

Dossier : 2015-533(IT)I

ENTRE :

FARZAD PAKZAD,

appellant,

et

SA MAJESTÉ LA REINE,

intimée.

[TRADUCTION FRANÇAISE]

Appel entendu le 30 novembre 2015, à Toronto (Ontario)

Devant : L'honorable juge suppléant Rommel G. Masse

Comparutions :

Avocat de l'appelant : M^e Brian A. Rowe

Avocate de l'intimée : M^e Annie Paré

JUGEMENT MODIFIÉ

L'avocat de l'appelant a avisé la Cour par écrit qu'il y avait une erreur typographique dans l'orthographe de son nom retrouvé dans la partie « comparutions » du présent jugement.

Cette erreur est donc par la présente corrigée et le nom de l'avocat est bien orthographié.

L'appel interjeté à l'encontre de la nouvelle cotisation établie en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu* pour les années d'imposition 2010 et 2011 est rejeté, conformément aux motifs de jugement ci-joints.

Le présent jugement modifié remplace les motifs du jugement daté du 10 juin 2016.

Signé à Toronto (Ontario), ce 24^e jour de juin 2016.

« Rommel G. Masse »

Le juge suppléant Masse

Référence : 2016 CCI 144

Date : 20160610

Dossier : 2015-533(IT)I

ENTRE :

FARZAD PAKZAD,

appellant,

et

SA MAJESTÉ LA REINE,

intimée.

[TRADUCTION FRANÇAISE]

MOTIFS DU JUGEMENT

L'honorable juge suppléant Masse

[1] La question à trancher dans la présente affaire est de déterminer si l'appellant a eu une source de revenus d'entreprise au cours des années d'imposition 2010 et 2011. Si tel est le cas, une question secondaire se pose à savoir s'il pouvait déduire des dépenses qu'il affirme être des pertes d'entreprise atteignant 79 856 \$ pour l'année d'imposition 2010 et 29 603 \$ pour l'année d'imposition 2011.

[2] Considérant ma conclusion sur la première question en litige, il n'est pas nécessaire de trancher la question secondaire.

Contexte factuel

[3] L'appellant, M. Pakzad, est un homme éduqué, détenteur d'un diplôme en sciences et technologie de l'Université de Calgary. Il a suivi des cours en sciences de la vie, notamment en chimie, en biologie, en biochimie, et en kinésiologie. Il a commencé à travailler pour Bell Canada en 2003, d'abord pendant trois ans à temps partiel, puis à temps plein. Au cours des années d'imposition 2010 et 2011, il travaillait à temps plein au service des technologies de l'information (TI) de Bell.

[4] En 2010, il vivait dans une unité condominiale louée située au 2121 Lakeshore Ouest à Etobicoke, alors qu'en 2011, il résidait

au 39 rue Daphnia, à Thornhill, dans une maison. Il a affirmé dans son témoignage qu'il avait un bureau à domicile au condominium et un gymnase domestique à sa résidence de Thornhill.

[5] L'appelant a témoigné que pendant les années d'imposition 2010 et 2011, il exploitait deux entreprises distinctes en plus de son travail à temps plein. L'une de ces entreprises œuvrait dans le domaine de la consultation immobilière et faisait affaire sous la dénomination de « Real Estate Business Developments » (REBD). L'autre, dénommée « Personal Training and Coaching » (PTC), se spécialisait dans l'entraînement personnel en santé et conditionnement physique. Aucune de ces prétendues entreprises n'a produit de bénéfices; elles sont aujourd'hui fermées. REBD a cessé ses activités à la fin de l'année 2010 et PTC a mis un terme aux siennes à la fin de 2012 ou au début de 2013.

[6] C'est au début de l'année 2008 que l'appelant a démarré REBD. Dans son témoignage, il a expliqué que cette entreprise consistait à conseiller des clients souhaitant vendre des propriétés immobilières sur les meilleures façons de rénover et préparer leurs immeubles à la vente de même que sur la façon de les mettre en marché et d'en tirer le meilleur prix, le tout sans faire appel aux services d'un agent immobilier et sans engager d'entrepreneurs généraux coûteux pour les rénovations. Pour ce faire, l'appelant recherchait dans plusieurs régions différentes des propriétés et des clients qui souhaitaient peut-être faire de l'investissement et du développement. Les services qu'il offrait comprenaient la localisation de propriétés immobilières au Canada, aux États-Unis et en Asie.

[7] Il affirme qu'il utilisait ses connaissances, ses compétences et son expérience pour aider ses clients à tirer le meilleur profit possible de leur propriété ou du produit de la vente de leur immeuble. Il croyait qu'il pourrait aider les gens à acheter et vendre des propriétés pour une fraction du prix de ce qu'ils paieraient normalement en utilisant les services traditionnels d'entrepreneurs et d'agents immobiliers. L'appelant offrait également à ses clients de les aider à déménager dans une nouvelle communauté, une nouvelle province ou un autre pays, à acheter une maison dans un nouvel endroit et à obtenir le meilleur prix possible pour l'argent qu'ils pouvaient investir. Il annonçait de plus qu'il pouvait agir à titre de gestionnaire immobilier pour les clients souhaitant louer leur immeuble. Il se considérait réellement comme un maître de l'immobilier qui pourrait guider ses clients à toutes les étapes du processus de rénovation, de vente, d'achat, de financement, de déménagement et d'investissement.

[8] En contrepartie de ses services, il facturait un demi pour cent de la valeur totale de l'opération, beaucoup moins donc que la valeur d'une commission d'un courtier immobilier. Il demandait par ailleurs 50 \$ par heure de consultation aux clients souhaitant plutôt obtenir son avis seulement sur un élément précis du processus plutôt que de faire appel à l'ensemble des services. L'appelant affirme qu'il a une grande connaissance et une longue expérience dans ce domaine, bien que, selon la preuve déposée en l'espèce, j'aie de la difficulté à concevoir de quelle façon il a obtenu une telle connaissance et une telle expérience. Il soutient qu'il a beaucoup étudié le domaine immobilier au fil des ans et qu'il pensait qu'il serait en mesure de faire ce que tous les autres faisaient dans cette industrie. Il a exprimé le désir de devenir éventuellement un agent immobilier, mais était toutefois d'avis qu'entrer dans le jeu et connaître du succès en tant qu'agent immobilier impliquerait des sommes importantes. Il n'était pas prêt à dépenser les montants nécessaires pour obtenir les combines d'un agent immobilier chevronné, comme d'avoir une voiture neuve tous les deux ou trois ans, des vêtements coûteux et de la publicité onéreuse. Il souhaitait offrir à ses clients un service complet à prix modique. Il espérait qu'en attirant un client dans une consultation initiale, il pourrait le convaincre de retenir ses services pour tout le processus.

[9] L'appelant admet qu'il ne possède pas de formation officielle en courtage immobilier et ne détient pas de permis pour exercer le métier d'agent immobilier ici ou ailleurs. Il n'a pas non plus de formation en construction ou en rénovation, en gestion de propriété, en financement ou en investissement immobilier. En outre, il ne détient pas de titre de compétence dans l'une ou l'autre de ces disciplines au Canada, aux États-Unis ou en Asie. Il affirme toutefois qu'il possède les connaissances et a les compétences requises pour guider un client dans l'ensemble du processus. Il mentionne qu'il offrait une gamme plus étendue de services que celle d'un agent immobilier et prétend que ces services n'exigeaient pas d'être titulaire d'un permis ou d'une attestation. Il n'achetait ni ne vendait aucune propriété au nom de ses clients, mais leur donnait plutôt des conseils et de l'encadrement, concernant notamment les meilleures voies à suivre, offrant des coordonnées, des conseils de financement et de l'encadrement pour les rénovations, l'achat et la vente, le déménagement, la gestion de propriété et l'investissement. Comme il n'était pas associé à un bureau de courtage immobilier, ce qui aurait nécessité de déboursier des frais, il était en mesure d'offrir des services à une fraction du prix demandé par les agents immobiliers enregistrés.

[10] L'appelant a mentionné dans son témoignage qu'il recrutait les clients de REBD par un système de marketing direct, en faisant du porte-à-porte et en donnant des prospectus et des cartes professionnelles. Il n'a pas fait de publicité,

puisqu'il considérait que la publicité dans les médias de masse n'était ni efficace ni rentable pour lui et qu'il ne voulait pas dépenser l'argent nécessaire à cet achat. Il a témoigné qu'il faisait du marketing direct la semaine après ses heures normales de travail, soit entre 17 h et 21 h, et pendant la fin de semaine, ses vacances et les jours fériés. Il affirme qu'il pouvait cogner à des centaines de portes. Lorsqu'il rencontrait un client potentiel démontrant de l'intérêt pour ses services, il l'invitait à prendre un café ou à manger afin de lui faire sa présentation. Il faisait ce marketing direct principalement dans la région du Grand Toronto, mais également dans l'est et l'ouest de l'Ontario, ce qui lui a permis selon lui de mieux connaître le marché immobilier de ces régions.

[11] L'appelant a aussi fait des voyages à l'extérieur de la province et du pays, dans des endroits où il pourrait y avoir selon lui un marché pour ses clients pensant déménager. On peut citer en particulier des voyages vers la Floride et Hawaï entrepris pour évaluer le marché immobilier de ces régions et pour trouver des propriétés pour lui-même et ses clients. Ce qui est toutefois étonnant est qu'il a engagé de grandes dépenses pour ces voyages, alors qu'il n'a jamais eu de clients intéressés à déménager dans ces endroits. Il ne m'échappe pas qu'Hawaï et la Floride sont des lieux de vacances prisés.

[12] PTC, la seconde entreprise de l'appelant, a commencé ses activités au début de 2010 et offrait des services d'entraînement personnel et d'encadrement. Tout comme pour son entreprise de courtage immobilier, l'appelant affirme qu'il possède une grande connaissance et beaucoup d'expérience dans les domaines du conditionnement physique, de l'entraînement et de la nutrition, et ce, même s'il n'a pas expliqué d'où proviennent cette expérience et cette connaissance, à l'exception d'un cours d'anatomie qu'il a suivi à l'université. Cette entreprise consistait à recruter des clients et à leur offrir une profusion d'exercices intérieurs et extérieurs. Son créneau de marché était les « décrocheurs » des salles d'entraînement : ces personnes qui s'inscrivent à une salle d'entraînement, s'y entraînent pour quelques semaines ou quelques mois puis n'y retournent plus. Il visait également les personnes qui ne penseraient pas normalement à s'inscrire à une salle d'entraînement ou qui n'ont pas le temps de le faire.

[13] Lorsqu'il vivait dans son unité condominiale, il utilisait la salle d'entraînement réservée à l'usage des résidents de l'édifice pour y donner ses entraînements en conditionnement physique. Les règlements du condominium permettaient de recevoir des invités, mais il n'a jamais conclu d'entente avec le syndicat de copropriété lui permettant d'utiliser la salle à des fins commerciales. Il n'a jamais non plus contracté d'assurance responsabilité puisqu'il considérait que

ses clients étaient couverts par l'assurance du condominium. Il est évident qu'il n'a pas vérifié si son entreprise était réellement couverte par la police générale d'assurance du syndicat de copropriété, même si d'un point de vue de la gestion d'entreprise, il aurait été prudent pour lui de le faire. En 2011, il a installé une salle d'entraînement dans sa maison en utilisant du matériel neuf et usagé. Il n'a pas vérifié si sa police d'assurance habitation couvrait les risques pour ses clients. Il aurait encore une fois été prudent de le faire d'un point de vue de la gestion d'entreprise, mais il ne l'a pas fait. Son plan à long terme était de trouver un partenaire d'investissement qui partagerait sa vision et qui aurait les ressources financières pour investir dans une salle d'entraînement complètement équipée. Il n'a pas expliqué de quelle façon il planifiait trouver cet investisseur autrement qu'en cognant de porte-à-porte et en comptant sur le bouche-à-oreille. Il n'a pas eu de succès dans cette recherche.

[14] Il était disposé à recruter des clients souhaitant s'impliquer dans des expériences physiques hors du commun comme le vélo de montagne, la planche à neige, la pêche et la chasse et à leur en faciliter l'accès. L'appelant est titulaire d'un certificat d'instructeur de planche à neige (pièce A-1, onglet 29). Dans son témoignage, il a affirmé que ce certificat lui fournissait une assurance responsabilité lorsqu'il agit comme moniteur de planche à neige, mais cette prétention n'a pas été étayée. Il ajoute qu'il offrait un forfait complet à ses clients. Il était prêt à transporter les clients jusqu'à Blue Mountain pour leur donner des leçons de planche à neige, le tout dans son propre véhicule, ou à les emmener chasser et pêcher en Arizona, en Colombie-Britannique ou n'importe où ailleurs. Il n'y a toutefois aucune preuve qu'il avait des clients souhaitant recevoir ce type de services.

[15] M. Pakzad a également affirmé dans son témoignage qu'il offrait des conseils en matière de nutrition et de régime à ses clients, à qui il recommandait des régimes alimentaires et des programmes de conditionnement physique qu'il soutenait être atteignables, durables, réalistes et qui les garderaient longtemps en santé.

[16] L'appelant n'avait pourtant aucune certification ou attestation en entraînement physique, en nutrition ou en entraînement musculaire, ou dans le domaine de la chasse ou de la pêche. Il n'avait pas non plus de formation relative à la sécurité des armes à feu et ne possédait pas d'autorisation d'acquisition d'armes à feu, ce qui limite évidemment la portée de ses expéditions de chasse. Il allègue qu'il a plus à offrir à ses clients qu'un entraîneur personnel ordinaire en raison de son cheminement universitaire et de son expérience, ce qui est douteux. Il prétend

que ses qualifications surpassent de loin celles obtenues dans le cadre de programmes de certifications offerts dans ces disciplines, mais ne détaille pas réellement l'expérience qu'il détient dans chacune de ces disciplines à l'exception de la planche à neige.

[17] L'appelant admet qu'il ne faisait pas remplir de questionnaire écrit ou tout autre document à ses clients qui lui aurait permis de déterminer leur condition physique de base avant de les entraîner dans un programme de conditionnement physique. Ses clients n'avaient pas à signer de contrats ou à s'engager à poursuivre le programme de conditionnement physique pour une durée déterminée. PTC n'a réalisé aucun rendement des investissements.

[18] M. Pakzad affirme qu'il a utilisé une méthode de marketing direct de porte-à-porte pour recruter les clients de PTC, tout comme il l'avait fait pour REBD. Tout comme pour REBD, ce type de marketing direct n'a pas été très fructueux et n'a pas attiré de nombreux clients.

[19] L'appelant n'a pas non plus négocié de prêt bancaire pour petites entreprises afin de financer ses activités. Il a précisé lors de son témoignage qu'il a décidé de se financer par lui-même en retirant de l'argent de son REER. Ces retraits devraient donc avoir été imposés. Cependant, puisque M. Pakzad ne possède aucun livre de compte ni aucun compte de banque d'entreprise, il n'y a aucun élément de preuve autre que ses prétentions que les retraits de son REER ont réellement été utilisés à des fins d'entreprise plutôt qu'à des fins personnelles ou de subsistance. Nous ne savons donc pas comment cet argent a été dépensé. Il n'a enregistré son entreprise sous aucune législation provinciale ni n'a obtenu de numéro d'entreprise aux fins de la taxe de vente harmonisée (TVH). Il n'y a aucune preuve démontrant qu'il a obtenu une licence ou un permis municipal pour entreprise, qu'il conservait un grand livre ou des livres de comptes ou qu'il produisait des états financiers. L'appelant n'a pas fait de plan d'affaires pour ses entreprises et ne semblait en fait pas comprendre ce dont il s'agit. Il déclare seulement que son objectif à long terme était de faire croître son entreprise; il s'agit d'un souhait et non d'un plan. Il n'a pas non plus établi de budget de quelque sorte que ce soit, ni préparé de projections ou de prévisions des revenus et des dépenses, ou fait d'analyse de ses revenus et dépenses.

[20] L'appelant a déposé en preuve deux cartables comprenant un grand nombre de reçus de caisse, de pièces justificatives, de relevés de cartes de crédit et autres documents qui soi-disant justifient ses dépenses d'entreprise. La pièce A-1 fait référence aux dépenses d'entreprise de 2010 et la pièce A-2 est reliée aux dépenses

d'entreprise de 2011. Plusieurs de ces documents indiquent l'achat de café et de repas de restauration rapide pour une seule personne, consommés par l'appelant lui-même alors qu'il était sur la route pour faire son marketing direct selon ses dires. Les pièces A-1 et A-2 comprennent également des documents reliés aux dépenses d'essence, de réparations et d'assurance engagées pour le véhicule personnel de l'appelant. Il affirme qu'il a beaucoup voyagé avec son véhicule pendant qu'il faisait du marketing direct par le porte-à-porte. M. Pakzad n'a toutefois pas conservé un journal du véhicule décrivant la distance parcourue, les destinations où il s'est rendu, les endroits et les gens qu'il a visités. Il ne semblait en fait pas savoir ce qu'est un journal de véhicule et quelle est son utilité. On retrouve aussi dans ces cartables des factures d'hôtels pour ses voyages, notamment en Floride et à Hawaï.

[21] Il semble que même si l'appelant ne souhaitait pas payer pour de la publicité, il a beaucoup dépensé sur des stratagèmes promotionnels. Comme je l'ai mentionné précédemment, il invitait ses clients à prendre un café, à dîner ou à souper, il leur achetait de l'alcool et il faisait une épicerie pour être en mesure de divertir chez lui des clients éventuels. Toutefois, nous ne savons pas combien de clients il a amenés au restaurant ou chez lui ni ne connaissons leur identité puisqu'il n'a pas consigné ces renseignements. Pour tenter de bâtir son entreprise, il donnait à ses clients des cadeaux dispendieux comme des vêtements ou des chèques-cadeaux, ce qui était extrêmement onéreux et assurément extravagant dans les circonstances. En 2010, il a donné 2 827,42 \$ en cadeaux aux clients de REBD et 2 628 \$ à ceux de PTC. La seule valeur de ces cadeaux dépassait le revenu brut de l'ensemble des entreprises de l'appelant. En 2010, la valeur moyenne des cadeaux par client équivalait à plus de 200 \$. En 2011, les cadeaux qu'il a donnés aux clients de PTC atteignaient une valeur de 1 836,24 \$, ce qui représente plus de la moitié de ses revenus et plus de 100 \$ pour chacun des clients qu'il a eus cette année-là. Il n'a pas de registre décrivant les cadeaux donnés, le nom des clients à qui ils ont été donnés et les magasins d'où ils provenaient. Il est intéressant d'observer que plusieurs de ces cadeaux provenaient de magasins vendant des vêtements pour homme. On ne peut s'empêcher de se demander si l'appelant n'achetait pas plutôt ces vêtements pour lui-même.

[22] Une des préoccupations principales de l'appelant était manifestement de maintenir ses frais le plus bas possible et pourtant, il a fait fi de toute prudence et n'a exercé aucun contrôle sur ses dépenses. Il admet avoir perdu le contrôle de ses dépenses, ce qui est très certainement un euphémisme. Bien qu'il ait méticuleusement gardé tous les relevés de caisse pour tous les frais aussi minimes

soient-ils subis, il est évident qu'il n'a exercé absolument aucun contrôle sur ses dépenses.

[23] Comme je l'ai mentionné précédemment, l'appelant était particulièrement scrupuleux pour rassembler tous les relevés de caisse, de carte de crédit et de débit ainsi que tous les documents reliés à chaque achat et dépense qu'il prétend avoir engagés dans le cadre de ses activités d'entreprise, si infime soit le montant. Cela contraste avec l'absence quasi totale de documentation relative à sa base de client et à ses revenus. En fait, il n'y a aucun document de référence relatif à ses revenus bruts. L'appelant n'a pas conservé les coordonnées de ses clients et ne connaît pas leur adresse. Il est donc impossible d'entrer en contact avec eux afin de vérifier les revenus. L'appelant demandait à être payé uniquement en espèce pour ses services et n'acceptait ni les paiements par chèque ni les cartes de crédit ou de débit. Il n'a jamais remis de factures à ses clients et il n'y a aucune preuve démontrant qu'il leur a remis des reçus en contrepartie de l'argent qu'ils lui ont versé. Il n'y a pas non plus de preuve qu'il a déposé ses recettes brutes dans un compte de banque, ce qui rend impossible le suivi des fonds.

[24] Les supposées activités d'entreprise de l'appelant ont produit très peu de revenus pendant les années d'imposition visées. Dans son calcul de revenu pour l'année d'imposition 2010, l'appelant a déclaré un revenu d'emploi de 98 315 \$. REBD avait pour sa part un revenu brut d'entreprise de 2 150 \$ provenant de seulement 14 clients et PTC avait un revenu de 1 800 \$ pour 13 clients uniquement. Les dépenses totales brutes réclamées pour les deux entreprises sont de 83 805 \$, entraînant une perte nette d'entreprise de 79 855 \$. En 2011, l'appelant a déclaré des revenus d'emploi de 85 160 \$ et un revenu brut pour PTC de 3 600 \$, provenant de 18 clients, alors que les dépenses d'entreprise brutes déclarées totalisent 33 253 \$, créant donc une perte nette d'entreprise de 29 603 \$. Les pertes nettes d'entreprise pour ces années d'imposition dépassent de loin les revenus bruts générés.

[25] L'appelant a déclaré des pertes d'entreprise chaque année depuis 1999. Il s'est essayé à de nombreuses activités, mais n'a tiré d'elles aucun profit. En 1999, ses pertes étaient de 4 793 \$ et ont augmenté de façon constante presque chaque année depuis, atteignant un sommet de 79 855 \$ en 2010. L'appelant a eu droit à des remboursements d'impôt importants en raison de ces pertes.

[26] Dans un avis de nouvelle cotisation datée du 24 mars 2014, l'Agence du revenu du Canada (l'« ARC ») a refusé la totalité des pertes d'entreprise déclarées pour les années d'imposition 2010 et 2011 au motif que les activités de l'appelant

n'étaient pas de nature suffisamment commerciale pour constituer une source de revenu d'entreprise aux fins de l'article 9 de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, L.R.C. (1985), ch. 1 (5^e suppl.) (la « Loi ») et que ces pertes ne pouvaient pas par conséquent être déduites de ses autres revenus.

[27] L'appelant a déposé un avis d'opposition à la nouvelle cotisation, laquelle a été confirmée le 26 janvier 2015 par l'ARC, d'où le présent appel.

[28] L'appelant fait valoir que REBD et PTC exerçaient des activités d'entreprise au cours des années d'imposition 2010 et 2011 et que ces activités constituaient des sources de revenu d'entreprise. Il soutient que toutes les dépenses engagées l'ont été en vue de générer des bénéfices, qu'elles étaient valides et raisonnables en toutes circonstances et qu'elles n'étaient en aucune façon reliées à des frais personnels ou de subsistance. Par conséquent, l'appelant presse la Cour d'accueillir l'appel et de renvoyer l'affaire au ministre du Revenu national pour nouvelle cotisation au motif que les dépenses déclarées sont des dépenses d'entreprises valides.

[29] L'intimé est d'avis que le degré de commercialisation des activités de l'appelant n'était pas suffisant pour constituer une source de revenu d'entreprise au sens du paragraphe 9(2) de la Loi. Il en découle donc que ses soi-disant pertes d'entreprises ne peuvent être déduites de son revenu d'emploi. L'intimé soutient subsidiairement que si les activités de l'appelant constituaient réellement des activités d'entreprises, les dépenses déclarées n'ont par contre pas été engagées dans un but de gagner ou de générer du revenu, mais constituaient plutôt des frais personnels ou de subsistance et étaient en toutes circonstances déraisonnables. L'intimée invite donc la Cour à rejeter l'appel.

Analyse

[30] La Loi divise le revenu du contribuable en plusieurs sources : charge, emploi, entreprise et bien. L'article 9 de la Loi dispose que le revenu d'entreprise d'un contribuable est constitué des bénéfices générés alors que les pertes d'entreprise sont calculées conformément à la Loi, c'est-à-dire le revenu moins les déductions permises.

[31] L'article 18 de la Loi prévoit que certaines dépenses ne peuvent être déduites du calcul du revenu :

18.(1) Dans le calcul du revenu du contribuable tiré d'une entreprise ou d'un bien, les éléments suivants ne sont pas déductibles :

a) les dépenses, sauf dans la mesure où elles ont été engagées ou effectuées par le contribuable en vue de tirer un revenu de l'entreprise ou du bien;

[...]

h) le montant des frais personnels ou de subsistance du contribuable — à l'exception des frais de déplacement engagés par celui-ci dans le cadre de l'exploitation de son entreprise pendant qu'il était absent de chez lui;

[32] L'article 67 de la Loi prévoit de plus ce qui suit :

67. Dans le calcul du revenu, aucune déduction ne peut être faite relativement à une dépense à l'égard de laquelle une somme est déductible par ailleurs en vertu de la présente loi, sauf dans la mesure où cette dépense était raisonnable dans les circonstances.

[33] L'article 248 de la Loi définit ainsi les « frais personnels ou de subsistance » :

248.(1) Les définitions qui suivent s'appliquent à la présente loi.

[...]

Sont compris parmi les frais personnels ou de subsistance :

a) les dépenses inhérentes aux biens entretenus par toute personne pour l'usage ou l'avantage du contribuable ou de toute personne unie à ce dernier par les liens du sang, du mariage, de l'union de fait ou de l'adoption, et non entretenus dans le but ou avec l'espoir raisonnable de tirer un profit de l'exploitation d'une entreprise;

[34] Le paragraphe 248(1) de la Loi donne une définition très large « d'entreprise », qui comprend « les professions, métiers, commerces, industries ou activités de quelque genre que ce soit » et inclut généralement « les projets comportant un risque ou les affaires de caractère commercial ».

[35] Le critère pour trancher si les activités d'un contribuable constituent une source d'entreprise ou de revenu de biens a été établi par la Cour suprême du Canada dans l'arrêt *Stewart c. Canada*, [2002] 2 R.C.S. 645, [2002] S.C.J. n° 46

(QL). Dans cet arrêt, la Cour suprême a conclu que le critère de « l'expectative raisonnable de profit » utilisé pour déterminer si un contribuable avait une source de revenus provenant d'une entreprise ne peut plus être accepté comme le seul critère indépendant applicable. Ce critère ne doit pas aveuglément être accepté comme étant la bonne approche à utiliser pour déterminer la « source de revenus ». La Cour suprême a donc institué un nouveau critère pour lequel les juges Iacobucci et Bastarache établissent les principes généraux au paragraphe 5 de l'arrêt :

[5] Il est incontesté que la notion de « source de revenus » est un élément fondamental du régime fiscal canadien. Cependant, tout critère d'appréciation de l'existence d'une source doit reposer fermement sur le texte et l'économie de la Loi. En conséquence, pour déterminer si une activité particulière constitue une source de revenus, le contribuable doit démontrer qu'il a l'intention d'exercer cette activité en vue de réaliser un profit, et présenter des éléments de preuve étayant cette intention. Ce critère a pour objet de distinguer les activités commerciales des activités personnelles. Lorsqu'une activité exercée dans le but de réaliser un profit ne comporte aucun aspect personnel ou récréatif, cette activité est commerciale et la recherche d'un profit par le contribuable est établie. Cependant, lorsqu'on soupçonne que l'activité du contribuable est un passe-temps ou une démarche personnelle plutôt qu'une entreprise commerciale, la prétendue expectative raisonnable de profit est un facteur parmi d'autres qui peut être pris en considération pour déterminer si le contribuable a l'intention d'exploiter une entreprise commerciale.

[Non souligné dans l'original.]

[36] La Cour a donc développé un critère à deux volets permettant de déterminer si un contribuable dispose ou non d'une source de revenus tirée d'une entreprise ou d'un bien. La Cour déclare :

[50] Il est manifeste que, pour que l'art. 9 s'applique, le contribuable doit d'abord déterminer s'il a une source de revenus constituée soit d'une entreprise, soit d'un bien. Comme nous l'avons vu, une activité commerciale qui ne constitue pas véritablement une entreprise peut néanmoins être une source de revenus constituée d'un bien. De même, il est clair que certaines démarches de contribuables ne sont ni des entreprises, ni des sources de revenus constituées d'un bien, mais sont uniquement des activités personnelles. On peut recourir à la méthode à deux volets suivante pour trancher la question de l'existence d'une source :

- (i) L'activité du contribuable est-elle exercée en vue de réaliser un profit, ou s'agit-il d'une démarche personnelle?

- (ii) S'il ne s'agit pas d'une démarche personnelle, la source du revenu est-elle une entreprise ou un bien?

Le premier volet du critère vise la question générale de savoir s'il y a ou non une source de revenus; dans le deuxième volet, on qualifie la source d'entreprise ou de bien.

[37] L'objectif du premier volet du critère est simplement de faire la distinction entre les activités commerciales et les activités personnelles. Lorsque la nature de l'entreprise du contribuable comporte des aspects indiquant qu'elle pourrait être considérée comme un passe-temps ou une autre activité personnelle, mais que l'entreprise est par ailleurs exploitée d'une manière suffisamment commerciale, cette entreprise sera considérée comme une source de revenus aux fins d'application de la Loi (*Stewart*, au paragraphe 52).

[38] Ce critère de l'existence d'une source « en vue de réaliser un profit » ne doit faire l'objet d'une analyse que dans les situations où l'activité en cause comporte un aspect personnel ou récréatif. Lorsqu'une activité est manifestement de nature commerciale, il n'est pas nécessaire d'analyser les décisions commerciales du contribuable puisque de telles démarches comportent nécessairement la recherche d'un profit. Il existe donc par définition une source de revenus et il n'est pas nécessaire de pousser l'examen plus loin (*Stewart*, au paragraphe 53).

[39] La Cour remarque ensuite au paragraphe 54 :

[54] [...] pour qu'une activité soit qualifiée de commerciale par nature, le contribuable doit avoir l'intention subjective de réaliser un profit, il faut aussi [...] que cette détermination se fasse en fonction de divers facteurs objectifs. [...] Cela oblige le contribuable à établir que son intention prédominante était de tirer profit de l'activité et que cette activité a été exercée conformément à des normes objectives de comportement d'homme d'affaires sérieux.

[Non souligné dans l'original.]

[40] Au paragraphe 55, la Cour poursuit en faisant siens les critères objectifs décrivant un comportement à caractère commercial énumérés par le juge Dickson dans l'arrêt *Moldowan c. La Reine*, [1978] 1 R.C.S. 480, à la page 486, pour déterminer s'il existe une intention subjective de réaliser un profit. Ces critères sont :

- (1) l'état des profits et des pertes pour les années antérieures;

- (2) la formation du contribuable;
- (3) la voie sur laquelle il entend s'engager;
- (4) la capacité de l'entreprise de réaliser un profit.

[41] Ces critères ne sont pas exhaustifs et seront différents selon la nature et la portée de l'entreprise. Par exemple, dans la décision *Cohen c. La Reine*, 2011 CCI 262, le juge Pizzitelli prend également en considération le critère de la minimisation du risque. Il adopte le point de vue du juge Bonner lorsqu'au paragraphe 10 de la décision *Balanko c. Ministre du Revenu national*, n° 79-1378, 12 novembre 1981 (C.C.I.), ce juriste érudit déclare :

[...] Même s'il est nécessaire de courir des risques en affaires, l'activité commerciale se caractérise par la gestion ou l'atténuation des risques. [...]

[42] Au paragraphe 55 de l'arrêt *Stewart*, la Cour Suprême a réitéré que :

[55] [...] même si l'expectative raisonnable de profit constitue un facteur à prendre en considération à ce stade, elle n'est ni le seul facteur, ni un facteur déterminant. Il faut déterminer globalement si le contribuable exerce l'activité d'une manière commerciale. Cette détermination ne devrait toutefois pas servir à évaluer après coup le sens des affaires du contribuable. C'est la nature commerciale de son activité qui doit être évaluée, et non son sens des affaires.

[43] La Cour observe, au paragraphe 56 de l'arrêt *Stewart*, qu'en plus de restreindre l'application du critère de la source des activités comportant un aspect personnel, il faut distinguer l'activité que le contribuable qualifie de source de revenus des déductions particulières qu'il associe à cette source. Une tentative du contribuable de déduire ce qui est essentiellement une dépense personnelle n'a pas d'effet sur la qualification de la source à laquelle cette déduction se rapporte. En outre, la rentabilité de l'activité à laquelle se rapporte la dépense n'a pas d'incidence sur sa déductibilité.

[44] Relativement au financement d'une entreprise commerciale, la Cour observe ce qui suit :

[59] [...] Manifestement, l'existence d'un financement n'indique pas qu'il faut s'abstenir de qualifier de source de revenus l'activité sous-jacente. Au contraire, le fait que le financement d'une activité soit externe est une indication que le

contribuable exerce son activité comme le ferait un homme d'affaires sérieux. Ainsi, l'existence d'un financement est un aspect qui ajoute à la commercialité d'une entreprise et qui joue donc en faveur d'une qualification de l'activité comme étant une source de revenus.

[45] La Cour poursuit, aux paragraphes 60 et 61 de l'arrêt *Stewart*, en résumant ainsi les critères élaborés :

[60] En résumé, la question de savoir si le contribuable a ou non une source de revenus doit être tranchée en fonction de la commercialité de l'activité en cause. Lorsque l'activité ne comporte aucun aspect personnel et qu'elle est manifestement commerciale, il n'est pas nécessaire de pousser l'examen plus loin. Lorsque l'activité peut être qualifiée de personnelle, il faut alors déterminer si cette activité est ou non exercée d'une manière suffisamment commerciale pour constituer une source de revenus. [...]

[61] Comme nous l'avons vu, la question de savoir si l'activité exercée par un contribuable constitue une source de revenus est tranchée en se demandant si le contribuable a l'intention d'exercer cette activité en vue de réaliser un profit et s'il existe des éléments de preuve étayant cette intention. De même, lorsqu'une activité est nettement commerciale et ne comporte aucun aspect personnel, il n'est pas nécessaire d'aller plus loin. De telles activités sont des sources de revenus.

[46] En l'espèce, l'appelant a affirmé lors de son témoignage que son intention était de générer un revenu des activités qu'il exerçait après ses heures de travail. Si je retiens cette version, le critère de l'élément d'intention subjective élaboré dans l'arrêt *Stewart* serait satisfait. Je conclus toutefois que ces activités comportaient de forts éléments personnels ou des avantages pour l'appelant. L'appelant avait un emploi à temps plein. Par conséquent, ces activités étaient exercées pendant ses moments de temps libre, après ses heures de travail, durant les fins de semaine et les jours fériés. On pourrait dire que pendant ses temps libres, l'appelant s'initiait à des activités reliées à l'immobilier et à l'entraînement physique. Les activités offertes par PTC comprenaient notamment de la planche à neige, du vélo de montagne, des conseils nutritionnels, des régimes alimentaires, des programmes d'exercices personnalisés, de l'entraînement avec poids, de la chasse et de la pêche. Toutes ces activités sont principalement récréatives et étaient exercées après ses heures de travail et pendant les fins de semaine. L'appelant a mentionné que certaines de ces activités impliquaient l'utilisation de la salle d'entraînement du condominium en 2010 et qu'il a dû organiser une salle d'entraînement dans sa maison en 2011. Il y a manifestement un élément personnel dans l'utilisation de sa propre maison pour exercer ces activités. REBD offrait pour sa part de l'assistance

et des conseils aux propriétaires souhaitant rénover leur maison, la vendre ou déménager dans une propriété en Asie, en Floride, à Montréal ou à Hawaï. L'appelant s'est rendu à ces endroits, où il a passé un certain temps prétendument pour chercher des propriétés pour ses clients et pour lui-même, bien qu'en aucun temps ses clients ne lui aient exprimé l'intérêt de déménager dans ces lieux. Il est évident que ces voyages comportaient un aspect de vacances personnelles. En outre, l'appelant a eu droit à des remboursements d'impôts généreux en raison des dépenses importantes qu'il a engagées (et qu'il a refusé ou négligé de garder sous contrôle). Plusieurs de ces dépenses sont reliées à des biens et services qu'il a lui-même consommés. Par conséquent, il y a suffisamment d'éléments personnels sous-tendant les activités de l'appelant pour qu'il soit nécessaire d'examiner les éléments objectifs élaborés dans les arrêts *Stewart* et *Moldowan*, en plus des autres volets pertinents, à la lumière de l'ensemble de la preuve pour déterminer si les activités en question étaient de nature commerciale.

État des profits et des pertes des années antérieures

[47] L'appelant est un homme d'affaires médiocre, ce qu'il doit certainement savoir depuis un certain temps maintenant. Toutes les prétendues activités commerciales qu'il a entreprises ont été des échecs. Par le passé, il a exercé des activités qu'il décrit comme étant des initiatives commerciales et pour lesquelles il a réclamé des pertes de revenus importantes en comparaison du revenu d'entreprise brut qu'il a gagné depuis 1999. Aucune de ces activités n'a généré de profits. En fait, année après année, ses pertes d'entreprises ont constamment augmenté, passant de pertes nettes de 4 793 \$ en 1999 à des pertes nettes de 47 140 \$ en 2008 et de 42 057 \$ en 2009. Ses pertes d'entreprise ont atteint un sommet en 2010, totalisant 79 856 \$, et ce, après plus d'une décennie de diverses initiatives prétendument commerciales. Si l'appelant a appris quoi que ce soit de ses soi-disant entreprises commerciales, c'est bien la façon d'augmenter ses dépenses pour ensuite les déduire de son revenu d'emploi; quoi qu'il en soit, il n'a certainement pas appris comment faire croître ses revenus. L'appelant soutient que ses entreprises commerciales antérieures visaient des activités différentes de celles visées en l'espèce et que par conséquent, l'examen des années antérieures démontrera uniquement qu'il n'a pas réussi à diriger différentes entreprises n'ayant aucun lien entre elles avant de tenter de diriger REBD et PTC. Ainsi, il prétend que la question des profits et des pertes des années antérieures ne s'applique pas en l'espèce. Les activités d'entreprise de l'appelant pour les années visées par la présente affaire n'étaient pas en cours pendant ces années antérieures, il n'est donc pas possible de les prendre en considération pour évaluer si les activités de REBD et PTC peuvent à juste titre être considérées comme des entreprises.

[48] Je me garde de préjuger, avec du recul, des mauvaises décisions entrepreneuriales prises par l'appelant. Toutefois, le fait que les pertes d'entreprises déclarées par l'appelant aient été sans cesse croissantes depuis 1999 est un indicateur que ses entreprises n'étaient pas gérées de façon commerciale par le passé et nous permet d'inférer que les entreprises en activité en 2010 et 2011 ne l'étaient probablement pas non plus. Il convient de mentionner que, selon les documents déposés à la Cour, REBD a commencé à exercer ses activités au début du mois de janvier 2008; les difficultés de démarrage d'entreprise auraient donc dû être de l'histoire ancienne en 2010. En raison de son historique, l'appelant ne pouvait raisonnablement s'attendre à tirer profit de ses plus récentes aventures à temps partiel. Ce facteur démontre un manque d'intention commerciale dans l'exercice des activités de l'appelant.

Éducation et connaissances limitées des domaines de l'immobilier et du conditionnement physique

[49] L'appelant n'avait aucune formation, certification ou attestation ni aucun permis ou diplôme dans le domaine de l'immobilier, de la rénovation domiciliaire, du financement, de la gestion de propriété ou de l'investissement immobilier.

[50] L'appelant soutient qu'il possède des connaissances spécialisées et l'expérience des étapes nécessaires pour mettre une maison en marché, pour que cette mise en marché soit efficace et qu'il connaît et maîtrise les étapes nécessaires pour conclure une opération immobilière. Il affirme par exemple qu'il peut utiliser des sites Internet pour aider ses clients à mettre eux-mêmes leur maison en marché et éviter ainsi les frais élevés associés aux services d'un agent immobilier détenteur d'un permis. Il proclame qu'il possède une grande connaissance sur les régions, à Toronto ou ailleurs, qui ont du potentiel pour les propriétés locatives, ainsi que sur les coûts et avantages des rénovations et les endroits à l'extérieur de Toronto où une personne peut décider de prendre sa retraite et y acheter une résidence pour elle-même et un immeuble à revenu à partir du produit de la vente de sa propriété de Toronto.

[51] Je conclus que la preuve de l'appelant relativement à son éducation, sa formation et sa connaissance de l'industrie immobilière n'est pas convaincante. Sa connaissance de l'immobilier, du marketing, de la rénovation domiciliaire, du financement et de la gestion de propriété n'est pas plus étendue que celle de n'importe quel propriétaire immobilier intéressé décidant de faire usage des outils par ailleurs disponibles comme Internet pour s'informer et explorer les diverses options qui s'offrent à lui.

[52] En ce qui concerne PTC, l'appelant ne possède aucun diplôme ni aucune certification, formation ou expérience dans le domaine de l'encadrement en conditionnement physique individuel ou de groupe, de l'entraînement aux poids, de la pêche ou du vélo de montagne. Il n'a ni scolarité ni formation comme diététiste ou nutritionniste. En 2010, l'appelant a obtenu un certificat d'instructeur niveau 1 en planche à neige, mais n'a pas d'autre expérience en enseignement ou en encadrement. Il n'y a aucun élément de preuve démontrant qu'il a un diplôme collégial, universitaire ou toute autre reconnaissance dans le domaine de l'éducation physique.

[53] L'appelant prétend pourtant qu'il détient une vaste connaissance de la nutrition et de l'anatomie humaine grâce aux cours d'anatomie qu'il a suivis à l'université. Il plaide qu'une telle connaissance, obtenue dans le cadre d'un parcours universitaire en science, excède de loin celle qu'on attendrait d'un entraîneur personnel.

[54] À l'exception d'un cours universitaire en anatomie humaine et d'un certificat en enseignement de la planche à neige, M. Pakzad n'a aucune autre attestation ni aucune connaissance particulière qui pourraient le qualifier pour exploiter une entreprise spécialisée en entraînement et en encadrement dans le domaine du conditionnement physique ou de la nutrition ou comme guide de chasse et pêche. Je conclus encore une fois que la preuve de l'appelant relativement à sa connaissance spécialisée et à son expérience dans ces domaines n'est pas convaincante.

[55] L'examen de ce facteur milite contre une conclusion favorable à la demande de l'appelant.

Voie sur laquelle le contribuable entend s'engager

[56] Lorsqu'il a été demandé à l'appelant s'il avait un plan d'affaires, M. Pakzad a d'abord répondu qu'il ne savait pas ce dont il s'agit. Après plus ample questionnement, il admet ne pas avoir ébauché de plan d'affaires précis établissant des projections des revenus et dépenses et ne pas avoir évalué la faisabilité et la rentabilité des entreprises proposées. Il croyait que l'ébauche d'un tel plan nécessiterait l'aide d'un professionnel et que cela impliquerait des frais considérables. Il n'avait pas de stratégie de vente ou de publicité à court ou à long terme. L'appelant a évité la publicité dans les médias en raison de son coût élevé et recherchait plutôt des investisseurs potentiels qui pourraient commanditer ses activités. Par contre, il ne mentionne pas quel investissement total il souhaitait

obtenir. Les seules techniques utilisées par l'appelant pour attirer de tels investisseurs ont été le bouche-à-oreille et le porte-à-porte; une méthode tout à fait inefficace et désordonnée pour trouver des investisseurs prospères. Ce n'est pas en faisant du porte-à-porte et en se fiant au bouche-à-oreille qu'on peut trouver du capital et des investisseurs. Son seul plan d'affaires, s'il en avait un, était de « bâtir une bonne entreprise ». Il ne s'agit pas d'un plan d'affaires, mais plutôt de l'expression du souhait de réussir.

[57] Un plan d'affaires n'a pas besoin d'être complexe ou très détaillé, mais doit prévoir une stratégie commerciale, une projection des revenus et des dépenses, des buts réalistes et définis ainsi qu'un échéancier pour y parvenir. Ces buts peuvent bien entendu changer au fil du temps. Un plan d'affaires n'est pas simplement un souhait de « bâtir une bonne entreprise », mais constitue plutôt une feuille de route qui permet de développer une entreprise durable.

[58] L'absence d'un plan d'affaires, même rudimentaire, démontre un manque d'intention commerciale. Aucun entrepreneur raisonnablement prudent ne s'engagerait dans une entreprise commerciale sans avoir au moins un certain plan pour développer et conserver une entreprise viable. Ce facteur est un indice sur le manque de nature commerciale de l'entreprise.

Capacité de réaliser un profit

[59] Les activités de l'appelant n'ont jamais généré de profits, mais ont plutôt produit des dépenses énormes et disproportionnées pour des activités réalisées à temps partiel – comme toutes ses initiatives passées. Le marketing de porte-à-porte n'a permis de trouver que très peu de clients. L'appelant n'a pas démontré que ses activités à temps partiel, exercées après ses heures de travail, avaient de façon réaliste la capacité de générer des profits. Cela aurait dû rapidement devenir évident pour lui et être de plus en plus flagrant au fil du temps. Le succès de PTC reposait sur le fait de trouver des investisseurs intéressés à injecter des sommes d'argent importantes dans le projet, ce qui n'a jamais été le cas. L'appelant ne possède aucune caractéristique particulière qui lui aurait permis de distinguer son entreprise des entreprises professionnelles ou bien établies exerçant dans un marché très compétitif. Il n'avait vraiment rien à offrir de plus que des frais de courtage immobilier extrêmement bas de 0,5 %, et même ceci n'a pas trouvé preneur. Ces activités à temps partiel, exercées après les heures de travail normales, avaient une capacité limitée, si même capacité il y avait, de générer du revenu.

Gestion ou minimisation du risque

[60] L'appelant a pris des risques financiers qui n'étaient pas nécessaires. Il a renoncé à faire de la publicité dans les médias en raison des frais y étant associés, mais a pourtant dépensé des montants considérables dans des voyages à Hawaï, en Floride et à d'autres endroits pour évaluer le marché immobilier de ces destinations, et ce, même si aucun de ses clients n'avait manifesté d'intérêt pour y déménager. Il donnait des cadeaux extravagants sans mettre en place de processus de suivi de ses dépenses ou de gestion de risque. L'absence de gestion du risque et le manque total de contrôle de ses dépenses fulgurantes sont contraires à des activités de nature commerciale.

Assurance responsabilité

[61] L'appelant ne détenait pas d'assurance responsabilité pour REBD et PTC. Il soutient que son certificat d'instructeur en planche à neige niveau 1 obtenu en 2010 comprenait une assurance responsabilité, mais n'a produit aucune preuve documentaire pour soutenir cette allégation alors qu'il aurait été simple de le faire. Il ne possédait pas non plus d'assurance responsabilité pour ses activités de chasse (qui est pourtant un sport présentant des dangers inhérents) ni pour toute autre activité extérieure qu'il prétend avoir organisée avec PTC. Il admet également qu'il ne possédait pas d'autorisation d'acquisition d'armes à feu ni de permis de chasse, mais prétend que ces autorisations n'étaient pas nécessaires puisqu'il chassait à l'arc ou à l'arbalète. Qu'en est-il toutefois des clients qui souhaitent chasser à l'arme à feu? L'appelant soutient que ses activités de conditionnement physique étaient couvertes par les polices d'assurance générales du condominium, puis par sa police d'assurance habitation, ce qui n'est que suppositions puisqu'il est évident qu'il n'a fait aucune recherche pour savoir si les polices d'assurance du condominium et de son assurance habitation couvraient les activités commerciales exercées sur les lieux. Un homme d'affaires prudent ne s'engagerait pas dans une telle entreprise comme seul propriétaire sans confirmer auparavant que tous les risques liés à ses activités commerciales sont couverts. Un tel comportement n'est pas compatible avec un comportement de nature commerciale et démontre un manque d'intention commerciale.

Transactions bancaires et commerciales

[62] Il s'agit d'un élément très important. L'appelant n'a ni ouvert de compte bancaire pour ses prétendues activités commerciales ni conservé de registre des mouvements financiers liés à ses entreprises dans son compte. Il avait peu de

clients et lorsqu'il en avait, il ne leur faisait signer aucun contrat, ne leur donnait aucune facture et ne tenait aucun registre de leur adresse résidentielle et de leurs coordonnées. Les clients de REBD et de PTC n'ont reçu aucune facture. En outre, l'appelant n'acceptait aucune forme de paiement traçable comme les chèques, les cartes de débit et les cartes de crédit. Quel dirigeant d'entreprise fait cela? Il acceptait seulement l'argent en espèce et il n'y a aucune preuve démontrant qu'il aurait remis des reçus en contrepartie de l'argent reçu. M. Pakzad n'a pas non plus déposé en preuve de grand livre indiquant le dépôt des espèces dans un compte bancaire. L'absence d'un compte de banque, de facturation, de renseignements sur les dépôts et les revenus et de grand livre des dépenses indique que les activités de l'appelant ne sont pas de nature commerciale.

Investissement en capital

[63] L'appelant n'a pas négocié de prêt d'entreprise ou autre forme d'emprunt auprès d'une institution financière pour financer ses activités commerciales, mais a plutôt choisi d'utiliser l'argent de son REER pour financer son entreprise, ce qui a nécessairement entraîné un traitement fiscal défavorable. Il s'agit d'un comportement bien surprenant pour quelqu'un dont une partie des services consiste à donner des conseils financiers et de l'encadrement aux clients de REBD. Nous n'avons aucune idée de ce qui est arrivé à l'argent retiré du REER. Nous avons seulement la parole de l'appelant que cet argent a été utilisé à des fins d'entreprise. Des comptes bancaires auraient permis d'établir facilement que l'argent du REER a été utilisé à des fins d'activités commerciales. Il revient donc à l'appelant de démontrer clairement que cet argent a été utilisé à des fins d'entreprise. L'utilisation de fonds provenant d'un REER personnel pour financer une entreprise commerciale n'est pas conforme à un comportement d'homme d'affaires sérieux.

Tenue de livres

[64] L'appelant soutient qu'il a méticuleusement tenu ses livres pour ses entreprises, ce qui est faux. Le fait est qu'il a conservé tous les morceaux de papier démontrant n'importe quelle dépense possible, comme des reçus de caisse et de carte de crédit. Toutefois, comme je l'ai mentionné précédemment, sa tenue de livres présente un manque évident en ce qui concerne la documentation des revenus. Il ne possède aucun renseignement sur ses prétendus clients à l'exception de leurs noms et n'a aucun registre de leurs adresses ou d'autres coordonnées. Il ne leur a pas remis de factures ni de reçus pour l'argent payé. Toutes les opérations au chapitre des revenus ont été faites en espèces, sans aucune documentation pour les justifier, alors que tous les actes posés du côté des dépenses sont étayés par un

document source. Il n'y a pas de registres, d'états financiers, de livres de comptes ou de relevés bancaires indiquant l'argent dépensé et les rentrées. Le défaut de produire et de conserver des registres et des livres de compte ne permet pas d'en arriver à la conclusion selon laquelle les activités ont été exercées de manière suffisamment commerciale.

Autres facteurs

[65] Il serait facile de penser qu'une entreprise commerciale enregistrerait son nom d'entreprise en vertu des lois provinciales applicables; pourtant, cela n'a pas été ici le cas. On serait également en droit de penser qu'une entreprise commerciale obtiendrait un numéro d'entreprise aux fins de la TVH, ce qui n'a pas non plus été fait en l'espèce. Enfin, on pourrait penser qu'il va de soi qu'une entreprise obtiendrait toutes les licences et tous les permis municipaux requis; toutefois, il n'y a pas de preuve que cela a été fait en l'espèce. Tout ceci va à l'encontre d'une conclusion selon laquelle les activités visées étaient de nature commerciale.

Conclusion

[66] Considérant tout ce qui précède, je conclus que l'appelant n'a pas démontré qu'il a exercé ses activités de telle façon qu'elles peuvent être considérées comme une profession, un métier, un commerce, une industrie, un projet comportant un risque ou des affaires de caractère commercial pouvant s'inscrire dans la définition d'entreprise. Par conséquent, l'appelant ne m'a pas convaincu selon la prépondérance des probabilités qu'il a eu une source de revenus d'entreprise.

[67] J'observe en outre que l'appelant a été négligent dans la documentation de ses prétendus revenus, mais extrêmement diligent pour rassembler tous les documents relatifs aux dépenses d'entreprise alléguées. Toutes ces prétendues dépenses d'entreprise sont de telle nature que l'appelant aurait pu les utiliser pour compenser ses frais personnels ou de subsistance. L'appelant sait depuis 1999 que des pertes d'entreprise déclarées peuvent être déduites du revenu d'emploi et qu'il peut en découler des remboursements d'impôts importants. Je conclus que le seul intérêt de l'appelant était probablement de générer des dépenses déductibles d'impôt et non de diriger une entreprise commerciale. Il n'a exercé aucune activité d'entreprise de nature suffisamment commerciale.

[68] Pour ce seul motif, l'appel de l'appelant est donc rejeté.

Déductibilité des dépenses

[69] Comme je l'ai déjà mentionné et compte tenu de ma conclusion selon laquelle l'appelant n'a pas eu de source de revenus d'entreprise, il n'est pas nécessaire de trancher la question de la déductibilité des dépenses déclarées. Je souhaite par contre faire certains commentaires à ce sujet.

[70] L'appelant a le fardeau de convaincre la Cour sur la base de la prépondérance des probabilités que les dépenses engagées pouvaient être déduites du revenu. Pour conclure qu'une dépense est déductible, la Cour doit être convaincue que la dépense déclarée a été engagée dans le but de gagner un revenu d'entreprise au sens du paragraphe 18(1) de la Loi. Conformément à l'article 67 de la Loi, la dépense doit également être raisonnable en toutes circonstances.

[71] Les dépenses d'entreprise déclarées par l'appelant pour les années d'imposition 2010 et 2011 sont les suivantes :

	Immobilier 2010	Conditionnement physique 2010	Conditionnement physique 2011
Publicité	--	--	--
Repas et divertissement	5 809,33 \$	4 736,98 \$	4 947,28 \$
Créances irrécouvrables	7 427 \$	--	--
Droit d'adhésion et abonnements		97,97 \$	97,08 \$
Assurances	--	--	947,16 \$
Frais de bureau	5 379,63 \$	3 379,69 \$	4 987,98 \$
Fournitures	1 672,34 \$	1 044,18 \$	3 673,65 \$
Frais professionnels	341,09 \$	--	480,81 \$
Loyer	4 800 \$	7 200 \$	--
Entretien et réparations	1 053,61 \$	838,06 \$	315,86 \$
Impôt foncier	--	--	2 197,25 \$
Voyages	5 822,08 \$	3 519,53 \$	--
Téléphone et commodités	1 895,31 \$	1 662,48 \$	2 403,24 \$

Livraison, frais de transport et frais	280,21 \$	184,19 \$	125,46 \$
Frais pour véhicule à moteur	12 585,43 \$	4 203,03 \$	9 712,63 \$
Déduction pour amortissement	2 480,18 \$	1 937,16 \$	1 528,66 \$
Cadeaux et réseautage	2 827,42 \$	2 628,34 \$	1 836,24 \$
Total	52 373,63 \$	31 431,61 \$	33 253,30 \$

[72] Je constate qu'il s'agit de dépenses très importantes pour quelqu'un qui exerce une entreprise à temps partiel, après ses heures de travail. L'amplitude de ces dépenses comparée au revenu brut gagné soulève de grandes préoccupations. Je conclus que l'appelant va trop loin dans la déclaration de ses dépenses. Je ne me pencherai pas sur une analyse au point par point de ces frais, mais il suffit de dire que la plupart de ceux-ci font référence à des frais personnels ou de subsistance et sont manifestement déraisonnables compte tenu de toutes les circonstances. L'appelant ne m'a pas convaincu selon la prépondérance des probabilités que les dépenses qu'il a déclarées ont été engagées dans le but de produire un revenu d'entreprise.

Repas et divertissement

[73] Ces dépenses constituent des frais personnels et de subsistance et ne peuvent être déduites, à moins qu'elles aient été engagées par un contribuable dans le cadre de l'exploitation de son entreprise pendant qu'il était absent de chez lui conformément à l'alinéa 18(1)h) de la Loi.

[74] L'appelant a déposé un grand nombre de reçus de caisse et de carte de crédit documentant des frais de repas et de divertissement. On y retrouve des reçus de divers restaurants, d'achat d'alcool et d'épicerie achetée, prétend-il, pour les clients qu'il invitait chez lui. Ces documents sont constitués de factures ou de reçus de caisse et de relevés de carte de crédit. Certains de ces documents sont illisibles. Les factures et relevés de caisses montrent seulement ce qui a été acheté en plus de l'endroit et l'heure de l'achat. Les relevés de cartes de crédit pour leur part indiquent le montant payé et la date du paiement, mais ne précisent pas ce qui a été acheté. Aucun de ces documents n'indique pour qui les dépenses ont été engagées

ou à quelles fins a été fait l'achat. Aucune preuve autre que les allégations de l'appelant ne démontre que les épiceries, les dépenses en restaurant et les dépenses en alcool ont été engagées dans un contexte d'activité d'entreprise dans le but de générer un revenu d'entreprise. Il aurait été simple pour l'appelant d'écrire au dos du document source le nom du client potentiel, ses coordonnées et l'objectif de la rencontre, ce qu'il n'a pourtant pas fait.

[75] L'appelant allègue également qu'il a consommé des repas alors qu'il était sur la route pour affaires. La plupart des factures sont de restaurants de la grande région de Toronto, à une courte distance de la résidence et du lieu de travail de l'appelant. Le total des dépenses de repas et de divertissement dépasse par ailleurs de loin le total des revenus gagnés. Ces dépenses atteignaient 10 546 \$ en 2010 et 4 947 \$ en 2011. Ces sommes ne sont pas raisonnables dans les circonstances. L'appelant prétend de plus qu'il a apporté de l'épicerie à la maison pour y inviter des clients et les divertir, mais il n'a pas déposé de registre indiquant le nombre et le nom des clients qui ont été ainsi divertis, si client il y a. En conséquence, il n'a pas démontré que l'argent dépensé en repas et en divertissement l'a été dans le but de générer un revenu d'entreprise. Je conclus que ces épiceries ont été faites pour une consommation personnelle puisque l'appelant ne m'a pas convaincu du contraire. Ce dernier n'a pas non plus démontré que les factures des restaurants et des entreprises situées en dehors de la ville ont été payées dans le cadre de ses activités d'entreprise.

Créances irrécouvrables

[76] L'appelant souhaite faire radier 7 427 \$ de créances irrécouvrables. Je n'ai aucune idée de la teneur de ces créances. Il n'a pas été démontré qu'elles étaient reliées de quelque façon que ce soit aux activités d'entreprise de l'appelant et ne sont donc pas déductibles en vertu de la Loi.

Droits d'adhésion et abonnements

[77] Si l'appelant œuvrait réellement dans le domaine du conditionnement physique, ses frais de droit d'adhésion de 98 \$ pour 2010 et 2011 exigés pour conserver sa certification d'instructeur en planche à neige seraient déductibles.

Assurances

[78] L'appelant a déclaré son assurance habitation de 2011 de 947,16 \$, ce qui représente l'entièreté du coût de l'assurance. Cependant, seule la partie des

assurances attribuable à PTC pourrait être accordée, ce qui représenterait 50 % de la somme totale si j'accepte les calculs de l'appelant indiquant que 50 % de la superficie de sa maison était affectée à la compagnie, ce qui semble être une demande exagérée en soi. Cela signifiera que la moitié de la surface habitable de sa résidence était entièrement vouée à son entreprise, dont les activités étaient exercées à temps partiel et après ses heures de travail normales, et qui ne comptait que quelques clients seulement. Au mieux, il s'agit d'une demande fallacieuse.

Frais de bureau et fournitures

[79] L'appelant a déclaré un total de 11 475,84 \$ en frais et fournitures de bureau pour 2010 et de 8 661,63 \$ pour 2011. Ces dépenses sont ridiculement élevées pour une entreprise en activité à temps partiel et ne sont tout simplement pas raisonnables compte tenu de toutes les circonstances. Aucun homme d'affaires raisonnablement prudent ne dépenserait une telle somme d'argent pour gagner un revenu si faible. Les divers biens achetés comprennent du dentifrice, des mouchoirs, des magazines, du chocolat, des cartes de St-Valentin, des fleurs, des vitamines, du Metamucil et d'autres biens inexplicables. L'appelant n'a pas fourni d'éléments de preuve crédibles autres que ses déclarations ou même expliqué comment de telles dépenses ont pu être engagées pour générer un revenu d'entreprise. Je n'ai aucune difficulté à conclure que ces dépenses constituent des frais personnels et de subsistance et, par conséquent, qu'elles ne sont pas déductibles.

[80] En outre, parmi ces dépenses, un montant de 1 876,64 \$ a été affecté à du matériel informatique et du mobilier. Ces biens constituent des dépenses en immobilisations et ne sont donc pas des dépenses courantes déductibles en vertu de l'alinéa 18(1)b) de la Loi.

Frais professionnels

[81] Si l'appelant dirigeait une entreprise, les frais de comptabilité de 341,09 \$ en 2010 et de 480,81 \$ en 2011 seraient justifiés.

Dépenses pour bureau à domicile

[82] Pour sa résidence du 2121, boulevard Lakeshore Ouest, appartement 1801, l'appelant a déclaré un total de 12 000 \$ en frais de loyer et de 3 557,79 \$ pour le téléphone et autres commodités (voir le formulaire T2125 en pièce A-1, onglets 7 et 27). Il convient de mentionner que le coût total du loyer pour l'année était de

16 800 \$. Par conséquent, le coût de location attribuable à ses prétendues activités d'entreprise représente 71 % du loyer total qu'il a payé pour sa résidence en 2010. Il est simplement inconcevable que 71 % de l'espace habitable de son loyer soit exclusivement dédié à ses activités d'entreprise, qu'il exerce à temps partiel et après ses heures normales de travail.

[83] En 2011, l'appelant a également déclaré comme dépenses liées à son entreprise de conditionnement physique 2 197,25 \$ en impôt foncier pour sa maison, en plus de 2 403,24 \$ pour le téléphone et autres commodités (voir la pièce A-2, à l'onglet 4) pour un total de 5 600,49 \$.

[84] Pour déclarer des dépenses liées à l'espace de travail d'un bureau à domicile conformément au paragraphe 18(12) de la Loi, l'espace de travail doit répondre à certains critères :

- a) il doit être soit le principal lieu d'affaires d'une personne;
- b) soit lui servir exclusivement à tirer un revenu d'une entreprise et à rencontrer des clients sur une base régulière et continue dans le cadre de l'entreprise.
- c) Si les conditions établies aux alinéas a) et b) sont satisfaites, le montant déductible pour cette partie d'établissement ne peut dépasser le revenu du particulier tiré de cette entreprise pour l'année.

[85] Pour ce qui est de REBD, il n'y a pas de preuve démontrant que l'un des 14 clients de l'entreprise s'est présenté au domicile de l'appelant. En fait, la preuve déposée par l'appelant démontre qu'il a plutôt rendu visite à ses clients potentiels en immobilier dans leurs propres demeures ou dans des restaurants comme Tim Horton's. En ce qui concerne PTC, l'appelant a témoigné qu'il utilisait la salle d'entraînement et une salle de rencontre située dans les aires communes du condominium pour rencontrer ses clients. Ces aires communes n'étaient pas désignées par l'appelant comme étant son lieu d'affaires ou comme étant un endroit utilisé exclusivement pour son entreprise et n'auraient pu être désignées comme telles puisqu'elles étaient utilisées par tous les résidents du condominium. Ces dépenses sont inadmissibles.

[86] Enfin, toutes les dépenses déclarées à l'égard de l'établissement à domicile dépassant le revenu tiré de chacune des entreprises ne sont pas déductibles pour l'année d'imposition 2010. En l'espèce, l'appelant a déclaré un revenu cumulatif de 3 950 \$ en 2010 et de 2 403,24 \$ en 2011. Il ne peut donc déduire des dépenses

relatives au lieu de travail et au domicile dépassant ces sommes en application du paragraphe 18(12) de la Loi.

Entretien et réparations

[87] En 2010, l'appelant a déclaré des dépenses d'entretien et de réparation de 1 053,61 \$ pour REBD et de 836,06 \$ pour PTC. En 2011, il a également déclaré 315,86 \$ de frais d'entretien et de réparation pour PTC. Ces dépenses découlent de réparations d'ordinateur, d'un contrat d'inspection de propriété, de divers biens achetés chez Shopper's Drug Mart, de services de déménageurs et d'autres éléments non identifiés (voir pièce A-1, onglet 14, pour REBD et onglet 32 pour PTC).

[88] La pièce A-2, onglet 13 concerne PTC pour l'année d'imposition 2011 et comprend des factures pour la réparation de vêtements et autres articles non identifiés.

[89] L'appelant ne m'a pas démontré que ces articles sont en lien avec ses prétendues entreprises, mais semblent plutôt être des dépenses de nature personnelle; il lui appartient donc de me convaincre que ce n'est pas le cas.

Voyages

[90] En 2010, l'appelant a déclaré des frais de déplacement de 9 341,61 \$, soit 5 822,08 \$ pour REBD et 3 519,53 \$ pour PTC. Il s'est rendu à Montréal (du 25 au 28 mars), à Miami (du 5 au 12 octobre) et à Hawaï (du 26 au 30 août) pour REBD afin de rechercher, selon ses dires, des immeubles de placement pour lui-même et pour des clients potentiels. Il n'a cependant jamais eu de clients cherchant à déménager ou à investir à ces endroits. Il est complètement déraisonnable pour un homme d'affaires investissant peu de temps dans son entreprise, seulement après ses heures de travail et à temps partiel, de dépenser autant d'argent pour des voyages dans des endroits aussi éloignés alors qu'il n'a pas de clients intéressés à y investir ou à y déménager. Ces dépenses n'ont pas été engagées dans le but de générer du profit. La seule conclusion que je peux en tirer est que ces voyages constituaient des vacances personnelles et non des voyages d'affaires.

[91] La pièce A-1, à l'onglet 33, recense les frais de déplacement de l'appelant pour PTC. Ces frais comprennent un banquet à Montréal, la location de matériel U-Haul, la réservation d'un véhicule, l'hébergement dans un hôtel à Huntsville

pour un adulte d'une durée de dix jours, un reçu manuscrit d'un séjour de trois jours dans un motel daté du 6 juin 2010 et une réservation de location d'une voiture à Toronto du 18 au 25 septembre d'une valeur de 1 040,56 \$; il semble y avoir une confusion à savoir si cette location a été faite en 2010 ou en 2013, mais je présumerai qu'elle l'a été en 2010. On retrouve également une facture pour deux nuits au Hilton Garden Inn à Vaughan. L'appelant a affirmé dans sa preuve que cette facture a probablement été contractée alors qu'il se rendait dans le nord pour la planche à neige, ce qui semble grandement improbable puisque la facture est datée du mois d'août 2010; il serait étonnant qu'il ait fait de la planche à neige à cette période de l'année.

[92] Toutes ces dépenses n'ont pas été expliquées. Il n'a pas été démontré à ma satisfaction qu'il existe un lien entre ces dépenses et PTC ni qu'elles ont été générées dans le but de tirer du revenu, plus particulièrement dans le cas du séjour de dix jours à Huntsville. L'appelant n'a donné aucune explication à ce sujet.

Cadeaux et réseautage

[93] L'appelant a déclaré un total de 5 455,76 \$ pour des dépenses en cadeaux et réseautage en 2010, ce qui représente une somme plus élevée que le revenu brut gagné par l'entreprise cette année-là. Ces cadeaux étaient constitués de vêtements et de cartes cadeaux de chez Holt Renfrew et de Zellers, d'un cadeau de 892,69 \$ chez Harry Rosen, de Moores, de La Baie et de Tip Top Tailors (voir pièce A-1, onglet 18 pour REBD). On retrouve des dépenses similaires pour PTC à la pièce A-1, onglet 36, comme une facture de 882,68 \$ de chez Harry Rosen datée du 28 mai 2010. Les dépenses de PTC pour 2011 sont colligées à l'onglet 16 de la pièce A-2 et comprennent des dépenses pour des souliers, des vêtements, etc.

[94] La seule preuve démontrant que ces cadeaux ont été donnés aux clients repose sur les allégations de l'appelant, et encore, sans savoir à qui et pourquoi ils ont été donnés. Si ses dépenses ont réellement été engagées pour donner des cadeaux à des clients prospectifs, elles étaient complètement déraisonnables compte tenu du revenu de l'entreprise. Pourquoi un homme d'affaires raisonnablement prudent donnerait-il une carte-cadeau d'une valeur de 100 \$ à un client prospectif à moins que ce client ne s'engage dans un contrat à long terme? L'appelant a reconnu qu'il n'a signé aucun contrat avec des clients. Je conclus donc que ces dépenses en vêtements pour homme ont été engagées pour obtenir des biens personnels et qu'il n'a pas été démontré qu'elles étaient reliées à des activités commerciales.

Dépenses pour véhicule à moteur et CAA

[95] L'appelant a déclaré des dépenses pour son véhicule à moteur personnel totalisant 16 788,46 \$ en 2010 et 9 712,63 \$ en 2011, couvrant l'essence et l'huile, les assurances, son permis et l'immatriculation de la voiture, l'entretien, les réparations, l'adhésion à la CAA et des lavages d'automobile. Il a également déclaré un montant supplémentaire de déduction pour amortissement de 2 480,18 \$ en 2010 et de 1 528,66 \$ en 2011.

[96] L'appelant n'a pas utilisé un quelconque journal de bord pour déterminer la proportion du trajet parcourue dans son véhicule pour son usage personnel et celle parcourue dans le cadre de ses activités d'entreprise. Il n'a pas non plus conservé de registre pour documenter la distance parcourue pour son marketing direct en porte-à-porte. En l'absence d'un tel journal identifiant la proportion des dépenses attribuables aux activités d'entreprise alléguées, ces dépenses sont inadmissibles.

Décision

[97] Comme je l'ai indiqué précédemment, le présent appel est rejeté au motif que l'appelant n'a pas eu de source de revenus d'entreprise pour les années d'imposition 2010 et 2011 puisque ses activités d'entreprises n'ont pas été exercées de façon suffisamment commerciale et n'étaient donc pas de nature à constituer une source de revenus d'entreprise en vertu de l'article 9 de la Loi. Par conséquent, les pertes déclarées ne pouvaient être déduites de ses autres revenus.

Signé à Kingston, Canada, ce 10^e jour de juin 2016.

« Rommel G. Masse »

L'honorable juge suppléant Masse

RÉFÉRENCE : 2016 CCI 144

N° DU DOSSIER DE LA COUR : 2015-533(IT)I

INTITULÉ : FARZAD PAKZAD c. SA MAJESTÉ LA REINE

LIEU DE L' AUDIENCE : Toronto (Ontario)

DATE DE L' AUDIENCE : Le 30 novembre 2015

MOTIFS DU JUGEMENT : L'honorable juge Rommel G. Masse, juge suppléant

DATE DU JUGEMENT : Le 10 juin 2016

COMPARUTIONS :

Avocat de l'appelant : **M^e Brian A. Rowe**
Avocate de l'intimée : M^e Annie Paré

AVOCATS INSCRITS AU DOSSIER :

Pour l'appelant :

Nom : **M^e Brian A. Rowe**

Cabinet : Deacur Worthington
Concord (Ontario)

Pour l'intimée :

William F. Pentney
Sous-procureur général du Canada
Ottawa (Canada)