

<p>T-506-73</p> <p>The Queen (Plaintiff)</p> <p>v.</p> <p>Sam Shok (Defendant)</p> <p>and</p>	<p>T-506-73</p> <p>La Reine (Demanderesse)</p> <p>c.</p> <p>^a Sam Shok (Défendeur)</p> <p>et</p>
<p>T-507-73</p> <p>The Queen (Plaintiff)</p> <p>v.</p> <p>Ben Luffman (Defendant)</p> <p>and</p>	<p>T-507-73</p> <p>^b La Reine (Demanderesse)</p> <p>c.</p> <p>Ben Luffman (Défendeur)</p> <p>^c et</p>
<p>T-508-73</p> <p>The Queen (Plaintiff)</p> <p>v.</p> <p>Benjamin Stone (Defendant)</p> <p>and</p>	<p>T-508-73</p> <p>La Reine (Demanderesse)</p> <p>^d c.</p> <p>Benjamin Stone (défendeur)</p> <p>et</p>
<p>T-509-73</p> <p>The Queen (Plaintiff)</p> <p>v.</p> <p>Waldorf Hotel (1958) Co. Ltd. (Defendant)</p> <p>Trial Division, Smith D.J.—Winnipeg, January 15-17, March 20, 1975.</p> <p><i>Income Tax—Purchase of hotel—No value allocated for goodwill—Whether goodwill in beer and liquor licences—Income Tax Act, R.S.C. 1952, c. 148 as am. ss. 11(1)(a), 20(1)(a) and (b) and 20(6)(g).</i></p> <p>The Bell Hotel, an establishment licenced for the sale of beer, wine and liquor was purchased by defendants for \$405,000. The Minister accepted this figure, but allocated \$96,350 for goodwill. Defendants' appeal was upheld by the Tax Review Board.</p> <p><i>Held</i>, the Minister's appeals are allowed. There were no real negotiations between the seller and defendants as to allocation of values. The vendor was not concerned about the allocation, but only about the price. The Minister is not bound by allocations in the offer, and is not prohibited from considering whether goodwill or other valuable items were included in the property, though not mentioned in the offer. Defendants attached great importance to the licences; the sale of alcoholic beverages was and will likely remain the hotel's most valuable source of revenue.</p>	<p>T-509-73</p> <p>La Reine (Demanderesse)</p> <p>c.</p> <p>^e Waldorf Hotel (1958) Ltd. (Défenderesse)</p> <p>Division de première instance, le juge suppléant Smith—Winnipeg, les 15, 16 et 17 janvier; Ottawa, le 20 mars 1975.</p> <p>^g <i>Impôt sur le revenu—Achat d'hôtel—Aucune valeur attribuée à l'achalandage—L'achalandage était-il représenté par les licences de bière et de boissons alcooliques?—Loi de l'impôt sur le revenu, S.R.C. 1952, c. 148 et ses modifications, art. 11(1)a), 20(1)a) et b) et 20(6)g.</i></p> <p>^h Les défendeurs ont acheté l'hôtel Bell, établissement détenant une licence de bière, de vin et d'alcool, pour \$405,000. Le Ministre a accepté ce chiffre, mais a alloué \$96,350 à l'achalandage. La Commission de révision de l'impôt avait accueilli l'appel des défendeurs.</p> <p>ⁱ <i>Arrêt</i>: les appels du Ministre sont accueillis. Il n'y a pas eu de vraie négociation entre le vendeur et les acheteurs sur la répartition de la valeur des éléments d'actif. Le vendeur n'était intéressé que par le prix et non par la répartition. Le Ministre n'est pas lié par la répartition contenue dans l'offre et il ne lui est pas interdit de vérifier si l'achalandage et d'autres éléments appréciables en argent font partie des biens achetés, sans être mentionnés dans l'offre. Les défendeurs attachaient beaucoup d'importance aux licences; la vente de boissons alcoolisées était la source la plus importante de revenus de l'hôtel et le restera vraisemblablement.</p>

Section 20(6)(g) of the Act deals with "depreciable property" and "something else". In applying the section, it need only be shown that, in addition to "depreciable property", "something else" was included in the purchase price. The fact that goodwill was "present in the mind" of the purchasers is sufficient to constitute "something else". While ordinarily, the price of an asset arrived at through *bona fide* arm's length negotiations should establish the value, "evidence with respect to the reasonableness" of the allocations is to be considered "where the purchaser and appellant were never *ad idem* concerning the valuations".

Bohun, Bohun and Reynolds v. M.N.R. 72 DTC 1268; *Coopérative Agricole de Granby v. M.N.R.* 70 DTC 1620, and *Noralta Hotel Limited v. M.N.R.* [1954] Ex.C.R. 317, distinguished. *Klondike Helicopters Ltd. v. M.N.R.* [1966] Ex.C.R. 251 applied. *Kamsack Hotels Limited v. M.N.R.* 66 DTC 9, and *Chartrand v. M.N.R.* 64 DTC 433, considered. *Canadian Propane Gas and Oil v. M.N.R.* 73 DTC 5019, *Payne Transport Limited v. M.N.R.* [1964] Ex.C.R. 1, and *Harris v. M.N.R.* [1965] Ex.C.R. 653, followed.

INCOME tax appeal.

COUNSEL:

M. Storrow and *J. Weinstein* for plaintiff.

R. Soronow, Q.C., for defendants Shok, Luffman and Waldorf Hotel.

SOLICITORS:

Deputy Attorney General of Canada for plaintiff.

Levin, Soronow and Harris, Winnipeg, for defendants Shok, Luffman and Waldorf Hotel.

The following are the reasons for judgment rendered in English by

SMITH D.J.: These four cases come before this Court as appeals by way of trial *de novo* by Her Majesty The Queen from decisions of the Tax Review Board which set aside assessments against the defendants for income tax in respect of the income derived by the defendants as the owners (in varying percentages) of the Bell Hotel in Winnipeg.

On motion made by Mr. Weinstein, counsel for the plaintiff, on December 18, 1974, this Court ordered that, as the facts and the issues were the same in all four cases they be heard together on common evidence, and fixed the time and place of the trials for the 15th day of January 1975 at the

L'article 20(6)g) de la Loi parle de «biens susceptibles de dépréciation» et «d'autre chose». En appliquant cet article, il suffit de démontrer qu'outre «les biens susceptibles de dépréciation», on achetait aussi «autre chose» pour le prix d'achat. Le fait que les acquéreurs «aient eu l'achalandage à l'esprit» constitue «d'autre chose». En général, le prix d'un bien, convenu à la suite de longues négociations par des personnes de bonne foi et traitant en toute indépendance, devrait établir la valeur du bien; cependant il faut tenir compte de «la preuve relative au caractère raisonnable» des répartitions «si l'acheteur et l'appelante n'en sont jamais venus à un accord sur les évaluations».

Distinction établie avec les arrêts: *Bohun, Bohun et Reynolds c. M.R.N.* 72 DTC 1268; *Coopérative agricole de Granby c. M.R.N.* 70 DTC 1620 et *Noralta Hotel Limited c. M.R.N.* [1954] R.C.É. 317. Arrêt appliqué: *Klondike Helicopters Ltd. c. M.R.N.* [1966] R.C.É. 251. Arrêts examinés: *Kamsack Hotels Limited c. M.R.N.* 66 DTC 9 et *Chartrand c. M.R.N.* 64 DTC 433. Arrêts suivis: *Canadian Propane Gas and Oil c. M.R.N.* 73 DTC 5019, *Payne Transport Limited c. M.R.N.* [1964] R.C.É. 1 et *Harris c. M.R.N.* [1965] R.C.É. 653.

APPEL en matière d'impôt sur le revenu.

AVOCATS:

M. Storrow et *J. Weinstein* pour la demanderesse.

R. Soronow, c.r., pour les défendeurs Shok, Luffman et Waldorf Hotel.

PROCUREURS:

Le sous-procureur général du Canada pour la demanderesse.

Levin, Soronow et Harris, Winnipeg, pour les défendeurs Shok, Luffman et Waldorf Hotel.

Ce qui suit est la version française des motifs du jugement rendus par

LE JUGE SUPPLÉANT SMITH: La Cour est saisie de quatre appels, par voie de procès *de novo* interjetés par sa Majesté la Reine, des décisions de la Commission de révision de l'impôt qui ont annulé les cotisations d'impôt sur le revenu des défendeurs, afférentes au revenu qu'ils ont gagné en tant que copropriétaires (à parts inégales) de l'hôtel Bell à Winnipeg.

Sur requête présentée le 18 décembre 1974 par M^e Weinstein, avocat de la demanderesse, la Cour a ordonné que, les faits et les points litigieux étant les mêmes dans les quatre affaires, elles soient entendues conjointement sur preuve commune, et a fixé les date et lieu d'audience au 15 janvier 1975

City of Winnipeg in Manitoba, commencing at 10:30 A.M.

On motion made by Mr. Soronow, counsel for the defendants, on the same day this Court ordered that Mr. Soronow be permitted to retire as solicitor and counsel for Benjamin Stone, but continuing to represent the other three defendants. Mr. Soronow was directed to notify Mr. Stone that the trials would begin in Winnipeg on January 15, 1975 and that if he wished to be represented by counsel he should engage counsel for the trial of his case. Mr. Stone was not present or represented by counsel at any time during the hearing of these appeals.

This Court further ordered that the costs of the plaintiff occasioned by the motion to consolidate the four trials be awarded against the defendant Benjamin Stone in any event of the cause and that the costs of the plaintiff occasioned by the said motion in respect of Sam Shok up to and including December 16, 1974, be awarded against the defendant Sam Shok.

The relevant facts in these cases are not the subject of much dispute and may be stated as follows:

The Bell Hotel is located at the north-west corner of Main Street and Henry Avenue, in Winnipeg, having a frontage on Main Street of 43½ feet and a depth along Henry Avenue of 124½ feet. It was built in 1906 of brick construction with stone trim. It has four storeys above ground and a full stone basement. There are 62 residential rooms for rent plus a four-room suite which has been occupied for a number of years by the hotel manager. The front portion of the main floor contains the lobby, hotel office and counter area, beer vendor sales counter and beer cooler rooms, also a licensed restaurant (36 person capacity) and kitchen area. In the rear, occupying much the greater portion of the main floor, are the men's and the mixed beverage rooms, with 168 seats and capacity for 135 persons. The basement contains beer coolers in addition to heating, refrigeration and compressor equipment.

For many years the hotel has been licensed for the sale of beer and wine in its beverage rooms and restaurant and through its beer vendor facilities,

à partir de 10h30 du matin dans la ville de Winnipeg au Manitoba.

Sur requête de M^e Soronow, avocat des défendeurs, la Cour a autorisé le même jour ce dernier à se démettre comme avocat de Benjamin Stone mais à continuer de représenter les trois autres défendeurs. Elle ordonna à M^e Soronow d'aviser Stone que les audiences débuteraient à Winnipeg le 15 janvier 1975 et que, si celui-ci désirait se faire représenter par un avocat, il devait en engager un pour l'audition de son affaire. Stone n'a pas été présent et ne s'est pas fait représenter par un avocat au cours de l'audition de ces appels.

En outre la Cour ordonna que les frais occasionnés à la demanderesse pour requérir la jonction des quatre affaires soient mis à la charge du défendeur Benjamin Stone quelle que soit l'issue de la cause et que les frais engagés jusqu'au 16 décembre 1974 inclus par la demanderesse pour ladite requête en ce qui concerne Sam Shok soient mis à la charge du défendeur Sam Shok.

Les faits pertinents de ces affaires n'ont pas fait l'objet de beaucoup de contestation et peuvent être exposés comme suit:

L'hôtel Bell, situé à l'angle nord-ouest de la rue Main et de l'avenue Henry à Winnipeg, a une façade de 43½ pieds sur la rue Main et une profondeur de 124½ pieds sur l'avenue Henry. Il a été construit en brique avec garnitures en pierre en 1906. Il a quatre étages et un sous-sol entièrement en pierre. Il contient 62 chambres d'hôtel plus un appartement de quatre pièces occupé durant de nombreuses années par le gérant de l'hôtel. La partie du rez-de-chaussée donnant sur la façade contient le vestibule, la réception et la caisse, le comptoir de vente de bière et les chambres froides pour la bière ainsi qu'un restaurant licencié (pouvant accueillir 36 personnes) et la cuisine. À l'arrière, occupant la plus grande partie du rez-de-chaussée, se trouvent les salles de consommation pour hommes et mixtes avec 160 sièges pouvant recevoir 135 personnes. Au sous-sol se trouvent un système de réfrigération de bière, les installations de chauffage, de réfrigération et le compresseur.

Depuis plusieurs années, l'hôtel détient la licence pour débiter la bière et le vin dans ses salles de consommation, son restaurant et pour ses instal-

and since 1970 it has also been licensed for the sale of liquor for consumption on the premises.

In 1962 the hotel was purchased by Oswald La Freniere from Labatt's Brewery for \$75,000 and sold by him in 1967 to the defendants Waldorf Hotel (1958) Co. Ltd., and Benjamin Luffman or their nominees for \$415,000, reduced shortly afterwards to \$405,000. In the result the four defendants became the purchasers of the hotel. While he was the owner Mr. La Freniere made capital expenditures on the building and new equipment of \$80,000, so that his total investment in the hotel was about \$155,000. For many years prior to purchasing the Bell Hotel Mr. La Freniere had managed a succession of hotels for Labatt's and in the recent years had been supervisor of several hotels for that brewing company. It seems clear that Labatt's sold the Bell Hotel to him at a very low price.

The offer to purchase the hotel from Mr. La Freniere (Exhibit 2 in these proceedings) was made after fairly lengthy negotiations in which price and terms had been discussed verbally, but Exhibit 2 was the only written offer submitted on behalf of the defendants.

From the evidence of the defendant Luffman and of Benjamin Stern, a long-time friend of his, who was, at the time of the purchase, and still is co-owner with a Mr. Green of the Waldorf Hotel, the chief purpose in acquiring the Bell Hotel was to provide Luffman with a job. Prior to 1966 Luffman had been in the poultry business, but he sold that business in 1966. The idea was developed that a hotel be purchased of which Luffman would be manager though he had never been in the hotel business prior to this time. Stern, or the Waldorf Hotel, would provide part of the capital for the purchase as Luffman could not finance it on his own. In the end the defendants Shok and Stone also provided part of the capital, ownership of the Bell Hotel being divided among the defendants after the purchase as follows:

Waldorf Hotel (1958) Co. Ltd.	50%
Benjamin Luffman.....	25%
Sam Shok.....	12½%
Benjamin Stone.....	12½%

lations de distribution de bière, et depuis 1970, il est licencié pour la vente de boissons alcooliques pour consommation sur place.

En 1962 Oswald La Freniere avait acheté l'hôtel de la brasserie Labatt pour \$75,000 et l'avait revendu en 1970 aux défendeurs Waldorf Hotel (1958) Co. Ltd. et Benjamin Luffman, ou à leurs représentants, pour la somme de \$415,000, ramenée peu après à \$405,000. Finalement les quatre défendeurs avaient fait l'acquisition de l'hôtel. Pendant qu'il était propriétaire de l'hôtel, La Freniere a fait des dépenses d'immobilisation de \$80,000 pour l'immeuble et pour du nouveau matériel, de sorte qu'il y a investi une somme totale de \$155,000. Avant d'acheter l'hôtel Bell, La Freniere avait, pendant plusieurs années, géré divers hôtels pour la compagnie Labatt et au cours des dernières années il avait contrôlé la gestion de plusieurs hôtels pour cette brasserie. Il semble certain que la Labatt lui avait vendu l'hôtel Bell à un très bas prix.

L'offre d'achat de l'hôtel (pièce 2 du dossier) a été faite à La Freniere après d'assez longues négociations, au cours desquelles le prix et les conditions ont été débattus verbalement, la pièce 2 étant la seule offre écrite produite au nom des défendeurs.

Les dépositions du défendeur Luffman et de Benjamin Stern—son ami de longue date, qui était au moment de l'achat copropriétaire avec un dénommé Green de l'hôtel Waldorf et qui l'est encore—révèlent que le motif principal de l'acquisition de l'hôtel Bell était de fournir un travail à Luffman. Avant 1966, Luffman était dans le commerce de la volaille, mais il vendit son entreprise en 1966. L'idée leur vint d'acheter un hôtel dont Luffman serait le gérant, quoiqu'il n'ait jamais travaillé antérieurement dans l'hôtellerie. Stern, ou l'hôtel Waldorf, devait fournir une partie du capital nécessaire à l'achat, puisque les fonds propres de Luffman n'y suffisaient pas. Finalement, les défendeurs Shok et Stone fournirent aussi une partie du capital, la participation de chacun des défendeurs, après l'achat de l'hôtel, étant la suivante:

Waldorf Hotel (1958) Co. Ltd.	50%
Benjamin Luffman.....	25%
Sam Shok.....	12½%
Benjamin Stone.....	12½%

The offer, Exhibit 2, bears the date November 28, 1967. It was accepted on November 30, 1967 by Mr. and Mrs. La Freniere, subject to certain conditions, which conditions were accepted by Mr. Stern and the defendant Luffman on December 8, 1967. The defendants took possession on February 1, 1968, since which date Luffman has been the manager of the hotel. Both the conditional acceptance of the offer by Mr. and Mrs. La Freniere and the acceptance of the conditions by Stern and Luffman form part of Exhibit 2.

In this document, at the end of nine conditions to which the offer to purchase was stated to be subject, the following appears:

The price being offered for the said hotel is based on the following values:

Land	\$ 15,000
Building.....	310,000
Contents.....	60,000
Equipment	30,000
Total.....	<u>\$415,000</u>

It is clear that the four items, as valued, make up the total purchase price for the hotel, nothing being allowed for goodwill, liquor or beer licences. According to Mr. Stern and Mr. Luffman, they made these values a condition of the purchase. When the total price was reduced to \$405,000, the defendants reduced the value allocated to the building from \$310,000 to \$300,000. The defendants rely heavily on these values as having been agreed to by the sellers and purchasers negotiating at arm's length. The evidence on this question of the allocation of values will be examined almost immediately. At this point it is essential to note two facts because they are the cause of the whole issue in this case. First, all of the hotel assets valued above, with the exception of the land valued at \$15,000, are items in respect of which capital cost allowances for depreciation are permitted under the *Income Tax Act*, the amount of such allowances being deductible from the taxpayer's income, thereby reducing the income tax payable by him. Second, goodwill and the value of licences are not depreciable assets for income tax purposes.

L'offre, pièce 2, porte la date du 28 novembre 1967. Elle a été acceptée le 30 novembre 1967 par M. et M^{me} La Freniere, sous réserve de certaines conditions que Stern et le défendeur Luffman acceptèrent le 8 décembre 1967. Les défendeurs prirent possession de l'hôtel le 1^{er} février 1968 et depuis cette date, Luffman en a été le gérant. La pièce 2 contient l'acceptation sous réserves de M. et M^{me} La Freniere ainsi que l'acceptation des conditions par Stern et Luffman.

Dans ce document, après l'exposé des neuf conditions auxquelles La Freniere avait subordonné son acceptation, on trouve ce qui suit:

[TRADUCTION] Le prix offert pour ledit hôtel est basé sur les chiffres suivants:

Terrain	\$ 15,000
Édifice.....	310,000
Mobilier.....	60,000
Équipement.....	30,000
Total.....	<u>\$415,000</u>

Il est certain que ces quatre éléments, ainsi évalués représentaient le montant total du prix d'achat de l'hôtel, aucun montant n'étant prévu pour l'achalandage, les licences de boissons alcooliques ou de bière. D'après Stern et Luffman, l'achat était subordonné à l'acceptation de ces évaluations. Lorsque le prix total a été réduit à \$405,000, les défendeurs réduisirent l'estimation de l'édifice de \$310,000 à \$300,000. Les défendeurs insistent fortement sur le fait que ces évaluations ont été agréées à la suite de négociations entre acheteurs et vendeurs n'ayant aucun lien de dépendance. J'examinerai peu après les preuves relatives à cette question des évaluations. A ce stade, il est important de noter deux faits qui sont à l'origine de la question litigieuse en l'espèce. D'abord, tous les éléments d'actif de l'hôtel évalués ci-dessus, à l'exception du terrain estimé à \$15,000, sont des postes pour lesquels la *Loi de l'impôt sur le revenu* autorise des allocations à l'égard du coût en capital, le montant de ces allocations étant deductible du revenu du contribuable, réduisant ainsi le montant de l'impôt sur le revenu auquel il est assujéti. Deuxièmement, l'achalandage et la valeur des licences ne sont pas

The Minister of National Revenue accepted the total price of \$405,000 for the hotel, but did not accept that no value should be allowed for goodwill. He assessed the defendants for income tax for the 1968 taxation year on the basis that a reasonable allocation of the purchase price was:

Land.....	\$ 45,000
Building.....	160,800
Contents and equipment.....	102,850
Goodwill.....	96,350
Total.....	<u>\$405,000</u>

On this assessment the defendants could claim depreciation or capital cost allowances in respect of the second and third items only, *i.e.*, on property valued at \$263,650, instead of, as claimed by the defendants, on property valued at \$390,000. The defendants appealed the Minister's assessment.

The Tax Review Board allowed the appeals and referred the assessments for 1968 back to the Minister for re-assessment. The present appeals are from that decision.

As stated above the defendants rely heavily on the accepted offer to purchase the hotel (Exhibit 2) and particularly on the allocation of values of the hotel assets contained therein, which allocation is found at the end of a list of conditions to which the making of the offer is stated to be subject.

The defendants do not rely alone on the simple presence in the offer of this allocation of values provision. Both Luffman and Stern gave evidence that during the negotiations there had been discussions about this matter and that Mr. La Freniere had no objection to the allocation. In addition their counsel submitted that on the evidence this was clearly a case of a *bona fide* agreement made between people dealing at arm's length. He further submitted that under the law, if an arm's length *bona fide* agreement is made between parties who are knowledgeable in their business, the onus is on the Minister to show that there was some sham or subterfuge in the transaction, and that otherwise

des actifs amortissables aux fins d'impôt sur le revenu.

^a Le ministre du Revenu national a accepté le prix total de \$405,000 pour l'hôtel mais non le fait qu'aucune valeur n'a été attribuée à l'achalandage. Il a fixé la cotisation des défendeurs pour l'année d'imposition 1968 en effectuant une répartition raisonnable du prix d'achat qu'il estimait être la suivante:

^b Terrain.....	\$ 45,000
Édifice.....	160,800
Mobilier et matériel.....	102,850
Achalandage.....	96,350
^c Total.....	<u>\$405,000</u>

^d Sur cette cotisation, les défendeurs ne pouvaient prétendre à l'amortissement ou aux allocations à l'égard du coût en capital que pour les deuxième ou troisième postes, c'est-à-dire sur des biens évalués à \$263,650 et non pas à \$390,000 comme ils le réclament. Les défendeurs ont interjeté appel de la cotisation du Ministre.

^e La Commission de révision de l'impôt a accueilli ces appels et renvoyé la cotisation afférente à l'année 1968 au Ministre pour l'établissement d'une nouvelle cotisation. Les appels en l'espèce portent sur cette décision.

^f Comme indiqué plus haut, les défendeurs insistent fortement sur l'offre d'achat de l'hôtel (pièce 2) qui a été acceptée et particulièrement sur la répartition de l'évaluation des éléments d'actif de l'hôtel qui y est contenue, répartition qui se trouve après l'énumération des conditions auxquelles l'offre était assortie.

^g Les défendeurs n'insistent pas seulement sur le fait que l'offre contenait cette clause de répartition des évaluations. Luffman et Stern ont témoigné qu'au cours des négociations, il y avait eu des discussions à ce sujet et que La Freniere ne s'était pas opposé à cette répartition. En outre, leur avocat soutient que, d'après les preuves, il s'agissait clairement d'un contrat conclu de bonne foi entre personnes n'ayant aucun lien de dépendance. Il a soutenu en outre que, si des parties n'ayant aucun lien de dépendance, expérimentées dans leur métier, passent un contrat en toute bonne foi, il incombe au Ministre de prouver qu'il y avait une simulation ou subterfuge dans la transaction et

the valuations in the agreement must govern as to the depreciable assets.

On the other hand Mr. Luffman, who stated that the negotiations for the purchase of the hotel extended over a period of approximately three months, with discussions occurring about four times a week, said that the price and the amount of the down payment were the main things discussed. He did not recall what the breakdown of values was, either during the course of the negotiations or in the offer to purchase.

Mr. La Freniere stated that the allocation of values of assets shown in the offer to purchase was never discussed with him. He didn't know how the valuation figures were arrived at. He did recall discussions about \$10,000 worth of repairs being required by the Liquor Commission, as a result of which he agreed to reduce the price of the hotel from \$415,000 to \$405,000. The only things he was concerned about were the price and the amount of the down payment. If the purchasers wanted those values stated in the offer it was all right with him. On these matters he had no doubts and his evidence was not shaken on cross-examination.

Both Luffman and Stern were questioned about goodwill, and the value of the beer licences. Neither agreed that any value should be allotted to goodwill or to the value of licences for alcoholic beverages, but when asked if they would have bought the hotel without these licences Luffman said "No, we couldn't run the hotel without the licences." Stern's evidence on this point was to the same effect. The clear inference is that in Luffman's and Stern's opinions, the licences had a value. Mr. La Freniere was questioned about the value of the licences to the hotel. He stated that the hotel, without the liquor licences, was worth half the price he got. He was emphatic on this point. In his view clearly the licences added a great deal to the value of the hotel.

The defendants pointed to the fact that a holder of a beer or liquor licence cannot assign it to anybody and that a purchaser of a licensed hotel must satisfy the Liquor Commission that the

qu'à défaut, les évaluations du contrat doivent s'appliquer en ce qui concerne les éléments d'actif susceptibles de dépréciation.

^a D'un autre côté, Luffman, qui a déclaré que les négociations pour l'achat de l'hôtel se sont déroulées sur une période de quelque trois mois, des discussions ayant lieu environ quatre fois par semaine, a indiqué que les discussions ont surtout ^b porté sur le prix d'achat et le montant du versement initial. Il ne se rappelle pas quelle était la répartition des évaluations ni au cours des négociations ni dans l'offre d'achat.

^c La Freniere a déclaré que l'on n'avait jamais discuté avec lui de la répartition de l'évaluation des éléments d'actif figurant dans l'offre d'achat. Il ignorait comment on était arrivé à chiffrer les évaluations. Il se souvient de discussions relatives ^d aux réparations de \$10,000 exigées par la Société des alcools, à la suite de quoi il a accepté de réduire le prix de l'hôtel de \$415,000 à \$405,000. Les deux seules choses qui l'intéressaient étaient le prix et le montant du versement initial. Il n'avait ^e pas d'objection à ce que ces évaluations figurent dans l'offre, si les acheteurs le désiraient. Il était formel à ce sujet et son témoignage n'a pas été ébranlé par le contre-interrogatoire.

^f Luffman ainsi que Stern ont été interrogés au sujet de l'achalandage et de la valeur des licences de bière. Ils ont tous deux déclaré qu'on ne devait accorder aucune valeur à l'achalandage et aux licences de vente de boissons alcooliques; mais ^g lorsqu'on lui a demandé s'il aurait acheté l'hôtel sans ces licences, Luffman a répondu [TRADUCTION] «non, nous ne pouvions exploiter un hôtel sans ces licences». Sur ce point, le témoignage de Stern allait dans le même sens. Il faut en conclure ^h que, de l'avis de Luffman et de Stern, les licences avaient une valeur. La Freniere a été interrogé sur la valeur des licences de l'hôtel. Il a déclaré que l'hôtel sans les licences de boissons alcooliques, valait la moitié du prix qu'il en avait obtenu. Il a ⁱ été formel sur ce point. Il est certain qu'à son avis les licences ajoutaient beaucoup à la valeur de l'hôtel.

^j Les défendeurs ont signalé que le titulaire d'une licence de bière ou de boissons alcooliques ne peut pas la céder à n'importe qui et que l'acheteur d'un hôtel licencié doit prouver à la Société des alcools

premises are satisfactory and that he is himself a suitable person to be granted such licences, for which he must make application. All this is true, but it does not follow that beer and liquor licences have no value. The number of licences that the Liquor Commission will grant in any given area is limited, and there is nothing to prevent a hotel owner wishing to sell his hotel as a going concern from capitalizing what he considers to be the value of his existing licence and including that value in his asking price. This is what Mr. La Freniere did and thus obtained, according to his evidence, about twice as much as the hotel was worth without the licences. Mr. La Freniere impressed me as being an honest witness. He had been in the hotel business for many years and it is safe to assume that he knew how those in the business regard the value of liquor licences to a hotel. He was also an independent witness in so far as the issues in this action were concerned. I see no reason to doubt his evidence and I accept it as being substantially correct. I am satisfied that there were no real negotiations between him and the defendants about the allocation of values to land, buildings, contents and equipment, and that though he accepted the offer containing the values given to those items by the offerors, those values do not represent his own opinion. He was not concerned about the allocation of values but only about the price for the hotel as a going concern and about the amount of the cash down payment. If the purchasers wanted to place values on various items of property that was, in his view, their business and he had no objection.

I attach considerable importance to the evidence of Mr. La Freniere. He was not called as a witness before the Tax Review Board, which therefore did not have the benefit of his evidence in their deliberations.

In these circumstances I do not consider that the Minister is bound by the allocation of values contained in the offer to purchase or that he is prohibited from considering whether goodwill or other items having a monetary value were in fact included in the property purchased though not mentioned in the offer to purchase, and assessing the value of such goodwill or other items.

que les locaux sont convenables et que lui-même est digne d'avoir de telles licences qu'il doit demander. Tout cela est vrai, mais il ne s'ensuit pas que les licences de bière et d'alcool n'ont aucune valeur. La Société des alcools ne délivre qu'un nombre limité de licences dans une région donnée, et rien n'empêche un propriétaire qui désire vendre son hôtel en exploitation de tenir compte de ce qu'il estime être la valeur de sa licence en cours de validité et d'inclure cette valeur dans le prix qu'il propose. C'est ce que fit La Freniere qui obtint ainsi, d'après son témoignage, environ le double de la valeur de l'hôtel sans les licences. La Freniere m'a laissé une bonne impression de témoin honnête. Il est dans l'hôtellerie depuis de nombreuses années et il faut bien supposer qu'il connaissait la façon dont les professionnels de cette industrie apprécient la valeur que les licences de boissons alcooliques confèrent à un hôtel. C'était aussi un témoin neutre en ce qui concerne les points litigieux en l'espèce. Je ne vois aucune raison de douter de son témoignage que je considère comme étant réellement véridique. Je suis convaincu qu'il n'y a pas eu de véritables négociations entre lui et les défendeurs au sujet de la répartition des évaluations du terrain, de l'édifice, du mobilier et du matériel, et que, quoiqu'il ait accepté l'offre contenant l'évaluation que les acheteurs avaient faite de ces postes, ces évaluations ne représentent pas son opinion. Il n'était pas intéressé par les évaluations mais seulement par le prix de l'hôtel en exploitation et par le montant du versement initial. Si les acheteurs désiraient évaluer les différents postes c'était, à son avis, leur affaire et il n'y avait aucune objection.

J'attache beaucoup d'importance à la déposition de La Freniere. Il n'avait pas été cité comme témoin devant la Commission de révision de l'impôt qui, dans ses délibérations, n'a donc pas pu profiter de son témoignage.

Dans ces conditions, je considère que le Ministre n'est pas lié par les évaluations contenues dans l'offre d'achat et qu'il ne lui est pas interdit de vérifier si l'achalandage et d'autres éléments appréciables en argent ne font pas effectivement partie des biens achetés, sans être mentionnés dans l'offre d'achat, et d'évaluer l'achalandage et les autres éléments en question.

That the defendants themselves attached much importance to the liquor licences is further shown by a clause in the offer to purchase, as it was finally accepted. By this clause it was provided that the offer to purchase was "subject to the Purchasers being approved as Licensees by the Liquor Control Commission and should the Purchasers not be approved, the Offer to Purchase is to be considered cancelled, null and void and the Purchasers' deposit returned to them."

This clause obviously indicates that unless the purchasers could obtain liquor licences they would not purchase the hotel.

One additional opinion is cited here, that of Mr. E. Karl Farstad & Associates Ltd. Mr. Farstad, an expert real estate appraiser and member of The Appraisal Institute of Canada, of long and varied experience, including much experience in valuing hotel properties in the downtown area of Winnipeg, made an appraisal of the Bell Hotel for the Department of National Revenue. Both his preliminary report, dated January 18, 1972 (Exhibit 7) and his final updated report (18 single space typewritten pages plus appendices) dated December 24, 1974 (Exhibit 6) contain the following paragraph:

The subject property does not, however, depend upon its income producing ability from rooms but rather from the sale of beer and liquor. With the difficulty of obtaining a license today for new hotels with 40 to 60 rooms and beer parlors, older hotels such as the subject property do have a value not so much for land, building and chattels as for the value of the license for the sale of beer and wine.

Strong support for the conclusion that the liquor licences for the Bell Hotel have been of considerable value is found in the annual financial statements certified by its auditors for the years since the present owners took possession and in the unaudited financial statement (Exhibit 3) for the last full year of Mr. La Freniere's ownership. Exhibit 3 shows that in the year September 1, 1966 to August 31, 1967 sales of beer and wine totalled \$196,065.51, with a gross profit of \$88,130.60. The total revenue from room rentals for the year was \$35,476.08 and the gross profit on food and tobacco \$1,428.55. Thus, on the basis of business done the sales of beer and wine were about 5½ times the room rentals and the gross

En outre une clause de l'offre d'achat, telle qu'elle a été finalement acceptée, montre que les défendeurs eux-mêmes attachaient beaucoup d'importance aux licences de boisson alcoolique. Cette clause prévoyait que l'offre d'achat était faite [TRADUCTION] «sous réserve que les acheteurs soient agréés par la Liquor Control Commission à titre de titulaires des licences et, dans le cas contraire, l'offre d'achat sera considérée comme révoquée, nulle et non avenue et le dépôt qu'ils ont effectué devra leur être remboursé».

Cette clause indique clairement que les acquéreurs n'achèteraient pas l'hôtel à moins qu'ils n'obtiennent les licences de boissons alcooliques.

Je citerai encore une opinion, celle de E. Karl Farstad & Associates Ltd. Farstad, estimateur immobilier chevronné et membre de The Appraisal Institute of Canada, ayant une expérience longue et diversifiée notamment en matière d'évaluation hôtelière dans le centre ville de Winnipeg, a fait l'évaluation de l'hôtel Bell pour le ministère du Revenu national. Dans son rapport préliminaire en date du 18 janvier 1972 (pièce 7) ainsi que dans son rapport définitif et complet (18 pages dactylographiées à interligne simple, plus les annexes) en date du 24 décembre 1974 (pièce 6), on retrouve le passage suivant:

[TRADUCTION] Cependant la rentabilité de l'hôtel en question ne dépend pas de la location des chambres mais plutôt de la vente de la bière et des boissons alcooliques. Compte tenu de la difficulté qu'ont actuellement les hôtels de 40 à 60 chambres ainsi que les tavernes à obtenir une licence, les anciens hôtels, comme celui dont il est question, tirent leur valeur non pas principalement du terrain, de l'édifice et des objets mobiliers mais de la licence de vente de bière et de vin.

Les états financiers, certifiés par les vérificateurs, établis depuis que les propriétaires actuels ont pris possession de l'hôtel, ainsi que l'état financier non vérifié (pièce 3) se rapportant à la dernière année complète de la gestion de La Freniere, viennent corroborer fortement la thèse selon laquelle les licences de vente de boissons alcooliques de l'hôtel Bell ont une valeur considérable. La pièce 3 montre que, pour l'année s'étendant du 1^{er} septembre 1966 au 31 août 1967, la vente de bière et de vin a atteint un montant total de \$196,065.51, donnant un profit brut de \$88,130.60. La location de chambres avait rapporté en tout \$35,476.08 pour l'année et le profit brut sur la nourriture et le tabac était de \$1,428.55. Ainsi,

profit from the sale of beer and wine about 2½ times the total revenue from room rentals. The total operating expenses of the hotel are stated at \$86,353.99, which is less than the gross profit on beer and wine by \$1,776.61. Thus all operating costs could have been paid out of liquor profits, leaving a small profit, apart from interest on debt and depreciation.

Unfortunately, neither on Exhibit 3 nor on the audited statements for succeeding years (Exhibits 5 and 4) is there any breakdown of operating expenses between the liquor business, room operation, restaurant, kitchen, tobacco stand, management or any other part of the hotel's business, but it is obvious that a substantial part of the \$86,353.99 of operating costs is properly chargeable against other things than the beer and wine business.

The picture shown by the later auditors' reports is very similar to that indicated by Exhibit 3.

Exhibit 5 covers the 9 month period from February 1, 1968 to October 31, 1968. It shows (Schedule B) beer and wine sales totalling \$133,121.83, with a gross profit of \$52,531.23. Schedule B also shows food sales of \$1,586.37 with a gross profit of \$996.57 and cigarette sales of \$7,538.96 with a gross profit of \$774.66. Schedule A shows room rentals of \$26,636.67.

Exhibit 4 is the financial statement for the year ending October 31, 1970, with the comparative figures for the previous year. In the year ending October 31, 1969 sales of beer and wine totalled \$167,372.17 with a gross profit of \$66,328.19. Sales of food were \$2,569.43 with a gross profit of \$993.46. Sales of tobacco were \$12,232.73, with a gross profit of \$1,323.48. In the year ending October 31, 1970 spirituous liquors were sold in addition to beer and wine. Schedule C to the Exhibit shows sales of beer, wine and liquor of \$172,630.62 with a gross profit of \$68,491.96. Sales of food were \$2,836.79 with a gross profit of \$1,483.50. Sales of tobacco were \$12,495.70 with a gross profit of \$1,888.10. Room rentals for the

dans le chiffre d'affaires, la vente de bière et de vin était 5½ fois plus élevé que la location de chambres et a rapporté un profit brut de 2½ fois supérieur au revenu total provenant de la location de chambres. Le montant total des dépenses d'exploitation de l'hôtel se chiffrait à \$86,353.99, somme inférieure de \$1,776.61 au profit brut réalisé sur la bière et le vin. Ainsi, abstraction faite du paiement des intérêts dus et de l'amortissement, les bénéfices réalisés sur la vente des boissons auraient pu couvrir toutes les dépenses d'exploitation et laisser un léger profit.

Malheureusement on ne retrouve, ni dans la pièce 3 ni dans les états certifiés relatifs aux années suivantes (pièces 4 et 5), une ventilation des dépenses d'exploitation entre les postes de vente de boissons, de service des chambres, de restaurant, de cuisine, de vente de tabac, d'administration et des autres activités de l'hôtel, mais il est évident qu'une bonne partie des \$86,353.99 de dépenses d'exploitation est imputable à des activités autres que la vente de bière et de vin.

Les derniers rapports des vérificateurs présentent un tableau semblable à celui de la pièce 3.

La pièce 5 se rapporte à la période de 9 mois du 1^{er} février au 31 octobre 1968. Elle fait ressortir (annexe B) un total de \$133,121.83 pour la vente de bière et de vin, donnant un profit brut de \$52,531.23. L'annexe B indique aussi \$1,586.37 pour la vente de nourriture donnant un profit brut de \$996.57 et \$7,538.96 pour la vente de cigarettes donnant un profit brut de \$774.66. La location de chambres figure à l'annexe A pour \$26,636.67.

La pièce 4 représente l'état financier pour l'année se terminant au 31 octobre 1970, avec les chiffres correspondants pour l'année antérieure. Au cours de l'année se terminant au 31 octobre 1969, la vente de bière et de vin a atteint un total de \$167,372.17 donnant un profit brut de \$66,328.19. La vente de nourriture représentait \$2,569.43 donnant un profit brut de \$993.46. La vente de tabac se chiffrait à \$12,232.73 donnant un profit brut de \$1,323.48. Au cours de l'année se terminant au 31 octobre 1970, on a vendu des spiritueux en plus de la bière et du vin. L'annexe C de la pièce révèle des ventes de bière, vin et spiritueux pour \$172,630.62 donnant un profit brut de \$68,491.96. La vente de nourriture se

year ending October 31, 1969 are shown in Schedule B at \$37,026.06 and for the subsequent year at \$33,014.05.

Financial statements for years subsequent to that ending on October 31, 1970 were not put in evidence. Exhibits 4 and 5 show that while sales and gross profits on beer and wine declined in each of the first three years of the new owners' operation of the hotel, the addition of spirituous liquor to the beverages sold in 1970, (sales \$13,057.82 and gross profits \$6,929.81) resulted in total sales and gross profits on alcoholic beverages being a little higher than in 1969. There is no doubt that the sale of alcoholic beverages continues to be by far the biggest item of business and source of revenue in the hotel's operation.

Goodwill is often regarded as the likelihood that the customers who have been attracted to a place where business is carried on and have bought its products or services will continue to do so. The likelihood that this will happen has a value to the owner of the business. When he sells the business the owner's estimate of this value is commonly added to the asking price of the physical assets and the purchaser commonly agrees to pay a price that includes an amount not greater than he thinks the asset of goodwill is worth. In the case of the Bell Hotel very little could be allowed for goodwill in respect of room rentals. For the 4 years for which room rental figures were quoted above the total room rental varied from about \$33,000 to \$37,000 per year or an average annual total revenue of about \$35,000. The hotel has 62 rooms for rent. Multiplying this number by 365, produces a total of 22,630 room days in a year. Gross revenue of about \$35,000 per year represents an average daily rent receipt per room of a little over \$1.50. The defendants' evidence was that the rooms rented at from \$3.00 to \$7.00 per day, but that a number of them were actually rented by the month at rates less than \$3.00 per day. Whether or not these figures indicate a fairly high level of vacancy in

chiffrait à \$2,836.79 donnant un profit brut de \$1,483.50. La vente de tabac se montait à \$12,495.70 donnant un profit brut de \$1,888.10. L'annexe B indique que la location de chambres s'est chiffrée à \$37,026.06 pour l'année se terminant au 31 octobre 1969 et à \$33,014.05 pour l'année suivante.

On n'a pas produit les états financiers afférents aux années postérieures à celle qui s'est terminée au 31 octobre 1970. Les pièces 4 et 5 font ressortir que, malgré la baisse des bénéfices bruts provenant de la vente de bière et de vin au cours de chacune des trois premières années d'exploitation de l'hôtel par ses nouveaux propriétaires, le chiffre de vente des boissons alcooliques et les bénéfices s'y rapportant ont légèrement augmentés par rapport à 1969, du fait que la vente de spiritueux est venue s'ajouter à la vente de bière et de vin en 1970 (vente \$13,057.82 et profit brut \$6,929.81). Il est manifeste que la vente de boissons alcooliques continue, de loin, à représenter la plus importante activité et la principale source de revenu de l'exploitation de l'hôtel.

On considère souvent l'achalandage comme la probabilité que les clients, qui ont été attirés par une maison de commerce et en ont acheté les produits ou les services, continueront à le faire. Cette probabilité représente une valeur pour le propriétaire de l'affaire. Quand il la vend, il fait l'estimation de cette valeur et en ajoute le montant au prix qu'il demande pour les éléments corporels et l'acheteur accepte généralement de payer un prix où se trouve intégrée une somme ne dépassant pas la valeur que, selon son estimation, représente l'achalandage. Dans le cas de l'hôtel Bell, l'achalandage en ce qui concerne la location de chambres est peu élevé. Pendant les quatre années auxquelles se réfèrent les chiffres de location de chambres, cités plus haut, le montant total de la location de chambres a varié entre \$33,000 et \$37,000 l'an, soit au total un revenu annuel moyen d'environ \$35,000. L'hôtel a 62 chambres à louer. En multipliant ce chiffre par 365, on obtient un total de 22,630 «journées-chambres» par an. Le revenu brut, d'environ \$35,000 l'an, représente une moyenne journalière d'un peu plus de \$1.50 par chambre. D'après les preuves produites par les défendeurs, le prix de location d'une chambre variait entre \$3 et \$7 par jour, mais certaines

the rooms it is clear that rental receipts are very low for the number of available rooms. Unquestionably, from the evidence, many customers have continued to patronize the beverage rooms and beer vendor facilities in the hotel. Unquestionably also the value to the hotel's business of the several licences for alcoholic beverages is considerable. It seems likely that with reasonably good management, this state of affairs will continue. Having in mind the great increase in building costs that has taken place in recent years it seems unlikely that a new hotel could be built in the area near the Bell, particularly one of comparable size, and be operated at a profit, even if it were certain (which is not the case) that similar licences could be obtained for such new hotel. This circumstance adds to the likelihood that the licences held by the Bell and by other hotels in the area will continue to be valuable assets.

The question then arises: How much value should be attributed to the licences, or goodwill, whichever term is used? All parties seem to be in agreement that \$405,000 was a fair price for the hotel as a going concern. This price was arrived at after lengthy negotiations between Mr. La Freniere and the purchasers. The Minister accepted the figure of \$405,000, so arrived at, as fair. Mr. Van Iderstine, chief of the Estates and Trustee Section, Department of National Revenue, Winnipeg, clearly assumed that \$405,000 could be taken as a fair value for the hotel as a going concern. So also did Mr. Farstad, in preparing his company's report.

I see no reason to differ from this unanimous view.

The question then resolves itself into making a proper allocation of values of the various items of the hotel property, so as to arrive at a total of \$405,000.

I was much impressed by the scientific methods for ascertaining values adopted by Mr. Farstad and shown in his report. His explanations of his

d'entre elles étaient en fait louées au mois à un taux inférieur à \$3 par jour. Que ces chiffres traduisent ou non un coefficient relativement élevé de chambres inoccupées, il est certain que les recettes sont très faibles par rapport au nombre de chambres disponibles. Les preuves indiquent d'une manière incontestable que beaucoup de clients ont continué à fréquenter les salles de consommation et les comptoirs de vente de bière de l'hôtel. Dans l'exploitation de l'hôtel, la valeur des diverses licences pour boissons alcooliques est, sans conteste, considérable. Il semble qu'avec une assez bonne gestion, cet état de choses devrait continuer. Compte tenu de l'augmentation considérable intervenue dans les coûts de construction au cours des récentes années, il paraît peu probable qu'on puisse, dans le voisinage de l'hôtel Bell, construire un nouvel hôtel—de même dimension notamment—et l'exploiter à profit, même si l'on avait la certitude (ce n'est pas le cas) qu'on pourrait obtenir des licences semblables pour le nouvel hôtel. Cela renforce la présomption que les licences détenues par l'hôtel Bell et les autres hôtels des environs continueront à représenter des éléments d'actifs précieux.

Alors se pose la question de savoir quelle valeur attribuer aux licences ou, si l'on préfère, à l'achalandage? Les parties reconnaissent que les \$405,000 représentent un prix convenable pour l'hôtel en exploitation. La Freniere et les acheteurs se sont entendus sur ce prix après de longues négociations. Le Ministre a reconnu que le prix fixé des \$405,000 était convenable. Van Iderstine, chef de la section des successions et fiducies au ministère du Revenu national à Winnipeg a clairement admis que les \$405,000 représentaient la juste valeur de l'hôtel en exploitation. Farstad en fit de même dans la préparation de son rapport.

Il n'y a aucune raison, à mon avis, de ne pas partager cette opinion unanime.

La question se ramène donc à répartir convenablement les différents postes de cette exploitation hôtelière pour arriver au total de \$405,000.

Les méthodes scientifiques d'évaluation adoptées par Farstad et décrites dans son rapport m'ont fait une très bonne impression. Les explications

methods and the values resulting therefrom stood up well under cross-examination. In my view his appraisal method was much more thorough than that followed by Mr. Iderstine and his staff. No evidence of this expert kind was tendered by the defendants, who relied entirely on the agreement to purchase and the allocation figures contained therein ascribing the whole purchase price of \$405,000 to physical property items. After studying all the evidence at length I have come to the conclusion that Mr. Farstad's valuations are more likely to be substantially correct than either those in the agreement or those of Mr. Iderstine and his staff. Mr. Iderstine's valuations were those adopted by the Minister in assessing the defendants for income tax for the 1968 taxation year.

Mr. Farstad's valuations are:

Land.....	\$ 25,000
Building.....	200,000
Contents of building.....	75,000
Goodwill.....	105,000
Total value.....	<u>\$405,000</u>

Mr. Farstad had come to the conclusion that:

"I cannot see a value for goodwill of less than \$100,000."

As his valuations of land, building and contents totalled \$300,000 he fixed the value of goodwill at \$105,000, thus making his overall total \$405,000. I think this was reasonable.

Mr. Weinstein, counsel for the plaintiff, and Mr. Soronow, counsel for all the defendants except Stone, who was not present or represented by counsel, cited a number of cases to the Court. Several of these cases I shall now consider, first quoting the relevant provisions of the *Income Tax Act*, which are:

11. (1) Notwithstanding paragraphs (a), (b) and (h) of subsection (1) of section 12, the following amounts may be deducted in computing the income of a taxpayer for a taxation year.

(a) such part of the capital cost to the taxpayer of property, or such amount in respect of the capital cost to the taxpayer of property, if any, as is allowed by regulation;

20. (1) Where depreciable property of a taxpayer of a prescribed class has, in a taxation year, been disposed of and the

qu'il en donne et les évaluations qui en résultent ont bien résisté au contre-interrogatoire. A mon avis, sa méthode d'évaluation est beaucoup plus complète que celle suivie par Iderstine et le personnel de son service. Les défendeurs n'ont soumis aucune preuve d'aussi bonne qualité; ils se sont entièrement fondés sur le contrat de vente et sur la répartition qui y figure et qui attribue la totalité du prix d'achat de \$405,000 aux éléments corporels. Après une étude approfondie de toutes les preuves, je suis arrivé à la conclusion que les évaluations de Farstad sont vraisemblablement plus conformes à la réalité que celles du contrat ou celles d'Iderstine et de son service. Le Ministre avait adopté les évaluations d'Iderstine pour établir la cotisation des défendeurs aux fins de l'impôt sur le revenu pour l'année d'imposition 1968.

Voici les évaluations de Farstad:

a Terrain.....	\$ 25,000
Édifice.....	200,000
Mobiliers et matériel.....	75,000
Achalandage.....	105,000
Total.....	<u>\$405,000</u>

Farstad était parvenu à la conclusion suivante:

[TRADUCTION] «Je ne peux évaluer l'achalandage à moins de \$100,000.»

Comme il avait estimé le terrain, l'édifice, le mobilier et le matériel à \$300,000, il a évalué l'achalandage à \$105,000, arrivant ainsi à une somme totale de \$405,000. Je pense que c'était raisonnable.

M^c Weinstein, avocat de la demanderesse et M^c Soronow, avocat de tous les défendeurs, à l'exception de Stone qui ne s'est pas présenté et ne s'est pas fait représenter par un avocat, ont cité un certain nombre de décisions judiciaires. Je vais maintenant examiner plusieurs d'entre elles, après avoir cité les dispositions pertinentes de la *Loi de l'impôt sur le revenu* que voici:

11. (1) Par dérogation aux alinéas a), b) et h) du paragraphe (1) de l'article 12, les montants suivants peuvent être déduits dans le calcul du revenu d'un contribuable pour une année d'imposition:

a) la partie de ce que coûtent en capital les biens au contribuable, ou la somme à l'égard de ce que coûtent en capital les biens au contribuable, s'il en est, qui est allouée par règlement;

20. (1) Lorsque, dans une année d'imposition, il a été disposé de biens d'un contribuable, susceptibles de dépréciation et

proceeds of disposition exceed the undepreciated capital cost to him of depreciable property of that class immediately before the disposition the lesser of

- (a) the amount of the excess, or
- (b) the amount that the excess would be if the property had been disposed of for the capital cost thereof to the taxpayer,

shall be included in computing his income for the year.

20. (6) For the purpose of this section and regulations made under paragraph (a) of subsection (1) of section 11, the following rules apply:

- (g) where an amount can reasonably be regarded as being in part the consideration for disposition of depreciable property of a taxpayer of a prescribed class and as being in part consideration for something else, the part of the amount that can reasonably be regarded as being the consideration for such disposition shall be deemed to be the proceeds of disposition of depreciable property of that class irrespective of the form or legal effect of the contract or agreement; and the person to whom the depreciable property was disposed of shall be deemed to have acquired the property at a capital cost to him equal to the same part of that amount;

The first case referred to by Mr. Soronow was *Bohun, Bohun and Reynolds Construction Limited v. M.N.R.* 72 DTC 1268. This is a Tax Review Board decision, the case being heard by J. O. Weldon, Q.C. The Bohuns were vendors of a construction business and Reynolds was the purchaser. The agreement of sale allocated 50% of the purchase price to depreciable assets and 50% to non-depreciable assets. In its income tax returns Reynolds disregarded the allocation set out in the agreement and claimed capital cost allowance on the basis that the full purchase price had been paid for the depreciable assets. The Minister disallowed this deduction. It was held by the Tax Review Board that the allocation in the agreement must govern.

In his reasons for the decision Weldon, Q.C. cited *Klondike Helicopters Ltd. v. M.N.R.* [1966] Ex.C.R. 251, an Exchequer Court case in which Thurlow J., in considering the application of section 20(6)(g) of the *Income Tax Act*, said, at page 254:

appartenant à une catégorie prescrite, et que le produit de la disposition excède le coût en capital non déprécié, pour lui, des biens susceptibles de dépréciation de cette catégorie, immédiatement avant leur aliénation, le moindre

- a) du montant de l'excédent, ou
- b) du montant de ce que serait l'excédent s'il avait été disposé des biens pour ce qu'ils ont coûté en capital au contribuable,

doit être inclus dans le calcul de son revenu pour l'année.

- b) 20. (6) Pour l'exécution du présent article et des règlements établis selon l'alinéa a) du paragraphe (1) de l'article 11, les règles suivantes s'appliquent:

- c) g) lorsqu'un montant peut être raisonnablement considéré comme étant en partie la cause ou considération pour la disposition de biens d'un contribuable, susceptibles de dépréciation et appartenant à une catégorie prescrite, et comme étant en partie la cause ou considération pour d'autre chose, la fraction du montant qui peut être raisonnablement considérée comme étant la cause ou considération de cette disposition est censée être le produit de la disposition de biens susceptibles de dépréciation appartenant à cette catégorie, indépendamment de la forme ou de l'effet juridique du contrat ou de la convention; et la personne envers qui on a disposé des biens susceptibles de dépréciation est réputée avoir acquis les biens à un coût en capital, pour elle, égal à la même fraction de ce montant;

La première décision citée par M^c Soronow est *Bohun, Bohun et Reynolds Construction Limited c. M.R.N.*, 72 DTC 1268. Il s'agit d'une décision de la Commission de révision de l'impôt, rendue par J. O. Weldon, c.r. Les Bohun avaient vendu une entreprise de construction à la Reynolds. Le contrat de vente avait assigné 50% du prix d'achat à des éléments d'actif susceptibles de dépréciation et 50% à des éléments non susceptibles de dépréciation. Dans sa déclaration d'impôt sur le revenu, la Reynolds n'avait pas tenu compte de la répartition fixée au contrat et avait réclamé l'allocation à l'égard du coût en capital en considérant que le montant total du prix d'achat se rapportait à des éléments susceptibles de dépréciation. Le Ministre avait rejeté cette déduction. La Commission de révision de l'impôt décida que la répartition prévue au contrat devait s'appliquer.

Dans les motifs de sa décision, M^c Weldon, c.r., cita l'arrêt *Klondike Helicopters Ltd. c. M.R.N.* [1966] R.C.É. 251 de la Cour de l'Échiquier dans lequel le juge Thurlow, examinant l'applicabilité de l'article 20(6)(g) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* déclarait à la page 254:

... if the contract purports to determine what amount is being paid for the depreciable property and is not a mere sham or subterfuge its weight may well be decisive.

At page 1271 Weldon, Q.C. said, in part:

1. Since the above Agreement dated July 13, 1965 [the agreement between the Bohuns and Reynolds] is, obviously, not a sham or subterfuge, it should be regarded, in accordance with the decision of the Exchequer Court in the *Klondike Helicopters* case (*supra*), as establishing the relative values of the property sold.

Here it is noted that, in the *Klondike* case Thurlow J. did not say the weight of what is said in the agreement, concerning depreciable property, must be decisive, but only that it may well be decisive. He also stated that it was one of the circumstances to be considered.

Nor did Weldon, Q.C. say that in all cases the agreement must be decisive. He went on to say (at page 1272) that the agreement had been drawn by Reynolds' own solicitors and then proceeded:

3. The evidence before me in this matter makes it clear beyond all peradventure of a doubt: that the breakdown of the purchase price in the said Agreement was unquestionably, intended by the Vendors (Dick Bohun and Peter Bohun) and similarly accepted by the Purchaser (Reynolds) as an important and essential term of the said Agreement and one that went to the very root thereof, ... that the Vendors (Dick Bohun and Peter Bohun) and the Purchaser (Reynolds) under the said Agreement were fully and completely aware at all relevant times of the tax implications flowing from the breakdown of the purchase price in the said Agreement, and that the said breakdown in the purchase price governed, first, the amount of recapture of capital cost allowance which would be added in due course to the taxable incomes of the Vendors (Dick Bohun and Peter Bohun) in their respective 1965 taxation years, and secondly, the amount of depreciation or capital cost allowance which the Purchaser (Reynolds) would be entitled to claim as a deduction from its income in its 1966 and subsequent taxation years.

In the present case I am satisfied, on the evidence of Mr. La Freniere, that the breakdown of values was not of his doing, but was placed in the offer to purchase by the purchasers and that there was no real bargaining about it, certainly nothing that could possibly be designated "hard bargaining" such as clearly occurred in *Bohun and Reynolds*. Further, though Luffman and Stern admitted that they knew the breakdown of values in the present case might have tax implications, there is

[TRADUCTION] ... si le contrat a pour but de préciser le montant payé pour les biens susceptibles de dépréciation et s'il n'est pas simplement une simulation ou un subterfuge, il est fort possible qu'il ait une influence déterminante.

a A la page 1271 M^e Weldon, c.r. déclarait notamment:

[TRADUCTION] 1. Puisque l'acte de vente susdit en date du 13 juillet 1965 [entre les Bohun et la Reynolds] n'est évidemment ni une feinte ni un subterfuge, on doit conclure, conformément à la décision rendue de la Cour de l'Échiquier dans l'affaire *Klondike Helicopters* (précitée), qu'il établit la valeur respective des biens vendus.

b Il faut noter ici que dans l'arrêt *Klondike*, le juge Thurlow n'a pas dit que les termes du contrat, relatifs aux biens susceptibles de dépréciation, doivent avoir une influence déterminante, mais seulement qu'il est fort possible qu'ils aient une influence déterminante. Il a aussi déclaré que c'était là l'un des éléments dont il fallait tenir compte.

c M^e Weldon, c.r. n'a pas dit non plus que, dans tous les cas, le contrat devait avoir une influence déterminante. Il a ajouté (à la page 1272) que le contrat avait été rédigé par les propres avocats de la Reynolds et déclara ensuite:

d [TRADUCTION] 3. Étant donné la preuve qui m'a été présentée dans cette affaire, il n'y a pas l'ombre d'un doute quant aux faits suivants: les vendeurs (Dick Bohun et Peter Bohun) voulaient incontestablement, ce à quoi a consenti l'acheteur (la Reynolds), que la répartition du prix d'achat indiquée dans l'acte de vente soit une condition importante et essentielle de la convention, une condition qui soit à la base de celle-ci; ... les vendeurs (Dick Bohun et Peter Bohun) et l'acheteur (la Reynolds) ont toujours été parfaitement conscients des conséquences de cette répartition au plan fiscal et ils se rendaient compte que cette répartition déterminerait, d'une part, le montant de la récupération de l'allocation du coût en capital qui serait, le moment venu, ajouté au revenu imposable de chacun des vendeurs pour leur année d'imposition 1965 et, d'autre part, l'amortissement ou l'allocation du coût en capital dont l'acheteur (Reynolds) serait fondé à demander la déduction de son revenu pour ses années d'imposition 1966 et suivantes.

e En l'espèce je suis convaincu, sur la foi du témoignage de La Freniere, que ce n'est pas lui qui a établi la répartition des évaluations, mais qu'elle figurait dans l'offre d'achat présentée par les acheteurs et qu'elle n'a pas fait l'objet d'une véritable négociation et certainement pas d'une «discussion serrée» comme c'était nettement le cas dans l'affaire *Bohun et Reynolds*. En outre, quoique Luffman et Stern aient admis qu'ils savaient que la répartition des évaluations en l'espèce pourrait

no evidence that La Freniere was aware of it. If he had known, he would likely have been concerned about the tax implications of the breakdown for him, but he was not concerned in any way about the breakdown or its effect.

One other circumstance should be noted. In the *Bohun and Reynolds* case a party to a breakdown of values, agreed to after hard bargaining, sought to change that breakdown, unilaterally, to his own tax advantage, and to the detriment of the other party. That is not the situation before me. Thus the circumstances of *Bohun and Reynolds* differ materially from those in the present case.

Weldon, Q.C. did say, at page 1273 in the *Bohun and Reynolds* case:

It is my opinion that section 20(6)(g) is not in the Act for the purpose of authorizing the Minister to change the breakdown of a purchase price in an agreement unless such an agreement is a sham or subterfuge.

In my view, if this statement is intended to mean that in no circumstances can the Minister change the breakdown of a purchase price unless he proves that the breakdown is a sham or subterfuge, it is much too broad. The circumstances must be taken into account and may lead to a different conclusion.

Coopérative Agricole de Granby v. M.N.R. 70 DTC 1620 is a Tax Appeal Board decision and is, so far as relevant to the case before me, similar to the *Bohun* case (*supra*). The appellant Coopérative purchased a dairy business for \$410,000. In the deed of sale, it was agreed by the appellant and the vendor that the depreciable machinery and equipment were being sold at their undepreciated capital cost as defined by the *Income Tax Act*. Their undepreciated capital cost was \$107,217. A few months after the purchase the appellant had an expert appraisal made of the machinery and equipment, which resulted in an appraised value of \$256,472. The appellant then claimed in its income tax return, capital cost allowance based on the \$256,472 figure. The Minister disallowed the claim, granting capital cost allowance on \$107,217 only.

avoir des incidences fiscales, il n'y a aucune preuve établissant que La Freniere s'en était rendu compte. S'il en avait été ainsi, il se serait vraisemblablement préoccupé des conséquences fiscales de la répartition à son égard, mais il ne s'était nullement intéressé à la répartition ou à ces effets.

Il y a lieu de noter une autre particularité. Dans l'affaire *Bohun et Reynolds*, une partie qui avait pris part aux négociations serrées ayant abouti à la répartition des évaluations, cherchait à modifier cette répartition unilatéralement pour en tirer des avantages fiscaux au détriment de l'autre partie. Tel n'est pas le cas en l'espèce. Ainsi, les faits dans l'affaire *Bohun et Reynolds* diffèrent sensiblement de ceux de l'espèce.

M^e Weldon, c.r., dans la décision *Bohun et Reynolds* a déclaré à la page 1273:

[TRADUCTION] Je suis d'avis que l'article 20(6)(g) n'a pas pour objet de permettre au Ministre de modifier la répartition du prix d'achat établie dans un contrat à moins que ce dernier ne soit une feinte ou un subterfuge.

A mon avis, cette déclaration aurait une portée beaucoup trop générale si elle devait signifier que le Ministre, quelles que soient les circonstances, ne peut modifier la répartition d'un prix d'achat à moins qu'il ne prouve que cette répartition constitue une feinte ou un subterfuge. Il faut tenir compte des circonstances et elles peuvent conduire à une conclusion différente.

La décision *Coopérative agricole de Granby c. M.N.R. 70 DTC 1620*, de la Commission d'appel de l'impôt est, dans la mesure où elle est applicable en l'espèce, analogue à l'affaire *Bohun* (précitée). La coopérative appelante a acheté une laiterie pour \$410,000. Dans l'acte de vente, l'appelante et le vendeur avaient stipulé que la machinerie et l'équipement susceptibles de dépréciation étaient vendus pour la fraction non amortie de leur coût en capital suivant la définition sur la *Loi de l'impôt sur le revenu*. La fraction non amortie de leur coût en capital était de \$107,217. Quelques mois après l'achat, l'appelante fit faire une expertise de la machinerie et de l'équipement qui aboutit à une évaluation de \$256,472. L'appelante alors réclama, dans sa déclaration d'impôt sur le revenu, une allocation à l'égard du coût en capital sur le montant de \$256,472. Le Ministre rejeta la réclamation et n'accorda l'allocation à l'égard du coût en capital que sur \$107,217.

Mr. Maurice Boisvert heard the case before the Tax Appeal Board. He stated, at page 1623:

There is no doubt that the contracting parties were dealing at arm's length and that the property sold included some which is depreciable. That has been admitted and proven. Nor is there any doubt that the consideration (\$410,000) covered certain depreciable property and other undepreciable assets. The total price must therefore be apportioned among the various assets purchased. That was done by the Grantor and the Grantee. I do not see how, for income tax purposes, the value allotted to the various assets would be changed on the basis of an appraisal subsequent to the purchase.

Later, on the same page, he referred to the appellant's claim that the value of the depreciable assets as agreed to by the parties was not reasonable and should be increased to the expert appraised value of \$256,472. He then said:

Whether it is reasonable or not is irrelevant provided that the contracting parties have reached agreement on the value, as is the case here. The appellant agreed to pay \$107,217 for the depreciable property and it cannot henceforth change its valuation. Allowing such a change would mean that property which has benefited by a capital cost allowance in order to take depreciation into account would enjoy, at the expense of the tax authorities, a further capital cost allowance on what has already been depreciated. This is what the legislator wanted to prevent and avoid.

His decision was clearly founded on the fact that the parties had negotiated in good faith, at arm's length, and that in the course of so doing, they had agreed upon and fixed the value of the depreciable assets.

In the present case, as stated (*supra*), there was no real bargaining about the value of the depreciable assets. It is also noted that in the *Coopérative Agricole* case "goodwill" was expressly and separately listed among the items being purchased while in the present case all the purchase price of \$405,000 was divided among certain specified items, with no mention being made of "goodwill".

Kamsack Hotels Limited v. M.N.R. 66 DTC 9.

This is a Tax Appeal Board decision of a case heard in November, 1965. Three hotels were purchased, together with furniture and equipment. No mention was made of goodwill. The Minister rejected the company's valuations for capital cost allowance purposes, claiming somewhat different valuations in certain classes of property and

L'affaire a été entendue à la Commission d'appel de l'impôt par Maurice Boisvert. Il déclara à la page 1623:

[TRADUCTION] Il ne fait aucun doute que les parties contractantes ont traité à distance et que parmi les biens vendus il y en avait qui étaient susceptibles de dépréciation. Cela est admis et prouvé. Il ne fait aucun doute aussi que la considération (\$410,000) couvrirait des biens susceptibles de dépréciation et d'autres actifs non susceptibles de dépréciation. Le prix total doit donc être ventilé entre les différents actifs achetés. Cela a été fait par le vendeur et l'acheteur. Je ne vois pas comment, pour les fins d'impôt, la valeur attribuée aux différents biens serait changée sur la foi d'une évaluation subséquente à l'achat.

Puis à la même page, il examina la thèse de l'appelante selon laquelle la valeur des biens susceptibles de dépréciation fixée par les parties n'était pas raisonnable et devrait être portée à \$256,472, montant de l'estimation de l'expert. Il déclara alors:

[TRADUCTION] Que ce soit raisonnable ou non cela importe peu du moment que les parties contractantes se sont entendues sur la valeur comme c'est le cas ici. L'appelante a accepté de payer \$107,217 pour les biens susceptibles de dépréciation et elle ne peut plus changer son évaluation. Permettre un tel changement voudrait dire que les biens qui ont bénéficié d'une allocation du coût en capital pour tenir compte de la dépréciation recommenceraient à jouir d'une autre allocation du coût en capital sur ce qui a déjà été déprécié et cela aux frais du fisc. C'est ce que le législateur a voulu prévenir et empêcher.

Sa décision est nettement fondée sur le fait que les parties ont traité de bonne foi, en toute indépendance et qu'au cours de leurs négociations, elles étaient tombées d'accord pour fixer la valeur des biens susceptibles de dépréciation.

En l'espèce, comme je l'ai déjà dit, il n'y a pas eu de vraie négociation sur la valeur des biens susceptibles de dépréciation. Il faut aussi noter que dans l'affaire *Coopérative agricole*, l'achalandage avait été expressément et distinctement visé parmi les éléments faisant l'objet de la vente alors qu'en l'espèce la totalité du prix de \$405,000 a été répartie entre certains postes spécifiés, sans aucune mention de l'«achalandage».

Kamsack Hotels Limited c. M.R.N. 66 DTC 9.

Il s'agit d'une décision rendue par la Commission d'appel de l'impôt sur une affaire entendue en novembre 1965. Trois hôtels avaient été vendus avec mobilier et matériel. L'achalandage n'était pas mentionné. Le Ministre rejeta les évaluations faites par la compagnie aux fins d'allocation à l'égard du coût en capital, fixant des évaluations

including an amount for goodwill, all on the basis of appraisals made for the Minister. It was held that no goodwill had been established. To that extent the appeal was successful. However, the matter was referred back to the Minister for reconsideration and re-assessment of the apportionment of the purchase price among the various tangible assets.

Chartrand v. M.N.R. 64 DTC 433.

This was a Tax Appeal Board case heard by Mr. Maurice Boisvert.

In this case also it was held, on the evidence, that no value whatever had been shown for goodwill and that the buildings were worth about what they cost the appellant. The appeal was allowed.

The earliest case referred to by Mr. Weinstein was *Noralta Hotel Limited v. M.N.R.* [1954] Ex.C.R. 317. This was an Exchequer Court case decided by Thorson P. in 1954. It was cited by Mr. Weinstein chiefly because it contains a statement concerning assessments made by the Minister. In that case the appellant had claimed that the cost of furniture and equipment bought with a hotel was \$100,000 as stated in the agreement to purchase, and that it was entitled to a capital cost allowance based on that amount. The Minister had determined that the actual cost of the furniture and equipment was \$35,000. At page 319 the learned President said:

The assessments carry a statutory presumption of their validity and stand until they have been shown to be erroneous in fact or in law.

On the facts it was held not merely that the appellant had not shown the Minister's assessment of \$35,000 to be in error but that that assessment was more than ample. The appeal was dismissed.

In the present case the defendants have produced no evidence to prove the Minister's assessment wrong, other than the agreement to purchase, with its valuation table allocating the entire purchase price to land, building, contents and equipment, *i.e.*, items of tangible property. As indicated earlier, in my opinion this is not a case in

quelque peu différentes pour certaines catégories de biens et incluant un montant pour l'achalandage, le tout conformément aux évaluations faites pour le Ministre. Il a été décidé que l'on n'avait pas prouvé l'existence de l'achalandage. L'appel a été accueilli sur ce point. Cependant, l'affaire a été renvoyée au Ministre pour réexamen et nouvelles cotisations concernant la répartition du prix d'achat entre les différents éléments corporels.

Chartrand c. M.R.N. 64 DTC 433.

Il s'agit d'une affaire entendue à la Commission d'appel de l'impôt par Maurice Boisvert.

Dans cette affaire aussi, il a été décidé, sur la foi des preuves, que l'on n'avait pas prouvé la valeur de l'achalandage et que les édifices valaient ce qu'ils avaient coûté à l'appelant. L'appel a été accueilli.

La première décision citée par M^e Weinstein était *Noralta Hotel Limited c. M.R.N.* [1954] R.C.É. 317. C'était une décision rendue à la Cour de l'Échiquier par le président Thorson en 1954. M^e Weinstein l'a surtout citée parce qu'elle contient une déclaration concernant les cotisations établies par le Ministre. Dans cette affaire, l'appelante avait soutenu que le prix du mobilier et du matériel achetés avec l'hôtel était de \$100,000, comme indiqué dans la promesse d'achat et qu'elle avait droit à l'allocation à l'égard du coût en capital sur ce montant. Le Ministre avait décidé que le coût réel du mobilier et du matériel était de \$35,000. A la page 319 le savant président déclarait:

[TRADUCTION] Les cotisations bénéficient d'une présomption légale de validité et demeurent valables jusqu'à ce qu'on ait montré qu'elles sont entachées d'une erreur de fait ou de droit.

En ce qui concerne les faits, il a été décidé non seulement que l'appelante n'avait pas démontré que la cotisation du Ministre, fixée à \$35,000, était erronée mais encore qu'elle était plus que suffisante. L'appel a été rejeté.

En l'espèce, les défendeurs n'ont produit aucune autre preuve pour établir que la cotisation du Ministre était erronée, en dehors du contrat d'achat avec son tableau d'évaluation assignant la totalité du prix de vente au terrain, à l'édifice, au mobilier et au matériel, c'est-à-dire aux éléments corporels. Comme indiqué précédemment, je ne

which the valuations in the agreement must be accepted as binding. Judgment might be given for the plaintiff on these facts alone. But the plaintiff went further. In addition to the allocation of values made within the Department by Mr. Iderstine and his staff, on which the Minister based his assessment, the Department engaged an expert independent appraiser, Mr. Farstad, to value the property purchased. His report and the valuations in it constitute the most cogent and reliable evidence of fact and opinion before this Court.

The plaintiff's counsel placed much reliance on two other cases:

Canadian Propane Gas & Oil Limited v. M.N.R. 73 DTC 5019; *Herb Payne Transport Limited v. M.N.R.* [1964] Ex.C.R. 1.

In both these cases there was a good deal of discussion about section 20(6)(g) of the *Income Tax Act*, R.S.C. 1952, c. 148. Before dealing with the two cases I think it worthwhile to note that section 20(6)(g) speaks of "depreciable property" and "of something else". It does not identify "goodwill" or any other kind of property that is not depreciable. Thus, where this provision is applied it is only necessary to show that, in addition to "depreciable property", "something else" was included as being bought for the purchase price.

The *Canadian Propane Gas* case was heard in November 1972 by Cattanach J. in the Federal Court, Trial Division.

The essential facts and the reasons for judgment are well summarized in the headnote:

Capital cost allowances—Acquisition of businesses by purchase of assets—Expectation of purchaser of succeeding to vendors' customers—Part consideration attributable to depreciable assets and part to "something else"—Fair market value of such assets—Onus of proof—Income Tax Act, R.S.C. 1952, ss. 11(1)(a) and 20(6)(g) [See s. 20(1)(a) of the new Act].

The appellant corporation carried on the business of dealing in liquid and gaseous hydrocarbons, principally in selling propane gas to consumers. It expanded its business by acquiring the businesses of other retailers of the gas by purchasing the assets of such other businesses and, if necessary, by purchasing their shares as well. Having completed the purchases of three such businesses, two of which were reassessed for the recapture of

pense pas qu'il s'agisse d'un cas où l'on doit considérer que les évaluations du contrat s'imposent. Le jugement pourrait être rendu en faveur de la demanderesse uniquement en tenant compte de ces faits. Mais la demanderesse a été plus loin. En plus de la répartition des estimations faites au sein du Ministère par Iderstine et le personnel de son service, et sur laquelle le Ministre a fondé sa cotisation, ce dernier a engagé un évaluateur indépendant expérimenté, Farstad, pour évaluer les biens achetés. Son rapport et les estimations qu'il contient constituent l'exposé de fait et d'opinion le plus solide et le plus digne de foi dont dispose la Cour.

L'avocat de la demanderesse s'est fondé sur deux autres décisions:

Canadian Propane Gas & Oil Limited c. M.R.N. 73 DTC 5019; *Herb Payne Transport Limited c. M.R.N.* [1964] R.C.É. 1.

Dans ces deux affaires, on a longuement discuté de l'article 20(6)(g) de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, S.R.C. 1952, c. 148. Avant d'analyser ces deux affaires, je pense qu'il y a lieu de signaler que l'article 20(6)(g) parle de «biens susceptibles de dépréciation» et «d'autre chose». Il ne parle ni d'«achalandage» ni d'aucune autre espèce de biens non susceptibles de dépréciation. Ainsi, lorsque cette disposition s'applique, il suffit de démontrer qu'outre «les biens susceptibles de dépréciation», on achetait aussi «d'autre chose» pour le prix d'achat.

L'affaire *Canadian Propane Gas* a été entendue en novembre 1972 par le juge Cattanach de la Division de première instance de la Cour fédérale.

Le sommaire contient un bon résumé de l'essentiel des faits et des motifs du jugement:

[TRADUCTION] Allocations à l'égard du coût en capital—Achat d'une entreprise par voie d'acquisition de son actif—L'acheteur s'attendait à reprendre la clientèle du vendeur—La contrepartie est ventilée entre les actifs susceptibles de dépréciation et «d'autre chose»—Juste valeur marchande de ces actifs—Fardeau de la preuve—Loi de l'impôt sur le revenu, S.R.C. 1952, art. 11(1)(a) et 20(6)(g) [Voir art. 20(1)(a) de la nouvelle loi].

La compagnie appelante exploitait une entreprise d'hydrocarbure liquide et gazeux, s'occupant principalement de vente de gaz propane aux consommateurs. Elle a développé son entreprise en achetant les entreprises d'autres détaillants de gaz en faisant l'acquisition de leurs actifs et, le cas échéant, de leurs actions aussi. A la suite de l'achat de trois de ces entreprises, dont deux ont fait l'objet de nouvelles cotisations au titre de la

capital costs by reason of their having received from the appellant more than the depreciated figure for the assets in question, the appellant used the figures in the written agreement for its capital cost allowances. The Minister, in assessing the appellant, invoked the provisions of section 20(6)(g) and reduced the capital cost of certain of the depreciable assets. He did this by ascertaining the fair market value of the relevant assets and treating the balance of the consideration as being for "something else" within the meaning of the section. The appellant appealed to the Federal Court—Trial Division, contending that the negotiated values between the parties to each agreement, attributable to the depreciable property, were the correct figures and that the section invoked by the Minister was not applicable.

Held: The appeal was dismissed. There were provisions in each agreement designed to ensure that the customers of the vendors would become the customers of the appellant and that was sufficient to constitute "something else", to which part of the consideration might reasonably be regarded as attributable and accordingly, the section was applicable. The businesses were bought and sold as going concerns, the consideration being tailored to fit each vendor's price for its business and as there was no hard bargaining as to the attribution of amounts to depreciable property, the figures in the agreements were not decisive of what was reasonable. The Minister's figures, having been accepted as accurate by the appellant, the onus for demolishing the assumptions upon which his calculations were based fell on the appellant and it had failed to discharge such onus. Accordingly, it could not be said that the Minister's assumptions were not warranted and the amounts allocated by him to the depreciable property were correct.

At page 5026, Cattanach J. after quoting section 20(6)(g), said:

In applying principles outlined in the above section the matter for determination is not simply one of interpreting the contract or agreement or of giving effect to its provisions. The section states that the part of the amount that can reasonably be regarded as being the consideration for depreciable property shall be deemed to be the proceeds of disposition irrespective of the form or legal effect of the contract or agreement.

[*Problem to be decided*]

Rather the first problem to be decided is whether the amount can be regarded as being in part the consideration for depreciable property and as being in part consideration for something else. In short is section 20(6)(g) applicable.

If the first problem is answered in the affirmative the next problem that arises for determination is what amount of the total can reasonably be regarded as consideration for the depreciable property and what amount of the total can be reasonably regarded as consideration for something else. It seems to me that the determination of the foregoing respective amounts can best be determined by ascertaining the reasonable value of the property and the deduction of that amount from the total consideration results in the amount attributable to

récupération du coût en capital parce qu'elles avaient reçu de l'appelante plus que le montant amorti des biens en question, l'appelante s'est basée sur les montants figurant dans le contrat écrit pour réclamer ses allocations à l'égard du coût en capital. Le Ministre, en établissant la cotisation de l'appelante, a invoqué l'article 20(6)(g) et réduit le coût en capital de certains éléments d'actif susceptibles de dépréciation. Il le fit en vérifiant la juste valeur marchande des éléments en question et en considérant le solde du prix d'achat comme se rapportant à «d'autre chose» au sens de cet article. L'appelante interjeta appel à la Division de première instance de la Cour fédérale, soutenant l'exactitude du montant des évaluations ayant fait l'objet de négociation de la part des parties à chaque contrat et se rapportant aux biens susceptibles de dépréciation et prétendant que l'article invoqué par le Ministre n'était pas applicable.

Arrêt: l'appel est rejeté. Il y a dans chaque contrat des clauses destinées à assurer que l'appelante conserverait les clients des vendeurs et cela suffit à constituer «d'autre chose» à laquelle une partie de la contrepartie peut raisonnablement se rapporter et, en conséquence, cet article est applicable. Les entreprises ont été achetées et vendues en pleine activité, la contrepartie étant calculée de manière à correspondre au prix que chaque vendeur réclamait pour son entreprise et, comme la répartition du prix entre les biens susceptibles de dépréciation n'a pas fait l'objet de négociations serrées, les chiffres figurant aux contrats ne prouvent pas quel est le montant raisonnable. L'appelante ayant reconnu l'exactitude des chiffres du Ministre, il lui appartenait de détruire les hypothèses sur lesquelles celui-là fondait ses calculs et elle n'a pas réussi à le faire. En conséquence, on ne peut soutenir que les hypothèses du Ministre ne sont pas justifiées, les montants qu'il a alloués aux biens susceptibles de dépréciation sont exacts.

A la page 5026, le juge Cattanach, après avoir cité l'article 20(6)(g) déclarait:

Pour bien appliquer les principes énoncés à l'article précité, il ne suffit pas d'interpréter le contrat ou la convention ou de donner effet à ses dispositions. L'article en question porte que la fraction du montant qui peut être raisonnablement considérée comme étant la cause ou considération de la disposition de biens susceptibles de dépréciation est censée être le produit de la disposition, indépendamment de la forme ou de l'effet juridique du contrat ou de la convention.

[*Le problème à résoudre*]

La première question à trancher consiste en fait à déterminer si le montant peut être considéré comme étant en partie la cause ou considération de la disposition de biens susceptibles de dépréciation et comme étant en partie la cause ou considération d'autre chose. En résumé, il faut d'abord décider si l'article 20(6)(g) est applicable.

Si la réponse à la première question est affirmative, la deuxième question à trancher est de savoir quelle fraction du montant total peut être raisonnablement considérée comme étant la cause ou considération de la disposition des biens susceptibles de dépréciation et quelle fraction du montant total peut être raisonnablement considérée comme étant la cause ou considération d'autre chose. Il me semble que la meilleure façon de déterminer chacun des montants susdits est d'établir la valeur raisonnablement attribuable aux biens et de déduire

something else.

In the *Canadian Propane* case no allowance had been made for "goodwill", one of the appellant's principal witnesses stating that the appellant considered it had no value. But as Cattanach J. said, at page 5027:

The fact that no value is assigned to goodwill in the agreements is not conclusive of the matter.

Cattanach J. referred to the appellant's (purchaser's) expectation of succeeding to the vendors' customers and then said, bottom of page 5027:

It is not necessary for me to categorize such an expectation in the appellant as goodwill which is, of course, a non-depreciable asset. It was a factor present in the mind of the appellant in making the purchases and that is sufficient to constitute "something else" within the meaning of section 20(6)(g) to which an amount may be reasonably regarded as attributable. This being so it follows that section 20(6)(g) is applicable to the transactions here in question.

The paragraph just quoted has direct application to the present case. Certainly also, the expectation of succeeding to the licences held by Mr. La Freniere was a factor in the minds of the defendants when purchasing the Bell Hotel. Put in another way, Mr. La Freniere, in selling the hotel, was giving up his valuable licences and the defendants were to acquire them, as shown by the condition that unless they obtained the licences their purchase was to become null and void.

Cattanach J. in the *Canadian Propane* case, took the view, I think correctly, that the crux of the issue between the parties was "what was a reasonable consideration for the depreciable property". This is so by reason of the wording of section 20(6)(g).

The appellant had argued that since the purchases had been negotiated on an arm's length basis and the prices at which the assets were sold were determined by *bona fide* bargaining, it followed that the resultant written agreements ascribing prices to the assets must be conclusive. The learned Judge did not agree. In his view, the word "reasonable" in the context of section 20(6)(g) did not mean the subjective view of the Minister alone or of the appellant alone, but the view of an

ensuite ce montant de la cause ou considération total pour obtenir le montant relatif à autre chose.

Dans l'affaire *Canadian Propane*, aucune allocation n'avait été faite pour l'«achalandage», l'un des principaux témoins de l'appelante ayant déclaré que celui-ci le considérait comme dénué de toute valeur. Mais, comme le juge Cattanach le déclarait à la page 5027:

[TRADUCTION] Le fait qu'aucune valeur ne soit attribuée à l'achalandage dans les contrats ne tranche pas la question.

Le juge Cattanach s'est référé au fait que l'appelante (l'acheteur) espérait reprendre la clientèle des vendeurs et a alors déclaré à la fin de la page 5027:

[TRADUCTION] Il n'est pas nécessaire que je classe une telle expectative sous le titre d'achalandage qui n'est évidemment pas un bien susceptible de dépréciation. Cette expectative était un facteur que l'appelante avait présent à l'esprit quand elle a acheté les biens en question et cela suffit pour en faire «une autre chose» au sens de l'article 20(6)g, à laquelle on peut raisonnablement attribuer un montant. Il s'ensuit que l'article 20(6)g est applicable aux opérations décrites ci-dessus.

Le passage que je viens de citer s'applique directement en l'espèce. L'espoir de se voir octroyer les licences détenues par La Freniere était aussi certainement un facteur aux yeux des défendeurs quand ils ont acheté l'hôtel Bell. En d'autres termes, La Freniere, en vendant l'hôtel, abandonnait ses précieuses licences et les défendeurs devaient les acquérir comme le montre la clause précisant que s'ils n'obtenaient pas les licences, leur achat était nul et non avenu.

Dans l'arrêt *Canadian Propane*, le juge Cattanach déclara, à bon droit à mon avis, que le nœud du litige entre les parties consistait à [TRADUCTION] «déterminer le montant raisonnable représentant la contrepartie des biens susceptibles de dépréciation». Cela résulte du libellé de l'article 20(6)g).

L'appelante avait soutenu que, puisque les achats avaient été négociés par des parties n'ayant aucun lien de dépendance et que le prix de vente des éléments d'actif avait été fixé à la suite de négociations réelles, il s'ensuivait qu'on ne pouvait mettre en doute le contenu des accords écrits résultant de ces négociations et attribuant un prix à ces éléments d'actif. Le savant juge n'était pas d'accord. A son avis, le mot «raisonnable», placé dans le contexte de l'article 20(6)g), ne traduisait

objective observer with a knowledge of all the pertinent facts. His final conclusion is found in the following paragraph on page 5029, which has particular applicability to the case before me:

For the foregoing reasons I have concluded that the apportionment between depreciable property and something else was in effect unilaterally done by the appellant and that there was in reality no genuine negotiated apportionment as a result of bargaining between the parties to the agreement from which it follows that the allocations in the agreements are not decisive of what is reasonable.

It was held that the appellant had failed to discharge the onus of demolishing the Minister's assumptions of value.

In the present case I also hold that the defendants have failed to discharge the onus of proving the Minister's assessment valuations wrong. However, after making his assessment on the basis of valuations submitted by people in his own department, the Minister engaged Mr. Farstad to make a formal appraisal of the assets and report. Mr. Farstad's report was filed as an exhibit by counsel for the plaintiff who also called him as a witness. In effect, the Court was invited to consider both the Minister's assessment and the valuations in Mr. Farstad's report. This I have done, and as I have found that Mr. Farstad's figures are more reliable, I would, but for one circumstance, fix the figures in his report as the correct figures to be used in assessing the tax payable. That circumstance is dealt with at the end of these reasons.

I consider that for the purpose of this judgment it is only necessary to turn briefly to the case of *Herb Payne Transport Limited v. M.N.R.*, and only for the purpose of quoting a few paragraphs from the judgment of Noël J. in the Exchequer Court to indicate his views concerning the conclusiveness of prices of assets contained in an agreement of sale. At page 7 of the Exchequer Court Reports [[1964] Ex.C.R. 1] and continuing on page 8, we find the following:

There is no doubt that, ordinarily, the price of an asset arrived at by *bona fide* negotiations at arm's length in a commercial transaction should establish the value of that asset at that time and place.

pas exclusivement l'opinion subjective du Ministre ou de l'appelante, mais l'opinion d'un observateur objectif qui connaît tous les faits pertinents. Sa conclusion finale se trouve dans le paragraphe suivant à la page 5029, et s'applique précisément en l'espèce:

[TRADUCTION] Pour les motifs précités, j'ai conclu que l'appelante a réparti de façon unilatérale le prix de vente entre les biens susceptibles de dépréciation et les autres. En réalité, il n'y a eu aucune véritable répartition arrêtée aux termes de négociations entre les parties. Il s'ensuit que les répartitions arrêtées dans les contrats ne prouvent pas ce qui est raisonnable.

Il a été décidé que l'appelante n'avait pas réussi à s'acquitter de l'obligation de réfuter les évaluations du Ministre.

En l'espèce, je conclus aussi que les défendeurs n'ont pas réussi à s'acquitter de l'obligation de prouver que les évaluations de la cotisation du Ministre étaient erronées. Cependant, après avoir établi sa cotisation en se fondant sur les évaluations soumises par le personnel de son ministère, le Ministre a engagé Farstad pour faire une évaluation officielle des éléments d'actif et lui en faire un rapport. L'avocat de la demanderesse a déposé le rapport de Farstad comme pièce et a aussi cité celui-ci comme témoin. En fait, on demandait à la Cour d'examiner la cotisation du Ministre et les évaluations du rapport Farstad, ce que j'ai fait. Ayant conclu que les chiffres de Farstad sont plus dignes de confiance, je les retiendrais, n'était-ce pour une raison particulière, comme les chiffres exacts à utiliser dans l'établissement du montant de l'impôt à payer. Je parlerai à cette raison à la fin de ces motifs.

J'estime que, pour les besoins de cette décision, il n'y a lieu de se rapporter que brièvement à l'arrêt *Herb Payne Transport Limited c. M.N.R.*, et ceci dans le seul but de citer quelques paragraphes du jugement du juge Noël de la Cour de l'Échiquier et d'indiquer son avis sur le caractère probant des prix des éléments d'actif figurant dans un acte de vente. A la page 7 et la page 8 du Recueil des arrêts de la Cour de l'Échiquier [[1964] R.C.É 1], on trouve ce qui suit:

[TRADUCTION] Il n'y a aucun doute qu'en général, le prix d'un bien convenu par des personnes de bonne foi et traitant en toute indépendance, dans une transaction commerciale, devrait établir la valeur du bien en question aux temps et lieu de la transaction.

However, as we have seen, the evidence discloses that in the present instance although values appear opposite all of the depreciated assets of the appellant they had not been agreed between the parties as establishing the value of the said assets. These values would, therefore, under the circumstances, be open for determination under s. 20(6)(g) of the *Income Tax Act* which, as we have seen, specifically states that: "the part of the amount that can *reasonably* be regarded as being the consideration for such disposition *shall* be deemed to be the proceeds of disposition of depreciable property of that class irrespective of the *form* or *legal* effect of the contract or agreement;"

The above rule appears to be mandatory and would apply to any case where a disposal of depreciable property occurs. It also, in my opinion, would have the effect of permitting evidence with respect to the reasonableness of the consideration for such depreciated property to be adduced notwithstanding the ordinary rules of evidence which, as suggested by counsel for the respondent, might apply here to prevent contradiction by oral evidence of the terms of a written document and this would be especially so in a case such as we have here where the purchaser and the appellant, as we have seen, were never "*ad idem*" concerning the valuation of assets of the business for the purpose of the sale of assets.

Near the bottom of page 8, having referred to the matter of "reasonableness" of prices, Noël J. said:

There is also no question that if the purchaser and the vendor acting at arm's length, reach a mutual decision as to apportionment of price against various assets which appear to be reasonable under the circumstances, they should be accepted by the taxation authority as accurate and they should be binding on both parties.

However, in the present instance, the consideration for the fixed assets as set down in the reassessment of the respondent appears to me to be most unreasonable for the following reasons.

Noël J. then proceeded to examine the evidence at length including that relating to goodwill, to show why the re-assessment was unreasonable. In the end he allowed the appeal in part, but revalued many of the assets.

I deem it unnecessary to review any of the other cases referred to by counsel.

The circumstance referred to (*supra*) which prevents me from fixing the valuation figures in Mr. Farstad's report as the ones to be used in assessing the tax payable is that by so doing it seems likely that the Minister's assessment would be increased. No breakdown of the nature and values of the contents of the building has been furnished that

Toutefois, dans le cas présent, comme nous l'avons vu, il a été prouvé que, bien que des valeurs aient été indiquées en marge de tous les biens susceptibles de dépréciation de l'appelante, les parties ne s'étaient pas mises d'accord pour qu'elles soient censées établir la valeur desdits biens. Dans le cas présent, il y a ouverture à la détermination de la valeur de ces biens en vertu de l'article 20(6)(g) de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, qui, ainsi que nous l'avons vu, stipule en particulier que: «la fraction du montant qui peut être *raisonnablement* considérée comme étant la cause ou considération de cette disposition *est censée être* le produit de la disposition de biens susceptibles de dépréciation appartenant à cette catégorie, indépendamment de la *forme* ou de l'*effet juridique* du contrat ou de la convention;».

La règle ci-dessus semble être obligatoire et doit s'appliquer à tous les cas de disposition de biens susceptibles de dépréciation. Cette règle doit également, à mon avis, avoir pour effet de permettre de faire la preuve de la valeur raisonnable de la considération applicable aux biens ordinaires de la preuve qui, ainsi que l'a suggéré l'avocat de l'intimé, peuvent s'appliquer ici pour empêcher qu'un témoignage soit admis à contredire les termes d'un écrit; d'autant plus que, dans le cas sous examen, l'acheteur et l'appelante, ainsi que nous l'avons vu, n'en sont jamais venus à un «accord» sur l'estimation des biens de l'entreprise en vue de la vente de ces biens.

Vers la fin de la page 8, après s'être référé à la question du «caractère raisonnable» des prix, le juge Noël déclarait:

[TRADUCTION] Il ne fait non plus aucun doute que si un acheteur et un vendeur traitant en toute indépendance arrivent d'un commun accord à une décision en ce qui concerne la répartition du prix entre divers biens qui paraît être raisonnable dans les circonstances, cette répartition devrait être acceptée par les autorités fiscales comme étant exacte et devrait lier les deux parties.

Cependant, en l'espèce, la considération ou contrepartie des immobilisations, telle que fixée dans la nouvelle cotisation de l'intimé, ne me paraît pas du tout raisonnable pour les raisons suivantes.

Alors le juge Noël procéda à l'examen détaillé des preuves, y compris celles relatives à l'achalandage, pour démontrer que la nouvelle cotisation n'était pas raisonnable. A la fin, il accueillit partiellement l'appel, mais réévalua plusieurs éléments d'actif.

J'estime qu'il n'y a pas lieu de passer en revue les autres arrêts cités par les avocats.

La raison dont j'ai parlé plus haut et qui m'empêche de retenir les chiffres fixés dans le rapport de Farstad pour déterminer le montant de l'impôt à payer, est que, ce faisant, la cotisation du Ministre serait vraisemblablement augmentée. On n'a produit aucune ventilation relative à la nature et à la valeur du mobilier contenu dans l'immeuble qui

would suffice for me to fix the result with accuracy, but it appears that the higher depreciation or capital cost allowance percentages permitted on furniture, furnishings and fixtures than on buildings would lead to a higher tax assessment than that made by the Minister.

In the case of *Harris v. M.N.R.* [1965] 2 Ex.C.R. 653 Thurlow J., in the Exchequer Court, dealt with a similar situation. In that case the Minister in error had allowed \$775.02 as a deduction for rental expense. On the other hand, it appeared that \$525 should have been deducted as capital cost allowance. Counsel for the Minister argued that the proper course would be to refer the matter back to the Minister to correct both errors. Thurlow J. did not agree. He said, at page 662:

I do not think, however, that this is the correct way to deal with the matter. On a taxpayer's appeal to the Court the matter for determination is basically whether the assessment is too high. This may depend on what deductions are allowable in computing income and what are not but as I see it the determination of these questions is involved only for the purpose of reaching a conclusion on the basic question. No appeal to this Court from the assessment is given by the statute to the Minister and since in the circumstances of this case the disallowance of the \$775.02 while allowing \$525 would result in an increase in the assessment the effect of referring the matter back to the Minister for that purpose would be to increase the assessment and thus in substance allow an appeal by him to this Court. The application for leave to amend is therefore refused.

The *Harris* case has been followed. I agree with Thurlow J.'s view of the law on this point. Consequently, in the present case the assessment made by the Minister must stand. The appeals of the plaintiff are allowed, with costs, and the assessments are restored.

m'aurait permis de déterminer ces montants avec précision, mais il semble que le fait que les pourcentages autorisés d'amortissement et d'allocation à l'égard du coût en capital soient plus élevés pour le mobilier, l'ameublement et les agencements inamovibles que pour les immeubles, entraînerait une cotisation plus élevée que celle établie par le Ministre.

Dans l'affaire *Harris c. M.R.N.* [1965] 2 R.C.É. 653, le juge Thurlow de la Cour de l'Échiquier était confronté avec une situation semblable. Dans cette affaire, le Ministre, par erreur, avait alloué une somme de \$775.02 à titre de déduction pour dépenses de location. D'autre part, il apparaissait qu'une somme de \$525 aurait dû être déduite à titre d'allocation à l'égard du coût en capital. L'avocat du Ministre soutenait que la meilleure solution était de renvoyer l'affaire au Ministre pour qu'il corrigeât les deux erreurs. Le juge Thurlow n'était pas d'accord. Il déclarait à la page 662:

[TRADUCTION] J'estime cependant que ce n'est pas de cette manière qu'il convient de traiter de cette affaire. Lorsqu'un contribuable interjette appel devant la Cour, la question sur laquelle il faut se prononcer est essentiellement celle de savoir si la cotisation est trop élevée. Cela peut dépendre des déductions permises lors du calcul de l'impôt et de celles qui ne le sont pas, mais, à mon sens, une décision sur ces questions n'est nécessaire que dans le but de conclure sur la question essentielle. La Loi ne prévoit pas que le Ministre puisse interjeter appel d'une cotisation devant cette cour et, puisqu'en l'espèce, le fait de rejeter une déduction de \$775.02 tout en accordant une déduction de \$525 aurait pour résultat d'augmenter le montant de la cotisation, déférer l'affaire au Ministre à cette fin aurait pour effet d'augmenter la cotisation et donc d'accorder en fait au Ministre un droit d'appel à cette cour. La demande d'autorisation de modification est donc rejetée.

L'arrêt *Harris* a fait jurisprudence. Je partage l'interprétation que le juge Thurlow a donnée de la loi sur ce point. En conséquence, la cotisation établie en l'espèce par le Ministre doit être maintenue. Les appels de la demanderesse sont accueillis avec dépens et les cotisations rétablies.