

Dossier : 2005-840(IT)I

ENTRE :

JEANNOT DUBÉ,

appelant,

et

SA MAJESTÉ LA REINE,

intimée.

Appels entendus le 26 octobre 2005, à Matane (Québec).

Devant : L'honorable juge François Angers

Comparutions :

Pour l'appelant : l'appelant lui-même

Avocat de l'intimée : M^c Jean Lavigne

JUGEMENT

Les appels des cotisations établies en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (la « Loi ») à l'égard des années d'imposition 2001 et 2002 sont rejetés, selon les motifs du jugement ci-joints.

Signé à Edmundston (Nouveau-Brunswick), ce 19^e jour de décembre 2005.

« François Angers »

Juge Angers

Référence : 2005CCI779

Date : 20051219

Dossier : 2005-840(IT)I

ENTRE :

JEANNOT DUBÉ,

appellant,

et

SA MAJESTÉ LA REINE,

intimée.

MOTIFS DU JUGEMENT

Le juge Angers

[1] L'appelant Jeannot Dubé interjette appel des nouvelles cotisations établies à son égard par le ministre du Revenu national (le « Ministre ») pour les années 2001 et 2002. Le litige porte sur les conséquences de la disposition de deux immeubles au cours des années 2001 et 2002, à savoir s'il s'agit d'un revenu d'entreprise, comme l'affirme le Ministre, ou s'il s'agit de dispositions entraînant un gain en capital, comme l'affirme l'appelant.

[2] L'appelant est inspecteur en bâtiment. Il a été à son propre compte pendant plusieurs années dans le domaine de l'architecture. En 1997, il constituait en personne morale une société qui faisait affaires sous la raison sociale J.D. Spécialiste de l'habitation. En plus des plans d'architecture résidentiels et commerciaux, le champs d'expertise de l'appelant comprenait l'analyse de la conformité des immeubles, l'analyse du potentiel des terrains et bâtiments, les services de consultant technique et d'inspection pré-achat, le dessin manuel et assisté par ordinateur, l'estimation et la gérance de projets. Il avait également une connaissance approfondie des normes municipales et provinciales.

[3] Dans les années 1997, 1998 et 1999, l'appelant s'est séparée de sa conjointe de l'époque et son entreprise a commencé à éprouver des difficultés financières. C'est ainsi qu'en juin 2000, il devint inspecteur de bâtiments pour la Ville de Rimouski ce qui ne l'empêche pas d'effectuer certains travaux de dessins pour sa

société. L'appelant a vendu un immeuble situé au 288-290-292 St-Germain Est, à Rimouski, pendant la période où il connaissait des difficultés financières et s'est porté acquéreur, avec sa nouvelle conjointe, d'une résidence unifamiliale sur la rue Lachance.

[4] Il faut noter que l'appelant, au cours des années d'imposition en question, a déclaré des pertes locatives nettes à l'égard des immeubles suivants dont il était propriétaire :

<u>Adresse de l'immeuble</u>	<u>2001</u>	<u>2002</u>
9, rue Principale, à St-Eugène	210 \$	(2,963 \$)
285 et 287, rue St-Germain, à Rimouski	(3 469 \$)	
289 et 291, rue St-Germain, à Rimouski	1 555 \$	541 \$
376, rue Lachance, à Rimouski		65 \$
23 – 25, 6 ^e rue, à Rimouski		(2,378 \$)
346, rue Rouleau, à Rimouski	(1,704 \$)	(229 \$)

[5] L'appelant était à la recherche d'un endroit où installer un bureau et où demeurer avec ses enfants s'il réussissait à en obtenir la garde légale. C'est ainsi que, le 1^{er} juin 2000, il se portait acquéreur d'un immeuble situé au 36-40, rue St-François, à Rimouski, pour la somme de 15 000 \$. Selon l'appelant, le prix d'achat reflète la valeur du terrain, car l'immeuble avait besoin de rénovations majeures. Après avoir fait des plans et une évaluation des coûts, l'entrepreneur en construction qui devait effectuer les travaux s'est montré intéressé à faire l'achat de l'immeuble. L'appelant lui a donc vendu l'immeuble le 25 septembre 2000 pour la somme de 36 000 \$, réalisant ainsi un profit de 21 000 \$. Cette opération n'est pas visée par la cotisation en litige.

[6] Selon l'appelant, les mois ont passé et il a consolidé sa part du marché comme inspecteur en bâtiments en pratique privée, ce qui lui a permis d'établir de nombreux contacts avec les agents immobiliers régionaux. C'est ainsi qu'un agent d'immeuble vint lui offrir le premier immeuble qui est visé par le présent litige, soit le 285–287 St-Germain Est. L'appelant soutient que, même s'il était toujours à l'emploi de la Ville et que son emploi lui offrait une sécurité financière, il cherchait toujours un immeuble pour redémarrer son entreprise.

[7] La propriété du 285–287 St-Germain Est était sous curatelle et faisait l'objet de deux avis publiés par la Ville, soit un avis de démolition et un avis interdisant aux pompiers de s'introduire dans le bâtiment en cas de sinistre. Cette dernière

interdiction est entrée en vigueur le 22 septembre 2000 et a été levée le 1^{er} mai 2001 à la suite d'une inspection visuelle faite le 20 avril 2001. L'appelant a fait l'acquisition de l'immeuble en question le 9 mars 2001 pour la somme de 28 493 \$. L'appelant a acheté cet immeuble sans avoir visité l'intérieur. Il a cependant été informé par M. Guy Tremblay, un expert en évaluation, que, selon son analyse effectuée en février 2001, donc avant l'acquisition, la valeur de l'immeuble après sa conversion en 4 logements s'établirait entre 155 000 \$ et 160 000 \$.

[8] L'appelant a expliqué qu'il avait acquis l'immeuble dans l'espoir de pouvoir en tirer quelque chose. Il a décrit l'opération comme un coup de dés. Ce n'est qu'une fois l'immeuble acquis qu'il s'est rendu compte de l'état pitoyable du bâtiment. Cet immeuble n'avait pas été mis en état pour l'hiver sans chauffage et la tuyauterie d'alimentation en eau n'avait pas été fermée. Il y avait de la glace partout et il fallait donc refaire l'intérieur au complet.

[9] L'appelant a financé l'acquisition par un prêt de 27 000 \$ de la Banque nationale du Canada garanti par un billet à demande. Les commentaires de la Banque sur l'approbation du prêt nous informent que le prêt était effectué pour l'achat d'un immeuble dont l'évaluation municipale était de 59 100 \$ et le financement était à hauteur de 45%. De plus, on y apprend que l'immeuble serait transformé en 4 logements et que la banque le financerait par prêt hypothécaire ou l'immeuble serait vendu. On lit par la suite la mention « EST architecte REC MC Goulet » pour laquelle aucune explication n'a été fournie. Le prêt a été remboursé le 28 septembre 2001, soit trois jours après que l'appelant a vendu l'immeuble. L'appelant a expliqué que la vente de l'immeuble est devenue nécessaire parce que le projet n'était pas rentable. Il a donc, lors de l'inspection d'une propriété dans le cadre de ses fonctions pour la Ville, trouvé quelqu'un qui voulait devenir propriétaire d'un immeuble à bureaux. L'appelant a reconnu que les plans qu'il a faits et ses connaissances lui ont facilité la vente de cet immeuble. Le prix de vente était de 54 500 \$ et l'appelant a ainsi réalisé un profit de 26 007 \$. La vente a eu lieu le 25 septembre 2001.

[10] L'appelant a reconnu qu'il s'est servi du profit réalisé lors de cette vente pour se porter acquéreur d'un autre bâtiment. Le 19 septembre 2001, il faisait auprès de la même institution financière une demande de prêt pour 47 645 \$. Le but de l'appelant était de se porter acquéreur d'un immeuble sis au 23-25, 6^e rue Est, à Rimouski dont le prix de vente était de 31 217 \$. L'obtention du prêt était assujettie à la condition que l'appelant rembourse le billet de 27 000 \$ et un autre prêt de 4 000 \$ à une caisse populaire. L'institution financière a donc modifié l'autorisation du prêt fait antérieurement. L'appelant a déclaré qu'en réalisant un

profit sur la vente d'un immeuble, il lui était plus facile de négocier avec les banques pour réaliser son achat puisqu'il a reconnu qu'il n'avait pas un sou dans son compte de banque.

[11] L'appelant a témoigné qu'il était à la recherche d'immeubles inscrits auprès d'un agent d'immeuble depuis au moins 4 mois et dont personne ne voulait. C'est ainsi qu'il pouvait mettre à profit ses connaissances. En d'autres mots, il fallait que ce soit une aubaine.

[12] L'immeuble de 23-25, 6^e rue Est n'avait pas de sous-sol. Il fallait donc le soulever car l'appelant avait l'intention d'en faire un immeuble à 4 logements, soit deux de plus que le bâtiment existant. L'appelant a soumis en preuve une liste de travaux à effectuer dont le coût s'élevait au total à 45 000 \$. Les matériaux et la main-d'œuvre étaient inclus dans la liste, sauf que la portion main-d'œuvre était assurée par l'appelant. Le profit de la vente antérieure a servi de mise de fonds et il lui a donc été possible d'obtenir un prêt hypothécaire.

[13] Il a entrepris des démarches pour soulever le bâtiment, sauf que les difficultés qui se sont posées ont fait quadrupler le coût de l'opération. De plus, aucun ingénieur ne voulait valider le béton. Il aurait donc fallu refaire les fondations. L'appelant a pris la décision de vendre lorsque le contracteur, qui avait estimé les coûts, lui a fait une offre d'achat. L'appelant a donc vendu l'immeuble le 1^{er} mars 2002 pour la somme de 42 000 \$, réalisant ainsi un profit de 10 783 \$. Il a par la suite acheté un immeuble sur l'avenue Rouleau pour la somme de 49 000 \$. La valeur de cet immeuble, selon l'évaluation municipale, était de 91 500 \$. Il s'agit d'une grosse maison à trois logements. L'appelant occupe un logement et il y a emmenagé son bureau. Il y demeure depuis 2002.

[14] Selon les décisions *The Minister of National Revenue v. Taylor*, [1956] D.T.C. 1125 et *Happy Valley Farms Ltd. v. The Queen*, 86 D.T.C. 6421, l'examen de la Cour doit tenir compte des critères suivants dans son analyse afin de déterminer si une opération donnée constitue un projet comportant un risque de caractère commercial ou il s'agit d'une opération de nature capitale.

1) La nature des biens vendus

En l'espèce, il est possible que les biens vendus, soit le 285-287, rue St-Germain Est, vendu dans l'année d'imposition 2001 et le 23-25, 6^e rue Est, vendu dans l'année d'imposition 2002, aient été acquis à titre de biens

locatifs ou à titre de biens devant faire l'objet d'un projet comportant un risque de caractère commercial ou d'une opération commerciale.

2) La durée de la possession à titre de propriétaire

Il ne fait aucun doute, en l'espèce, que trois opérations immobilières en l'espace de 21 mois ont eu lieu avant que l'appelant ne fasse sa dernière acquisition. L'appelant s'est porté acquéreur d'un premier immeuble (qui n'est pas visé par le présent litige) le 1^{er} juin 2000 et l'a revendu le 25 septembre 2000, réalisant ainsi un profit de 21 000 \$. Le 9 mars 2001, il a acheté le 285–287, rue St-Germain Est, et il l'a revendu 6 mois plus tard, réalisant un profit de 26 007 \$. Un an plus tard, il a acheté le 23–25, 6^e rue Est, et, 5 mois plus tard, il l'a revendu et a réalisé un profit de 10 783 \$. Il a fini par acheter un immeuble où il a aménagé son bureau et où il occupe un logement. Une série d'opérations semblables est assimilable à des opérations d'achat et de vente de biens donnant lieu à des activités à caractère commerciale. Dans sa témoignage, l'appelant a déclaré que, dans chaque situation, il existait des éléments de surprise, tels le fait qu'il ne pouvait visiter l'intérieur du 285–287 St-Germain Est et constater son état pitoyable ou le fait qu'il n'avait pas prévu les coûts supplémentaires que représentait l'installation de nouvelles fondations et les coûts associés au soulèvement de la maison du 6^e rue Est. Cette déclaration est surprenante compte tenu que l'appelant possède une expertise dans le domaine immobilier. Il ne faut pas oublier que l'appelant est un spécialiste du potentiel des terrains et des bâtiments, qu'il est consultant technique, qu'il fait des inspections pré-achat et des estimations. L'appelant, sur cette dernière question, a tenu à préciser qu'il se fiait à un logiciel d'estimation qu'il n'a jamais utilisé et qu'il demandait à d'autres de l'aide dans ce domaine. Néanmoins, j'ai de la peine à croire qu'un spécialiste dans ce domaine ne soit pas en mesure d'estimer, en se fondant sur son expérience, le coût approximatif de travaux de rénovation ou de construction pour ses clients ou même pour lui-même.

3. La fréquence ou le nombre d'opérations similaires effectuées par le contribuable

Les deux opérations immobilières en question dans le présumé litige ne sont pas des opérations isolées. Nous nous trouvons, en l'espèce, devant une série de quatre opérations immobilières qui ont eu lieu avant que l'appelant ne décide de s'établir dans le dernier immeuble qu'il a acheté. Je veux bien croire toutes les explications données par l'appelant sur les motifs de la vente des

trois premiers immeubles, mais je ne peux ignorer le fait qu'au moment où les premières opérations ont été faites, sa situation financière était très précaire. Les profits réalisés lors de chaque opération lui ont permis d'accroître sa crédibilité auprès des institutions financières et d'assurer le financement de ses activités suivantes. Ce sont ces profits accumulés qui ont facilité le financement des achats subséquents. Cela me semble incompatible avec l'affirmation de l'appelant selon laquelle il était désireux de recommencer à son compte étant donné qu'il était insatisfait de son emploi avec la Ville, ce qui expliquerait pourquoi il voulait ouvrir un bureau et emménager dans un logement suffisamment grand pour y accueillir ses enfants.

4. Les améliorations apportées au bien ou se rapportant à pareil bien

Seul le 285–287 rue St-Germain a fait l'objet d'améliorations. Dans cet immeuble, l'appelant a nettoyé l'intérieur et il a préparé des plans pour un projet que sa situation financière ne lui permettait pas de réaliser. Il devait donc la vendre. Le fait qu'il travaillait dans le domaine de l'immobilier et qu'il avait les compétences nécessaires pour vendre un projet qu'il a lui-même planifié ont aidé les choses. Quant au deuxième immeuble, il considérait que c'était une bonne affaire et, qu'il y aménagerait quatre logements. Cependant, il n'a rien entrepris en raison, dit-il, des coûts imprévus liés aux fondations. Il n'a fait aucun travail et, 6 mois plus tard, il a vendu l'immeuble au contracteur avec qui il faisait affaires.

5. Les circonstances qui ont entraîné la vente du bien

Il n'existe aucune preuve que l'appelant a ouvertement mis en vente les deux biens immobiliers visés dans ce litige. En fait, selon l'appelant, c'est par hasard que, dans les deux cas, les acheteurs ont manifesté une intention d'acheter. Cela étant dit, il faut reconnaître que c'est grâce à ses connaissances, à ses contacts dans le secteur immobilier et à son travail en sa qualité d'inspecteur en bâtiments que l'appelant en est venu à faire affaires avec les acheteurs. Il ne faut pas non plus oublier le fait que l'appelant avait les habilités nécessaires à faire des plans et à monter un projet intéressant. Il a ainsi réussi à vendre l'immeuble de la rue St-Germain Est à profit sans avoir fait autre chose que nettoyer l'immeuble en question. Il en est de même pour le deuxième immeuble où aucun changement ni amélioration n'ont été apportés sur une période de 6 mois et où, après avoir entrepris certaines démarches, il a réussi à vendre l'immeuble à la personne qu'il avait retenue pour faire des travaux. Encore ici, il s'agit de circonstances qui, à première vue, semblent

être le résultat du hasard. Toutefois, il n'en demeure pas moins que l'appelant œuvre dans ce domaine et qu'il pouvait se fier là-dessus pour amasser des capitaux et, éventuellement, réaliser son projet. Sa situation financière, lors des premières opérations, laisse supposer qu'il devait amasser les capitaux pour arriver à financer et à rentabiliser un projet et qu'il acceptait de prendre les risques nécessaires à la réalisation de projets à caractère commercial.

6. Le motif ou l'intention du contribuable au moment de l'acquisition du bien

Selon le témoignage de l'appelant, il était à la recherche d'un immeuble où il pouvait aménager un bureau et travailler à son propre compte étant donné son insatisfaction avec son employeur. Il cherchait également un logement suffisamment grand pour y résider avec ses enfants. Sa situation financière étant précaire, il cherchait à acheter un immeuble à un prix inférieur à son évaluation foncière afin d'obtenir du financement auprès des institutions financières et de s'assurer de pouvoir le revendre à profit. La difficulté qui se pose dans l'interprétation des motifs avancés par l'appelant est le fait qu'il lui aura fallu faire l'acquisition de quatre immeubles avant de réussir à atteindre son but. Considérant le fait que l'appelant a acheté le premier immeuble en question sans le visiter et que, dans le cas des deux immeubles visés par la cotisation, les démarches devant mener à la rénovation et à l'aménagement ont été faites après l'acquisition, il ne peut s'agir ici, à mon avis, que de situations où l'appelant a choisi d'acheter des biens à un prix inférieur à l'évaluation municipale dans l'espoir de les vendre à profit. Ces exercices lui ont permis de se constituer une mise de fonds en vue d'un achat qui allait répondre à ses besoins et à ses moyens.

[15] La Cour peut tirer des inférences des circonstances de l'affaire (voir la décision *Racine et al. v. The Minister of National Revenue*, [1965] C.T.C. 150), notamment du comportement du contribuable dans son ensemble lorsqu'il avait les biens en sa possession (voir la décision *Happy Valley Farms* citée ci-haut). Si l'appelant avait vraiment eu l'intention de conserver les deux immeubles en question dans le litige, il ne fait aucun doute qu'il les aurait inspectés lui-même étant donné qu'il avait les compétences pour le faire. Même si l'on admet qu'une inspection était impossible dans le cas du premier immeuble, rien ne semblait empêcher l'inspection du deuxième immeuble. Toute cette expertise s'est faite après les achats et elle a servi à la vente dans les deux cas. Compte tenu des facteurs que j'ai examinés dans l'application des autres critères, il m'est possible de conclure que l'intention de l'appelant était principalement la vente à profit en vue de se constituer une mise de fonds pour acheter l'immeuble qui allait répondre

à ses réels besoins. Même s'il n'était pas heureux avec son emploi et qu'il voulait un logement répondant à ses besoins, il était prêt à attendre. Il ne faut pas oublier que l'appelant, dans toute cette affaire, était propriétaire d'autres immeubles.

[16] Pour ces motifs, j'en arrive à la conclusion que l'appelant ne s'est pas acquitté du fardeau de la preuve qui lui incombait. Son intention principale était de vendre les immeubles plutôt que de les détenir à des fins locatives. Les ventes ont donc produit des revenus tirés d'une entreprise. L'appel est rejeté.

Signé à Edmundston (Nouveau-Brunswick), ce 19^e jour de décembre 2005.

« François Angers »

Juge Angers

RÉFÉRENCE : 2005CCI779

N° DU DOSSIER DE LA COUR : 2005-840(IT)I

INTITULÉ DE LA CAUSE : Jeannot Dubé et Sa Majesté La Reine

LIEU DE L'AUDIENCE : Matane (Québec)

DATE DE L'AUDIENCE : le 26 octobre 2005

MOTIFS DE JUGEMENT PAR : L'honorable juge François Angers

DATE DU JUGEMENT : le 19 décembre 2005

COMPARUTIONS :

 Pour l'appelant : l'appelant lui-même

 Avocat de l'intimée : M^e Jean Lavigne

AVOCAT INSCRIT AU DOSSIER :

 Pour l'appelant:

 Nom :

 Étude :

 Pour l'intimée : John H. Sims, c.r.
Sous-procureur général du Canada
Ottawa, Ontario