

T-647-74

T-647-74

Sigma Explorations Ltd. (Plaintiff)

v.

The Queen (Defendant)

Trial Division, Collier J.—Calgary, January 20; Ottawa, April 3, 1975.

Income Tax—Deductions—Plaintiff claiming outlays for purchase of data—Whether sham—Whether capital outlay not for purpose of gaining or producing income—Income Tax Act, R.S.C. 1952, c. 148, s. 137(1).

Plaintiff, a subsidiary of G.T.S., an American corporation which had developed a system of digitizing well log information, paid \$60,000 for seismic data. Far less was realized from the sale of this data than plaintiff had forecast, in fact, only \$33,565. The second outlay by plaintiff concerned well log information developed by G.T.S. It was thought that plaintiff, as a well-known Canadian firm, could maximize profits by marketing this information as principal, rather than agent of G.T.S. Plaintiff purchased 5,000 such logs by agreement with its parent for \$214,000. Which 5,000 logs plaintiff would select would depend on demands of potential customers. Hopes of profit were over-optimistic. Three years later, plaintiff cancelled the agreement, and wrote off the cost of the logs, which had been treated as deferred cost in 1970 and 1971, as a business loss. The Minister re-assessed plaintiff's 1969 income, disallowing the deduction of \$60,000 as a capital outlay excluded under section 12(1)(b) of the *Income Tax Act*, but permitting capital cost allowance. He further disallowed the deduction in respect of the logs, claiming it was (1) a sham, or, (2) not deductible because it would unduly or artificially reduce income (section 137(1)), or (3) a capital outlay, and not for the purpose of gaining or producing income. Plaintiff appealed.

Held, allowing the appeal, both amounts are proper deductions. (1) To constitute sham, parties must intend not to create rights and obligations which they appear to be creating; here, there was no dissembling, masquerading or lack of *bona fide* intention. (2) Under section 137(1), the test is objective, while the evidence is often subjective. While an expenditure may reduce income, if reasonable, for legitimate business purposes and not primarily intended to minimize tax, then no matter how drastic the reduction of income, it cannot be said to be unreal. The expenditure for the rights to the logs did not have an undue or artificial effect on plaintiff's 1969 income. (3) The practical and commercial aspects of the transaction must be considered; simply because both outlays turned out to be unremunerative does not prevent their deduction if they were laid out to gain or produce income. The expenditures were not made to create an advantage for plaintiff's enduring benefit,

Sigma Explorations Ltd. (Demanderesse)

c.

a

La Reine (Défenderesse)

Division de première instance, le juge Collier—Calgary, le 20 janvier; Ottawa, le 3 avril 1975.

b

Impôt sur le revenu—Déductions—La demanderesse cherche à déduire des dépenses relatives à l'achat de données—S'agit-il d'un subterfuge?—S'agit-il d'une dépense de capital qui n'était pas faite dans le but d'obtenir ou de produire un revenu?—Loi de l'impôt sur le revenu, S.R.C. 1952, c. 148, art. 137(1).

c

La demanderesse a payé \$60,000 pour des données sismiques; elle est une filiale de la compagnie américaine, G.T.S., qui a mis sur pied un système de diagrammes chiffrés. La demanderesse ne réalisa que \$33,565 sur la vente des données, chiffre très inférieur à ses prévisions. Le deuxième poste de dépense était relatif à des diagrammes de puits chiffrés provenant de G.T.S. On croyait que la demanderesse, compagnie bien connue au Canada, pourrait réaliser de plus grands bénéfices par sa participation à titre principal, plutôt qu'à titre d'agent de G.T.S., à la commercialisation des données. La demanderesse conclut une entente avec sa compagnie mère pour l'achat de 5,000 de ces diagrammes au prix de \$214,000. La demanderesse pourrait choisir les 5,000 diagrammes selon les besoins de ses clients éventuels. Elle avait surestimé l'ampleur des bénéfices. Trois ans plus tard, la demanderesse mettait fin à l'entente et déduisait à titre de perte commerciale le coût des diagrammes qu'on avait considéré comme un coût différé en 1970 et 1971. Le Ministre établit une nouvelle cotisation à l'égard du revenu de la demanderesse pour 1969, rejetant la déduction de \$60,000 parce qu'il s'agissait d'une dépense de capital non déductible en vertu de l'article 12(1)(b) de la *Loi de l'impôt sur le revenu*; il fit cependant droit à une allocation à l'égard du coût en capital. Il rejeta également une déduction relative aux diagrammes au motif qu'il s'agissait (1) d'un subterfuge ou (2) d'une dépense non déductible parce qu'elle réduisait indûment ou de façon factice le revenu (article 137(1)) ou (3) d'une dépense de capital qui n'était pas faite dans le but d'obtenir ou de produire un revenu. La demanderesse interjeta appel.

g

Arrêt: l'appel est accueilli; les deux montants sont déductibles. (1) Pour qu'on puisse conclure au subterfuge, les parties doivent avoir l'intention de ne pas créer les droits et obligations juridiques qu'elles semblent créer; il n'y avait en l'espèce ni dissimulation, ni déguisement, ni absence de bonne foi. (2) Le critère prévu à l'article 137(1) est objectif; par contre la preuve est souvent subjective. Même si une dépense réduit l'impôt, à la condition qu'elle soit raisonnable et faite à des fins commerciales légitimes, sans être avant tout un moyen de réduire l'impôt et ce, quelle que soit l'importance de la réduction du revenu, on ne peut la considérer comme factice. La dépense faite dans le but d'obtenir les droits sur les diagrammes n'a pas réduit indûment ou de façon factice le revenu de la demanderesse pour l'année 1969. (3) Il faut considérer les aspects pratiques et commerciaux de l'opération; le fait que les deux postes de dépense se soient avérés peu profitables n'interdit pas leur

h

i

j

but to bring into inventory information which plaintiff reasonably expected to market quickly and profitably.

déduction si elles avaient pour but d'obtenir ou de produire un revenu. Les sommes dépensées n'avaient pas pour but de créer un avantage pour le bénéfice durable de la demanderesse mais plutôt d'inclure dans ses stocks les renseignements qu'elle pensait raisonnablement vendre rapidement de manière à produire un revenu.

Snook v. London and West Riding Investments, Limited [1967] 1 All E.R. 518, agreed with. *M.N.R. v. Cameron* [1972] C.T.C. 380; *Shulman v. M.N.R.* [1961] Ex.C.R. 401; *Algoma Railway v. M.N.R.* [1968] S.C.R. 447; *British Columbia Electric Railway Company Limited v. M.N.R.* [1958] S.C.R. 133 and *The Queen v. Jones Tobacco Sales Co. Ltd.* [1973] F.C. 825, followed. *Algoma Railway v. M.N.R.* [1967] Ex. C.R. 88 and *British Insulated Cables, Limited v. Atherton* [1926] A.C. 205, applied.

Arrêt approuvé: *Snook c. London and West Riding Investments Limited* [1967] 1 All E.R. 518. Arrêts suivis: *M.R.N. c. Cameron* [1972] C.T.C. 380; *Shulman c. M.R.N.* [1961] R.C.É. 401; *Algoma Railway c. M.R.N.* [1968] R.C.S. 447; *British Columbia Electric Railway Company Limited c. M.R.N.* [1958] R.C.S. 133 et *La Reine c. Jones Tobacco Sales Co. Ltd.* [1973] C.F. 825. Arrêts appliqués: *Algoma Railway c. M.R.N.* [1967] R.C.É. 88 et *British Insulated Cables, Limited c. Atherton* [1926] A.C. 205.

INCOME tax appeal.

APPEL en matière d'impôt sur le revenu.

COUNSEL:

AVOCATS:

J. G. McDonald, Q.C., for plaintiff.
F. J. Dubrule, Q.C., and *B. J. Wallace* for defendant.

J. G. McDonald, c.r., pour la demanderesse.
F. J. Dubrule, c.r., et *B. J. Wallace* pour la défenderesse.

SOLICITORS:

PROCUREURS:

McDonald & Hayden, Toronto, for plaintiff.

McDonald & Hayden, Toronto, pour la demanderesse.

Deputy Attorney General of Canada for defendant.

Le sous-procureur général du Canada pour la défenderesse.

The following are the reasons for judgment rendered in English by

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

COLLIER J.: The plaintiff ("Sigma") appeals a re-assessment by the Minister of National Revenue of income tax for its 1969 taxation year. In its return, the plaintiff sought to deduct, from taxable income, two outlays. One was for an amount of \$60,000 paid on the purchase of certain seismic data from a bankrupt company hereafter called "Angus". The second was for an amount of \$214,000 paid by the plaintiff to its parent company, G.T.S. Corporation, pursuant to an agreement concerning 5000 digitized Canadian well logs.

LE JUGE COLLIER: La demanderesse («Sigma») interjette appel d'une nouvelle cotisation à l'impôt sur le revenu établie par le ministre du Revenu national pour l'année d'imposition 1969. Dans sa déclaration, la demanderesse cherchait à déduire de son revenu imposable deux postes de dépense. L'un portait sur un montant de \$60,000 versé pour l'achat de certaines données sismiques à une compagnie en faillite ci-après appelée «Angus». Le second portait sur un montant de \$214,000 versé par la demanderesse à sa compagnie mère, G.T.S. Corporation, en vertu d'un contrat portant sur 5,000 diagrammes géologiques chiffrés de puits de pétrole canadiens.

In respect of the outlay for the Angus data, the Minister disallowed the claimed deduction on the basis it was an outlay of capital and therefore excluded by paragraph 12(1)(b) of the *Income*

En ce qui concerne l'achat de données à Angus, le Ministre rejeta la déduction demandée au motif qu'il s'agissait d'une dépense de capital non déductible, en vertu de l'alinéa 12(1)b) de la *Loi de*

*Tax Act*¹. The Minister did, however, in his re-assessment, permit a capital cost allowance for this purchase. In respect of the outlay made pursuant to the agreement concerning digitized well logs, the Minister disallowed the claimed deduction on three grounds:

- (a) The alleged outlay was a sham.
- (b) If not a sham, it was not deductible because it would unduly or artificially reduce the plaintiff's income (subsection 137(1)).
- (c) Alternatively, it was a capital outlay and not one made for the purpose of gaining or producing income.

The plaintiff was incorporated under Alberta law on November 2, 1966. It is essentially a geophysical corporation. The major portion of its revenue (at the relevant times here) is generated from seismic surveys carried out on its own account in Alberta and other places in Canada. It sells the information so obtained to other companies. Additionally, the plaintiff carries out seismic surveys for individual customers. As well, the company obtains revenue as a broker by purchasing seismic information and selling it to companies or persons interested in that information.

The plaintiff itself has never owned gas or oil leases or developed on its own account gas or oil properties. The primary reason for not venturing into those activities is because it is considered unethical for a geophysicist, or in this case a geophysical company, to launch into the actual oil and gas business in competition with its customers. The seismic or geophysical data acquired by the plaintiff (other than on a custom basis for an individual customer) is stockpiled by it for possible sale to others.

The financial statements for the year ending November 30, 1968 (Exhibit 5) and the thirteen-month period ending December 31, 1969 (Exhibit 6) illustrate the operations of the plaintiff company. In 1968 it recorded a net revenue of approximately \$46,000 from commissions on the sale of

*l'impôt sur le revenu*¹. En établissant la nouvelle cotisation, le Ministre fit, cependant, droit à une allocation à l'égard du coût en capital pour cet achat. Quant à la dépense résultant du contrat sur les diagrammes chiffrés, le Ministre rejeta la déduction demandée pour trois motifs:

- a) La prétendue dépense était un subterfuge.
- b) S'il ne s'agissait pas d'un subterfuge, la dépense n'était pas déductible parce qu'elle réduisait indûment ou de façon factice le revenu de la demanderesse (paragraphe 137(1)).
- c) Subsidiairement, il s'agissait d'une dépense de capital qui n'était pas faite dans le but d'obtenir ou de produire un revenu.

La demanderesse fut constituée en compagnie le 2 novembre 1966 sous le régime du droit de l'Alberta. Il s'agit essentiellement d'une compagnie de géophysique. La plus grande partie de son revenu (aux époques en cause) provenait de relevés sismiques auxquels elle procédait d'elle-même en Alberta et à d'autres endroits au Canada. Elle vend à d'autres compagnies les renseignements ainsi obtenus. En outre, la demanderesse établit des relevés sismiques pour des particuliers. De même, la compagnie tire un revenu de ses activités de courtage: elle achète des renseignements d'ordre sismique et les vend aux compagnies ou aux individus qui s'y intéressent.

La demanderesse n'a jamais possédé de concessions de pétrole ou de gaz ni exploité pour son propre compte des gisements de gaz ou de pétrole. Elle ne se livre pas à ces activités essentiellement parce que l'on considère qu'il est, pour un géophysicien, ou en l'espèce une compagnie de géophysique, contraire au code d'éthique de se livrer effectivement à l'exploitation de gaz ou de pétrole en concurrence avec ses clients. La demanderesse rassemble et compile les données sismiques ou géophysiques (autres que celles établies sur commande) en vue de les vendre éventuellement à d'autres.

Les états financiers pour l'année se terminant le 30 novembre 1968 (pièce 5) et la période de treize mois se terminant le 31 décembre 1969 (pièce 6) donnent un aperçu des activités de la compagnie demanderesse. En 1968, elle enregistra un revenu net d'environ \$46,000 provenant de commissions

¹ R.S.C. 1952 c. 148 and amendments.

¹ S.R.C. 1952, c. 148 et ses modifications.

seismic data. The revenue from data sales derived from seismic surveys carried out by the plaintiff on its own account was approximately \$410,000. The cost of the surveys was approximately \$303,000. In 1969 the gross revenue from sales of data was approximately \$632,000. The cost of the data was approximately \$545,000. The revenue arising from data sales as a result of seismic surveys shot by the company was approximately \$664,000. The cost, including amortization expense, was approximately \$282,000.

Mr. Rabey, the president of the plaintiff company, said all this seismic data has, after a short period of time, little value. He estimated that five years after gestation, the probabilities are it would have no value. Nevertheless, the company does not destroy or discard any data it has in its stockpile even though it may be, from day to day, relatively valueless. There is always the chance the information may have to be upgraded in some way. It may, at any time, be called for by some future customer. It was his view that seismic data only acquires value when someone wants to buy that particular information. I accept all this evidence.

The defendant has categorized, and argued that the \$214,000 outlay was a "sham". I therefore think it desirable, at this stage, to comment on credibility. In my estimation, Mr. Rabey was a trustworthy and honest witness. The same remarks apply to Mr. Walsh. Their testimony on material facts was, I find, acceptable, and consistent with all reasonable inferences and probabilities to be drawn from the other evidence.

I resume my narrative. In January or February of 1969, G.T.S. Corporation, an American company, also in the seismic data-marketing business, was considering the expansion of its business activities to Canada. It had developed a system of digitizing well log information. The well log data was put on a digital magnetic tape. The tapes were to be used with computers. Exhibit 17 accurately describes its activities:

GTS Corporation is primarily engaged in the translation of older seismic data and well logs into a digital format that is

sur la vente de données sismiques. Le revenu provenant des ventes de données obtenues à la suite de relevés sismiques établis par la demanderesse pour son compte fut d'environ \$410,000. Le coût approximatif de ces relevés était de \$303,000. En 1969, le revenu brut des ventes de données se chiffrait approximativement à \$632,000, leur coût étant d'environ \$545,000. Le revenu provenant des ventes de données à la suite des relevés sismiques établis par la compagnie s'élevait à environ \$664,000, leur coût approximatif, y compris les dépenses d'amortissement, étant de \$282,000.

Rabey, président de la compagnie demanderesse, déclara que toutes ces données sismiques n'avaient de valeur qu'à court terme. Il estimait qu'après une période de cinq ans, elles ne vaudraient probablement plus rien. Néanmoins, la compagnie ne se défait d'aucune donnée en stock et n'en détruit aucune même si, d'un jour à l'autre, elles peuvent perdre leur valeur. Il est toujours possible que les renseignements soient revalorisés d'une manière ou d'une autre. Il est possible qu'un jour, un client y fasse appel. Il était d'avis que les données sismiques ne prennent de valeur que lorsqu'il existe un client pour ces renseignements particuliers. J'ajoute foi à l'ensemble de ce témoignage.

La défenderesse a qualifié la dépense de \$214,000 de «subterfuge», avec arguments à l'appui. Par conséquent, je pense qu'il est souhaitable, à ce stade, de parler de crédibilité. A mon avis, Rabey fut un témoin fiable et honnête. Les mêmes remarques s'appliquent à Walsh. Leurs dépositions sur les faits pertinents étaient, selon moi, plausibles et compatibles avec l'ensemble des conclusions et des présomptions que l'on peut raisonnablement tirer du reste de la preuve.

Je reprends l'exposé des faits. En janvier ou février 1969, la compagnie américaine G.T.S., qui s'occupe également de commercialisation de données sismiques, envisageait d'étendre ses opérations au Canada. Elle avait mis sur pied un système pour chiffrer les diagrammes de puits. Ces données apparaissaient sur des rubans magnétiques chiffrés qui devaient être utilisés avec des ordinateurs. La pièce 17 décrit ses opérations avec exactitude:

[TRADUCTION] La compagnie GTS s'occupe essentiellement de transposer d'anciennes données sismiques et diagrammes géolo-

compatible with present-day computer equipment and techniques.

The plaintiff was interested in the digitized well log system as an exploration tool. It had merger discussions with G.T.S., as well as with another company in a similar business. Ultimately, an agreement was made to merge with G.T.S. The formal agreement, Exhibit 38, was entered into on August 6, 1969. G.T.S. purchased the issued and outstanding shares of the plaintiff company from their owners, Mr. Rabey and Mr. James Fowlic. The practical result of this transaction was that the plaintiff became a subsidiary of G.T.S.

In October of 1969 the plaintiff purchased the Angus data. Angus had spent approximately \$3,000,000 to assemble, over a period of time, the information. Angus went into bankruptcy. The plaintiff estimated it might realize potential revenue of \$100,000 from the sale of the Angus information to customers. It purchased the data for \$60,000. Looking at this transaction from a practical business point of view, the plaintiff, to my mind, brought this data into its inventory. From that same point of view, however, its forecasts of potential sales proved wrong. It, in reality, realized only \$33,565 in gross revenue up to and including 1973.

I turn now to the transaction between G.T.S. and the plaintiff. G.T.S. had developed a digitized well log library including 20,350 digitized Canadian well logs. These wells were located in Alberta, British Columbia, and the Northwest Territories. G.T.S. and its subsidiary had come to the conclusion, based on a market survey and its own investigations, that a profitable volume (12 million dollars) of sales of digitized well log information could be made to Canadian companies. It was decided the venture should be handled by the plaintiff on its own account rather than as an agent. The thinking was that Sigma had become well known from its Alberta base, to the major Canadian oil and gas companies, and that more profit could be realized by its active participation, as principal rather than agent, in the marketing of the digitized well log data. An agreement, dated November 13, 1969, was signed. It was changed and superseded. The first agreement for some reason remained in corporate files. I find nothing unusual in that fact. It is not uncommon in the business world that superseded documents are

giques de puits sous une forme numérique compatible avec le matériel et les techniques actuelles de l'informatique.

La demanderesse s'intéressait au système de diagrammes chiffrés à titre d'instruments d'exploration. Elle avait discuté de fusion avec G.T.S., de même qu'avec une autre compagnie qui exploitait une entreprise semblable. Finalement, elles convinrent de fusionner. Le contrat en bonne et due forme (pièce 38), fut signé le 6 août 1969. G.T.S. acheta les actions émises et en circulation de la compagnie demanderesse à leurs propriétaires, Rabey et James Fowlic. En pratique, la demanderesse devint une filiale de G.T.S.

En octobre 1969, la demanderesse acheta les données d'Angus. Cette dernière avait dépensé environ \$3,000,000, sur une certaine période, pour rassembler les renseignements. Elle fit faillite. La demanderesse estimait qu'elle pouvait réaliser un revenu de l'ordre de \$100,000 en vendant les renseignements d'Angus. Elle acheta les données pour \$60,000. A mon avis, si l'on considère cette opération d'un point de vue commercial pratique, la demanderesse a ajouté les données à ses stocks. Du même point de vue, toutefois, ses prévisions de ventes s'avérèrent fausses. En réalité, jusqu'à 1973 inclus, elle ne réalisa qu'un revenu brut de \$33,565.

Je considère maintenant l'opération conclue entre G.T.S. et la demanderesse. G.T.S. avait mis sur pied une bibliothèque de diagrammes chiffrés, dont 20,350 diagrammes portant sur des puits canadiens. Ces puits étaient situés en Alberta, en Colombie-Britannique et dans les territoires du Nord-Ouest. Se fondant sur une étude de marché et sur leurs propres enquêtes, G.T.S. et sa filiale en vinrent à la conclusion qu'il était possible de réaliser auprès des compagnies canadiennes un large volume de vente (12 millions de dollars) de données chiffrées provenant de ces diagrammes. Elles décidèrent de laisser la demanderesse diriger l'opération de son propre chef plutôt qu'à titre d'agent. On était d'avis que la Sigma était bien connue en Alberta auprès des principales compagnies de pétrole et de gaz canadiennes et qu'elle pourrait réaliser de plus grands bénéfices par sa participation à titre principal, plutôt qu'à titre d'agent, à la vente des diagrammes chiffrés. Une entente fut signée le 13 novembre 1969. Elle fut modifiée et abandonnée. Pour une raison ou pour une autre, la première entente fut cependant conservée dans les

retained, either deliberately or by accident. The effective agreement is dated November 24, 1969 (Exhibit 13). I set it out:

GTS CORPORATION (herein "GTS") hereby sells to SIGMA EXPLORATIONS LTD. (herein "Sigma") and Sigma hereby purchases copies of 5,000 digitized Canadian well logs owned by GTS, in accordance with the following stipulations:

1. Sigma shall have the right to select the 5,000 well logs from the library of digitized Canadian well logs owned by GTS.

2. GTS will reproduce the logs selected, in tape form (tape to tape), and ship same to Sigma in Calgary, Alberta, Canada, at the expense of GTS, all insurance to be paid by Sigma.

3. Sigma will pay GTS the sum of \$214,000 (base price) for said copies, payable as follows:

- a. \$107,000 upon the execution of this agreement.
- b. \$107,000 after June 30, 1970, at the option of Sigma, but in no event later than December 31, 1970.
- c. A royalty of 23 per cent of the gross sale price from sales of reproductions made by Sigma of such logs. Royalty payments shall be due on the 15th day of every fourth month following the execution of this agreement and covering sales made by Sigma during each successive three-month period hereafter.

THUS DONE AND SIGNED THIS Twenty-Fourth (24th) day of November, 1969.

The purchase figure of \$214,000 was based on a cost of approximately \$40 per log of taping the information. What was being sold was, from a realistic business viewpoint, not the physical tapes, but the right to reproduce and market the commercially valuable information on them.

The plaintiff did not have in mind, before it entered into the agreement, any particular 5000 logs. Nor, immediately following the signing of the agreement, did it select any particular 5000 logs. That selection, naturally, would depend on the demands of its customers and the particular information those potential customers might be interested in.

Unfortunately the high hopes of substantial profit return to the plaintiff flowing from the operation of Exhibit 13 were never realized. Mr. Rabey said, and his evidence was uncontradicted, there was a down-turn in the industry. Oil and gas companies were, to some extent, cutting back.

dossiers de la compagnie. Je ne vois là rien d'inhabituel. Il est courant dans le monde des affaires de conserver, délibérément ou par inadvertance des documents qui ont été annulés. L'entente en vigueur porte la date du 24 novembre 1969 (pièce 13). En voici les dispositions:

[TRADUCTION] LA COMPAGNIE GTS (ci-après «GTS») vend par la présente à SIGMA EXPLORATIONS LTD. (ci-après «Sigma») et Sigma achète par la présente des copies de 5,000 diagrammes de puits canadiens, chiffrés, appartenant à la GTS, conformément aux stipulations suivantes:

1. Sigma pourra choisir les 5,000 diagrammes dans la bibliothèque où GTS conserve les diagrammes de puits canadiens chiffrés.

2. GTS enregistrera les diagrammes choisis (de ruban à ruban) et les expédiera à Sigma à Calgary, Alberta (Canada), aux frais de GTS et Sigma devra payer tous les frais d'assurance.

3. Sigma paiera à GTS la somme de \$214,000 (prix de base) pour lesdites copies, de la façon suivante:

- a. \$107,000 à la signature de cette entente.
- b. \$107,000 après le 30 juin 1970, au choix de Sigma, mais au plus tard le 31 décembre 1970.
- c. Une redevance de 23 pour cent du prix de vente brut sur les ventes des copies de ces diagrammes effectuées par Sigma. Les redevances seront payables chaque quatrième mois après la signature de cette entente, au 15 du mois, et elle couvriront les ventes effectuées par Sigma au cours de chaque période successive de trois mois.

FAIT ET SIGNÉ CE vingt-quatrième (24^e) jour de novembre 1969.

Le prix d'achat de \$214,000 fut établi à partir du coût approximatif de \$40 le diagramme pour l'enregistrement des renseignements. D'un point de vue commercial pratique, on ne vendait pas les bandes elles-mêmes mais le droit de reproduire et de vendre les renseignements ayant une valeur commerciale qu'elles contenaient.

Avant de conclure l'entente, la demanderesse n'avait précisément à l'esprit aucun des 5,000 diagrammes et immédiatement après la signature de l'entente, elle n'en choisit aucun. Naturellement, ce choix devait dépendre des demandes de ses clients et des renseignements particuliers auxquels ces clients éventuels pouvaient s'intéresser.

Malheureusement, les espoirs de la demanderesse quant aux bénéfices considérables qu'elle escomptait tirer de l'opération décrite à la pièce 13 ne réalisèrent jamais. Rabey déclara (et son témoignage ne fut pas contredit) que l'industrie du pétrole connaissait une baisse. Les compagnies de

More important, perhaps, many companies did not have computer facilities required to extract the necessary information from the log tapes. Even though the earlier market survey had indicated there was a lucrative potential market, cold reality proved there was no market.

Whether, in respect of both the Angus and the digitized well log transactions, there was bad business judgment or unrealistic projections, is, to my mind, not particularly determinative. I am satisfied on the evidence of Mr. Rabey and Mr. Walsh when viewed with and tested against the other objective evidence (mostly documentary) that the intentions of the plaintiff and G.T.S. were real and *bona fide*. Those plans were simply to earn income from the sale of information contained in the Angus data and the Canadian well log library. In the latter situation, if the market had been there, the plaintiff had the right to bring, from time to time, particular information into its inventory.

I shall complete the history of the outlay of the \$214,000. The only request for digitized data came in 1970 from Chevron for three logs. The auditors in 1972 advised the plaintiff to cancel the agreement of November 24, 1969, and to write off the cost of the well logs. This was done partly because of the position taken by the defendant but substantially, I find, on sound accounting and commercial principles. The \$214,000 had been treated as a deferred cost in 1970 and 1971. The digitization system was a new field with unknown risks. Eventually in the third year, after no profit, proper accounting procedure demanded that the fact of a business loss be recognized.

It is convenient to deal firstly with the defendant's two submissions directed particularly to the \$214,000 outlay.

It is said the transaction was a sham; the plaintiff received nothing of value; the parent and subsidiary were not at arm's length; the whole transaction was merely a method of siphoning profits to

pétrole et de gaz étaient, dans une certaine mesure, en régression. Plus important peut-être, plusieurs compagnies ne disposaient pas des ordinateurs permettant de tirer les renseignements nécessaires des enregistrements de diagrammes. Même si une étude de marché antérieure indiquait qu'il pouvait exister des débouchés intéressants, la triste réalité prouva le contraire.

Il importe peu, à mon avis, de déterminer si les opérations conclues avec Angus et à l'égard des diagrammes chiffrés, résultaient d'une mauvaise décision ou de prévisions peu réalistes. Si l'on examine et compare les témoignages de Rabey et Walsh avec les autres preuves objectives (pour la plupart documentaires), je suis convaincu que la demanderesse et G.T.S. ont agi dans un but légitime et de bonne foi. Ces opérations avaient simplement pour but la réalisation d'un bénéfice par la vente de renseignements provenant des données d'Angus et de la bibliothèque renfermant les diagrammes de puits de pétrole canadiens. Dans ce dernier cas, si les débouchés existaient, la demanderesse avait le droit d'inclure occasionnellement dans ses stocks, des renseignements particuliers.

Je complète l'historique de la dépense de \$214,000. La seule demande de données chiffrées fut présentée en 1970 par Chevron qui en commanda trois. En 1972, les vérificateurs de la demanderesse lui conseillèrent de mettre fin à l'entente du 24 novembre 1969 et de déduire le coût des diagrammes. Ces conseils étaient justifiés en partie par la position adoptée par la défenderesse, mais essentiellement, à mon avis, par des principes comptables et commerciaux valides. La dépense de \$214,000 avait été considérée comme un coût différé en 1970 et 1971. Le système numérique constituait un domaine nouveau et comportait des risques inconnus. Au cours de la troisième année, il fallut, en l'absence de bénéfice, recourir à la procédure comptable appropriée et reconnaître le fait d'une perte commerciale.

Il convient d'examiner tout d'abord les deux prétentions de la défenderesse portant précisément sur la dépense de \$214,000.

On prétend qu'il s'agissait d'un subterfuge, que la demanderesse ne reçut aucune contrepartie, que la compagnie mère et la filiale n'étaient pas sans lien de dépendance, et que l'ensemble de la tran-

the parent company. I do not accept this contention. It is contrary to the evidence of Mr. Rabey and Mr. Walsh (and I have accepted their testimony), and in my view no reasonable inference of sham can be drawn from the other objective facts. I accept the plaintiff's contention that there were sufficient restrictive conditions in the merger agreement (Exhibit 38) preserving the independence of Sigma in respect of the making of expenditures, including of course the expenditure impugned here. I refer particularly to clauses 9 and 15.

Financial sham has been described by Diplock L.J. in *Snook v. London and West Riding Investments, Limited*²:

As regards the contention of the plaintiff that the transactions between himself, Auto-Finance, Ltd. and the defendants were a "sham", it is, I think, necessary to consider what, if any, legal concept is involved in the use of this popular and pejorative word. I apprehend that, if it has any meaning in law, it means acts done or documents executed by the parties to the "sham" which are intended by them to give to third parties or to the court the appearance of creating between the parties legal rights and obligations different from the actual legal rights and obligations (if any) which the parties intend to create. One thing I think, however, is clear in legal principle, morality and the authorities (see *Yorkshire Railway Wagon Co. v. Maclure* (1882) 21 Ch. D. 309; *Stoneleigh Finance, Ltd. v. Phillips* [1965] 1 All E.R. 513; [1965] 2 Q.B. 537, that for acts or documents to be a "sham", with whatever legal consequences follow from this, all the parties thereto must have a common intention that the acts or documents are not to create the legal rights and obligations which they give the appearance of creating.

That passage has been cited with apparent approval by the Supreme Court of Canada in *M.N.R. v. Cameron*³.

The transaction between the plaintiff and its parent company, including the documents, were not intended, in my opinion, to give to anyone the appearance of creating rights and obligations different from those the parties intended. There was in this case no dissembling, masquerading, or lack of *bona fide* intention.

² [1967] 1 All E.R. 518 at page 528.

³ [1972] C.T.C. 380. Other decisions where sham has been considered are: *Susan Hosiery Ltd. v. M.N.R.* [1969] 2 Ex.C.R. 408; *Concorde Automobile Ltée v. M.N.R.* [1971] C.T.C. 246 and *Simard-Beaudry Inc. v. M.N.R.* [1974] 2 F.C. 131.

saction ne constituait qu'un moyen de transférer les bénéficiaires à la compagnie mère. Je ne souscris pas à cette prétention. Elle contredit les témoignages de Rabey et Walsh (auxquels j'ai ajouté foi) et à mon avis, les autres faits objectifs ne permettent pas de conclure raisonnablement à l'existence d'un subterfuge. J'ajoute foi à la prétention de la demanderesse selon laquelle il y avait suffisamment de conditions restrictives dans le contrat de fusion (pièce 38) pour garantir l'indépendance de la Sigma en matière de dépenses, y compris bien sûr la dépense en cause. Je renvoie en particulier aux clauses 9 et 15.

Voici comment dans l'affaire *Snook c. London and West Riding Investments, Limited*², le lord juge Diplock avait décrit une opération financière fictive:

[TRADUCTION] En ce qui concerne l'allégation, par le demandeur, que les transactions entre lui-même, Auto-Finance, Ltd., et les défendeurs étaient un «trompe-l'œil», il me semble nécessaire d'examiner quelle notion juridique peut renfermer ce mot d'usage courant et de sens péjoratif. Je crois que, s'il a quelque signification en droit, il désigne ces actes faits, ou passés par les parties au «trompe-l'œil» et qui visent à simuler, aux yeux des tiers ou du tribunal, la création de droits ou d'obligations juridiques différents des droits ou obligations juridiques que les parties ont véritablement entendu créer (dans la mesure où elles ont voulu en créer). Cependant, il est, me semble-t-il, clair en droit, en morale et dans la jurisprudence (voir *Yorkshire Railway Wagon Co. c. Maclure* (1882) 21 Ch. D. 309; *Stoneleigh Finance, Ltd. c. Phillips* [1965] 1 All E.R. 513; [1965] 2 Q.B. 537), que, pour que des actes ou documents soient un «trompe-l'œil», avec toutes les conséquences juridiques qui peuvent en découler, toutes les parties doivent avoir en outre l'intention commune de ne pas créer par ces actes les droits et obligations juridiques qu'elles paraissent y créer.

Cet extrait avait été cité et, semble-t-il, approuvé par la Cour suprême du Canada dans l'affaire *M.R.N. c. Cameron*³.

L'opération conclue entre la demanderesse et sa compagnie mère, y compris les documents, ne visait pas à simuler, à mon avis, aux yeux de quiconque, la création de droits et d'obligations différents de ceux que les parties entendaient créer. Il n'y avait en l'espèce ni dissimulation, ni déguisement, ni absence de bonne foi.

² [1967] 1 All E.R. 518 à la page 528.

³ [1972] C.T.C. 380. Voici les autres décisions où il fut question de «subterfuges»: *Susan Hosiery Ltd. c. M.N.R.* [1969] 2 R.C.É. 408; *Concorde Automobile Ltée c. M.N.R.* [1971] C.T.C. 246 et *Simard-Beaudry Inc. c. M.N.R.* [1974] 2 C.F. 131.

The defendant relies also on subsection 137(1) of the *Income Tax Act*. I conclude the prohibition there is directed not only at sham transactions but at something less, where the outlay, although real and apparently *bona fide*, would unduly or artificially reduce a taxpayer's income. I conclude further that the subsection is aimed at prohibiting deductions in respect of transactions more tainted than those resulting in unreasonable outlays otherwise deductible (subsection 12(2)), or in respect of purchases not carried out at arm's length (subsection 17(1)).

Parliament has not defined the meaning of the phrase "unduly or artificially reduce the income". The taxpayer, in the carrying on of his business affairs, is left to speculate on the arcane intention of the legislators, and the perhaps unpredictable attitude or opinion of the Minister in each individual case. As I understand the process, initially the Minister⁴ reviews the evidence available to him, and then by assessment or re-assessment indicates his opinion that the particular disbursement would, if allowed, unduly or artificially reduce income. If that legally undebated opinion were conclusive or overriding, the Revenue Department could indirectly control the nature, purpose and amounts of a vast number of commercial expenditures. The test in deciding whether a deduction is prohibited by subsection 137(1) must, as I see it, be an objective one. The main source of the evidence relating to it is commonly the taxpayer. The evidence is therefore often subjective in nature. An assessment of its weight and reliability is of necessity required, but in the final analysis the overall finding of undue or artificiality (or not) is a value judgment based on all the facts and factors. Undoubtedly, many expenditures arithmetically reduce a taxpayer's income. The \$214,000 outlay here certainly does that. If, however, the expenditure is a reasonable one for legitimate income-earning and business purposes, and not in its true light a vehicle primarily to minimize tax, then no matter how drastically income may be diminished, I do not think the transaction can, or ought to be, at the same time characterized as an

⁴ I use "the Minister" in the technical and legislative, and not in the practical, sense.

La défenderesse se fonde en outre sur le paragraphe 137(1) de la *Loi de l'impôt sur le revenu*. Je conclus que l'interdiction qui y est prévue vise non seulement les subterfuges mais aussi les cas où la dépense, bien que réelle et apparemment de bonne foi, réduirait indûment ou de façon factice le revenu du contribuable. Je conclus en outre que le paragraphe vise l'interdiction de déductions à l'égard d'opérations plus frauduleuses que le fait de dépenser ou déboursier de façon déraisonnable des sommes qui sont autrement déductibles (paragraphe 12(2)) ou le fait d'acheter quelque chose à une personne avec laquelle existe un lien de dépendance (paragraphe 17(1)).

Le législateur n'a pas défini le sens de l'expression «réduirait indûment ou de façon factice le revenu». Dans l'exploitation de son entreprise, le contribuable doit spéculer sur l'intention secrète des législateurs et sur l'attitude ou l'opinion peut-être imprévisible du Ministre pour chaque cas particulier. Si je comprends bien le processus, le Ministre⁴ examine la preuve qui lui est soumise et en établissant une cotisation ou une nouvelle cotisation, il indique qu'à son avis le débours en question, s'il était permis, réduirait indûment ou de façon factice le revenu. Si cette opinion contestée du point de vue du droit était péremptoire ou prédominante, le ministère du Revenu pourrait indirectement contrôler la nature, le but et les montants d'un grand nombre de dépenses commerciales. A mon avis, il faut que le critère permettant de décider si une déduction est interdite par l'article 137(1) soit objectif. A cet égard, l'essentiel de la preuve provient ordinairement du contribuable. Par conséquent, la preuve est souvent de nature subjective. Il est donc nécessaire de déterminer sa portée et sa crédibilité, mais en dernière analyse, la conclusion d'ensemble sur le caractère indû ou factice (ou non) est un jugement de valeur fondé sur tous les faits et circonstances. Indubitablement, un grand nombre de dépenses réduisent mathématiquement le revenu d'un contribuable et c'est le cas pour les \$214,000 en cause. S'il s'agit toutefois d'une dépense raisonnable, dans le but légitime de gagner un revenu et à d'autres fins commerciales, sans être avant tout un moyen de réduire l'impôt, je ne pense pas alors que l'opéra-

⁴ J'utilise le terme «le Ministre» dans un sens non pas pratique mais technique et législatif.

unreasonable reduction of income, or an unreal or unnatural reduction⁵. In this case, it is my opinion that when all the facts in the record (and the reasonably probable inferences to be drawn from them) are viewed realistically and objectively, and the evidence of the plaintiff's two chief witnesses assessed and accepted as trustworthy and cogent (as I have), then the expenditure for the rights to some of the well log digitized data cannot be described as having an undue or artificial effect on the plaintiff's income for 1969.

The remaining issue (applicable to both outlays) is whether, to use the words of Jackett C.J.

Is such an expenditure in substance "a revenue or a capital expenditure"?⁶

The well-known statement as to what is a capital outlay is that of Viscount Cave L.C., in *British Insulated and Helsby Cables, Limited v.*

⁵ The latter words are borrowed from the reasons for judgment of Ritchie D.J. in *Shulman v. M.N.R.* [1961] Ex.C.R. 410 at pages 424-425:

While the language of section 137(1) is not as clear and explicit as, on first examination, it appears to be, I do not regard any of it as surplus.

In my opinion the word "that" relates to "deduction". I interpret "unduly" as relating to quantum and meaning "excessively" or "unreasonably". In the context found here, "artificially" means "unnatural",—"opposed to natural" or "not in accordance with normality".

I construe subsection (1) as though it read:

In computing income for the purpose of this Act no deduction that if allowed would unduly or artificially reduce the income may be made in respect of a disbursement or expense made or incurred in respect of a transaction or operation.

In considering the application of section 137(1) to any deduction from income, however, regard must be had to the nature of the transaction in respect of which the deduction has been made. Any artificiality arising in the course of a transaction may taint an expenditure relating to it and preclude the expenditure from being deductible in computing taxable income.

⁶ *Algoma Central Railway v. M.N.R.* [1967] 2 Ex.C.R. 88 at page 91.

tion puisse, ou doit être, de ce fait qualifiée de réduction déraisonnable, factice ou anormale⁵ du revenu, quelle que soit l'importance de ladite réduction d'impôt. En l'espèce, je suis d'avis que lorsqu'on considère d'une façon réaliste et objective l'ensemble des faits versés au dossier (et ce que l'on peut raisonnablement en déduire) et que l'on évalue et accepte les dépositions des deux témoins principaux de la demanderesse comme dignes de confiance et convaincants (comme je l'ai fait), on ne peut alors considérer la dépense faite dans le but d'obtenir les droits sur certaines données chiffrées sur les puits de pétrole comme réduisant indûment ou de façon factice le revenu de la demanderesse pour l'année 1969.

Abordons la dernière question (applicable aux deux dépenses), savoir, pour reprendre les termes du juge en chef Jackett,

[TRADUCTION] Une telle dépense est-elle en fait «une dépense imputable au revenu ou au capital»?⁶

La définition célèbre de «dépense de capital» nous vient du vicomte Cave L.C., dans l'affaire *British Insulated and Helsby Cables, Limited c.*

⁵ J'emprunte ces termes aux motifs prononcés par le juge suppléant Ritchie dans l'affaire *Shulman c. M.R.N.* [1961] R.C.É. aux pages 424-425:

[TRADUCTION] Bien que le libellé de l'article 137(1) ne soit pas aussi clair et explicite qu'il paraît à première vue, je considère qu'aucun des termes utilisés n'est superflu.

A mon avis, «qui» se rapporte à «déduction». A mon sens, le mot «indûment» se rapporte au montant et signifie «d'une manière excessive» ou «d'une manière déraisonnable». Dans le présent contexte, «de façon factice» signifie de façon «anormale», «contraire à ce qui est naturel» ou «qui n'est pas normale».

J'interprète le paragraphe (1) comme s'il se lisait:

Dans le calcul du revenu aux fins de la présente loi, aucune déduction qui, si elle était permise, réduirait indûment ou de façon factice le revenu ne peut être faite à l'égard d'un débours ou d'une dépense contractée relativement à un affaire ou opération.

Si l'on étudie l'application de l'article 137(1) à toute déduction de revenu, il faut aussi tenir compte de la nature de la transaction ayant donné lieu à la déduction. Tout artifice surgissant au cours d'une transaction peut vicier une dépense s'y rapportant et l'empêcher d'être déductible du calcul du revenu imposable.

⁶ *Algoma Central Railway c. M.R.N.* [1967] 2 R.C.É. 88 à la page 91.

*Atherton*⁷:

But when an expenditure is made, not only once and for all, but with a view to bringing into existence an asset or an advantage for the enduring benefit of a trade, I think that there is very good reason (in the absence of special circumstances leading to an opposite conclusion) for treating such an expenditure as properly attributable not to revenue but to capital.

The Supreme Court of Canada approved that passage in *British Columbia Electric Railway Company Limited v. M.N.R.*⁸. Abbott J. made this comment:

Since the main purpose of every business undertaking is presumably to make a profit, any expenditure made "for the purpose of gaining or producing income" comes within the terms of s. 12(1a) whether it be classified as an income expense or as a capital outlay.

On the appeal to the Supreme Court of Canada in the *Algoma* case⁹ the Court said this:

Parliament did not define the expressions "outlay ... of capital" or "payment on account of capital". There being no statutory criterion, the application or non-application of these expressions to any particular expenditures must depend upon the facts of the particular case. We do not think that any single test applies in making that determination and agree with the view expressed, in a recent decision of the Privy Council, *B.P. Australia Ltd. v. Commissioner of Taxation of the Commonwealth of Australia*, [1966] A.C. 224; [1965] 3 All E.R. 209, by Lord Pearce. In referring to the matter of determining whether an expenditure was of a capital or an income nature, he said, at p. 264:

The solution to the problem is not to be found by any rigid test or description. It has to be derived from many aspects of the whole set of circumstances some of which may point in one direction, some in the other. One consideration may point so clearly that it dominates other and vaguer indications in the contrary direction. It is a commonsense appreciation of all the guiding features which must provide the ultimate answer.

As was said by Noël A.C.J. in *The Queen v. F. H. Jones Tobacco Sales Co. Ltd.*¹⁰ one must consider the practical and commercial aspects of the transaction in question, and not merely the legal aspects.

Here, the circumstances that both outlays in question turned out to be economically unsound does not prevent their deduction if they were in fact and law laid out for the purpose of gaining or producing income. In my opinion the sums expend-

*Atherton*⁷:

[TRADUCTION] Mais quand on fait des dépenses non seulement une fois pour toutes, mais encore dans le but d'apporter un élément d'actif ou un avantage pour le bénéfice durable d'un commerce, je pense qu'il y a de très bonnes raisons (en l'absence de circonstances particulières conduisant à une conclusion contraire) de traiter une telle dépense comme si elle était à juste titre imputable non pas au revenu mais au capital.

La Cour suprême du Canada approuva cette définition dans l'affaire *British Columbia Electric Railway Company Limited c. M.R.N.*⁸. Le juge Abbott fit le commentaire suivant:

[TRADUCTION] L'objectif essentiel présumé de toute entreprise commerciale étant la recherche d'un profit, toute dépense consentie «dans le but de gagner ou de produire un revenu» s'inscrit dans le cadre de l'article 12(1a), qu'il s'agisse d'une dépense de revenu ou d'une dépense de capital.

Voici ce que la Cour déclara dans l'affaire *Algoma*⁹, portée en appel devant la Cour suprême du Canada:

[TRADUCTION] Le Parlement ne définit pas les expressions «dépense ... de capital» ou «dépense à compte de capital». Comme il n'y a pas de critère législatif, appliquer ou non ces expressions à toutes dépenses particulières doit dépendre des circonstances propres à l'affaire. Nous ne pensons pas qu'un critère unique permette d'élaborer cette définition et nous approuvons l'avis exprimé dans une décision récente du Conseil privé rendue par lord Pearce dans l'affaire *B.P. Australia Ltd. c. Commissioner of Taxation of the Commonwealth of Australia* [1966] A.C. 224; [1965] 3 All E.R. 209. En mentionnant la question de savoir si une dépense était de capital ou ordinaire, il déclarait à la page 264:

On ne peut pas trouver la solution du problème en appliquant un critère ou une description rigide. Elle doit découler de plusieurs aspects de l'ensemble des circonstances dont certaines peuvent aller dans un sens et d'autres dans un autre. Une observation peut se détacher si nettement qu'elle domine d'autres indications plus vagues dans le sens contraire. C'est une appréciation saine de toutes les caractéristiques directrices qui doit apporter la réponse finale.

Comme le disait le juge en chef adjoint Noël dans l'affaire *La Reine c. F. H. Jones Tobacco Sales Co. Ltd.*¹⁰, il faut considérer les aspects pratiques et commerciaux de l'opération en question et non simplement son aspect juridique.

En l'espèce, le fait que les deux dépenses en question aient été une erreur sur le plan économique n'interdit pas leur déduction si en fait et en droit, elles avaient pour but d'obtenir ou de produire un revenu. A mon avis, les sommes dépensées

⁷ [1926] A.C. 205 at pages 213-214.

⁸ [1958] S.C.R. 133 at page 137.

⁹ [1968] S.C.R. 447 at pages 449-450.

¹⁰ [1973] F.C. 825 at page 834.

⁷ [1926] A.C. 205 aux pages 213 et 214.

⁸ [1958] R.C.S. 133 à la page 137.

⁹ [1968] R.C.S. 447 aux pages 449 et 450.

¹⁰ [1973] C.F. 825 à la page 834.

ed were not made with a view of bringing into existence an advantage for the enduring benefit of the plaintiff's business. From a practical and commercial point of view, the plaintiff's intention or "view" was to bring into inventory information which it reasonably expected to market quickly and produce revenue or income.

Both amounts should therefore have been permitted as proper deductions in computing the plaintiff's income. The appeal is allowed. The reassessment of the plaintiff's tax for the years in question is referred back to the Minister with the direction that the plaintiff is entitled to deduct the two amounts accordingly. The plaintiff is entitled to its costs.

n'avaient pas pour but de créer un avantage pour le bénéfice durable de l'entreprise de la demanderesse. D'un point de vue pratique et commercial, l'intention ou le «but» de la demanderesse était d'inclure dans ses stocks les renseignements qu'elle pensait raisonnablement vendre rapidement de manière à produire un revenu.

On aurait donc dû permettre la déduction des deux montants dans le calcul du revenu de la demanderesse. L'appel est accueilli. La nouvelle cotisation à l'impôt de la demanderesse pour les années en question est renvoyée au Ministre qui devra lui permettre de déduire les deux montants. La demanderesse a droit à ses dépens.