1,074	1,222**	1,147	1,054	1,096	0,919	1,231
Jeux de hasard	1,190*	1,159	1,289	1,132	1,091	1,131	0,985	1,344
Dépendance, autre que jeux de hasard	1,276	1,484	1,241	0,890	0,656	0,697	0,993	0,519
Séparation/divorce	1,257***	1,214**	1,236***	1,389***	1,309***	1,417*	1,162	1,420**
Dettes fiscales	0,683***	0,614***	0,720***	0,725*	0,825	0,985	0,803	0,771
Assistance financière à autrui	1,180**	1,336**	1,055	1,212	1,192*	1,380	1,209	1,056
Dettes d'études	0,977	1,302	0,823	0,899	1,182	0,959	1,476*	1,052
Poursuites judiciaires	1,043	1,230	0,937	1,028	1,089	1,681	0,971	0,940
dépenses de déménagement	1,089	1,267	0,973	1,086	1,145	1,365	1,040	1,052
Proposition rejetée ou non-complétée	0,865	1,152	0,801	0,744	0,723**	0,489*	0,729	0,805
Revenu d'Emploi	1,447***	1,582***	1,500***	1,227**	1,590***	1,875***	1,438***	1,652***
Revenu de pension annuitée	0,665***	0,653***	0,661***	0,669***	0,704***	0,686*	0,795	0,627***
Revenu de pension alimentaire	0,990	1,014	0,955	1,057	1,124	1,059	1,123	1,240
Revenu de pension familiale	1,071	1,022	1,125	1,068	0,852	1,312	0,754	0,622
Revenu d'Assurance-Emploi	1,276***	1,301*	1,401***	0,963	1,081	1,171	1,117	0,997
Revenu d'aide sociale	0,516***	0,468***	0,552***	0,514***	0,466***	0,274	0,376**	0,623
Revenu de travailleur autonome	0,997	1,029	0,958	1,026	1,144	1,325	0,924	1,282
Exercice	1,124***	1,170**	1,164***	1,000	1,130**	1,119	1,094	1,172*
Alcool	1,101**	1,024	1,157**	1,098	1,068	0,954	1,177*	1,031
Fumeur	0,802***	0,857**	0,796***	0,744***	0,882**	0,972	0,821**	0,913
Donnation	1,132***	1,145*	1,086	1,208**	1,208***	1,373**	1,108	1,236**

\*\*\*p<0,001 \*\*p<0,01 \*p<0,05

Tableau B10 : Analyse de régression logistique des facteurs associés à la probabilité d'avoir une maison (Pré-récession, Récession et Post-récession)

	Odds ratios faillite				Odds ratios proposition			
	Total	Pré-récession	Récession	Post-récession	Total	Pré-récession	Récession	Post-récession
Intercept	0,0419***	0,0127***	0,0438***	0,1232***	0,0307***	0,0149***	0,0182***	0,0752***
Age	1,009***	1,011***	1,008***	1,003	1,021***	1,019***	1,025***	1,016***
Sexe (Femme)	0,946*	1,019	0,891**	0,942	0,984	1,125	0,903	0,979
<b>Statut matrimonial</b>								
- Conjoint (e) de fait	1,709***	1,545***	1,888***	1,641***	1,406***	1,960***	1,511**	1,078
- Divorcé (e)	1,262***	1,147	1,458***	1,117	1,328***	1,821**	1,165	1,293
- Marié (e)	2,845***	2,789***	3,141***	2,555***	2,270***	3,432***	2,077***	2,038***
- Séparé (e)	1,975***	1,971***	2,070***	1,890*	1,445***	1,641**	1,323*	1,448**
- Veuf (ve)	1,489***	1,356	1,808***	1,312	1,246	1,000	1,232	1,356
- <b>Célibataire (référence)</b>								
<b>Région</b>								
- Atlantique	1,805***	3,282***	1,655***	1,319**	3,018***	1,367***	3,861***	2,166***
- Ontario	1,207***	2,005***	1,235***	0,798**	1,665***	3,264***	1,845***	1,164
- Québec	0,584***	1,141	0,575***	0,373***	1,461**	2,669**	1,758**	0,935
- <b>Ouest (référence)</b>								
<b>Tercile immigration</b>								
- IMMTER1	1,535***	1,582***	1,630***	1,370***	1,837***	1,980***	1,818***	1,784***
- IMMTER3	0,730***	0,765*	0,836*	0,519***	0,812**	0,793	0,860	0,753*
- <b>IMMTER2 (référence)</b>								
<b>Quintile revenu (National)</b>								
- QNIPPE1	0,854***	0,883	0,858***	0,895	0,518***	0,513***	0,525***	0,510***
- QNIPPE2	0,981	1,047	0,876	0,947	0,774***	0,705**	0,822*	0,768**
- QNIPPE4	1,109*	1,064	1,122	1,084	0,986	1,086	0,981	0,941
- QNIPPE5	0,959	0,972	0,970	0,871	0,633***	0,477***	0,686***	0,658***
- <b>QNIPPE3 (référence)</b>								
ZIM (Rural vs Urbain)	1,800***	2,096***	1,658***	1,806***	1,985***	2,374***	2,146***	1,689***
Dépendant de moins de 18 ans	1,105***	1,118***	1,108***	1,075*	1,197***	1,151**	1,212***	1,215***
Langue parlée (anglais)	0,774**	0,907	0,796	0,649**	0,922	0,756	1,091	0,836
Famille monoparentale	1,264***	1,218*	1,335***	1,166	1,066	1,156	1,237	0,859

Possession d'une entreprise	1,276***	1,268***	1,406***	1,068	1,076	0,971	1,132	1,027
Faillite antérieure	0,852*	0,878	0,833	0,882	0,665**	0,475*	0,517**	1,076
Insolvabilité antérieure	0,953	0,819	1,000	0,994	1,016	1,340	1,149	0,737
Revenu Familial annuel (000 \$)	1,030***	1,034***	1,028***	1,030***	1,040***	1,034***	1,045***	1,035***
Mauvaise gestion financière	0,872***	0,921	0,892**	0,779***	0,960	1,016	0,961	0,917
Perte de revenu	1,067*	0,994	1,058	1,070	1,077	1,033	1,143	0,997
Raisons médicales	0,909**	1,023	0,868**	0,949	0,977	1,056	1,056	0,920
Échec en affaires	1,242***	1,113	1,244***	1,426***	1,171	1,185	1,030	1,369*
Jeux de hasard	0,864	0,944	0,942	0,733	0,791	1,252	0,932	0,439*
Dépendance, autre que jeux de hasard	0,530**	0,748	0,361*	0,710	0,871	0,678	1,664	0,817
Séparation/divorce	1,503***	1,462***	1,494***	1,646***	0,923	1,041	0,846	0,946
Dettes fiscales	0,490***	0,537***	0,455***	0,533***	0,671***	1,062	0,552**	0,653*
Assistance financière à autrui	0,871*	0,929	0,870	0,889	1,110	1,172	1,229	1,008
Dettes d'études	0,382***	0,422***	0,378***	0,360***	0,632**	1,089	0,977	0,409**
Poursuites judiciaires	0,954	1,011	1,013	0,814	0,811	0,624	0,935	0,825
dépenses de déménagement	0,813	0,867	0,811	0,889	0,582**	0,454	0,369**	1,041
Proposition rejetée ou non-complétée	0,861	0,686	0,688	1,279	0,912	1,144	0,692*	1,064
Revenu d'Emploi	0,976	1,004	1,031	0,892	0,913	0,918	0,935	0,941
Revenu de pension annuitée	0,684***	0,653***	0,669***	0,760**	0,808**	0,768	0,702*	0,972
Revenu de pension Alimentaire	0,889	0,965	0,874	0,866	1,152	1,060	1,118	1,321
Revenu de pension familiale	1,029	1,020	0,902	1,344	1,142	1,206	0,849	1,868
Revenu d'Assurance-Emploi	1,099	1,165	1,055	1,050	1,102	1,067	1,276	0,889
Revenu d'aide sociale	0,436***	0,317***	0,484***	0,462***	0,766	0,534	0,808	0,754
Revenu de travailleur autonome	0,907	0,903	0,820*	1,032	1,090	0,948	1,339*	0,980
Exercice	0,766***	0,760***	0,818***	0,681***	0,606***	0,610***	0,577***	0,632***
Alcool	0,993	0,905	0,967	1,137	0,872*	0,975	0,914	0,793*
Fumeur	0,835***	0,796***	0,907*	0,819***	0,725***	0,755**	0,686***	0,775**
Donnation	0,991	1,037	0,964	1,009	0,896*	0,878	0,860	0,944

\*\*\*p<0,001 \*\*p<0,01 \*p<0,05



Tableau B11 : Analyse de régression logistique des facteurs associés à la probabilité d'avoir une automobile (Pré-récession, Récession et Post-récession)

Coefficients:	Odds ratios faillite				Odds ratios proposition			
	Total	Pré-récession	Récession	Post-récession	Total	Pré-récession	Récession	Post-récession
Intercept	0,9978	0,7569	1,0836	1,2916	1,1379	1,1707	1,2705	1,0200
Age	1,004***	1,003	1,005**	1,000	1,008***	1,004	1,008*	1,010**
Sexe (Femme)	0,629***	0,625***	0,597***	0,680***	0,547***	0,584***	0,512***	0,555***
Statut matrimonial								
- Conjoint (e) de fait	0,9870	1,0380	0,992	0,933	0,966	0,869	0,955	1,025
- Divorcé (e)	1,2380***	1,3270***	1,223***	1,192*	1,243**	1,399*	1,203	1,215
- Marié (e)	1,0740*	1,1140	1,103	1,002	1,025	1,005	0,984	1,088
- Séparé (e)	1,2890***	1,3810***	1,288***	1,198*	1,087	0,961	1,212	1,043
- Veuf (ve)	1,0790	1,3320**	1,037	0,938	1,234	1,140	1,384	1,158
- Célibataire (référence)								
Région								
- Atlantique	0,8480***	0,8840	0,771***	0,966	0,888	0,946	0,924	0,851
- Ontario	0,7250***	0,7790***	0,668***	0,787***	0,748***	0,893	0,753**	0,681***
- Québec	0,3960***	0,4640***	0,349***	0,414***	0,332***	0,344***	0,306***	0,353***
- Ouest (référence)								
Tercile immigration								
- IMMTER1	1,430***	1,3890***	1,459***	1,434***	1,580***	1,939***	1,456***	1,531***
- IMMTER3	0,881***	0,9570	0,853*	0,838*	0,842**	0,899	0,872	0,780*
- IMMTER2 (référence)								
Quintile revenu (National)								
- QNIPPE1	0,866***	0,862**	0,880**	0,848**	0,988	1,162	0,920	0,970
- QNIPPE2	1,000	1,037	0,963	1,018	1,031	1,018	0,947	1,174
- QNIPPE4	0,971	0,985	0,926	1,038	1,087	1,047	1,060	1,173
- QNIPPE5	0,867***	0,905	0,827**	0,890	0,859*	0,737*	0,882	0,921
- QNIPPE3 (référence)								
ZIM (Rural vs Urbain)	1,395***	1,369***	1,375***	1,453***	1,473***	1,330*	1,625***	1,398***
Dépendant de moins de 18 ans	1,030*	1,042	1,008	1,053	1,106***	1,048	1,136***	1,117**
Langue parlée (anglais)	0,712***	0,851	0,668***	0,633***	0,714**	0,809	0,669*	0,688
Famille monoparentale	1,227***	1,255**	1,253***	1,149	1,181*	1,369	1,164	1,104

Possession d'une entreprise	1,084**	1,118*	1,066	1,071	1,079	1,000	1,047	1,155
Faillite antérieure	1,043	1,167	0,959	1,066	0,878	0,778	1,061	0,693
Insolvabilité antérieure	0,991	0,938	1,012	0,998	1,132	1,396	0,918	1,408
Revenu Familial annuel (000 \$)	1,012***	1,009***	1,012***	1,013***	1,011***	1,008**	1,012***	1,010***
Mauvaise gestion financière	0,990	0,979	0,993	0,993	1,042	0,931	1,020	1,145
Perte de revenu	1,181***	1,137**	1,165***	1,262***	1,046	0,988	1,068	1,037
Raisons médicales	1,011	1,023	1,004	1,022	0,990	0,980	0,983	1,030
Échec en affaires	1,018	0,954	1,004	1,133	0,865	1,014	0,754*	0,915
Jeux de hasard	0,844*	0,775*	0,899	0,925	0,948	1,439	0,711	0,924
Dépendance, autre que jeux de hasard	0,590***	0,596**	0,452***	1,012	0,689	0,323	2,914	0,546
Séparation/divorce	1,172***	1,136*	1,188***	1,184*	1,183*	1,088	1,082	1,341*
Dettes fiscales	0,773***	0,705***	0,812**	0,836	0,717**	0,684	0,702*	0,759
Assistance financière à autrui	1,096	1,112	1,176	0,954	0,997	1,112	0,943	0,983
Dettes d'études	0,883	0,822	0,926	0,865	0,823	0,777	0,666*	1,209
Poursuites judiciaires	0,859	0,938	0,920	0,669*	0,950	1,744	0,893	0,689
dépenses de déménagement	1,038	0,897	1,073	1,284	1,349	1,115	2,885**	0,838
Proposition rejetée ou non-complétée	0,826	0,895	0,773	0,840	0,844	0,620*	0,988	0,847
Revenu d'Emploi	1,415***	1,457***	1,488***	1,276***	1,298***	1,284	1,210	1,436***
Revenu de pension annuitée	1,009	0,971	0,964	1,164*	1,107	1,117	1,095	1,115
Revenu de pension Alimentaire	1,178**	1,100	1,184*	1,347*	1,172	0,841	1,349	1,302
Revenu de pension familiale	1,384**	1,259	1,506*	1,540	0,955	0,890	0,797	1,987
Revenu d'Assurance-Emploi	1,295***	1,318***	1,352***	1,169	1,356**	1,409	1,434*	1,239
Revenu d'aide sociale	0,709***	0,701***	0,775***	0,623***	0,954	1,077	0,904	0,969
Revenu de travailleur autonome	1,566***	1,664***	1,571***	1,449***	1,384***	1,645*	1,573**	1,141
Exercice	0,910***	0,911*	0,936	0,845***	0,893**	0,835*	0,903	0,896
Alcool	1,024	0,979	0,999	1,157*	1,042	1,131	1,075	0,950
Fumeur	1,006	1,044	1,021	0,950	1,054	1,096	1,051	1,071
Donnation	0,978	1,051	0,936	0,958	1,038	0,91	1,029	1,197*

\*\*\*p<0,001 \*\*p<0,01 \*p<0,05

**ANNEXE C**

**RÉSULTATS DU MODÈLE DE CHOIX D'INSOLVABILITÉ**

Tableau C1 : Modèles global, pré-récession, récession et post-récession

Coefficients:	Odds-Ratios			
	Total	Pré-récession	Récession	Post-récession
Constante	14,189181***	21,71724***	10,48214***	10,17696***
Pré-récession	0,926394	-	-	-
Post-récession	0,904557*	-	-	-
Région- Atlantique	2,741292*	2,387192*	2,443347*	3,999379***
Région-Ontario	0,716858	0,823704	0,783691	0,838567
Région-Ouest	1,054563	0,925519	1,072176	1,605697
Age (au dépôt)	1,002019	0,999438	1,00424*	1,000735
Langue (Fr)	0,920139	0,894389	0,79215*	1,206978
Consommation du tabac (oui)	1,529441***	1,4902***	1,59675***	1,472466***
Fait des dons (oui)	0,806318***	0,827903***	0,753165***	0,851167**
Activités physiques (oui)	0,874130***	1,00668	0,890562**	0,755066***
Consommation d'alcool (oui)	1,115341***	1,089311	1,16167**	1,059351
Sexe (H)	0,886010***	0,826925***	0,905559*	0,890218*
Statut matrimonial – Célibataire	0,745596***	0,673606***	0,745542***	0,821087**
Statut matrimonial – Séparé (e)	0,930648	1,026595	0,888048	0,921567
Statut matrimonial – Conjoint (e) de fait	1,096187*	1,071261	1,137369	1,100035
Statut matrimonial – Divorcé(e)	0,809003***	0,854625	0,777284***	0,823465*
Statut matrimonial – Veuf (ve)	0,929607	0,85826	0,985844	0,936247
Possession de maison (oui)	0,436219***	0,464313***	0,441812***	0,437457***
IMMTER1	1,418515***	1,516772***	1,429146***	1,371301***
IMMTER3	0,526121***	0,609499***	0,514801***	0,479696***
QNIPPE1	1,220163***	1,19311**	1,235552***	1,282275***
QNIPPE2	1,080626*	1,114461	1,071978	1,121405
QNIPPE4	0,974301	0,991389	1,02093	0,967203
QNIPPE5	0,917329*	1,002401	0,913319	0,913302
ZIM – urbain	0,766389***	0,777772***	0,77228***	0,762501***
Famille monoparentale (oui)	1,338950***	1,436148***	1,34985***	1,250397**
Possession d'entreprise (oui)	1,295824***	1,384367***	1,289447***	1,269936***
Faillite antérieure (oui)	0,168554***	0,137694***	0,220996***	0,127704***
Insolvabilité antérieure (oui)	4,164346***	5,561293***	3,249273***	4,895359***
Revenu familial annuel (000 \$)	0,957648***	0,957313***	0,958939***	0,95454***
Ratio dettes-revenu	1,002448***	1,000024*	1,003345***	1,001291***
Ratio dettes-actifs	1,006347***	1,003574***	1,007337***	1,009076***
Dettes de cartes de crédit (000 \$)	0,999689	1,004086***	0,998958	0,998507
Prêts bancaires (000 \$)	1,008407***	1,011329***	1,008552***	1,007217***
Hypothèque (000 \$)	1,000246	1,000465	0,99996	1,000881**
Automobile (oui)	0,985548***	0,986663***	0,985674***	0,983776***
Revenu d'emploi (oui)	0,668772***	0,555833***	0,753793***	0,617053***

Revenu de pension ou d'annuité (oui)	1,188087***	1,140985	1,225133**	1,156572
Revenu de pension alimentaire (oui)	1,090969	1,123484	0,975934	1,253287
Revenu de pension familiale (oui)	0,994180	0,816439	1,077747	1,194208
Revenu d'assurance-emploi (oui)	1,061498	0,844073	1,264844**	0,984211
Revenu d'aide sociale (oui)	1,646575***	1,919033***	1,679641***	1,47444**
Revenu de travail autonome (oui)	0,605318***	0,612156***	0,681636***	0,496754***
Mauvaise gestion financière	0,899677***	0,820072***	0,962025	0,899893*
Perte de revenu	1,126691***	1,227761***	1,164766***	1,034515
Raisons médicales	1,102327**	1,023525	1,155198**	1,121684
Échec en affaires	1,450730***	1,350892**	1,498274***	1,595507***
Jeux de hasard	1,219570*	1,203787	1,146898	1,385621
Dépendance (autres que jeux de hasard)	1,559558*	1,728235	1,650216	1,486689
Séparation ou divorce	1,342826***	1,237093**	1,394119***	1,361095***
Dettes fiscales	2,001650***	2,520157***	1,843667***	1,960153***
Assistance financière à autrui	1,093477	1,171092	1,044522	1,100014
Dettes d'études	0,990671	0,906926	0,997363	1,209274
Poursuites judiciaires	1,397829***	1,518491*	1,512142**	1,227822
Dépenses de déménagement	0,947093	0,972352	0,947994	0,932071
Proposition rejetée ou non complétée	0,344297***	0,2664***	0,350404***	0,411223***

\*\*\*p<0,001 \*\*p<0,01 \*p<0,05

Tableau C2 : Log-Odds (Global)

<b>Coefficients:</b>	<b>Estimate</b>	<b>Std. Error</b>	<b>z value</b>	<b>Pr(&gt; z )</b>	<b>[95 % Confident Interval]</b>	
Constante	2,65248	0,408626	6,49	8,51e-11 ***	1,851572	3,453387
Pré-récession	-0,07646	0,062189	-1,23	0,218919	-0,19835	0,045435
Post-récession	-0,10031	0,049104	-2,04	0,041071 *	-0,19655	-0,00407
Région- Atlantique	1,008429	0,411205	2,45	0,014192 *	0,202468	1,81439
Région-Ontario	-0,33288	0,509531	-0,65	0,513561	-1,33156	0,665802
Région-Ouest	0,053127	0,406129	0,13	0,895923	-0,74289	0,849141
Age (au dépôt)	0,002017	0,001233	1,64	0,101922	-0,0004	0,004434
Langue (Fr)	-0,08323	0,07172	-1,16	0,245848	-0,2238	0,05734
Consommation du tabac (oui)	0,424902	0,026193	16,22	< 2e-16 ***	0,373563	0,476241
Fait des dons (oui)	-0,21528	0,029487	-7,3	2,86e-13 ***	-0,27307	-0,15748
Activités physiques (oui)	-0,13453	0,02536	-5,3	1,13e-07 ***	-0,18423	-0,08482
Consommation d'alcool (oui)	0,109161	0,032208	3,39	0,000701 ***	0,046033	0,172288
Sexe (H)	-0,12103	0,025396	-4,77	1,88e-06 ***	-0,1708	-0,07125
Statut matrimonial – Célibataire	-0,29357	0,036175	-8,12	4,85e-16 ***	-0,36447	-0,22267
Statut matrimonial – Séparé (e)	-0,07187	0,045806	-1,57	0,11662	-0,16165	0,017905
Statut matrimonial – Conjoint (e) de fait	0,091838	0,043053	2,13	0,032915 *	0,007454	0,176223
Statut matrimonial – Divorcé(e)	-0,21195	0,043944	-4,82	1,41e-06 ***	-0,29808	-0,12582
Statut matrimonial – Veuf (ve)	-0,07299	0,08012	-0,91	0,36227	-0,23003	0,084042
Possession de maison (oui)	-0,82961	0,041258	-20,11	< 2e-16 ***	-0,91047	-0,74875
IMMTER1	0,349611	0,032383	10,8	< 2e-16 ***	0,28614	0,413081
IMMTER3	-0,64222	0,040451	-15,88	< 2e-16 ***	-0,72151	-0,56294
QNIPPE1	0,198984	0,034955	5,69	1,25e-08 ***	0,130472	0,267497
QNIPPE2	0,07754	0,03438	2,26	0,024110 *	0,010155	0,144926
QNIPPE4	-0,02604	0,036708	-0,71	0,478163	-0,09798	0,045912
QNIPPE5	-0,08629	0,042165	-2,05	0,040713 *	-0,16893	-0,00364
ZIM – urbain	-0,26607	0,030626	-8,69	< 2e-16 ***	-0,32609	-0,20604
Famille monoparentale (oui)	0,291885	0,042973	6,79	1,10e-11 ***	0,207658	0,376113
Possession d'entreprise (oui)	0,259147	0,035997	7,2	6,06e-13 ***	0,188594	0,3297
Faillite antérieure (oui)	-1,7805	0,083122	-21,42	< 2e-16 ***	-1,94342	-1,61758

Insolvabilité antérieure (oui)	1,426559	0,079579	17,93	< 2e-16 ***	1,270584	1,582534
Revenu familial annuel (000 \$)	-0,04327	0,001073	-40,34	< 2e-16 ***	-0,04538	-0,04117
Ratio dettes-revenu	0,002445	0,000215	11,36	< 2e-16 ***	0,002023	0,002867
Ratio dettes-actifs	0,006327	0,000493	12,84	< 2e-16 ***	0,005361	0,007292
Dettes de cartes de crédit (000 \$)	-0,00031	0,000535	-0,58	0,560397	-0,00136	0,000737
Prêts bancaires (000 \$)	0,008372	0,000514	16,29	< 2e-16 ***	0,007365	0,009379
Hypothèque (000 \$)	0,000246	0,000198	1,24	0,21433	-0,00014	0,000635
Automobile (oui)	-0,01456	0,001651	-8,82	< 2e-16 ***	-0,01779	-0,01132
Revenu d'emploi (oui)	-0,40231	0,040556	-9,92	< 2e-16 ***	-0,4818	-0,32282
Revenu de pension ou d'annuité (oui)	0,172344	0,04772	3,61	0,000304 ***	0,078813	0,265875
Revenu de pension alimentaire (oui)	0,087067	0,061794	1,41	0,158837	-0,03405	0,208182
Revenu de pension familiale (oui)	-0,00584	0,134981	-0,04	0,965505	-0,2704	0,258726
Revenu d'assurance-emploi (oui)	0,059681	0,057768	1,03	0,301546	-0,05354	0,172906
Revenu d'aide sociale (oui)	0,498697	0,082924	6,01	1,81e-09 ***	0,336166	0,661229
Revenu de travail autonome (oui)	-0,502	0,055837	-8,99	< 2e-16 ***	-0,61144	-0,39256
Mauvaise gestion financière	-0,10572	0,026065	-4,06	4,99e-05 ***	-0,15681	-0,05463
Perte de revenu	0,119285	0,025761	4,63	3,65e-06 ***	0,068793	0,169777
Raisons médicales	0,097423	0,032894	2,96	0,003059 **	0,03295	0,161896
Échec en affaires	0,372067	0,049653	7,49	6,71e-14 ***	0,274748	0,469386
Jeux de hasard	0,198499	0,091073	2,18	0,029290 *	0,019996	0,377001
Dépendance (autres que jeux de hasard)	0,444402	0,200174	2,22	0,026413 *	0,052062	0,836743
Séparation ou divorce	0,294776	0,040047	7,36	1,83e-13 ***	0,216284	0,373269
Dettes fiscales	0,693972	0,065941	10,52	< 2e-16 ***	0,564728	0,823215
Assistance financière à autrui	0,089362	0,05611	1,59	0,111246	-0,02061	0,199339
Dettes d'études	-0,00937	0,081727	-0,11	0,908699	-0,16956	0,150812
Poursuites judiciaires	0,33492	0,098984	3,38	0,000716 ***	0,140911	0,52893
Dépenses de déménagement	-0,05436	0,103945	-0,52	0,60101	-0,25809	0,149375
Proposition rejetée ou non complétée	-1,06625	0,08861	-12,03	< 2e-16 ***	-1,23993	-0,89258

\*\*\*p<0,001 \*\*p<0,01 \*p<0,05

Tableau C3 : Log-Odds (Pré-récession)

Coefficients:	Estimate	Std. Error	z value	Pr(> z )	[95 % Confident Interval]	
Constante	3,078000	0,367900	8,367	< 2e-16 ***	2,356904	3,799096
Région- Atlantique	0,870100	0,375400	2,318	0,020465 *	0,134275	1,605925
Région-Ontario	-0,193900	0,431500	-0,45	0,653067	-1,039561	0,651761
Région-Ouest	-0,077400	0,355900	-0,217	0,827858	-0,775051	0,620251
Age (au dépôt)	-0,000562	0,002385	-0,236	0,813628	-0,005237	0,004112
Langue (Fr)	-0,111600	0,142500	-0,783	0,43355	-0,390946	0,167746
Consommation du tabac (oui)	0,398900	0,049550	8,051	8,19e-16 ***	0,301790	0,496010
Fait des dons (oui)	-0,188900	0,056730	-3,329	0,000871 ***	-0,300085	-0,077715
Activités physiques (oui)	0,006658	0,049570	0,134	0,893158	-0,090504	0,103820
Consommation d'alcool (oui)	0,085550	0,060990	1,403	0,160698	-0,033981	0,205081
Sexe (H)	-0,190000	0,050140	-3,79	0,000151 ***	-0,288278	-0,091722
Statut matrimonial – Célibataire	-0,395100	0,070500	-5,604	2,09e-08 ***	-0,533281	-0,256919
Statut matrimonial – Séparé (e)	0,026250	0,090390	0,29	0,771536	-0,150922	0,203422
Statut matrimonial – Conjoint (e) de fait	0,068840	0,083750	0,822	0,411128	-0,095313	0,232993
Statut matrimonial – Divorcé(e)	-0,157100	0,086700	-1,812	0,069986,	-0,327023	0,012823
Statut matrimonial – Veuf (ve)	-0,152800	0,162800	-0,939	0,347654	-0,471792	0,166192
Possession de maison (oui)	-0,767200	0,085590	-8,964	< 2e-16 ***	-0,934957	-0,599443
IMMTER1	0,416600	0,062410	6,675	2,48e-11 ***	0,294269	0,538931
IMMTER3	-0,495100	0,077170	-6,416	1,40e-10 ***	-0,646351	-0,343849
QNIPPE1	0,176600	0,066950	2,637	0,008358 **	0,045380	0,307820
QNIPPE2	0,108400	0,066710	1,625	0,10426	-0,022349	0,239149
QNIPPE4	-0,008649	0,072930	-0,119	0,905601	-0,151591	0,134293
QNIPPE5	0,002398	0,083450	0,029	0,977074	-0,161159	0,165955
ZIM – urbain	-0,251300	0,061110	-4,113	3,91e-05 ***	-0,371075	-0,131525
Famille monoparentale (oui)	0,362000	0,085790	4,219	2,45e-05 ***	0,193849	0,530151
Possession d'entreprise (oui)	0,325200	0,070760	4,596	4,30e-06 ***	0,186507	0,463893
Faillite antérieure (oui)	-1,983000	0,195500	-10,143	< 2e-16 ***	-2,366126	-1,599874
Insolvabilité antérieure (oui)	1,716000	0,190000	9,031	< 2e-16 ***	1,343630	2,088370
Revenu familial annuel (000 \$)	-0,043620	0,002110	-20,672	< 2e-16 ***	-0,047756	-0,039484



Ratio dettes-revenu	0,000024	0,000010	2,381	0,017272 *	0,000004	0,000043
Ratio dettes-actifs	0,003567	0,000722	4,941	7,77e-07 ***	0,002152	0,004982
Dettes de cartes de crédit (000 \$)	0,004077	0,001207	3,378	0,000729 ***	0,001711	0,006443
Prêts bancaires (000 \$)	0,011270	0,001178	9,561	< 2e-16 ***	0,008961	0,013579
Hypothèque (000 \$)	0,000465	0,000442	1,053	0,29257	-0,000401	0,001332
Automobile (oui)	-0,013430	0,003250	-4,131	3,61e-05 ***	-0,019801	-0,007059
Revenu d'emploi (oui)	-0,587300	0,081400	-7,215	5,38e-13 ***	-0,746836	-0,427764
Revenu de pension ou d'annuité (oui)	0,131900	0,094190	1,4	0,161439	-0,052716	0,316516
Revenu de pension alimentaire (oui)	0,116400	0,116800	0,997	0,318721	-0,112478	0,345278
Revenu de pension familiale (oui)	-0,202800	0,237600	-0,854	0,393327	-0,668467	0,262867
Revenu d'assurance-emploi (oui)	-0,169500	0,122700	-1,381	0,167206	-0,410046	0,071046
Revenu d'aide sociale (oui)	0,651800	0,186800	3,49	0,000483 ***	0,285722	1,017878
Revenu de travail autonome (oui)	-0,490800	0,115000	-4,266	1,99e-05 ***	-0,716262	-0,265338
Mauvaise gestion financière	-0,198400	0,051390	-3,86	0,000113 ***	-0,299128	-0,097672
Perte de revenu	0,205200	0,051930	3,951	7,78e-05 ***	0,103409	0,306991
Raisons médicales	0,023250	0,062590	0,371	0,710276	-0,099431	0,145931
Échec en affaires	0,300800	0,097150	3,096	0,001961 **	0,110394	0,491206
Jeux de hasard	0,185500	0,149800	1,238	0,215801	-0,108194	0,479194
Dépendance (autres que jeux de hasard)	0,547100	0,311300	1,757	0,078885,	-0,063145	1,157345
Séparation ou divorce	0,212800	0,078550	2,709	0,006757 **	0,058840	0,366760
Dettes fiscales	0,924300	0,128100	7,215	5,39e-13 ***	0,673203	1,175397
Assistance financière à autrui	0,157900	0,106600	1,481	0,138486	-0,051054	0,366854
Dettes d'études	-0,097690	0,149300	-0,654	0,513014	-0,390407	0,195027
Poursuites judiciaires	0,417700	0,192300	2,172	0,029819 *	0,040840	0,794560
Dépenses de déménagement	-0,028040	0,189500	-0,148	0,882358	-0,399392	0,343312
Proposition rejetée ou non complétée	-1,323000	0,190200	-6,955	3,53e-12 ***	-1,695781	-0,950219

\*\*\*p<0,001 \*\*p<0,01 \*p<0,05

Tableau C4 : Log-Odds (Récession)

Coefficients:	Estimate	Std. Error	z value	Pr(> z )	[95 % Confident Interval]	
Constante	2,350000	0,391700	5,998	2,00e-09 ***	1,582196	3,117804
Région- Atlantique	0,893400	0,374000	2,389	0,016904 *	0,160393	1,626407
Région-Ontario	-0,243700	0,446400	-0,546	0,585069	-1,118673	0,631273
Région-Ouest	0,069690	0,361900	0,193	0,847317	-0,639730	0,779110
Age (au dépôt)	0,004231	0,001896	2,232	0,025604 *	0,000516	0,007946
Langue (Fr)	-0,233000	0,114000	-2,043	0,041050 *	-0,456535	-0,009465
Consommation du tabac (oui)	0,468000	0,040120	11,663	< 2e-16 ***	0,389358	0,546642
Fait des dons (oui)	-0,283500	0,045160	-6,277	3,45e-10 ***	-0,372012	-0,194988
Activités physiques (oui)	-0,115900	0,038800	-2,987	0,002817 **	-0,191952	-0,039848
Consommation d'alcool (oui)	0,149900	0,048960	3,061	0,002205 **	0,053947	0,245853
Sexe (H)	-0,099200	0,038820	-2,556	0,010597 *	-0,175279	-0,023121
Statut matrimonial – Célibataire	-0,293600	0,055180	-5,321	1,03e-07 ***	-0,401755	-0,185445
Statut matrimonial – Séparé (e)	-0,118700	0,070780	-1,677	0,093446,	-0,257425	0,020025
Statut matrimonial – Conjoint (e) de fait	0,128700	0,065750	1,958	0,050270,	-0,000172	0,257572
Statut matrimonial – Divorcé(e)	-0,251900	0,067170	-3,751	0,000176 ***	-0,383550	-0,120250
Statut matrimonial – Veuf (ve)	-0,014260	0,125500	-0,114	0,909542	-0,260216	0,231696
Possession de maison (oui)	-0,816900	0,061680	-13,244	< 2e-16 ***	-0,937786	-0,696014
IMMTER1	0,357100	0,049370	7,233	4,71e-13 ***	0,260344	0,453856
IMMTER3	-0,664000	0,061170	-10,854	< 2e-16 ***	-0,783901	-0,544099
QNIPPE1	0,211500	0,053570	3,949	7,86e-05 ***	0,106506	0,316494
QNIPPE2	0,069510	0,052400	1,327	0,184674	-0,033189	0,172209
QNIPPE4	0,020710	0,055450	0,374	0,708711	-0,087963	0,129383
QNIPPE5	-0,090670	0,064150	-1,413	0,15751	-0,216396	0,035056
ZIM – urbain	-0,258400	0,047020	-5,495	3,90e-08 ***	-0,350564	-0,166236
Famille monoparentale (oui)	0,300000	0,066010	4,544	5,51e-06 ***	0,170612	0,429388
Possession d'entreprise (oui)	0,254200	0,054970	4,624	3,76e-06 ***	0,146453	0,361947
Faillite antérieure (oui)	-1,510000	0,123900	-12,185	< 2e-16 ***	-1,752823	-1,267177
Insolvabilité antérieure (oui)	1,178000	0,118700	9,93	< 2e-16 ***	0,945399	1,410601
Revenu familial annuel (000 \$)	-0,041930	0,001610	-26,037	< 2e-16 ***	-0,045086	-0,038774

Ratio dettes-revenu	0,003339	0,000361	9,253	< 2e-16 ***	0,002632	0,004046
Ratio dettes-actifs	0,007310	0,000832	8,785	< 2e-16 ***	0,005679	0,008941
Dettes de cartes de crédit (000 \$)	-0,001043	0,000797	-1,309	0,190502	-0,002604	0,000518
Prêts bancaires (000 \$)	0,008516	0,000775	10,993	< 2e-16 ***	0,006998	0,010034
Hypothèque (000 \$)	-0,000040	0,000288	-0,14	0,888667	-0,000604	0,000524
Automobile (oui)	-0,014430	0,002529	-5,707	1,15e-08 ***	-0,019386	-0,009474
Revenu d'emploi (oui)	-0,282600	0,062290	-4,538	5,69e-06 ***	-0,404680	-0,160520
Revenu de pension ou d'annuité (oui)	0,203000	0,074310	2,732	0,006287 **	0,057349	0,348651
Revenu de pension alimentaire (oui)	-0,024360	0,093450	-0,261	0,794345	-0,207530	0,158810
Revenu de pension familiale (oui)	0,074870	0,203500	0,368	0,712922	-0,323982	0,473722
Revenu d'assurance-emploi (oui)	0,234900	0,084670	2,775	0,005523 **	0,068945	0,400855
Revenu d'aide sociale (oui)	0,518600	0,128500	4,036	5,43e-05 ***	0,266779	0,770421
Revenu de travail autonome (oui)	-0,383300	0,085830	-4,465	7,99e-06 ***	-0,551522	-0,215078
Mauvaise gestion financière	-0,038710	0,039870	-0,971	0,331533	-0,116854	0,039434
Perte de revenu	0,152500	0,039320	3,879	0,000105 ***	0,075431	0,229569
Raisons médicales	0,144300	0,051940	2,778	0,005471 **	0,042506	0,246094
Échec en affaires	0,404300	0,077530	5,215	1,84e-07 ***	0,252339	0,556261
Jeux de hasard	0,137100	0,149100	0,92	0,357814	-0,155046	0,429246
Dépendance (autres que jeux de hasard)	0,500900	0,360500	1,389	0,164719	-0,205733	1,207533
Séparation ou divorce	0,332300	0,062180	5,344	9,11e-08 ***	0,210428	0,454172
Dettes fiscales	0,611800	0,103400	5,915	3,31e-09 ***	0,409101	0,814499
Assistance financière à autrui	0,043560	0,087630	0,497	0,619139	-0,128200	0,215320
Dettes d'études	-0,002640	0,124600	-0,021	0,983093	-0,246860	0,241580
Poursuites judiciaires	0,413500	0,155700	2,656	0,007914 **	0,108304	0,718696
Dépenses de déménagement	-0,053410	0,164100	-0,325	0,744822	-0,375029	0,268209
Proposition rejetée ou non complétée	-1,049000	0,132200	-7,935	2,10e-15 ***	-1,308017	-0,789983

\*\*\*p<0,001 \*\*p<0,01 \*p<0,05

Tableau C5 : Log-Odds (Post-récession)

Coefficients:	Estimate	Std. Error	z value	Pr(> z )	[95 % Confident Interval]	
Constante	2,320126	0,391032	5,933	2,97e-09 ***	1,553705	3,086548
Région- Atlantique	1,386139	0,389809	3,556	0,000377 ***	0,622113	2,150165
Région-Ontario	-0,17606	0,464612	-0,379	0,70473	-1,0867	0,734578
Région-Ouest	0,473558	0,378705	1,25	0,211129	-0,2687	1,215821
Age (au dépôt)	0,000734	0,002258	0,325	0,745066	-0,00369	0,005161
Langue (Fr)	0,188119	0,123884	1,519	0,128886	-0,05469	0,430932
Consommation du tabac (oui)	0,386939	0,049062	7,887	3,10e-15 ***	0,290777	0,4831
Fait des dons (oui)	-0,16115	0,054924	-2,934	0,003346 **	-0,2688	-0,0535
Activités physiques (oui)	-0,28095	0,046178	-6,084	1,17e-09 ***	-0,37146	-0,19044
Consommation d'alcool (oui)	0,057656	0,061336	0,94	0,347211	-0,06256	0,177874
Sexe (H)	-0,11629	0,045718	-2,544	0,010971 *	-0,2059	-0,02668
Statut matrimonial – Célibataire	-0,19713	0,065694	-3,001	0,002694 **	-0,32589	-0,06837
Statut matrimonial – Séparé (e)	-0,08168	0,081757	-0,999	0,317768	-0,24192	0,078564
Statut matrimonial – Conjoint (e) de fait	0,095342	0,078892	1,209	0,226851	-0,05929	0,24997
Statut matrimonial – Divorcé(e)	-0,19423	0,079348	-2,448	0,014370 *	-0,34976	-0,03871
Statut matrimonial – Veuf (ve)	-0,06588	0,137371	-0,48	0,631552	-0,33512	0,203372
Possession de maison (oui)	-0,82678	0,074644	-11,076	< 2e-16 ***	-0,97308	-0,68047
IMMTER1	0,31576	0,059877	5,273	1,34e-07 ***	0,198401	0,433119
IMMTER3	-0,7346	0,076947	-9,547	< 2e-16 ***	-0,88542	-0,58379
QNIPPE1	0,248636	0,064189	3,874	0,000107 ***	0,122826	0,374445
QNIPPE2	0,114583	0,063103	1,816	0,069400,	-0,0091	0,238264
QNIPPE4	-0,03335	0,067149	-0,497	0,619463	-0,16496	0,098265
QNIPPE5	-0,09069	0,076856	-1,18	0,238004	-0,24133	0,059948
ZIM – urbain	-0,27115	0,054253	-4,998	5,80e-07 ***	-0,37749	-0,16482
Famille monoparentale (oui)	0,223461	0,076798	2,91	0,003617 **	0,072937	0,373985
Possession d'entreprise (oui)	0,238967	0,065672	3,639	0,000274 ***	0,110249	0,367685
Faillite antérieure (oui)	-2,05804	0,139935	-14,707	< 2e-16 ***	-2,33231	-1,78376
Insolvabilité antérieure (oui)	1,588288	0,132084	12,025	< 2e-16 ***	1,329402	1,847173
Revenu familial annuel (000 \$)	-0,04653	0,001985	-23,439	< 2e-16 ***	-0,05042	-0,04264

Ratio dettes-revenu	0,00129	0,000277	4,659	3,17e-06 ***	0,000747	0,001832
Ratio dettes-actifs	0,009035	0,001022	8,839	< 2e-16 ***	0,007032	0,011039
Dettes de cartes de crédit (000 \$)	-0,00149	0,000948	-1,576	0,114971	-0,00335	0,000364
Prêts bancaires (000 \$)	0,007191	0,000842	8,539	< 2e-16 ***	0,00554	0,008841
Hypothèque (000 \$)	0,00088	0,000339	2,596	0,009422 **	0,000216	0,001545
Automobile (oui)	-0,01636	0,003116	-5,249	1,53e-07 ***	-0,02247	-0,01025
Revenu d'emploi (oui)	-0,4828	0,070991	-6,801	1,04e-11 ***	-0,62194	-0,34366
Revenu de pension ou d'annuité (oui)	0,14546	0,084568	1,72	0,085426,	-0,02029	0,311214
Revenu de pension alimentaire (oui)	0,22577	0,118664	1,903	0,057093,	-0,00681	0,458351
Revenu de pension familiale (oui)	0,177483	0,288201	0,616	0,538006	-0,38739	0,742356
Revenu d'assurance-emploi (oui)	-0,01592	0,105471	-0,151	0,880059	-0,22264	0,190808
Revenu d'aide sociale (oui)	0,388278	0,13672	2,84	0,004512 **	0,120307	0,656249
Revenu de travail autonome (oui)	-0,69966	0,098381	-7,112	1,15e-12 ***	-0,89249	-0,50683
Mauvaise gestion financière	-0,10548	0,047191	-2,235	0,025407 *	-0,19797	-0,01299
Perte de revenu	0,033933	0,046217	0,734	0,462821	-0,05665	0,124519
Raisons médicales	0,114831	0,058923	1,949	0,051314,	-0,00066	0,23032
Échec en affaires	0,467191	0,088224	5,296	1,19e-07 ***	0,294273	0,64011
Jeux de hasard	0,326148	0,183438	1,778	0,075408,	-0,03339	0,685687
Dépendance (autres que jeux de hasard)	0,396551	0,393118	1,009	0,313103	-0,37396	1,167063
Séparation ou divorce	0,30829	0,071312	4,323	1,54e-05 ***	0,168519	0,44806
Dettes fiscales	0,673023	0,118689	5,67	1,42e-08 ***	0,440393	0,905652
Assistance financière à autrui	0,095323	0,102708	0,928	0,353356	-0,10598	0,29663
Dettes d'études	0,19002	0,158536	1,199	0,230688	-0,12071	0,500751
Poursuites judiciaires	0,205242	0,177696	1,155	0,248083	-0,14304	0,553526
Dépenses de déménagement	-0,07035	0,193415	-0,364	0,716076	-0,44944	0,308746
Proposition rejetée ou non complétée	-0,88862	0,154357	-5,757	8,57e-09 ***	-1,19116	-0,58608

\*\*\*p<0,001 \*\*p<0,01 \*p<0,05

Tableau C6 : Choix d'insolvabilité pour les prestataires d'assurance-emploi

Coefficients:	Log-Odds			
	Estimate	Std. Error	z value	Pr(> z )
Constante	5,16172	1,379781	3,741	0,000183 ***
Pré-récession	0,139339	0,208625	0,668	0,504201
Post-récession	-0,38707	0,212197	-1,824	0,068139
Région- Atlantique	1,342558	0,749456	1,791	0,073233
Région-Ontario	0,082057	0,883574	0,093	0,926007
Région-Ouest	0,363118	0,737247	0,493	0,622343
Age (au dépôt)	-0,35364	0,20915	-1,691	0,090868
Langue (Fr)	0,095648	0,293026	0,326	0,74411
Consommation du tabac (oui)	0,572275	0,114224	5,01	5,44e-07 ***
Fait des dons (oui)	-0,01451	0,141755	-0,102	0,918454
Activités physiques (oui)	-0,09852	0,110827	-0,889	0,374021
Consommation d'alcool (oui)	0,007479	0,156047	0,048	0,961776
Sexe (H)	0,1692	0,111676	1,515	0,129747
Statut matrimonial – Célibataire	0,777605	0,140144	5,549	2,88e-08 ***
Statut matrimonial – Séparé (e)	0,764592	0,189678	4,031	5,55e-05 ***
Statut matrimonial – Conjoint (e) de fait	0,136389	0,163049	0,836	0,402879
Statut matrimonial – Divorcé(e)	1,121755	0,208829	5,372	7,80e-08 ***
Statut matrimonial – Veuf (ve)	-0,31662	0,426242	-0,743	0,457596
Possession de maison (oui)	-0,64498	0,270057	-2,388	0,016926 *
IMMTER1	0,563316	0,152585	3,692	0,000223 ***
IMMTER3	-1,10828	0,186994	-5,927	3,09e-09 ***
QNIPPE1	0,140157	0,151286	0,926	0,35422
QNIPPE2	-0,02324	0,150933	-0,154	0,877626
QNIPPE4	-0,26173	0,166216	-1,575	0,115338
QNIPPE5	-0,43034	0,202008	-2,13	0,033144 *
ZIM – urbain	-0,14554	0,127931	-1,138	0,255269
Famille monoparentale (oui)	0,202886	0,184501	1,1	0,271487
Possession d'entreprise (oui)	0,144553	0,179021	0,807	0,419398
Faillite antérieure (oui)	-1,52719	0,379133	-4,028	5,62e-05 ***
Insolvabilité antérieure (oui)	1,327694	0,362599	3,662	0,000251 ***
Revenu d'assurance-emploi (log)	-0,79778	0,124323	-6,417	1,39e-10 ***
Ratio dettes-revenu	0,726572	0,0893	8,136	4,08e-16 ***
Ratio dettes-actifs	0,308496	0,055056	5,603	2,10e-08 ***
Dettes de cartes de crédit (log)	-0,0364	0,019732	-1,845	0,065066
Prêts bancaires (000 \$)	-0,00335	0,013963	-0,24	0,810451
Hypothèque (log)	-0,08356	0,022336	-3,741	0,000183 ***
Automobile (oui)	-0,01533	0,014267	-1,075	0,282575
Mauvaise gestion financière	0,032766	0,106604	0,307	0,75857

Perte de revenu	0,357229	0,108579	3,29	0,001002 **
Raisons médicales	0,227426	0,139627	1,629	0,103353
Échec en affaires	0,158183	0,274916	0,575	0,565029
Jeux de hasard	1,189539	0,630527	1,887	0,059217
Dépendance (autres que jeux de hasard)	0,697422	0,785121	0,888	0,37438
Séparation ou divorce	0,371411	0,183581	2,023	0,043058 *
Dettes fiscales	0,895313	0,517679	1,729	0,083724
Assistance financière à autrui	-0,08578	0,288405	-0,297	0,766128
Dettes d'études	-0,18784	0,333589	-0,563	0,57337
Poursuites judiciaires	-0,05559	0,471739	-0,118	0,906203
Dépenses de déménagement	0,631824	0,58735	1,076	0,282053
Proposition rejetée ou non complétée	-0,66913	0,421173	-1,589	0,112123

\*\*\*p<0,001 \*\*p<0,01 \*p<0,05

Tableau C7 : Choix d'insolvabilité pour les prestataires d'aide sociale

Coefficients:	Log-Odds			
	Estimate	Std. Error	z value	Pr(> z )
Constante	-3,6810	1,7090	-2,154	0,031221 *
Pré-récession	0,5968	0,2330	2,562	0,010410 *
Post-récession	-0,3912	0,1892	-2,067	0,038729 *
Région- Atlantique	1,0820	0,7481	1,447	0,148019
Région-Ontario	-0,4771	0,4352	-1,096	0,273049
Région-Ouest	0,0517	0,4918	0,105	0,916245
Age (au dépôt)	0,4680	0,3551	1,318	0,187542
Langue (Fr)	-0,4308	0,4359	-0,988	0,323018
Consommation du tabac (oui)	0,6059	0,2109	2,872	0,004078 **
Fait des dons (oui)	-0,0175	0,3130	-0,056	0,955526
Activités physiques (oui)	-0,0213	0,2159	-0,099	0,921269
Consommation d'alcool (oui)	-0,2342	0,3952	-0,593	0,553455
Sexe (H)	-0,3106	0,1971	-1,576	0,115012
Statut matrimonial – Célibataire	1,1520	0,2425	4,751	2,03e-06 ***
Statut matrimonial – Séparé (e)	1,0990	0,3102	3,543	0,000396 ***
Statut matrimonial – Conjoint (e) de fait	0,9067	0,3586	2,528	0,011461 *
Statut matrimonial – Divorcé(e)	0,9967	0,2874	3,468	0,000525 ***
Statut matrimonial – Veuf (ve)	1,6430	0,7829	2,099	0,035831 *
Possession de maison (oui)	-1,8600	0,4759	-3,908	9,30e-05 ***
IMMTER1	0,4492	0,2435	1,844	0,065128
IMMTER3	-1,3910	0,2750	-5,057	4,26e-07 ***
QNIPPE1	0,2156	0,2477	0,87	0,384227
QNIPPE2	0,1494	0,2605	0,574	0,566304
QNIPPE4	-0,2693	0,3252	-0,828	0,407538
QNIPPE5	-0,0421	0,4190	-0,101	0,919935
ZIM – urbain	-0,2176	0,2277	-0,956	0,339116
Famille monoparentale (oui)	-0,0739	0,2541	-0,291	0,771205
Possession d'entreprise (oui)	-0,5479	0,2627	-2,085	0,037038 *
Faillite antérieure (oui)	-1,0430	0,6539	-1,595	0,110673
Insolvabilité antérieure (oui)	0,8078	0,6308	1,281	0,200299
Revenu d'aide sociale	0,1771	0,1230	1,44	0,149994
Ratio dettes-revenu	0,8246	0,1215	6,785	1,16e-11 ***
Ratio dettes-actifs	0,3609	0,0841	4,29	1,79e-05 ***
Dettes de cartes de crédit	-0,0101	0,0306	-0,331	0,740468
Prêts bancaires	-0,0001	0,0210	-0,004	0,996901
Hypothèque	-0,0204	0,0400	-0,511	0,60924
Automobile (oui)	-0,0506	0,0241	-2,105	0,035295 *
Mauvaise gestion financière	-0,0664	0,1856	-0,358	0,720655



Perte de revenu	0,3269	0,1848	1,769	0,076920
Raisons médicales	0,1384	0,1953	0,709	0,478593
Échec en affaires	0,6663	0,5088	1,31	0,190355
Jeux de hasard	-0,2562	0,8064	-0,318	0,750726
Séparation ou divorce	0,2196	0,3075	0,714	0,475149
Dettes fiscales	0,5167	0,9791	0,528	0,597695
Assistance financière à autrui	0,4328	0,5110	0,847	0,396994
Dettes d'études	0,6250	0,8216	0,761	0,44679
Poursuites judiciaires	-0,1741	0,8207	-0,212	0,831995
Dépenses de déménagement	-1,6270	0,6299	-2,583	0,009782 **
Proposition rejetée ou non complétée	-2,4380	0,7418	-3,287	0,001011 **

\*\*\*p<0,001 \*\*p<0,01 \*p<0,05

Tableau C8 : Choix d'insolvabilité pour les prestataires ayant un revenu de travail équivalant au salaire minimum payé au Québec

Coefficients:	Log-Odds			
	Estimate	Std. Error	z value	Pr(> z )
Constante	6,984737	0,797783	8,755	< 2e-16 ***
Pré-récession	-0,0445	0,149666	-0,297	0,76621
Post-récession	0,032734	0,127557	0,257	0,79747
Age (au dépôt)	-0,21423	0,124129	-1,726	0,08438
Langue (Fr)	0,023677	0,100207	0,236	0,81321
Consommation du tabac (oui)	0,278107	0,060345	4,609	4,05e-06 ***
Fait des dons (oui)	-0,15903	0,099378	-1,6	0,10955
Activités physiques (oui)	0,089935	0,060037	1,498	0,13414
Consommation d'alcool (oui)	0,241927	0,119267	2,028	0,04251 *
Sexe (H)	0,060449	0,065281	0,926	0,35446
Statut matrimonial – Célibataire	0,518907	0,083156	6,24	4,37e-10 ***
Statut matrimonial – Séparé (e)	0,517427	0,122125	4,237	2,27e-05 ***
Statut matrimonial – Conjoint (e) de fait	0,223847	0,090945	2,461	0,01384 *
Statut matrimonial – Divorcé(e)	0,599869	0,107028	5,605	2,08e-08 ***
Statut matrimonial – Veuf (ve)	-0,30517	0,245417	-1,243	0,2137
Possession de maison (oui)	-0,31736	0,175417	-1,809	0,07042,
IMMTER1	0,477405	0,090595	5,27	1,37e-07 ***
IMMTER3	-0,37196	0,148214	-2,51	0,01209 *
QNIPPE1	0,238561	0,081879	2,914	0,00357 **
QNIPPE2	0,275295	0,084314	3,265	0,00109 **
QNIPPE4	0,153099	0,103922	1,473	0,14069
QNIPPE5	-0,08075	0,133735	-0,604	0,54597
ZIM – urbain	-0,36533	0,071536	-5,107	3,27e-07 ***
Famille monoparentale (oui)	0,171464	0,094027	1,824	0,06822
Possession d'entreprise (oui)	-0,13331	0,088342	-1,509	0,13129
Faillite antérieure (oui)	-1,59824	0,20326	-7,863	3,75e-15 ***
Insolvabilité antérieure (oui)	1,278962	0,197374	6,48	9,18e-11 ***
Revenu familial annuel	-1,06707	0,082623	-12,915	< 2e-16 ***
Ratio dettes-revenu	0,718792	0,050837	14,139	< 2e-16 ***
Ratio dettes-actifs	0,367027	0,027154	13,516	< 2e-16 ***
Dettes de cartes de crédit	-0,04231	0,009933	-4,26	2,05e-05 ***
Prêts bancaires	0,015092	0,007015	2,151	0,03145 *
Hypothèque	-0,11876	0,01415	-8,393	< 2e-16 ***
Automobile (oui)	-0,00075	0,004352	-0,172	0,86311
Mauvaise gestion financière	-0,02524	0,063358	-0,398	0,69035
Perte de revenu	-0,02399	0,064213	-0,374	0,70869
Raisons médicales	0,146925	0,084049	1,748	0,08045,

Échec en affaires	0,331437	0,167441	1,979	0,04777 *
Jeux de hasard	0,447294	0,258542	1,73	0,08362
Dépendance (autres que jeux de hasard)	0,264271	0,390424	0,677	0,49848
Séparation ou divorce	0,356024	0,089697	3,969	7,21e-05 ***
Dettes fiscales	0,020026	0,168182	0,119	0,90522
Assistance financière à autrui	0,530752	0,29323	1,81	0,07029,
Dettes d'études	-0,05706	0,227052	-0,251	0,80158
Poursuites judiciaires	0,164365	0,273469	0,601	0,54781
Dépenses de déménagement	-0,36314	0,357607	-1,015	0,30988
Proposition rejetée ou non complétée	0,339684	0,353121	0,962	0,33608

\*\*\*p<0,001 \*\*p<0,01 \*p<0,05

Tableau C9 : Choix d'insolvabilité pour les prestataires ayant un revenu de travail équivalant au salaire minimum payé en Ontario

Coefficients:	Log-Odds			
	Estimate	Std. Error	z value	Pr(> z )
Constante	5,093806	0,523186	9,736	< 2e-16 ***
Pré-récession	0,014634	0,099674	0,147	0,883276
Post-récession	-0,26456	0,088377	-2,994	0,002757 **
Age (au dépôt)	-0,13093	0,083845	-1,562	0,118395
Langue (Fr)	0,299278	0,378712	0,79	0,429382
Consommation du tabac (oui)	0,495081	0,044772	11,058	< 2e-16 ***
Fait des dons (oui)	-0,27704	0,04616	-6,002	1,95e-09 ***
Activités physiques (oui)	-0,26987	0,043462	-6,209	5,32e-10 ***
Consommation d'alcool (oui)	0,062501	0,049313	1,267	0,205002
Sexe (H)	-0,01695	0,042896	-0,395	0,692725
Statut matrimonial – Célibataire	0,28866	0,055215	5,228	1,71e-07 ***
Statut matrimonial – Séparé (e)	0,59338	0,07053	8,413	< 2e-16 ***
Statut matrimonial – Conjoint (e) de fait	0,128807	0,077663	1,659	0,097208
Statut matrimonial – Divorcé(e)	0,401579	0,073505	5,463	4,67e-08 ***
Statut matrimonial – Veuf (ve)	0,615227	0,174156	3,533	0,000411 ***
Possession de maison (oui)	-0,47459	0,134809	-3,52	0,000431 ***
IMMTER1	0,381814	0,050906	7,5	6,37e-14 ***
IMMTER3	-0,71286	0,059294	-12,022	< 2e-16 ***
QNIPPE1	0,346944	0,062001	5,596	2,20e-08 ***
QNIPPE2	0,10694	0,058706	1,822	0,068512
QNIPPE4	-0,10524	0,058042	-1,813	0,069798
QNIPPE5	-0,23086	0,065854	-3,506	0,000456 ***
ZIM – urbain	-0,5137	0,057738	-8,897	< 2e-16 ***
Famille monoparentale (oui)	0,400726	0,068452	5,854	4,80e-09 ***
Possession d'entreprise (oui)	0,137421	0,062053	2,215	0,026790 *
Faillite antérieure (oui)	-2,24106	0,134276	-16,69	< 2e-16 ***
Insolvabilité antérieure (oui)	1,89261	0,125524	15,078	< 2e-16 ***
Revenu familial annuel	-0,72585	0,05009	-14,491	< 2e-16 ***
Ratio dettes-revenu	0,75472	0,038938	19,383	< 2e-16 ***
Ratio dettes-actifs	0,240097	0,023472	10,229	< 2e-16 ***
Dettes de cartes de crédit	-0,09707	0,008087	-12,004	< 2e-16 ***
Prêts bancaires	-0,01293	0,005473	-2,362	0,018183 *
Hypothèque	-0,07364	0,010099	-7,292	3,06e-13 ***
Automobile (oui)	-0,01453	0,003109	-4,674	2,95e-06 ***
Mauvaise gestion financière	-0,20773	0,045792	-4,537	5,72e-06 ***
Perte de revenu	0,24283	0,044121	5,504	3,72e-08 ***
Raisons médicales	0,088566	0,062733	1,412	0,158006

Échec en affaires	0,33869	0,088003	3,849	0,000119 ***
Jeux de hasard	0,239022	0,181819	1,315	0,18864
Dépendance (autres que jeux de hasard)	0,327082	0,481778	0,679	0,497197
Séparation ou divorce	0,412397	0,067698	6,092	1,12e-09 ***
Dettes fiscales	0,35869	0,123836	2,896	0,003774 **
Assistance financière à autrui	0,18548	0,084069	2,206	0,027364 *
Dettes d'études	-0,17323	0,139376	-1,243	0,213896
Poursuites judiciaires	0,498349	0,160609	3,103	0,001917 **
Dépenses de déménagement	0,317155	0,201224	1,576	0,114995
Proposition rejetée ou non complétée	-1,03427	0,130698	-7,913	2,50e-15 ***

\*\*\*p<0,001 \*\*p<0,01 \*p<0,05

**ANNEXE D**

**VARIABLES SOCIO-DÉMOGRAPHIQUES ET FINANCIÈRES RESPONSABLES DE  
L'ENDETTEMENT DES DÉBITEURS QUI ONT PERÇUS DES PRESTATIONS  
D'ASSURANCE-EMPLOI, DE L'AIDE SOCIALE ET UN REVENU DE TRAVAIL  
ÉQUIVALANT AU SALAIRE MINIMUM**

Tableau D1 : variables sociodémographiques et financières responsables de l'endettement des prestataires d'assurance-emploi

<b>Coefficients:</b>	<b>Estimate</b>	<b>Std. Error</b>	<b>t value</b>	<b>Pr(&gt; t )</b>
Constante	7,475083	0,285838	26,151	< 2e-16 ***
Pré-récession	-0,07798	0,025084	-3,109	0,001892 **
Post-récession	0,003244	0,02595	0,125	0,900527
Récession (référence)	-	-	-	-
Région- Atlantique	0,098213	0,066498	1,477	0,139775
Région-Ontario	0,229527	0,065199	3,52	0,000436 ***
Région-Ouest	0,269212	0,068433	3,934	8,50e-05 ***
Région-Québec (référence)	-	-	-	-
Age (au dépôt)	0,289851	0,039702	7,301	3,46e-13 ***
Langue (Fr)	-0,007277	0,063071	-0,115	0,908153
Sexe (H)	0,059364	0,022679	2,618	0,008891 **
En couple (1, 0)	0,072334	0,027366	2,643	0,008246 **
IMMTER1	-0,106165	0,033615	-3,158	0,001599 **
IMMTER3	0,163203	0,046071	3,542	0,000401 ***
IMMTER2 (référence)	-	-	-	-
QNIPPE1	-0,138567	0,0309	-4,484	7,52e-06 ***
QNIPPE2	-0,044134	0,03147	-1,402	0,160879
QNIPPE4	0,073882	0,035276	2,094	0,036288 *
QNIPPE5	0,211448	0,043644	4,845	1,32e-06 ***
QNIPPE3 (référence)	-	-	-	-
ZIM – urbain	0,113282	0,025215	4,493	7,24e-06 ***
Famille monoparentale (1, 0)	0,040501	0,034082	1,188	0,234778
Revenu Familial (ln)	0,142697	0,025176	5,668	1,55e-08 ***
Possession d'entreprise (1, 0)	0,405132	0,03494	11,595	< 2e-16 ***
Faillite antérieure (1, 0)	-0,098697	0,064779	-1,524	0,12769
Insolvabilité antérieure (1, 0)	-0,005537	0,059757	-0,093	0,926175
Possession d'une maison (1, 0)	1,528,243	0,026801	57,021	< 2e-16 ***
Automobile (ln)	0,02914	0,002963	9,835	< 2e-16 ***
<b>Les dépenses mensuelles</b>				
Loyer (ln)	0,018926	0,005539	3,417	0,000640 ***
Condo (ln)	-0,006642	0,007432	-0,894	0,371526
Restaurants (ln)	0,003696	0,005931	0,623	0,533256
Allocations (ln)	0,00229	0,010078	0,227	0,820255
Médicaments (ln)	0,004672	0,00749	0,624	0,532848
Soins dentaires (ln)	0,019564	0,011092	1,764	0,077849
Cigarettes (ln)	-0,019971	0,00453	-4,409	1,07e-05 ***
Alcool (ln)	0,020148	0,007873	2,559	0,010530 *
Activités physiques (ln)	-0,00401	0,005855	-0,685	0,493451

Autres dépenses médicales (ln)	0,018197	0,013218	1,377	0,168681
Épicerie-nourriture (ln)	-0,003425	0,009207	-0,372	0,70994
Nettoyage de vêtements (ln)	-0,020567	0,007273	-2,828	0,004711 **
Articles de toilettes (ln)	-0,00024	0,006633	-0,036	0,971134
Habillement (ln)	0,0034	0,006174	0,551	0,58189
Location de voiture (ln)	0,030815	0,004347	7,088	1,61e-12 ***
Réparation-maintenance de gaz (ln)	0,004866	0,006609	0,736	0,461625
Assurance d'auto (ln)	-0,019329	0,007347	-2,631	0,008553 **
Dons (ln)	-0,014814	0,007799	-1,9	0,057567
<b>Les causes d'insolvabilité</b>				
Mauvaise gestion financière (1, 0)	-0,007612	0,021513	-0,354	0,723485
Perte de revenu (1, 0)	-0,001281	0,022187	-0,058	0,953965
Raisons médicales (1, 0)	-0,019658	0,027874	-0,705	0,480698
Échec en affaires (1, 0)	0,300293	0,051901	5,786	7,79e-09 ***
Jeux de hasard (1, 0)	0,346732	0,085384	4,061	4,99e-05 ***
Dépendance (autres que jeux de hasard) (1, 0)	0,007812	0,122066	0,064	0,948973
Séparation ou divorce (1, 0)	0,125426	0,031158	4,026	5,79e-05 ***
Dettes fiscales (1, 0)	0,114581	0,077552	1,477	0,13963
Assistance financière à autrui (1, 0)	0,007549	0,05979	0,126	0,899532
Dettes d'études (1, 0)	0,011948	0,066593	0,179	0,857613
Poursuites judiciaires (1, 0)	0,009825	0,100113	0,098	0,921822
Dépenses de déménagement (1, 0)	0,161078	0,098613	1,633	0,102457
Proposition rejetée ou non complétée (1, 0)	-0,04121	0,093429	-0,441	0,659172
<b>Code de significativité : 0 '***' 0,001 '**' 0,01 '*' 0,05</b>				
<b>Residual standard error: 0,6352 on 3839 degrees of freedom</b>				
<b>R-carré Multiple: 0,6363; R-carré Ajusté: 0,6311</b>				
<b>F-statistic: 124,4 sur 54 and 3839 DF; p-value: &lt; 2,2e-16</b>				



Tableau D2 : variables sociodémographiques et financières responsables de l'endettement des prestataires d'aide sociale

<b>Coefficients:</b>	<b>Estimate</b>	<b>Std. Error</b>	<b>t value</b>	<b>Pr(&gt; t )</b>
Constante	9,208,995	0,406707	22,643	< 2e-16 ***
Pré-récession	-0,106433	0,034388	-3,095	0,001989 **
Post-récession	0,004525	0,035285	0,128	0,897959
Récession (référence)	-	-	-	-
Région- Atlantique	0,005774	0,090359	0,064	0,949054
Région-Ontario	0,13118	0,070009	1,874	0,061075
Région-Ouest	0,064092	0,076786	0,835	0,403976
Région-Québec (référence)	-	-	-	-
Age (au dépôt)	0,176946	0,056243	3,146	0,001674 **
Langue (Fr)	-0,167662	0,06815	-2,46	0,013951 *
Sexe (H)	0,193362	0,032527	5,945	3,14e-09 ***
En couple (1, 0)	0,197134	0,049538	3,979	7,10e-05 ***
IMMTER1	-0,069682	0,041744	-1,669	0,095190
IMMTER3	0,249753	0,056065	4,455	8,76e-06 ***
IMMTER2 (référence)	-	-	-	-
QNIPPE1	-0,1395	0,042489	-3,283	0,001040 **
QNIPPE2	-0,083968	0,044719	-1,878	0,060537
QNIPPE4	0,067075	0,056972	1,177	0,239167
QNIPPE5	0,23748	0,065908	3,603	0,000320 ***
QNIPPE3 (référence)				
ZIM – urbain	0,13461	0,035288	3,815	0,000140 ***
Famille monoparentale (1, 0)	0,097242	0,044299	2,195	0,028244 *
Revenu familial (ln)	-0,022384	0,039059	-0,573	0,566643
Possession d'entreprise (1, 0)	0,453225	0,048033	9,436	< 2e-16 ***
Faillite antérieure (1, 0)	-0,104971	0,114497	-0,917	0,359332
Insolvabilité antérieure (1, 0)	0,006297	0,109889	0,057	0,954308
Possession d'une maison (1, 0)	1,627,989	0,059255	27,474	< 2e-16 ***
Automobile (ln)	0,016106	0,005098	3,159	0,001601 **
<b>Les dépenses mensuelles</b>				
Loyer (ln)	0,016487	0,008702	1,895	0,058259
Condo (ln)	-0,030984	0,017977	-1,724	0,084917
Restaurants (ln)	-0,006255	0,01094	-0,572	0,567526
Allocations (ln)	0,021369	0,019203	1,113	0,265917
Médicaments (ln)	-0,000998	0,015099	-0,066	0,947307
Soins dentaires (ln)	0,047559	0,02179	2,183	0,029155 *
Cigarettes (ln)	-0,017925	0,007283	-2,461	0,013910 *
Alcool (ln)	0,010702	0,018037	0,593	0,553006
Activités physiques (ln)	-0,019288	0,010244	-1,883	0,059835

Autres dépenses médicales (ln)	0,012101	0,02745	0,441	0,659366
Épicerie-nourriture (ln)	0,001711	0,009392	0,182	0,85544
Nettoyage de vêtements (ln)	-0,014967	0,012186	-1,228	0,219488
Articles de toilettes (ln)	-0,009608	0,009416	-1,02	0,307644
Habillement (ln)	0,017862	0,009227	1,936	0,052987
Location de voiture (ln)	0,05224	0,0099	5,277	1,42e-07 ***
Réparation-maintenance de gaz (ln)	0,013166	0,010076	1,307	0,191462
Assurance d'auto (ln)	-0,00572	0,01174	-0,487	0,626123
Dons (ln)	-0,008502	0,015953	-0,533	0,594113
<b>Les causes d'insolvabilité</b>				
Mauvaise gestion financière (1, 0)	-0,017918	0,030753	-0,583	0,56019
Perte de revenu (1, 0)	0,065779	0,030394	2,164	0,030539 *
Raisons médicales (1, 0)	0,075981	0,031819	2,388	0,017018 *
Échec en affaires (1, 0)	0,509578	0,079139	6,439	1,43e-10 ***
Jeux de hasard (1, 0)	0,608175	0,121506	5,005	5,95e-07 ***
Dépendance (autres que jeux de hasard) (1, 0)	0,496067	0,157448	3,151	0,001648 **
Séparation ou divorce (1, 0)	0,164196	0,045008	3,648	0,000269 ***
Dettes fiscales (1, 0)	0,567874	0,115351	4,923	9,06e-07 ***
Assistance financière à autrui (1, 0)	-0,032187	0,080242	-0,401	0,688366
Dettes d'études (1, 0)	0,14187	0,103863	1,366	0,172079
Poursuites judiciaires (1, 0)	0,58864	0,134287	4,383	1,21e-05 ***
Dépenses de déménagement (1, 0)	0,029275	0,162203	0,18	0,856785
Proposition rejetée ou non complétée (1, 0)	-0,065745	0,195085	-0,337	0,736141
<b>Code de significativité : 0 '***' 0,001 '**' 0,01 '*' 0,05</b>				
<b>Residual standard error: 0,7302 on 2579 degrees of freedom</b>				
<b>R-carré Multiple : 0,4701; R-carré Ajusté : 0,4592</b>				
<b>F-statistic: 42,38 sur 54 and 2579 DF; p-value: &lt; 2,2e-16</b>				

Tableau D3 : variables sociodémographiques et financières responsables de l'endettement des prestataires qui percevaient le salaire minimum

<b>Coefficients:</b>	<b>Estimate</b>	<b>Std. Error</b>	<b>t value</b>	<b>Pr(&gt; t )</b>
Constante	8,50500	0,164	51,854	< 2e-16 ***
Pré-récession	-0,09693	0,01569	-6,177	6,8e-10 ***
Post-récession	0,005498	0,01685	0,326	0,744161
Récession (référence)	-	-	-	-
Région-Atlantique	-0,0949	0,04648	-2,042	0,041191 *
Région-Ontario	-0,02997	0,04308	-0,696	0,486615
Région-Ouest	0,004572	0,04522	0,101	0,919475
Région-Québec (référence)	-	-	-	-
Age (au dépôt)	0,3646	0,02359	15,456	< 2e-16 ***
Langue (Fr)	-0,2228	0,04341	-5,131	2,9e-07 ***
Sexe (H)	0,1246	0,01444	8,627	< 2e-16 ***
En couple (1, 0)	0,1562	0,01776	8,795	< 2e-16 ***
IMMTER1	-0,07832	0,01986	-3,944	8,1e-05 ***
IMMTER3	0,07039	0,02549	2,762	0,005755 **
IMMTER2 (référence)				
QNIPPE1	-0,1617	0,01971	-8,206	2,6e-16 ***
QNIPPE2	-0,0595	0,02008	-2,963	0,003058 **
QNIPPE4	0,0439	0,02228	1,971	0,048779 *
QNIPPE5	0,1365	0,02614	5,222	1,8e-07 ***
QNIPPE3 (référence)	-	-	-	-
ZIM – urbain	0,09439	0,01665	5,668	1,5e-08 ***
Famille monoparentale (1, 0)	0,07348	0,02284	3,217	0,001300 **
Revenu familial (ln)	0,02466	0,01482	1,664	0,096208
Possession d'entreprise (1, 0)	0,4273	0,02	21,361	< 2e-16 ***
Faillite antérieure (1, 0)	-0,1628	0,04523	-3,598	0,00032 ***
Insolvabilité antérieure (1, 0)	0,04057	0,04213	0,963	0,335564
Possession d'une maison (1, 0)	1,618	0,01976	81,878	< 2e-16 ***
Automobile (ln)	0,02144	0,002019	10,618	< 2e-16 ***
<b>Les dépenses mensuelles</b>				
Loyer (ln)	0,00007325	0,003556	0,021	0,983563
Condo (ln)	0,02045	0,005159	3,965	7,4e-05 ***
Restaurants (ln)	0,001709	0,003756	0,455	0,649126
Allocations (ln)	-0,001979	0,006322	-0,313	0,754263
Médicaments (ln)	-0,002122	0,004954	-0,428	0,668316
Soins dentaires (ln)	0,02804	0,007369	3,805	0,00014 ***
Cigarettes (ln)	-0,02232	0,00305	-7,318	2,7e-13 ***
Alcool (ln)	0,009983	0,005126	1,947	0,051521
Activités physiques (ln)	-0,001599	0,003837	-0,417	0,676863

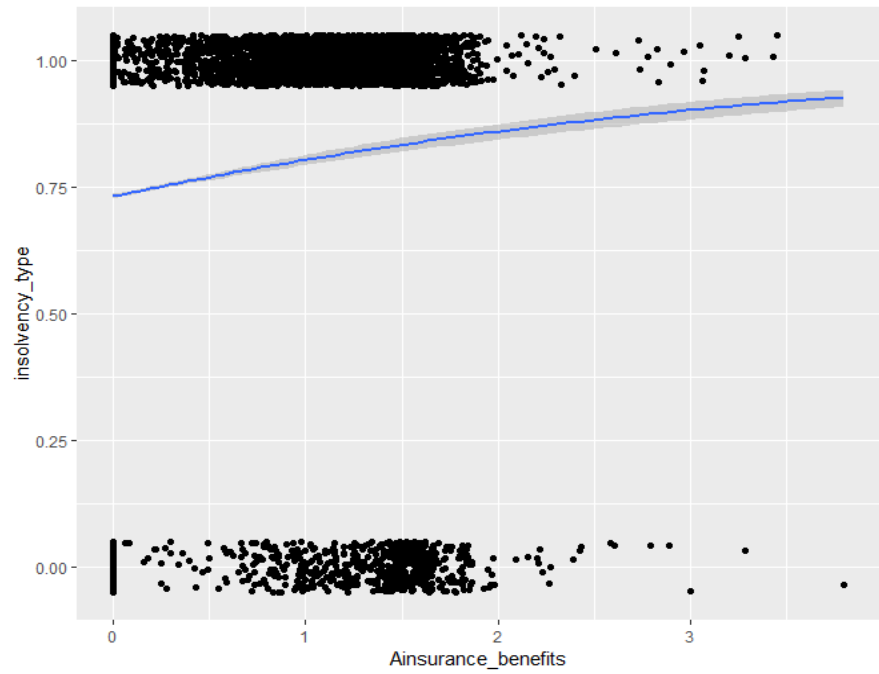
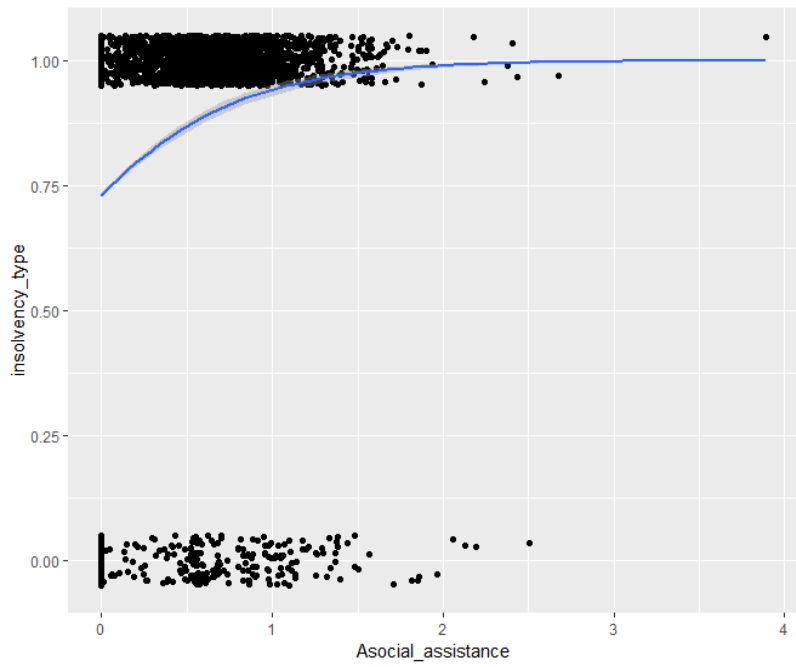
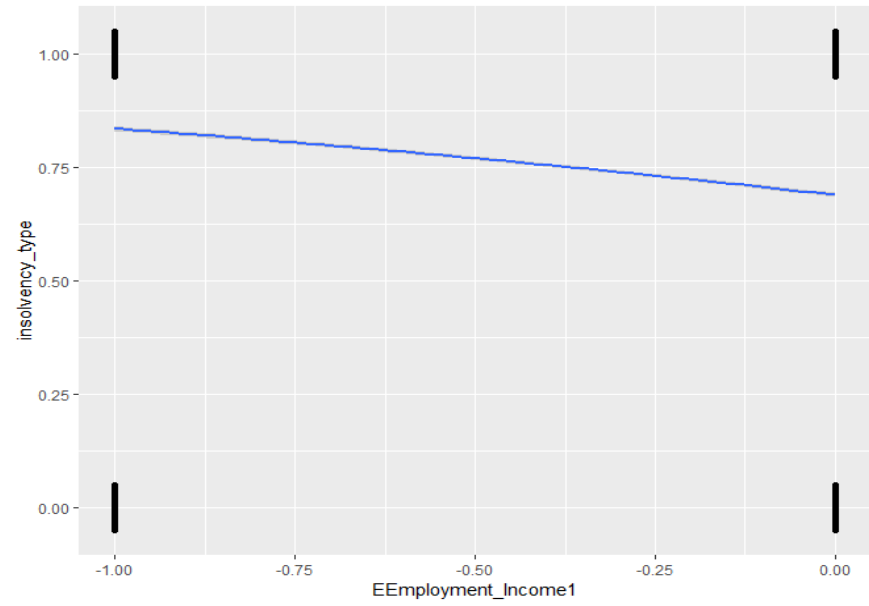
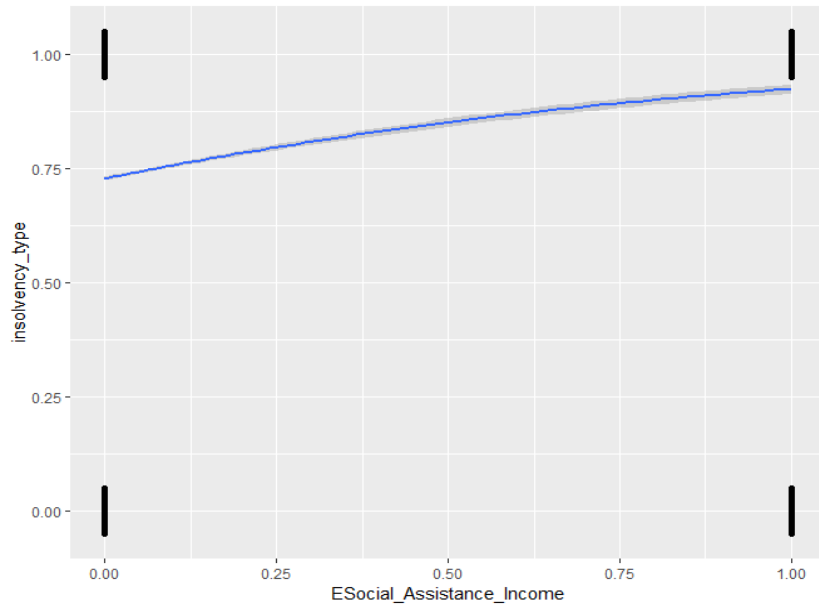
Autres dépenses médicales (ln)	0,03187	0,008436	3,777	0,00016 ***
Épicerie-nourriture (ln)	0,00667	0,005655	1,18	0,238217
Nettoyage de vêtements (ln)	-0,007985	0,004466	-1,788	0,073850
Articles de toilettes (ln)	0,005358	0,0043	1,246	0,212739
Habillement (ln)	-0,003527	0,003982	-0,886	0,375845
Location de voiture (ln)	0,03287	0,002969	11,073	< 2e-16 ***
Réparation-maintenance de gaz (ln)	0,008962	0,004256	2,106	0,035222 *
Assurance d'auto (ln)	-0,01041	0,004783	-2,176	0,029561 *
Dons (ln)	-0,004933	0,004962	-0,994	0,320161
<b>Les causes d'insolvabilité</b>				
Mauvaise gestion financière (1, 0)	-0,02769	0,015	-1,845	0,065019 ,
Perte de revenu (1, 0)	-0,01274	0,01466	-0,869	0,384655
Raisons médicales (1, 0)	0,02127	0,01923	1,106	0,268612
Échec en affaires (1, 0)	0,3603	0,02806	12,843	< 2e-16 ***
Jeux de hasard (1, 0)	0,3129	0,06073	5,152	2,6e-07 ***
Dépendance (autres que jeux de hasard) (1, 0)	0,1072	0,1037	1,034	0,301324
Séparation ou divorce (1, 0)	0,1342	0,02144	6,26	4,0e-10 ***
Dettes fiscales (1, 0)	0,1938	0,03991	4,856	1,2e-06 ***
Assistance financière à autrui (1, 0)	-0,04546	0,0344	-1,321	0,186385
Dettes d'études (1, 0)	0,1119	0,04011	2,789	0,005303 **
Poursuites judiciaires (1, 0)	0,3245	0,05947	5,456	4,9e-08 ***
Dépenses de déménagement (1, 0)	0,01191	0,05734	0,208	0,835488
Proposition rejetée ou non complétée (1, 0)	-0,1115	0,05598	-1,992	0,046432 *
<b>Code de significativité : 0 '****' 0,001 '**' 0,01 '*' 0,05</b>				
<b>Residual standard error: 0,693 on 10694 degrees of freedom</b>				
<b>R-carré Multiple: 0,6081; R-carré Ajusté: 0,6061</b>				
<b>F-statistic: 307.3 sur 54 and 10694 DF; p-value: &lt; 2,2e-16</b>				

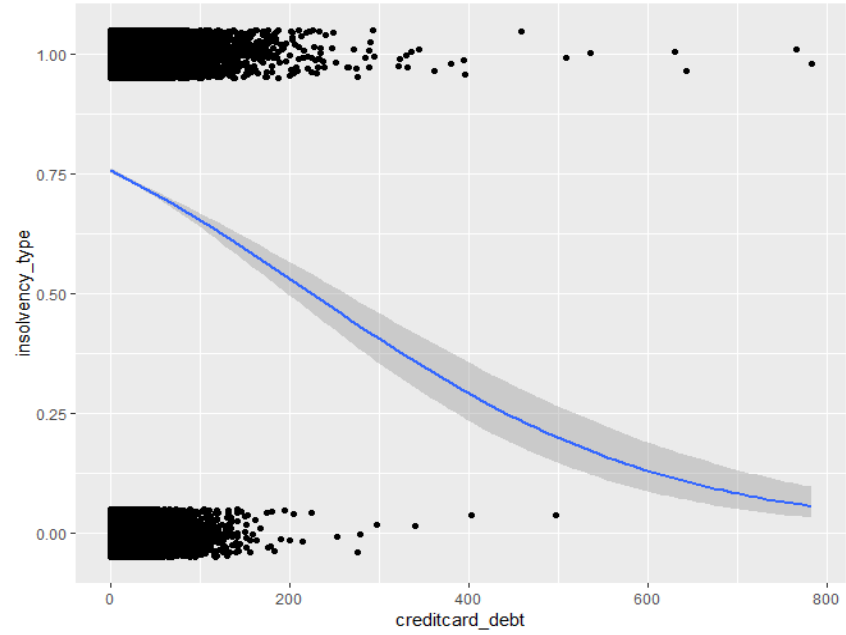
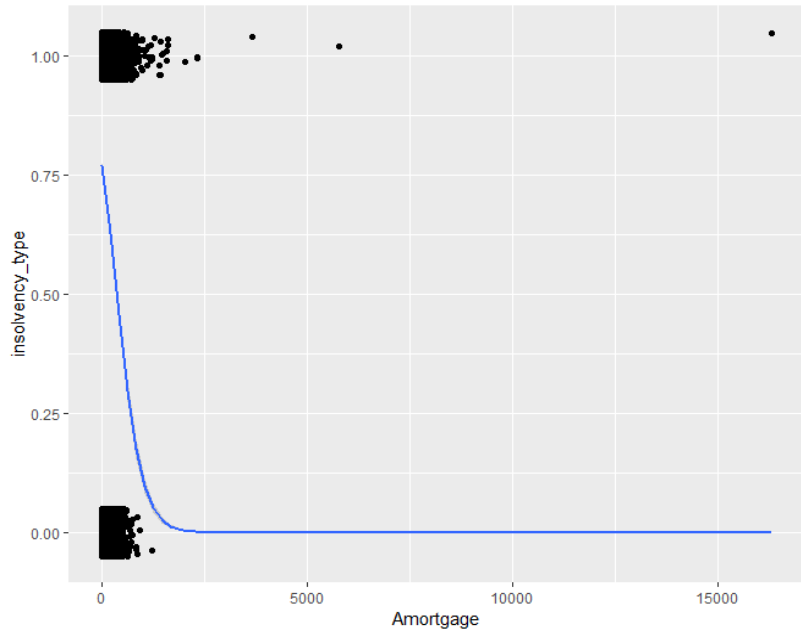
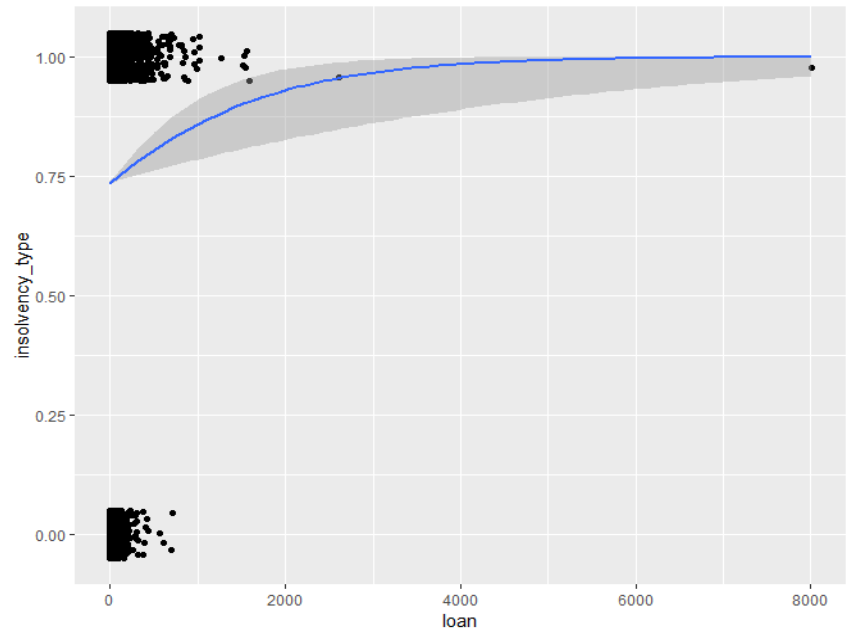
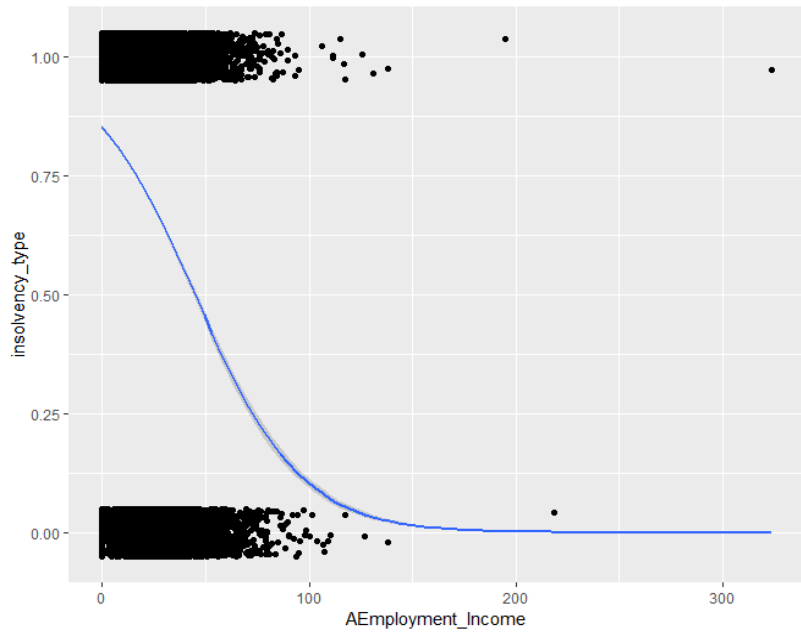
## **ANNEXE E**

**RÉSULTATS DU MODÈLE AUTORÉGRESSIF SERVANT À DÉTERMINER LES  
PÉRIODES ET FIGURES DÉCRIVANT LES RELATIONS ENTRE LES VARIABLES ET  
LES CHOIX D'INSOLVABILITÉ**

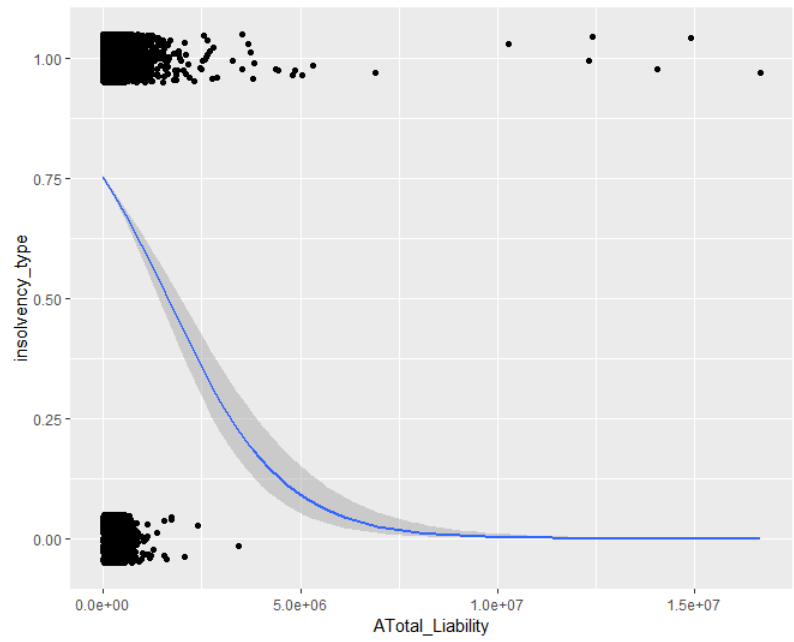
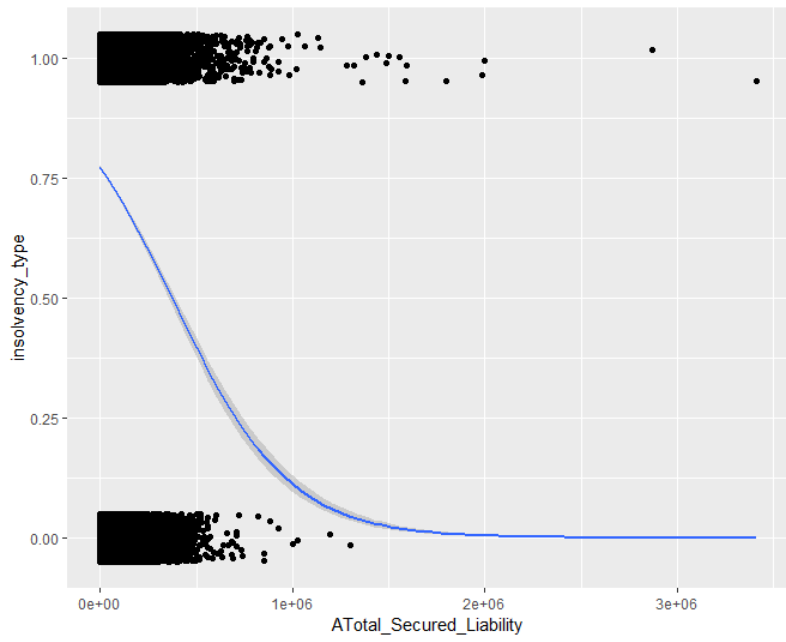
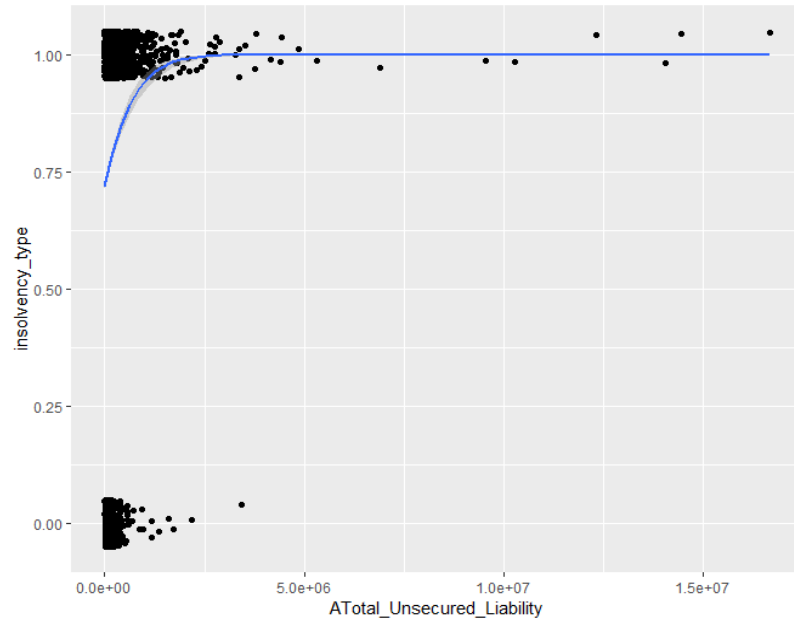
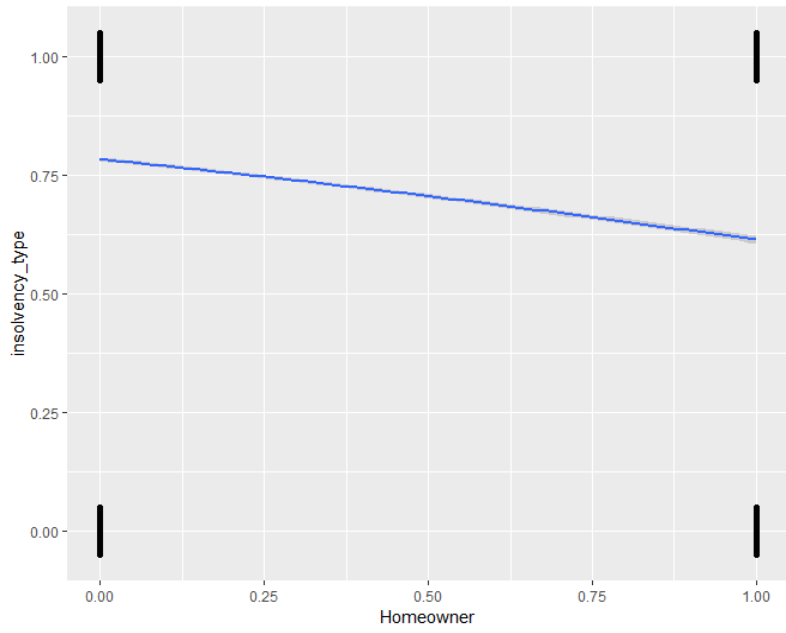
Tableau E1 : Résultat du modèle autorégressif

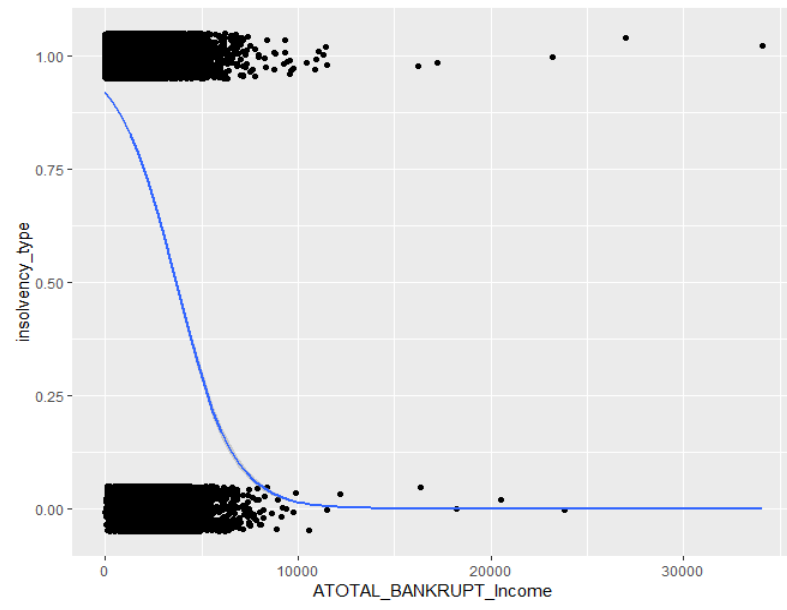
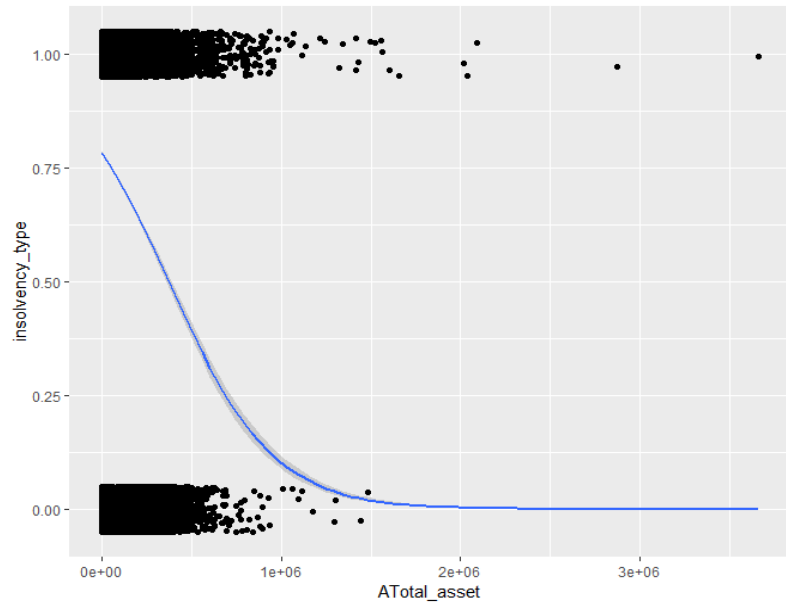
<i>Coefficients</i>	<i>Estimate</i>	<i>Std. Error</i>	<i>Coefficients</i>	<i>Estimate</i>	<i>Std. Error</i>
Intercept	22,3823	15,7332	AR13	0,1535	0,0743
AR1	-0,3439	0,2167	AR14	0,2233	0,0666
AR2	-0,5163	0,1971	MA1	-0,2681	0,2141
AR3	-0,3398	0,1928	MA2	0,4183	0,1203
AR4	-0,3440	0,1977	MA3	0,1971	0,1428
AR5	-0,2698	0,2081	MA4	0,1111	0,1610
AR6	-0,3135	0,1943	MA5	0,3053	0,1319
AR7	-0,4078	0,1893	MA6	0,0707	0,1439
AR8	-0,2675	0,2138	MA7	0,4328	0,0981
AR9	-0,2421	0,1968	MA8	0,0486	0,1421
AR10	-0,6014	0,1761	MA9	0,1531	0,1162
AR11	0,0450	0,2486	MA10	0,5153	0,1083
AR12	0,4083	0,1538	MA11	-0,4505	0,1878
<b>Sigma<sup>2</sup> estimated as 206617: part log likelihood = -2759</b>					
<b>Box-Pierce Test : X-squared = 8,1212, df = 20, p-value = 0,9991</b>					
<b>Box-Ljung Test: X-squared = 8,4424, df = 20, p-value = 0,9885</b>					
<b>Lilliefors Normality test: D = 0,041094, p-value = 0,1393</b>					
<b>Signif, codes: 0 '***' 0,001 '**' 0,01 '*' 0,05</b>					











## **ANNEXE F**

### **ANALYSE DES RÉSULTATS POUR LES VARIABLES DE CONTRÔLE**

### *Les causes d'insolvabilité évoquées par les débiteurs insolvable*

Au niveau des causes d'insolvabilité, seules « mauvaise gestion financière » (10 % moins de chance) et « proposition rejetée non complétée » (65,6 % moins de chance) étaient négativement liées à la probabilité de choisir la faillite. Compte tenu du fait que « mauvaise gestion financière » constitue pas moins de 60 % des causes d'insolvabilité, bien que les chances soient relativement faibles, le fait qu'elle est négativement liée à la probabilité de choisir la faillite est une bonne nouvelle pour les créanciers. Par ailleurs, parmi les causes qui sont les plus fortement liées à la probabilité de choisir la faillite, nous avons : « dettes fiscales » (2 fois plus de chance), « dépendance (autres que jeux de hasard) » (56 % plus de chance), « échec en affaires » (45,1 % plus de chance), « poursuites judiciaires » (39,8 % plus de chance) et « séparation ou divorce » (28,5 % plus de chance). Contrairement aux résultats trouvés pour les États-Unis, ceux qui ont évoqué « raisons médicales » comme cause d'insolvabilité au Canada viennent en dernier avec seulement 10,2 % plus de chance de choisir la faillite relativement à la proposition. Ce dernier résultat n'a rien de surprenant lorsqu'on sait qu'en général, comparativement aux Américains, les Canadiens n'ont pas à sortir leur carte de crédit pour obtenir des soins de santé.

Pendant la crise, les débiteurs qui ont déclaré la mauvaise gestion financière comme cause d'insolvabilité n'avaient pas connu de différences significatives dans les choix d'insolvabilité par rapport à ceux qui ont mentionné d'autres causes. Cependant, de 18 % moins de chance de choisir la faillite avant la crise, ils sont passés à 10 % moins de chance de choisir la faillite après la crise, soit une différence de 8 points de pourcentage. Quant à ceux qui avaient déclaré la perte de revenu comme cause d'insolvabilité, ils ont vu leur attraction pour la faillite baisser pendant et même après la crise, passant de 22,8 % plus de chance avant la crise à 16,5 % plus de chance pendant la crise. Pour ce qui est des débiteurs qui avaient déclaré les dettes fiscales comme cause d'insolvabilité, leur attraction pour la faillite a diminué de manière substantielle

pendant la crise, allant de 2,5 fois plus de chance pendant la crise à seulement 84,4 % plus de chance de choisir la faillite pendant la crise. Après la crise, ces débiteurs insolvables avaient 96 % plus de chance de choisir la faillite relativement à la proposition.

### ***Précédent en insolvabilité***

De plus, tandis que les débiteurs qui avaient déjà fait faillite au cours de leur vie avaient 83,1 % moins de chance de choisir la faillite relativement à la proposition, ceux qui disent tout simplement avoir déjà utilisé le système d'insolvabilité avaient 4,2 fois plus de chance de choisir la faillite. Ceci permet de conclure que le choix d'une procédure sous la LFI peut laisser un arrière-goût si désagréable qu'il rend la faillite moins attrayante aux yeux du débiteur lorsqu'il se trouve dans une nouvelle situation d'insolvabilité. En fait, cela pourrait être dû, soit à un déséquilibre indu observé par les débiteurs entre les solutions alternatives, ou à un changement directement lié à la situation d'insolvabilité antérieure.

### ***Les variables sociodémographiques***

En ce qui concerne la situation sociodémographique des débiteurs, commençons par dire qu'alors que l'âge et la langue parlée n'ont pas significativement affecté le choix d'insolvabilité, les débiteurs de sexe masculin avaient 11,4 % moins de chance de choisir la faillite que ceux du sexe féminin. De plus, ceux qui ont déclaré avoir été en couple avaient plus de chance que tous les autres statuts matrimoniaux identifiés de choisir la faillite relativement à la proposition. En fait, tandis que les débiteurs qui étaient en situation de conjoint de fait avaient 9,6 % plus de chance de choisir la faillite que ceux qui étaient mariés, ceux qui étaient célibataires en avaient 25,4 % moins et ceux qui étaient divorcés en avaient 19 % moins. Ces résultats indiquent que si le fait de cohabiter avec quelqu'un pourrait augmenter les chances d'avoir un deuxième revenu susceptible de réduire les chances de choisir la faillite, lorsque le revenu familial

est pris en compte, les débiteurs qui sont en couple ont plus de chance de choisir la faillite. Cette situation pourrait s'expliquer par le fait que les conjoints des débiteurs qui sont en faillite ne sont pas obligés de déclarer leur revenu qui n'entre pas, dans ce cas, dans le calcul du revenu excédentaire. En fait, si le conjoint dont le revenu est plus élevé n'est pas en faillite, il peut décliner de déclarer son revenu au SAI, et ainsi forcer le calcul du revenu excédentaire à partir d'un seul revenu. Dans ce cas, si les calculs effectués à partir du revenu du conjoint qui est en faillite ne donnent pas lieu à un revenu excédentaire et que la majeure partie des biens est au nom de l'autre conjoint, la faillite peut être financièrement plus avantageuse pour le couple que la proposition.

De plus, si le fait d'être sans conjoint ou d'avoir un seul revenu réduit les chances de choisir la faillite par rapport à la proposition, le fait de constituer une famille monoparentale les augmente. En fait, comparativement aux autres types de débiteurs, les débiteurs monoparentaux avaient 33,9 % plus de chance de choisir la faillite que les autres catégories de débiteurs. Une telle situation peut se comprendre dans le sens que non seulement le débiteur monoparental a un seul revenu, mais aussi et surtout, il doit s'occuper d'enfants à charge pour lesquels l'essentiel des dépenses peuvent être incompressibles.

### *Le style de vie des débiteurs insolvables*

Au niveau du style de vie des débiteurs, nous avons observé que ceux qui ont rapporté des dépenses de consommation du tabac et d'alcool avaient respectivement 52,9 % et 11,5 % plus de chance de choisir la faillite relativement à la proposition que ceux qui n'avaient aucune de ces dépenses. De la même manière, ceux qui ont rapporté des dépenses d'activité physique et des dépenses de donation, avaient respectivement 12,6 % et 19,4 % moins de chance de choisir la faillite. Donc, si le montant des dépenses indiqué n'est pas nécessairement l'élément fondamental qui dicte la solution retenue

par le débiteur, la nature de la satisfaction retirée dans la consommation associée aux dépenses en soi est révélatrice de la solution privilégiée par le débiteur insolvable.

## RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- Acemoglu, D. (2002). Technical Change, Inequality, and the Labor Market. *Journal of Economic Literature*, 40(1), 7-72.
- Agarwal, S., Liu, C., & Mielnicki, L. (2003). "Exemption laws and consumer delinquency and bankruptcy behavior: an empirical analysis of credit card data." *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 43(2), 273-289. doi: [http://dx.doi.org/10.1016/S1062-9769\(02\)00156-4](http://dx.doi.org/10.1016/S1062-9769(02)00156-4)
- Agarwal, S., Chomsisengphet, S., & Liu, C. (2011). "Consumer bankruptcy and default: The role of individual social capital." *Journal of Economic Psychology*, 32(4), 632-650. doi: <http://dx.doi.org/10.1016/j.joep.2010.11.007>
- Akst, D. (2013). "Automation anxiety." *The Wilson Quarterly*.
- Autor, D. (2014). Polanyi's paradox and the shape of employment growth, National Bureau of Economic Research Cambridge, MA.
- Autor, D. (2015): "Why are there still so many jobs? The history and future of workplace automation." *Journal of Economic Perspectives*, 29, 3-30.
- Alvarez, F., & Veracierto, M. (2001). Severance payments in an economy with frictions. *Journal of Monetary Economics*, 47(3), 477-498. doi: [http://dx.doi.org/10.1016/S0304-3932\(01\)00058-7](http://dx.doi.org/10.1016/S0304-3932(01)00058-7)
- Akcomak, S., Kok, S., & Rojas-Romagosa, H. (2013). *The effects of technology and offshoring on changes in employment and task-content of occupations*. St. Louis: Federal Reserve Bank of St Louis.
- Amine, S. et Rioual, A. (2015). Un aperçu des déterminants et des évolutions du travail non qualifié. In *Crise des emplois non-qualifié*, Presse internationales polytechnique, 190p.



- Amine, S. and Scrimger, P. (2015) Income Disparities: The Case of Unskilled Workers in Canada (1996-2010). *Theoretical Economics Letters*, **5**, 74-81.
- Athreya, K. (2004). "Shame as it Ever Was: Stigma and Personal Bankruptcy." *Federal Reserve Board of Richmond Economic Quarterly*, 90 (2), 1-19.
- Athreya, K. B., & Simpson, N. B. (2006). "Unsecured debt with public insurance: From bad to worse." *Journal of Monetary Economics*, 53(4), 797-825. doi: 10.1016/j.jmoneco.2005.02.007
- Atkinson, A.B. (2007) The Distribution of Earnings in OECD Countries. *International Labour Review*, 146, 41-60.
- Atkinson, A.B. and T. Piketty (eds) (2007). "*Top Incomes over the Twentieth Century*." Oxford University Press, Oxford.
- Ausubel, L. (1997). "Credit Card Defaults, Credit Card Profits, and Bankruptcy." *American Bankruptcy Law Journal*, Vol. 99:249-270.
- Beck, John H., D. D. Hackney, J. Hackney and M.Q. McPherson (2014). Regional Differences in Chapter 13 Filings: Southern Legal Culture or Religion?" *Review of Social Economy*, 72(2): 186-206.
- Benzell, S. G., L. J. Kotlikoff, G. LaGarda, and J. D. Sachs (2015). "Robots are us: Some economics of human replacement," NBER Working Paper.
- Bernstein, J., & Shapiro, I. (2006). "Buying power of minimum wage at 51-year low." Retrieved from [http://epi.3cdn.net/68c6d93de23ecfe692\\_esm6bhzzw.pdf](http://epi.3cdn.net/68c6d93de23ecfe692_esm6bhzzw.pdf)
- Braucher, J. (1993). "Lawyers and Consumer Bankruptcy: One Code, Many Cultures." *American Bankruptcy Law Journal*, 67(4): 501-583.

- Byrnes, J., Miller, D., & Schaffer, W. (1999). "Gender differences in risk-taking: A meta-analysis." *Psychological Bulletin*, 125, 367–383.
- Cahuc, P., Garnier P. et Postel-Vinay, F. (1999). « Progrès technique, emploi et exclusion du marché du travail ». *Revue économique*, 50(3), 405-415
- Carriere G., P. A. Peters, C. Sanmartin. (2012). « Méthodes fondées sur la région géographique pour calculer les taux d'hospitalisation chez la population née à l'étranger établie au Canada : 2005-2006. » *Rapports sur la santé*, 23(3).
- Casey, G. (2018). *Technology-driven unemployment*. St. Louis: Federal Reserve Bank of St Louis.
- Cohen-Cole, E. and B. Duygan-Bump (2009). "Social Influence and Bankruptcy: Why Do So Many Leave So Much on the Table?" *Working Paper*.
- Corriveau, P. (2000). Mondialisation économique, globalisation financière, inégalités sociales et travail. *Aspects sociologiques*, 7(1), 14-27.
- Currie, S. C. (2009). "The Multiple Purposes of Bankruptcy: Restoring Bankruptcy's Social Insurance Function After BAPCPA. *DePaul Business & Commercial Law Journal*, Vol. 7:241-274.
- Cussen, M., B. O'Leary et D. Smith. (2012). "The Impact of the Financial Turmoil on Households: A Cross Country Comparison." *Central Bank of Ireland Quarterly Bulletin*, April, 78-98.
- Daudin, G., Gaffard, J., Levasseur, S., Mathieu, C., Pujal, G., Quéré, M., & Sterdinyak, H. (2005). *Competition from emerging countries, international relocation and their impacts on employment*. St. Louis: Federal Reserve Bank of St Louis.
- Dawsey, Amanda E. & Ausubel, Lawrence M. (2001). "Informal Bankruptcy." *Working Paper*, 37p.

- Delsol, J-P., Lecaussin, N., & Martin, E. (2017). *Anti-Piketty- Capital for the 21st Century*. Cato Institute, Washington, D.C.
- Desjardins, J. (2005). « L'analyse de Régression Logistique ». *Tutorial in Quantitative Methods for Psychology*. Vol. 1(1), 35-41.
- Dick, A, A. Lehnert and G. Topa (2008). "Social Spillovers in Personal Bankruptcies" *Working Paper*.
- Domowitz, I. and Robert Sartain (1999). "Determinants of the Consumer Bankruptcy Decision". *The Journal of Finances*, vol 1, 403-420.
- Duncan, K. A., Janet E. Fast and Phyllis Johnson (2012). "Profiles of Canadian Households Undertaking Insolvency Procedures Pre- and Post-Recession". *Final Report*.
- Duthil, G. (2006). *Progrès techniques et marché du travail*. L'Harmattan, Paris.
- Efrat, R. (2004). "Legal Culture and Bankruptcy: A Comparative Perspective." *Emory Bankruptcy Developments Journal*, 20(2): 351-400.
- Esping-Andersen, G. (1999). « Les trois mondes de l'État-providence. Essai sur le capitalisme moderne ». Coll. Le lien social, Presses universitaires de France, Paris, 310p.
- Fay, S., E. Hurst, E., and M. White (2002). "The Household Bankruptcy Decision," *The American Economic Review*, 92(3), 706-718.
- Fiebelman, A. (2005). "Defining the Social Insurance Function of Consumer Bankruptcy." *American Bankruptcy Institute Law Review*, Vol. 13, 58pp.
- Filer II, L. H., & Fisher, J. D. (2005). "The Consumption Effects Associated with Filing for Personal Bankruptcy." *Southern Economic Journal*, 71(4), 837-854.

- Fisher, J. D. (2005). "The Effect of Unemployment Benefits, Welfare Benefits, and Other Income on Personal Bankruptcy." *Contemporary Economic Policy*, 23(4), 483-492. doi: 10.1093/cep/byi036
- Fisher, J. D. (2004). Marital Status and the Decision to File for Personal Bankruptcy: A Duration Model Approach. *Journal of Economics & Finance*, 28(3), 348-360.
- Fisher, J. D. (2003). "The Effect of Government Unemployment Benefits, Welfare Benefits and Other Income on Personal Bankruptcy." Bureau of Labor Statistics Manuscript.
- Fisher P.J. & Yao R. (2017). "Gender Differences in Financial Risk Tolerance." *Journal of Economics Psychology*, 61, 161-202.
- Gross, D., and N. Souleles (2002). "An Empirical Analysis of Personal Bankruptcy and Delinquency." *The Review of Financial Studies*, 15(1), 319-347.
- FMI (2011). « Interview with Joseph Stiglitz: Broad-Based Growth Can Counter Inequality ».
- Garicano, L., & Rossi-Hansberg, E. (2006). "Organization and Inequality in a Knowledge Economy." *Quarterly Journal of Economics*, 121(4), 1383-1435.
- Goldin, C., et L.F. Katz (1998). "The Origins of Technology-Skill Complementarity." *The Quarterly Journal of Economics*, 113(3), 693-732.
- Gregg, P., & Manning, A. (1997). Skill-biased change, unemployment and wage inequality. *European Economic Review*, 41(6), 1173-1200. doi: [http://dx.doi.org/10.1016/S0014-2921\(96\)00054-2](http://dx.doi.org/10.1016/S0014-2921(96)00054-2)
- Gross, D., et N. Souleles (2002). "An Empirical Analysis of Personal Bankruptcy and Delinquency." *The Review of Financial Studies*, 15(1), 319-347.

- Grossmann, V. (2005). White-collar employment, inequality, and technological change. *Journal of Economics*, 86(1), 119-142. doi:10.1007/bf03051802
- Hallahan, T. A., Faff, R. W., & McKenzie, M. D. (2004). “An empirical investigation of personal financial risk tolerance.” *Financial Services Review*, 13, 57–78.
- Hinz, R. P., McCarthy, D. D., & Turner, J. A. (1997). “Are women more conservative investors? Gender differences in participant-directed pension investments.” In M. S. Gordon, O. S. Mitchell, & M.M. Twinney (Eds.), *Positioning pensions for the twenty-first century*. Philadelphia, PA: University of Pennsylvania Press.
- Hornstein, A., Krussel, P. and Violante, G.L. (2004). The effects of technical change on labor market inequalities. Federal Reserve Bank of Richmond, Working Paper 04-08
- Husson. M. (2011). « Compétitivité contre modèle social. » La Lettre n° 87, IRES, avril, pp. 1-3.
- Hynes, R. (1998). “Three Essays on Consumer Bankruptcy and Exemptions.” Manuscript, University of Pennsylvania.
- Institut Broadbent (2012). « Vers un Canada plus juste: Un rapport sur l’inégalité économique et sociale au Canada. »
- Karamessini, M. (2011). « La crise sociale en Europe : politique de précarité ou passage vers un nouveau modèle de régulation sociale ? ».
- Kumof, M. and Rancière, R. (2010). “Inequality, Leverage and Crises.” Working Paper, International Monetary Fund.
- Kwon, R. (2016), A New Kuznetsian Dynamic: The Knowledge Economy and Income Inequality in the United States, 1917–2008. *The Soc. Quar.*, 57: 174–204.

- LaRochelle-Côte, S., and Gilmore, J. (2009). « Repli de l'emploi au Canada. L'emploi et le revenu en perspective » (*Statistiques Canada cat no. 75-001-X*), 10(12), 5-12.
- Levinthal, L. (1919). The Early History of English Bankruptcy. *University of Pennsylvania Law Review and American Law Register*, 67(1), 1-20.
- Livshits, I., MacGee, J., and M. Tertilt (2010). "Accounting for the Rise in Consumer Bankruptcies," *American Economic Journal: Macroeconomics*, 2(2), 165-193.
- Li, W., M. White et N. Zhu (2011). "Did bankruptcy Reform Cause Mortgage Default to Rise?" *American Economic Journal: Economic Policy*, 3:123-147.
- Loi et règlements sur la faillite et l'insolvabilité. Éditions Wilson & Lafleur Martel Ltée, à jour au 1<sup>er</sup> juillet 2013.
- Manski, C. Et D. McFadden (1981). "Alternative Estimators and Sample Design for Discrete Choice Analysis." In Charles Manski and Daniel McFadden, eds.: *Structural Analysis of Discrete Data with Econometric Applications*, *M.I.T Press, Cambridge, MA*.
- McFadden, D. (1981). "Econometric Models of Probabilistic choice; in Charles F. Manski and Daniel McFadden, eds.: *Structural Analysis of Discrete Data with Econometric Applications* (M.I.T. Press, Cambridge, MA)
- Mishel, L., Bernstein, J., & Allegretto, S. (2007). *The state of working America 2006/2007*. Ithaca, NY: ILR Press.
- Mishel, L., & Kroeger, T. (October 27, 2016). Strong across-the-board wage growth in 2015 for both bottom 90 percent and top 1.0 percent. Economic Policy Institute. Consulté le 19 février 2019. <http://www.epi.org/blog/strong-across-the-board-wage-growth-in-2015-for-both-bottom-90-percent-and-top-1-0-percent/>

- Moss, D. Et G. Johnson (1998). “The rise of Consumer Bankruptcy: Evolution, Revolution or Both?” *Working Paper, Harvard Business School*.
- Neelakantan, U. (2010). “*Estimation and impact of gender differences in risk tolerance.*” *Economic Inquiry*, 48, 228–233.
- Nelson, R. R., & Phelps, E. S. (1966). Investment in Humans, Technological Diffusion, and Economic Growth. *The American Economic Review*, 56(1/2), 69-75. doi: 10.2307/1821269
- OCDE (2011a). « Tour d’horizon des inégalités croissantes de revenus dans les pays de l’OCDE : principaux constats. » Éditions OCDE, Paris, 27pp.
- Peng, B. (2014). Status and income inequality in a knowledge economy. *The Journal of Economic Inequality*, 12(4), 581-595. doi:10.1007/s10888-014-9274-y
- Picot, G. and Lu, Y. (2017). *Chronic Low Income Among Immigrants in Canada and its Communities*. Analytical Studies Branch Research Paper Series. Statistics Canada, 43p.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. The Belknap Press of Harvard University, Cambridge, MA.
- Rajan, R. (2010). “Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy?” *Princeton University Press*.
- Sauvé, R. (2011). « L’État actuel du budget de la famille canadienne: *Rapport 2010* ». Ottawa: L’Institut Vanier de la Famille. Obtenu à partir du site web de l’Institut Vanier de la Famille: [http://www.vifamily.ca/pub\\_page/5](http://www.vifamily.ca/pub_page/5)
- Scholnick, B. (2011). “Stigma, Public Disclosure and Bankruptcy.” *University of Alberta*.
- Schultz, T. W. (1975). The Value of the Ability to Deal with Disequilibria. *Journal of Economic Literature*, 13(3), 827-846.

- Schumpeter, J.A. (1970). *Capitalism, Socialism and Democracy* (1944). London, Allen & Unwin.
- Statistique Canada (2012b). Tableau 282-0102 : Estimations tirées de l'enquête sur la population active. Obtenu à partir du site web de Statistiques Canada : <http://www5.statcan.gc.ca/cansim/pickchoisir?lang=fra&p2=33&id=2820102>
- Sullivan, T., Warren, E., and J. Westbrook (2006). "Less Stigma or More Financial Distress: An Empirical Analysis of the Extraordinary Increase in Bankruptcy Filings." *Stanford Law Review*, 59 (2) 213-256.
- Sullivan, T., Warren, E., and J. Westbrook (2000). "The Fragile Middle Class: Americans in Debt." *New Haven: Yale University Press*.
- Sullivan, T., Warren, E., and J. Westbrook (1989). "As we forgive our debtors: Bankruptcy and consumer credit in America." *New-York: Oxford University Press*.
- Thewissen, S., L. Kenworthy, B. Nolan, M. Roser & T. Smeeding (2015). "Rising Income Inequality and Living Standards in OECD Countries: How Does the Middle Fare?" Institute for New Economic Thinking, Oxford Working Paper, 31p.
- Tinbergen, J. (1975). *Income Difference: Recent Research*. Amsterdam: North-Holland.
- White, M.J. 1987. "Personal Bankruptcy Under the 1978 Bankruptcy Code: An Economic Analysis." *63 Indiana Law Journal* 1-53.
- White, M. J. (1998). "Why Don't More Households File for Bankruptcy?" *Journal of Law, Economics, & Organization*, 14(2), 205-231. doi: 10.2307/765103



White, M. (2011). "Corporate and Personal Bankruptcy Law." *Annual Review of Law and Social Science*, vol. 7.

Xu, H., Zhan H., C.E. James & Y. Yin (2016). « *Men and Women in Business—Gendered Difference in Financial Behavior and Risk* ». *The Gerontologist*, Volume 56, Issue Suppl\_3, 1 November 2016, Pages 339.

Young, E. R. (2004). Unemployment insurance and capital accumulation. *Journal of Monetary Economics*, 51(8), 1683-1710. doi:  
<http://dx.doi.org/10.1016/j.jmoneco.2004.03.001>

