

Dossier : 2007-4121(IT)G

ENTRE :

DAISHOWA-MARUBENI INTERNATIONAL LTD.,

appelante,

et

SA MAJESTÉ LA REINE,

intimée.

[TRADUCTION FRANÇAISE OFFICIELLE]

Appel entendu les 6 et 7 avril 2010,
à Vancouver (Colombie-Britannique).

Devant : L'honorable juge Campbell J. Miller

Comparutions :

Avocat de l'appelante :

M^c John H. Saunders

Avocats de l'intimée :

M^{es} David Jacyk et John Gibb-Carsley

JUGEMENT

Les appels concernant les années d'imposition 1999 et 2000 sont accueillis et l'affaire est renvoyée au ministre du Revenu national pour nouvel examen et nouvelle cotisation compte tenu du fait que Daishowa a reçu à titre de produit de disposition :

1. à l'égard de la vente en faveur de Tolko, un montant égal à l'obligation à court terme relative à la sylviculture de 2 057 498 \$ plus 20 p. 100 de l'obligation à long terme relative à la sylviculture de 9 238 727 \$, soit un montant de 3 905 244 \$, en tout;

2. à l'égard de la vente en faveur de Seehta, un montant égal à l'obligation à court terme relative à la sylviculture de 558 615 \$ plus 20 p. 100 de l'obligation à long terme relative à la sylviculture de 2 407 693 \$, soit un montant de 1 040 153 \$ en tout.

Les dépens sont adjugés à l'appelante.

Signé à Ottawa, Canada, ce 11^e jour de juin 2010.

« Campbell J. Miller »

Juge C. Miller

Traduction certifiée conforme
ce 4^e jour d'octobre 2010.

Mario Lagacé, jurilinguiste

Référence : 2010 CCI 317

Date : 20100611

Dossier : 2007-4121(IT)G

ENTRE :

DAISHOWA-MARUBENI INTERNATIONAL LTD.,

appelante,

et

SA MAJESTÉ LA REINE,

intimée.

[TRADUCTION FRANÇAISE OFFICIELLE]

MOTIFS DU JUGEMENT

Le juge Miller

[1] En 1999 et en 2000 respectivement, Daishowa-Marubeni International Ltd. (« Daishowa ») a vendu les actifs de ses deux divisions de scieries de sciages légers, l'une située à High Level (Alberta) (la « division High Level ») en faveur de Tolko Industries (« Tolko »), et l'autre située près de Red Earth (Alberta) (la « division Brewster ») en faveur de Seehta Forest Products Ltd. (« Seehta »). L'entente relative aux deux ventes comportait notamment une disposition concernant la prise en charge par les acquéreurs des obligations de Daishowa relatives au reboisement ou à la sylviculture. L'intimée a établi une cotisation à l'égard de Daishowa en incluant dans le calcul de son produit de disposition des avoirs forestiers le montant de l'obligation estimative relative à la sylviculture, soit un montant de 11 000 000 \$ en ce qui concerne le marché conclu avec Tolko, et un montant de 2 996 380 \$ en ce qui concerne le marché conclu avec Seehta. Daishowa soutient qu'aucun montant de ce genre ne doit être inclus dans le produit de disposition et que, subsidiairement, si un montant doit être ainsi inclus, elle a droit à une déduction compensatoire du revenu.

Les faits

[2] En 1999, Daishowa exploitait les deux divisions du bois d'œuvre ainsi que la division de la pâte de Peace River. Elle avait conclu une entente d'aménagement forestier pour la division High Level et elle s'était vu accorder un quota de coupe de

bois pour la division Brewster : les deux comprenaient un droit ou permis de couper ou de retirer du bois (le « permis de coupe de bois ») pour l'application de la définition de l'expression « avoir forestier » figurant au paragraphe 13(21) de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (la « Loi »). L'entente d'aménagement forestier et le quota obligeaient également le propriétaire à soumettre des plans de reboisement et à reboiser toutes les terres qu'il avait exploitées (l'« obligation relative à la sylviculture ou au reboisement »). Une société est uniquement libérée de cette obligation de reboisement une fois que le bloc de coupe a fait l'objet d'un relevé d'établissement du peuplement forestier, ou si les processus naturels empêchent de respecter la norme de régénération. L'établissement du peuplement forestier se produit généralement huit à 14 ans après la coupe.

[3] Selon la position prise par le Department of Sustainable Resource Development de l'Alberta, compte tenu de l'article 163¹ du *Timber Management Regulation*², une tenure ne peut pas être cédée à moins que le cessionnaire ne prenne en charge l'obligation relative à la sylviculture se rattachant à la tenure. En outre, selon la position prise par le Department of Sustainable Resource Development de l'Alberta, compte tenu de son interprétation des dispositions légales et réglementaires pertinentes de la *Forests Act*³ et du *Timber Management Regulation*, le cessionnaire, lorsqu'il consent à la cession d'une tenure, prend en charge l'obligation relative au reboisement se rattachant à la tenure et le cédant est libéré de l'obligation relative au reboisement. Cela étant, la province de l'Alberta n'a pas poursuivi de cédants en vue de recouvrer la dette relative au reboisement.

[4] En 1999, Daishowa avait décidé de vendre ses divisions du bois d'œuvre.

La vente de la division High Level

[5] Au 23 septembre 1999, Daishowa avait reçu cinq offres à l'égard de sa division High Level. L'offre de Tolko a été jugée de beaucoup la plus favorable. Tolko proposait [TRADUCTION] « un prix d'achat de 180 000 000 \$ plus un montant égal à la valeur estimative du fonds de roulement net visé par l'achat, moins le

¹ [TRADUCTION] Chaque cession doit être une cession inconditionnelle de l'intérêt y afférent dans son ensemble, mais le cédant peut également être l'un des cessionnaires.

² Alta. Reg. 60/1973.

³ R.S.A. 2000, ch. F-22.

montant estimatif des obligations à long terme relatives au reboisement de la division (le « prix »), sous réserve des conditions suivantes »⁴ :

[TRADUCTION]

[...]

1. Rajustements du prix : comme il est généralement prévu dans le *projet d'entente d'achat des actifs* de DMI, le prix peut faire l'objet d'un rajustement : a) si le fonds de roulement net visé par l'achat n'est pas égal au montant estimatif calculé par DMI avant la clôture; et b) quant aux montants habituellement rajustés (tels que les impôts fonciers, d'autres montants payés d'avance, etc.). Il faudra apporter un rajustement supplémentaire au prix si la détermination finale par les vérificateurs du montant de l'obligation à long terme relative au reboisement est différente du montant estimatif calculé par DMI avant la clôture.

[...]

[6] Les conseillers professionnels de Daishowa ne souscrivaient pas complètement à l'approche adoptée par Tolko; dans une note que Davis & Co. a envoyée au comité de direction de Daishowa, il était dit ce qui suit :

[TRADUCTION]

[...]

2. PriceWaterhouseCoopers (« PWC ») tient à vous informer que la formule d'établissement du prix proposée par Tolko aura des conséquences fiscales défavorables pour DMI parce qu'elle fixe un prix brut et qu'un montant qui est affecté aux obligations à long terme relatives au reboisement (à savoir 180 millions de dollars, moins dix millions de dollars) est ensuite déduit de ce prix. Cela étant, le montant affecté aux obligations à long terme relatives au reboisement sera inclus dans le revenu de DMI et sera imposable. Toutefois, si le prix d'achat est le « montant net » et que DMI déclare et garantit que les obligations à long terme relatives au reboisement ne seront pas supérieures à un montant précis donné (c'est-à-dire 170 millions de dollars, avec un rajustement si les obligations à long terme relatives au reboisement à la date de clôture, déterminées dans l'état du fonds de roulement, ne sont pas égales à 10 millions de dollars), le montant qui serait assujéti à l'impôt en vertu de la disposition existante ne sera pas imposable. PWC tient à vous informer que le même résultat final, sans aucune obligation fiscale additionnelle de la part de DMI, peut être obtenu tout

⁴ Recueil conjoint de documents, paragraphe 25, lettre de Tolko en date du 22 septembre 1999.

simplement en restructurant le prix d'achat et les dispositions de l'entente relatives aux rajustements. PWC croit que les modifications proposées n'auront pas d'effet défavorable sur la situation fiscale de Tolko. Tolko s'est engagée à accepter toute demande raisonnable de DMI, dans la mesure où il n'en résultera aucune conséquence fiscale défavorable importante pour elle.

[...]

[7] L'entente finale entre Daishowa et Tolko, datée du 1^{er} novembre 1999, prévoit notamment ce qui suit :

[TRADUCTION]

[...]

2.1 Achat et vente. DMI s'engage par les présentes à vendre, à céder et à transférer à l'acquéreur les actifs visés par l'achat francs et quittes de toute charge, sauf pour les servitudes et vices permis, et l'acquéreur s'engage par les présentes à acheter les actifs visés par l'achat au prix d'achat, sous réserve des conditions énoncées dans les présentes.

2.2 Prix d'achat : le prix d'achat des actifs visés par l'achat sera le total de :

- a) 169 millions de dollars
- b) plus (ou moins) la valeur du fonds de roulement net visé par l'achat à la date de prise d'effet, déterminée conformément à l'article 2.4.

[...]

2.6 Répartition. Le montant mentionné à l'alinéa 2.2a) sera réparti entre les catégories d'actifs suivantes :

<u>Catégorie d'actifs</u>	<u>Montant affecté (\$)</u>
Bien-fonds	1 000 000
Bâtiments de la scierie	18 000 000
Machinerie et matériel de la scierie	127 300 000
Matériel d'exploitation forestière, chemins et ponts	199 000
Équipement mobile	1 000 000
Parc d'entreposage et aires similaires	1 500 000
Tenures	20 000 000
Autres éléments d'actif	1 000
Total	169 000 000

[...]

- 3.1 Obligations prises en charge. À la date de prise d'effet, l'acquéreur assumera les obligations prises en charge, à l'exception toutefois des obligations expressément exclues. L'acquéreur indemnifiera DMI à l'égard de quelque réclamation, demande, action, cause d'action, perte, préjudice, coût ou dépense, quels qu'ils soient, y compris les frais juridiques, auxquels DMI sera exposée, en raison de l'omission de l'acquéreur de s'acquitter des obligations prises en charge, à compter de la date de prise d'effet, et DMI indemnifiera l'acquéreur à l'égard de quelque réclamation, demande, action, cause d'action, perte, préjudice, coût ou dépense, quels qu'ils soient, y compris les frais juridiques, auxquels l'acquéreur sera exposé en raison de l'omission de DMI de s'acquitter des obligations exclues.

[...]

- 3.2.1 Préparation de l'état des obligations relatives au reboisement. DMI estime de bonne foi que la valeur globale des obligations à court et à long termes relatives au reboisement s'élèveront à 11 millions de dollars à la date de prise d'effet (le « montant estimatif »). Immédiatement après la clôture, DMI préparera l'état des obligations relatives au reboisement indiquant les obligations à court et à long termes relatives au reboisement associées à la division à la date de prise d'effet et fera en sorte que cet état soit vérifié sans délai par les comptables. [...]
- 3.2.2 Rajustements apportés aux obligations relatives au reboisement. Le troisième jour ouvrable suivant la réception par DMI de l'avis d'approbation de l'état des obligations relatives au reboisement signifié par l'acquéreur, ou la détermination finale des obligations relatives au reboisement par les comptables ou par arbitrage, selon le cas, conformément à l'article 3.2.1 :

a) DMI versera à l'acquéreur par traite bancaire le montant, le cas échéant, par lequel la détermination finale des obligations relatives au reboisement excède le montant estimatif, ainsi que les intérêts sur l'excédent, calculés à compter de la date de clôture jusqu'à la date du paiement, à un taux correspondant au taux préférentiel; ou

b) l'acquéreur versera à DMI par traite bancaire le montant, le cas échéant, par lequel la détermination finale des obligations relatives au reboisement est inférieure au montant estimatif, ainsi que les intérêts sur la différence, calculés à compter de la date de la clôture jusqu'à la date du paiement, à un taux correspondant au taux préférentiel.

[...]

Les parties ont également signé une entente de cession datée du 1^{er} novembre 1999 qui stipulait ce qui suit :

[TRADUCTION]

[...]

LE PRÉSENT ACTE ATTESTE qu'en contrepartie de la somme d'UN DOLLAR (1 \$) et de toute autre contrepartie de valeur, maintenant versée par le cessionnaire au cédant, (dont la réception est par les présentes reconnue par le cédant), le cédant accorde, cède, transfère et remet pour toujours par les présentes au cessionnaire ainsi qu'à ses exécuteurs, ses administrateurs, ses successeurs et ses ayants droit l'entente d'aménagement forestier, les quotas de bois d'œuvre résineux, les licences de bois d'œuvre résineux et le permis de bois d'œuvre résineux applicables aux biens-fonds ci-après désignés, à savoir les biens-fonds décrits dans l'entente d'aménagement forestier, dans les quotas de bois d'œuvre résineux énumérés à l'annexe C, dans les licences de bois d'œuvre résineux énumérées à l'annexe D et dans le permis de bois d'œuvre résineux ainsi que les droits, titres et intérêts y afférents qu'il possède, sous réserve du paiement par le cessionnaire des loyers et autres charges appropriées à payer qui sont dus à l'égard de l'entente d'aménagement forestier, des quotas de bois d'œuvre résineux, des licences de bois d'œuvre résineux et du permis de bois d'œuvre résineux et de l'exécution des engagements et accords prévus dans l'entente d'aménagement forestier, dans les quotas de bois d'œuvre résineux, dans les licences de bois d'œuvre résineux et dans le permis de bois d'œuvre résineux.

[...]

[8] Le 1^{er} novembre 1999, Tolko a remis à Daishowa un montant de 185 628 000 \$ en espèces, composé d'un montant de 169 000 000 \$ réparti de la façon prévue à l'article 2.6 de l'entente, et d'un montant de 16 628 400 \$ pour le fonds de roulement net.

[9] Conformément à l'article 3.2 de l'entente, PriceWaterhouseCoopers Inc. a remis, le 19 novembre 1999, un état des obligations relatives au reboisement indiquant ce qui suit :

[TRADUCTION]

À notre avis, l'état présente d'une façon juste, quant à tous les aspects importants, les obligations de la division du bois d'œuvre High Level en matière de reboisement à la date de prise d'effet conformément à la définition des obligations relatives au reboisement énoncées dans la convention d'achat.

Obligation à court terme relative au reboisement	2 057 498
Obligation à long terme relative au reboisement	9 238 727
Total	11 296 225

Sur le montant global, un montant d'environ 400 000 \$ seulement aurait pu être dépensé en 1999.

[10] Le 20 janvier 2000, Tolko, conformément à l'article 3.2 de l'entente, a demandé les 296 225 \$ additionnels. En même temps, un rajustement a été apporté au fonds de roulement net final visé par l'achat obligé Daishowa à rembourser à Tolko un montant de 2 174 039 \$.

[11] Tolko affirme, compte tenu de données incomplètes, qu'elle a au moins dépensé les montants suivants à l'égard de l'obligation relative à la sylviculture prise en charge :

2000	1 374 824,43 \$
2001	246 004,39 \$
2002	1 404 221,74 \$
2003	107 616,91 \$
2004	108 570,82 \$
2005	385 355,46 \$
2006	280 405,11 \$
2007	610 840,65 \$
2008	<u>215 344,99 \$</u>
Total	4 733,184,50 \$

La vente de la division du bois d'œuvre Brewster

[12] Au cours de son année d'imposition 2000, Daishowa a vendu à Seehta la division du bois d'œuvre Brewster, et notamment les tenures, qui constituent un « avoir forestier » pour l'application du paragraphe 13(21) de la Loi. L'entente conclue avec Seehta a été signée le 11 août 2000, la date de clôture étant le 24 novembre 2000.

[13] Le prix d'achat de la division du bois d'œuvre Brewster comprenait : a) un montant d'environ 6 100 000 \$ pour certains actifs b) toute différence, plus ou moins, entre l'estimation préliminaire du fonds de roulement net visé par l'achat, de 4 919 000 \$, et une estimation finale du fonds de roulement net visé par l'achat. Les parties ont réparti le prix d'achat comme suit :

<u>[TRADUCTION]</u> <u>Catégorie d'actif</u>	<u>Montant affecté</u>
Améliorations	435 000 \$
Matériel, mobilier, agencement	5 315 000 \$
Tenures forestières	350 000 \$
Total	6 100 000 \$

[14] Le fonds de roulement net visé par l'achat a finalement été évalué à 4 459 019 \$, de sorte que Daishowa a remis à Seehta le montant de 459 981 \$ plus des intérêts (la différence entre l'estimation préliminaire et l'estimation finale du fonds de roulement net visé par l'achat).

[15] Les conditions de la vente de la division du bois d'œuvre Brewster comprenaient également la prise en charge de l'obligation relative à la sylviculture, figurant à l'article 3.1 :

[TRADUCTION]

3.1 Obligations prises en charge. À la date de prise d'effet, l'acquéreur prendra en charge les obligations et dettes suivantes de DMI :

- a) le règlement des dettes de la division figurant dans l'état du fonds de roulement au fur et à mesure de leurs échéances;
- b) bien que les obligations relatives au reboisement n'aient pas été portées au crédit de l'acquéreur dans la détermination du fonds de roulement net visé par l'achat, les obligations à court et à long termes

de la division en matière de reboisement, quel que soit le moment où elles ont été contractées;

[...]

[16] L'estimation comptable de Daishowa de ses obligations relatives au reboisement qui figurait dans ses états financiers provisoires datés du 31 octobre 2000 s'élevait à 2 966 308 \$, dont un montant de 558 615 \$ était une obligation à court terme. Sur la partie de l'obligation relative à la sylviculture qui était à court terme, seule une petite fraction aurait pu être affectée à la sylviculture au cours de l'année d'imposition 2000 de Daishowa, étant donné que la seule activité qui aurait pu être exercée au cours de la période allant du 21 novembre 2000, soit la date de la vente, au 31 décembre 2000, soit la fin de l'année d'imposition, était le scarifiage.

[17] En ce qui concerne la vente de la division High Level et de la division du bois d'œuvre Brewster, la province de l'Alberta a consenti à la cession des tenures.

[18] Dans ses déclarations de revenus concernant ses années d'imposition 1999 et 2000, Daishowa n'a pas inclus dans son produit de disposition les montants se rapportant à l'obligation prise en charge en matière de sylviculture. Le ministre du Revenu national a établi une nouvelle cotisation à l'égard de Daishowa en ce qui concerne les deux ventes en incluant dans le calcul du produit de disposition des avoirs forestiers de l'appelante les montants de l'obligation estimative relative à la sylviculture prise en charge par les acquéreurs.

Les points litigieux

[19] Les questions qui se posent dans les présents appels sont les suivantes :

- a) Au cours des années d'imposition 1999 et 2000, le ministre a-t-il à juste titre inclus dans le produit de disposition de Daishowa les montants des obligations relatives à la sylviculture prises en charge par les acquéreurs?
- b) Ces produits de disposition additionnels visés par la cotisation ont-ils été à juste titre imputés aux avoirs forestiers?
- c) L'appelante a-t-elle droit à des déductions à l'égard des obligations prises en charge en matière de sylviculture?

[20] Daishowa soutient que, même si la prise en charge par Tolko de l'obligation relative au reboisement comportait peut-être pour elle un certain avantage, la juste valeur marchande de ces obligations n'était pas déterminable au moment de la clôture et, par conséquent, aucun montant ne peut être inclus dans son produit de disposition à l'égard des obligations relatives au reboisement. Subsidiairement, Daishowa dit que, si la juste valeur marchande des obligations relatives au reboisement au moment de la clôture avait pu être déterminée, cette juste valeur marchande aurait inévitablement été inférieure aux estimations comptables des obligations (même si l'on supposait que les estimations comptables étaient exactes), parce que les estimations reflétaient des montants estimés qui devaient être affectés au reboisement sur la période de 14 ans à venir et qu'elles n'avaient pas été actualisées de façon qu'il soit tenu compte de ce fait; les estimations n'avaient pas non plus été actualisées de façon qu'il soit tenu compte du fait que Daishowa continuait à avoir une obligation secondaire à l'égard du reboisement si Tolko ou Seehta omettaient de s'acquitter de leur obligation. Subsidiairement, Daishowa soutient que, si je conclus que les parties étaient d'accord pour dire que les estimations comptables des obligations relatives au reboisement correspondaient à la juste valeur marchande de ces obligations, ou si la juste valeur marchande réelle des obligations relatives au reboisement correspondait aux estimations comptables (ou à un montant inférieur, à condition que je permette à l'intimée d'établir encore une fois une nouvelle cotisation à l'égard de Daishowa pour un produit d'un montant inférieur), Daishowa a droit à une déduction équivalente du revenu puisqu'elle a payé chacun des acquéreurs à l'aide d'actifs aux fins de la prise en charge de ses obligations, ces obligations étant déductibles, une fois acquittées, comme si elles étaient imputables au revenu.

[21] L'argument de l'intimée est simplement que le prix prévu dans les deux marchés comprend la contrepartie de la prise en charge des obligations, c'est-à-dire qu'elle libère Daishowa de toute obligation additionnelle envers la province de l'Alberta pour un montant quantifiable. Selon l'intimée, il était au départ clair, du moins en ce qui concerne l'offre de Tolko, que le prix d'achat commençait à 180 000 000 \$ et qu'il était rajusté à la baisse, de façon qu'il soit tenu compte du montant de l'obligation relative au reboisement. L'intimée ajoute qu'aucun montant de la contrepartie ne devrait être déductible étant donné qu'il fait partie d'une opération en capital qui ne peut pas être divisée en éléments distincts précis imputables au capital et au revenu. En outre, l'intimée soutient que, s'il est conclu que l'appelante a fait une dépense en renonçant à une contrepartie, la nature de cette dépense crée un avantage durable et que, cela étant, il s'agit d'une dépense en capital qui n'est pas déductible du revenu.

Analyse

[22] J'arriverai à une conclusion en analysant le marché conclu avec Tolko, et j'indiquerai ensuite si le marché conclu avec Seehta est différent au point de mener à une conclusion différente. Comme l'avocat de l'intimée l'a souligné, l'interprétation de ces ententes, et plus précisément la détermination du rôle de la prise en charge de l'obligation relative au reboisement, dépend de la façon dont la structure du marché est interprétée. S'agissait-il d'un achat et d'une vente de tenures, entre les deux parties sans lien de dépendance, pour 31 000 000 \$ ou 20 000 000 \$ ou pour un montant se situant entre les deux? L'intimée affirme que l'achat des tenures s'élevait à 31 000 000 \$, une contrepartie de 20 000 000 \$ étant versée en espèces et l'obligation relative au reboisement, d'une valeur de 11 000 000 \$, étant prise en charge. Daishowa affirme que les tenures ont été achetées pour un montant de 20 000 000 \$ en espèces, l'entente prévoyant que l'acquéreur, Tolko, s'acquitterait, conformément à la politique de l'Alberta, de l'obligation relative au reboisement associée à ces tenures, d'une valeur estimative de 11 000 000 \$, cette estimation ne représentant pas la valeur convenue de la contrepartie. Autrement dit, la promesse que Tolko avait faite, d'engager des dépenses estimées à 11 000 000 \$ afin de satisfaire aux exigences de la province de l'Alberta en matière de reboisement, constituait-elle une contrepartie de l'achat des tenures de Daishowa?

[23] Les deux parties conviennent que Tolko s'est engagée, dans la convention d'achat-vente et dans la convention de cession, à payer les dépenses se rattachant au reboisement futur, comme l'exigeait la province de l'Alberta. S'agissait-il d'une contrepartie? Dans l'affirmative, les parties ont-elles convenu de la valeur de la prise en charge de cette obligation? Dans la négative, la valeur est-elle si incertaine qu'il ne convient pas d'inclure à ce titre quelque montant que ce soit dans le produit de disposition? Si la valeur n'est pas si incertaine, de quelle façon la valeur de l'avantage que comporte la prise en charge doit-elle être déterminée?

[24] En ce qui concerne en premier lieu la question de la contrepartie, Daishowa a reconnu avoir reçu un avantage par suite de la prise en charge par Tolko de l'obligation relative au reboisement. De fait, un fait a été admis : [TRADUCTION] « Si Tolko n'avait pas pris en charge l'obligation de l'appelante relative à la sylviculture, le montant versé en espèces ou toute autre contrepartie qu'elle aurait versée à l'appelante aurait augmenté ». Compte tenu de ce fait reconnu et admis, il est difficile de conclure que la prise en charge de l'obligation ne fait pas partie de la contrepartie à verser, selon le marché, et ce, bien que Daishowa se soit efforcée de faire supprimer cet élément du marché de la définition du prix d'achat, dans l'entente finale.

[25] Le paragraphe 13(21) de la Loi définit le produit de disposition comme comprenant le prix de vente d'un bien. Le prix est communément défini comme incluant la contrepartie, laquelle est définie par Fridman, dans l'ouvrage intitulé *The Law of Contract in Canada* (4^e édition) comme étant [TRADUCTION] « un droit, un intérêt, un profit ou un avantage pour une partie, soit une abstention, un désavantage, une perte ou une responsabilité pour l'autre partie ». Cela inclut sans aucun doute la prise en charge d'une obligation et une promesse d'indemnisation (voir, par exemple, la décision *Loyens c. La Reine*⁵).

[26] Quelle est la nature de l'obligation, dont la libération donne lieu à un certain avantage pour Daishowa? Il ne s'agit pas d'une obligation qui, comme je le pensais initialement, est nécessairement transmise avec les tenures. Il ressort clairement d'un examen minutieux de la législation de l'Alberta et des faits sur lesquels les parties se sont entendues que la province n'approuvera pas un transfert de tenures, à moins que l'acquéreur ne prenne en charge l'obligation relative au reboisement. Cela est tout à fait différent de toute idée selon laquelle l'obligation, simplement par application des lois de l'Alberta, va de pair avec le bien; en d'autres termes, le titulaire des tenures est légalement responsable de l'obligation relative au reboisement. La situation, en Alberta, est plutôt la suivante : la province contraint effectivement l'acquéreur à prendre en charge l'obligation relative au reboisement : si l'acquéreur ne prend pas cette obligation en charge, il ne peut pas y avoir transfert des tenures. Si un tiers, le gouvernement de l'Alberta, exige la prise en charge d'une obligation, cela a-t-il pour effet de faire de la prise en charge de cette obligation autre chose qu'une contrepartie? Non, cela ne change rien à la nature de la prise en charge de l'obligation à titre de contrepartie, mais cela peut influencer sur la valeur de cette prise en charge.

[27] Le fait que l'entente finale entre les parties excluait expressément la prise en charge de l'obligation du prix d'achat a-t-il comme effet juridique d'exclure cette prise en charge de la contrepartie versée pour les tenures et, par conséquent, du produit de disposition? En outre, le fait que, dans cette entente, les parties ont réparti entre les actifs uniquement le montant versé en espèces a-t-il également comme effet juridique d'exclure la prise en charge de l'obligation de la contrepartie? Je réponds à ces deux questions par la négative. En effet, en répondant par l'affirmative, on accorde plus d'importance à la forme qu'à la substance dans l'interprétation des contrats; or, cette approche ne saurait tenir.

⁵ 2003 CCI 214, paragraphes 31 et 33.

[28] Puisque j'ai conclu que la prise en charge de l'obligation relative au reboisement représente une partie de la contrepartie, j'examinerai maintenant la position que l'appelante prend lorsqu'elle affirme que la valeur de ce soi-disant avantage est si incertaine qu'elle n'est pas déterminable, et que je dois donc conclure que la valeur est nulle. L'intimée rétorque que les parties ont obtenu une estimation au dollar près de l'obligation relative au reboisement et que ce montant correspond à la valeur de la contrepartie qui devrait être incluse dans le produit de disposition à imposer. Selon la position subsidiaire prise par l'appelante, la valeur de la prise en charge est de beaucoup inférieure à la valeur nominale de 11 000 000 \$.

[29] Le premier point à examiner est de savoir si les parties se sont entendues pour que le montant de 11 000 000 \$ représente la valeur de la contrepartie. Il ressort clairement de l'avis que Daishowa a reçu de ses conseillers qu'elle devrait éviter d'attribuer une valeur quelconque à l'obligation relative au reboisement. L'entente elle-même dit que le montant de 11 000 000 \$ est un [TRADUCTION] « montant estimatif ». En outre, à l'article 3.2.1 de l'entente finale entre Daishowa et Tolko, il est stipulé ce qui suit :

[TRADUCTION]

L'acquéreur fera savoir à DMI par écrit s'il est d'accord avec le montant des obligations à court terme et des obligations à long terme en matière de reboisement.
[...]

[30] Cette disposition est importante parce qu'elle montre que l'offre de Tolko était fondée sur une estimation de l'obligation relative au reboisement et que, si l'état des obligations relatives au reboisement préparé par le vérificateur indiquait autre chose, un paiement serait effectué par une partie ou l'autre. Cette disposition n'était pas énoncée dans le contexte de l'estimation de la valeur de la prise en charge de l'obligation aux fins de la détermination du produit de disposition de Daishowa, mais aux fins de la fixation d'un prix d'achat exact en espèces. En réalité, le calcul relatif à l'obligation en matière de reboisement n'était qu'une estimation, une estimation vérifiée, mais il ne s'agissait néanmoins que d'une estimation. Aucune disposition du contrat de vente ne constitue une entente entre les parties selon laquelle Daishowa recevait une contrepartie additionnelle de 11 000 000 \$ par suite de la prise en charge par Tolko de l'obligation relative au reboisement. Lorsque les parties se sont entendues sur des valeurs, par exemple lorsqu'il s'est agi de déterminer le fonds de roulement net visé par l'achat, elles l'ont expressément indiqué, par exemple en employant le mot [TRADUCTION] « valeur ». À coup sûr, l'estimation de 11 000 000 \$ était un facteur dans la détermination du prix que Tolko était prête à payer en

espèces, mais il ne s'agissait pas d'une valeur convenue aux fins de la détermination de sa valeur en tant que contrepartie.

[31] La position de l'intimée a été résumée avec exactitude par M. Dan Carter, de l'Agence du revenu du Canada (l'« ARC »), dans la lettre qu'il a envoyée à l'appelante le 2 juin 2005 : [TRADUCTION] « Selon nous, Tolko a réduit la contrepartie qu'elle payait en espèces pour les actifs acquis par suite de la prise en charge de l'obligation. » La position de l'intimée est clairement que la valeur est égale au montant estimatif. M. Carter a également cité une interprétation technique dans laquelle l'ARC disait ce qui suit :

[TRADUCTION]

Lorsqu'une entreprise est vendue et que l'acquéreur prend en charge une obligation éventuelle dans le cadre de la contrepartie versée pour l'entreprise, nous sommes d'avis que le produit de disposition du vendeur inclurait la juste valeur marchande (la « JVM ») de l'obligation éventuelle prise en charge par l'acquéreur.

[32] Selon l'argument invoqué par l'appelante, la valeur de l'obligation relative au reboisement ne peut pas être déterminée avec exactitude, de sorte qu'aucun montant ne devrait être inclus dans le produit de disposition de Daishowa. À l'appui de cette thèse, l'appelante invoque les remarques qui ont été faites dans l'arrêt *Northwood Pulp and Timber Ltd. v. Canada*⁶, à savoir que « pour le calcul des bénéfices imposables, les tribunaux ont uniformément rejeté aux fins de l'impôt sur le revenu, les montants qui sont des estimations provisoires et qui sont conditionnels, éventuels ou incertains. » Cet argument comporte deux éléments : le premier, que la détermination de la juste valeur marchande exacte (la « JVM ») n'est pas possible; et le second, que cela étant, aucun montant ne doit être attribué à la JVM de pareille obligation.

[33] Quant au premier volet de cet argument, il existe énormément d'incertitude dans l'estimation de la valeur d'une obligation de huit à 14 ans en matière de reboisement sur laquelle un certain nombre de facteurs peuvent influencer : le climat, les organismes nuisibles, les inondations, les incendies, la régénération naturelle, etc. Comme le vérificateur l'a dit dans l'état des obligations relatives au reboisement :

[TRADUCTION]

La préparation de l'état des obligations relatives au reboisement conformément aux principes comptables généralement reconnus exige que la direction fasse des

⁶ [1999] 1 C.T.C. 53 (C.A.F.).

estimations et des hypothèses importantes qui influent sur le montant déclaré à l'égard des obligations relatives au reboisement.

Cela reconnaît que ces montants sont tout simplement ce qu'ils prétendent être : des estimations. De fait, le sommaire de l'obligation relative au reboisement de la division du bois d'œuvre High Level de l'appelante renferme des principes directeurs, dont l'un est qu'un examen semestriel devrait être effectué. La chose est sensée étant donné les aléas et les incertitudes entourant la nécessité de procéder au reboisement. Toutefois, l'industrie peut signaler ce qui est arrivé dans le passé, quoique l'appelante affirme que le rendement passé n'est pas nécessairement garant des résultats futurs. Pourtant, cela offre certaines indications et, de toute évidence, c'est ce sur quoi les vérificateurs doivent se fonder lorsqu'ils préparent les états des obligations relatives au reboisement.

[34] C'est cette incertitude qui sous-tend la décision rendue dans l'affaire *Northwood*, à savoir que, parce que les frais réels de reboisement n'ont été engagés qu'au cours de périodes ultérieures, ces frais ne sont déductibles qu'au cours de ces périodes, ou, comme la cour l'a dit dans l'arrêt *R. v. Burnco Industries Ltd. et al*⁷, « une obligation de faire qui pourrait impliquer dans le futur le versement d'une somme d'argent ne constitue pas une dépense ». Ces approches laissent implicitement entendre qu'on ne peut pas déduire un montant qui n'est pas connu exactement. L'obligation peut bien déjà exister, dès que les arbres sont abattus, mais le coût du reboisement du peuplement d'arbres coupés ne sera pas connu tant que la dépense ne sera pas réellement engagée. Par conséquent, est-il sensé qu'afin d'éviter d'avoir à imposer un montant incertain, le régime fiscal inclue uniquement pareil montant dans le revenu du vendeur, à titre de produit de disposition, lorsque ce montant devient déterminable, au cours de la période de huit à 14 ans à venir, étant donné que ce n'est qu'à ce moment-là que les parties et le gouvernement connaîtront avec exactitude la valeur de l'avantage que Daishowa a en fait reçu? Ni l'une ni l'autre partie n'a poursuivi cette approche possible en ce qui concerne l'imposition de la prise en charge de l'obligation relative au reboisement, de sorte que je ne m'y arrêterai pas davantage.

[35] Quant à l'argument de l'appelante selon lequel le gouvernement ne peut pas inclure dans le revenu (ou déduire du revenu –*Northwood*) des montants incertains, l'appelante cite trois décisions faisant autorité, en plus d'invoquer *Northwood* et *Burnco*. Premièrement, l'affaire *Harysh (Peter) v. Minister of National Revenue*⁸

⁷ 84 DTC 6348 (C.A.F.).

⁸ 52 DTC 122.

portait sur l'imposition d'un don découlant du transfert de versements de redevances aux membres d'une famille. Il n'y avait pas de puits de production. Le ministre a évalué les droits en se fondant sur ce que la société pétrolière avait payé afin d'obtenir le bail du contribuable. La cour a conclu ce qui suit :

[TRADUCTION]

[...]

Il se peut bien que, dans des circonstances différentes, la méthode qui a ici été adoptée soit la bonne, mais je tiens à réitérer que la présente affaire doit être tranchée uniquement à l'aide de la preuve soumise en l'espèce. Si l'argument de l'intimé était retenu, cela voudrait dire que, parce qu'un montant donné est versé pour la location de biens-fonds, ces biens-fonds doivent renfermer du pétrole d'une valeur égale : Pourquoi n'y en aurait-il pas plus? Pourquoi n'y en aurait-il pas moins? Pourquoi y en aurait-il? Il est facile de voir comment on pourrait facilement se tromper en se fondant sur une possibilité et sur une conjecture. Selon moi, il n'est pas approprié de se fonder sur des possibilités et sur des conjectures au lieu de s'en tenir aux faits connus, en particulier en matière fiscale. Dans l'ensemble, je suis convaincu que l'appelant a réussi à établir que le ministre avait eu tort d'établir à son égard la cotisation qu'il a établie.

[...]

[36] En second lieu, dans l'arrêt *Peter Brown v. R.*⁹, la Cour d'appel fédérale a conclu que la valeur de certaines actions n'était pas déterminable lorsqu'il s'agissait de déterminer la fraction à risques d'un contribuable conformément à l'alinéa 96(2.2)b) de la Loi. La cour n'a donc attribué aucune valeur aux actions.

[37] Enfin, dans l'arrêt *J. Stuart Robertson v. R.*¹⁰, la Cour d'appel fédérale a conclu qu'un employé n'avait pas reçu d'avantage imposable lorsqu'il s'était vu accorder une option d'achat d'actions d'une société qui n'était pas son employeur, étant donné qu'aucun avantage quantifiable n'était créé tant que l'option n'était pas levée. Comme la cour l'a dit :

[...] Il reste toutefois que, si le deuxième avantage peut être mesuré par l'écart entre le coût de la levée de l'option et la valeur marchande des actions au moment de leur acquisition, le premier avantage, même s'il existe réellement, ne peut faire l'objet d'une quantification indépendante. [...]

⁹ 2003 DTC 5298.

¹⁰ 90 DTC 6070.

[38] Je note qu'aucune des décisions susmentionnées ne porte sur le produit de disposition découlant de la prise en charge d'une obligation dont la valeur est incertaine. Toutefois, ces décisions comportent un élément commun qui indique que les tribunaux hésitent habituellement à établir un impôt, indépendamment du régime fiscal, dans les cas où le montant à imposer est incertain ou ne peut pas être déterminé. À coup sûr, la Cour d'appel fédérale a adopté cette attitude dans l'arrêt *Northwood*, quoique dans le contexte de la détermination de la déductibilité d'une obligation relative au reboisement, elle a tenu les propos suivants en citant la remarque que la Cour canadienne de l'impôt avait faite :

[...]

Les décisions citées par les deux avocats montrent essentiellement que, pour le calcul des bénéfiques imposables, les tribunaux ont uniformément rejeté aux fins de l'impôt sur le revenu, les montants qui sont des estimations provisoires et qui sont conditionnels, éventuels ou incertains. Tel (*sic*) était certes la nature des estimations que le ministre a rejetées dans la présente affaire.

[...]

[39] Ce serait donner à ces décisions une interprétation trop large que de les considérer comme étayant le principe général voulant qu'un montant incertain ne doive jamais être assujéti au régime fiscal, que ce soit à titre de revenu, de dépense, de produit, de perte ou de quelque autre façon. Une approche plus acceptable consiste à examiner les circonstances entourant l'incertitude, la nature du montant lui-même et l'élément du régime fiscal auquel ce montant est assujéti. En l'espèce, je suis influencé par le fait que l'incertitude s'étend sur un grand nombre d'années, que l'appelante a peu de contrôle sur des facteurs qui rendraient le montant plus certain, que ce n'est qu'au moment où le montant devient certain (c'est-à-dire lorsque la dépense est engagée) que l'entité qui effectue la dépense a droit à une déduction, ainsi que par l'effet fiscal important que comporte la conclusion selon laquelle le montant incertain est assujéti au régime fiscal (en l'espèce, la totalité du montant serait imputable au revenu). Dans ces conditions, j'hésite à conclure que le plein montant d'une estimation est à juste titre visé par les dispositions de la Loi. Cependant, en même temps, je ne suis pas prêt à me fonder sur quelque principe général voulant que des montants incertains soient simplement exclus du régime fiscal. Cela m'amène à croire que la véritable question à trancher dans ce cas-ci est de savoir quelle est la valeur à attribuer à la prise en charge par Tolko de l'obligation relative au reboisement et à l'indemnité à titre de contrepartie de l'achat des tenures de Daishowa. Je conclus que l'incertitude est un facteur à prendre en compte.

[40] La position que l'intimée a prise au sujet de la valeur est simple. Tolko a réduit la contrepartie en espèces d'un montant de 11 000 000 \$, indiquant clairement qu'elle évaluait l'obligation relative au reboisement à son montant estimatif nominal. Cependant, je crains que cette approche n'impute aux parties l'intention selon laquelle cette détermination, visant à établir la valeur de la division High Level que Tolko était prête à accepter aux fins du paiement, représente d'une certaine façon la valeur de la contrepartie offerte par Tolko, selon une entente implicite entre les parties. Or, ce n'est pas la même chose. Tolko sait qu'elle doit prendre en charge l'obligation relative au reboisement : la province de l'Alberta l'exige. Cela étant, elle doit attribuer une valeur à l'entreprise qu'elle acquiert, et elle veut naturellement réduire la valeur afin de tenir compte de l'obligation. Elle négocie avec succès une réduction proportionnelle de la valeur de l'actif qu'elle veut acheter. Cette négociation se déroule dans un contexte différent de celui dans lequel la prise en charge de l'obligation est évaluée en tant que contrepartie de l'entreprise. Le montant que Tolko devra dépenser aux fins du reboisement au cours des huit à 14 années à venir sera ce qu'il sera (soit en fin de compte bien inférieur à l'estimation). Le fait que Tolko a négocié une réduction du prix d'achat ne m'amène pas à conclure que l'avantage pour Daishowa de la prise en charge de l'obligation par Tolko doit correspondre au même montant. Je préfère examiner la valeur de la prise en charge de l'obligation et de l'indemnisation à la lumière des éléments suivants :

- I. Tolko devait prendre en charge l'obligation. L'intimée affirme que cela ne devrait pas avoir d'importance. Pour ma part, je crois que cela est important. Daishowa et Tolko savaient toutes deux qu'en Alberta, il ne pouvait y avoir de transfert de l'entente d'aménagement forestier et des tenures, sans que l'acquéreur se charge des obligations en matière de reboisement. L'Alberta insistait pour qu'il en soit ainsi. Daishowa ne pouvait pas vendre les tenures sans se libérer de l'obligation relative au reboisement et, en vendant les tenures, elle n'était plus responsable de ces dépenses futures, et ce, à cause de la législation et de la politique de l'Alberta. C'était le nouveau propriétaire qui en était responsable. Dans ces conditions, la prise en charge d'une obligation n'équivaut pas à une détermination négociée entre parties sans lien de dépendance de la valeur de l'obligation prise en charge. Autrement dit, si c'est la province plutôt que Daishowa qui oblige la partie qui assume l'obligation (Tolko) à prendre en charge l'obligation, Daishowa reçoit-elle vraiment un avantage égal à la valeur nominale de cette obligation? En fait, Daishowa sait qu'à cause de l'approche adoptée par la province de l'Alberta, son obligation ne peut pas s'étendre et ne s'étendra pas

au-delà de son droit de propriété afférent aux tenures. Comment évalue-t-on une obligation qui disparaît effectivement au moment du transfert des tenures et qui ne peut pas s'appliquer par la suite? Daishowa est libérée d'une obligation qu'elle ne pouvait de toute façon pas avoir une fois les actifs transférés. Le montant de 11 000 000 \$ représente ce que Tolko devra payer en sa qualité de nouveau propriétaire. Cela indique-t-il vraiment ce que Daishowa aurait eu à dépenser si elle avait transféré les tenures forestières sans céder l'obligation? Non, parce que, compte tenu de la législation et de la politique de l'Alberta, ce scénario n'était tout simplement pas possible. Je crois que la valeur de l'obligation devrait donc être réduite.

- II. L'obligation était basée sur l'examen par Deloitte des événements passés et des conjectures sur les coûts futurs. Cela représentait ce qu'il faudrait dépenser, selon Daishowa, au cours des années à venir. L'estimation n'a pas été réduite en vue de correspondre à quelque valeur actuelle.

- III. Daishowa et Tolko ont utilisé l'obligation estimative relative au reboisement en vue de déterminer finalement le prix en espèces de la scierie. Il y a deux façons d'envisager la chose. L'une, selon l'intimée, est que le prix d'achat était toujours de 180 000 000 \$, payé au moyen du versement d'un montant de 169 000 000 \$ en espèces, et de la prise en charge de l'obligation, d'une valeur de 11 000 000 \$. Selon l'autre approche, le prix excluait expressément l'obligation relative au reboisement de 11 000 000 \$ et s'élevait tout simplement au montant versé en espèces. Le marché avait sans aucun doute été fixé au départ à 180 000 000 \$, et en effet, on avait conseillé à Daishowa de se fonder sur un prix net en espèces afin d'éviter la question même dont je suis ici saisi. L'intimée affirme que la contrepartie a tout simplement été divisée en deux éléments. Cependant, quant à moi, il serait possible de faire une analogie entre l'obligation relative au reboisement et une voiture bosselée : on détermine la valeur de la voiture en bon état et on déduit ensuite le montant estimatif du coût des réparations à effectuer afin de soumettre une offre d'achat au comptant. Y a-t-il une différence pour le vendeur de la voiture s'il s'est déjà engagé à effectuer les réparations et que l'acquéreur convient de respecter cette obligation? Le vendeur reçoit-il :

- a) une contrepartie en espèces pour une voiture bosselée; ou
- b) une contrepartie plus élevée en espèces, plus la prise en charge du coût estimatif des réparations?

L'acquéreur obtient malgré tout une voiture bosselée et le vendeur vend malgré tout une voiture bosselée. La différence est que dans le cas de la voiture, l'acquéreur pourrait exiger que le vendeur effectue d'abord les réparations et payer ensuite le plein prix de la voiture réparée. Dans ce cas-ci, il n'aurait pas été possible pour Daishowa d'engager toutes les dépenses se rattachant au reboisement avant de remettre les tenures à Tolko. Les seules dépenses de reboisement qui auraient pu être engagées étaient les dépenses à court terme.

- IV. Comme j'en ai parlé en détail, l'obligation estimative est incertaine. J'ai conclu que Daishowa et Tolko s'étaient entendues sur le montant estimatif aux fins de la détermination du prix d'achat en espèces, mais qu'elles n'avaient pas convenu que ce montant représentait la valeur de la prise en charge de l'obligation à titre de contrepartie.
- V. L'appelante a reconnu que la prise en charge constituait un avantage et que cette prise en charge comporte une certaine valeur.
- VI. Selon la décision *Northwood*, les frais de reboisement ne sont pas déductibles tant qu'ils ne sont pas payés.

[41] Si tous ces points sont considérés ensemble, je conclus qu'une approche juste consiste à inclure comme suit un montant dans le produit de disposition pour la prise en charge des obligations relatives au reboisement :

- I. L'obligation à court terme en matière de reboisement, de 2 057 498 \$;
- II. Un montant réduit de beaucoup à l'égard de l'obligation à long terme en matière de reboisement, et ce, pour les raisons dont j'ai déjà parlé. Je réduis la valeur de l'obligation à long terme de 80 p. 100, c'est-à-dire 80 p. 100 de 9 238 727 \$, ou 7 390 981 \$, de sorte qu'il reste un montant de 1 847 746 \$.

[42] L'appelante soutient que je ne peux pas faire ce que je viens de faire : plus exactement, elle affirme qu'il n'est pas loisible au ministre, qui a établi la cotisation en se fondant sur le fait que l'estimation comptable représentait la valeur des obligations relatives au reboisement, de soutenir maintenant que l'obligation peut être évaluée à un montant inférieur. Selon moi, cette approche est dénuée de fondement. Le fait que le ministre a inclus la valeur nominale de la prise en charge de l'obligation dans le produit de disposition constitue le nœud même du litige. Je conclus qu'il m'est loisible, eu égard à la preuve qui m'a été soumise, de conclure que la valeur devrait être inférieure et, par conséquent, qu'un montant moins élevé doit être inclus dans le produit. Je ne puis voir aucune similitude avec l'affaire *Sean Walsh and Brett Walsh v. R.*¹¹ mentionnée par l'avocat de l'appelante.

[43] J'examinerai maintenant la prétention de l'appelante lorsqu'elle dit que, si je conclus qu'un montant fait partie du produit de disposition, elle a droit à une déduction compensatoire parce qu'elle a engagé une dépense imputable au revenu en payant Tolko à l'aide d'actifs (les tenures) pour que cette dernière prenne en charge l'obligation relative au reboisement.

[44] L'appelante invoque un argument plutôt tortueux en disant qu'elle était non seulement le vendeur des actifs et le bénéficiaire de la contrepartie, mais aussi qu'elle a versé une contrepartie pour que les obligations relatives au reboisement soient prises en charge – ce qu'elle a appelé une opération de troc partiel. Avec égards, ce n'est pas ainsi que j'envisage la chose. Daishowa n'a pas payé Tolko séparément pour qu'elle engage les dépenses relatives au reboisement. Le marché se rapportait à la vente d'immobilisations : la prise en charge de l'obligation relative au reboisement faisait tout simplement partie de cette opération en capital.

[45] Je suis d'accord avec l'appelante lorsqu'elle affirme que, pour être déductibles, les paiements n'ont pas à être effectués en espèces. Telle n'est pas la question. Le paiement doit avoir le caractère de revenu ou de dépense, plutôt que d'avoir le caractère de capital. Même si l'on considère le transfert des tenures par Daishowa comme un paiement effectué pour que Tolko prenne en charge les coûts futurs de reboisement, le paiement ressemble davantage à un avantage durable qu'à une dépense à court terme se rattachant au reboisement lui-même. Comme l'Alberta l'a clairement indiqué, les tenures ne pourraient pas être transférées sans que l'acquéreur prenne en charge l'obligation relative au reboisement. Cela fait partie intégrante des tenures : la personne qui possède les tenures est responsable de leur reboisement.

¹¹ 2008 DTC 3897.

Selon moi, il n'est pas sensé, sur le plan commercial, de considérer l'opération comme un paiement des coûts de reboisement au moyen du transfert des tenures. Il s'agit d'une approche irréaliste sens dessus dessous.

[46] L'appelante a en outre cherché à appuyer la thèse selon laquelle le transfert des tenures en faveur de Tolko en échange de la prise en charge par Tolko de l'obligation relative au reboisement était imputable au revenu en invoquant *Basell Canada Inc. v. R.*¹². Cependant, les faits de cette affaire-là étaient fort différents. Comme la juge Lamare l'a clairement dit, l'élément qui avait été retranché du marché dans ce cas-là constituait déjà une opération autonome distincte, contrairement à ce qui est ici le cas, puisque les tenures faisaient partie intégrante du marché dans son ensemble. Il n'y aurait pas de vente de l'entreprise sans la vente des tenures et la prise en charge de l'obligation relative au reboisement. Dans la décision *Basell*, la juge Lamare a dit ce qui suit :

[...]

32. À mon avis, on ne peut inférer des documents mis en preuve et du témoignage de M. Mineer qu'il était de l'intention des parties que l'appelante achète comme un tout l'ensemble des installations de polypropylène situées à Sarnia. Même si l'appelante a sans nul doute étendu sa structure génératrice de profits lorsqu'elle a acquis l'entreprise de Shell à Sarnia, je suis portée à convenir avec l'appelante que le transfert du contrat Novacor constituait un objet à part entière des négociations engagées avec Shell. Cette dernière était liée par le contrat, et il était totalement dans son intérêt de s'en libérer en vendant son entreprise. On ne peut en dire autant de l'appelante. Celle-ci aurait très bien pu acquérir l'entreprise de Shell sans accepter le transfert du contrat Novacor si le prix contractuel du propène n'avait pas été avantageux pour elle au moment de l'opération.

[...]

[47] Je suis d'accord avec l'appelante pour dire qu'il existe un certain manque de symétrie dans la façon dont la prise en charge de l'obligation relative au reboisement est traitée aux fins fiscales. Aucune déduction n'est autorisée tant que les frais de reboisement ne sont pas réellement engagés; pourtant, la valeur de la prise en charge de cette obligation d'engager ces frais est imputable au revenu à titre de produit d'un seul coup, sans qu'il soit reconnu que celui qui obtient ce revenu n'a aucune possibilité future de déduire pareilles dépenses. Cette logique me ramène au point de départ, c'est-à-dire à justifier mon avis, à savoir qu'il faut réduire la valeur nominale

¹² 2008 DTC 2108.

de la prise en charge de l'obligation de façon qu'il soit tenu compte de cette réalité économique.

[48] Enfin, les parties ont parlé de l'application du paragraphe 18(9) de la Loi (qui prévoit notamment ce qui suit) :

18(9) Malgré les autres dispositions de la présente loi :

a) dans le calcul du revenu d'un contribuable pour une année d'imposition tiré d'une entreprise ou d'un bien (à l'exclusion du revenu tiré d'une entreprise calculé selon la méthode permise par le paragraphe 28(1)), il n'est accordé aucune déduction au titre d'une dépense dans la mesure où il est raisonnable de la considérer comme engagées ou effectuée, selon le cas :

(i) en contrepartie de services à rendre après la fin de l'année,

[...]

[49] L'intimée soutient que cela empêche expressément la déduction de tout montant que Daishowa a versé à Tolko étant donné que ce montant se rapportait à des services à rendre après la fin de l'année d'imposition. L'appelante affirme par contre que cette approche tient compte de ce à quoi se rapportait le paiement reçu par Tolko, et non plus exactement, selon l'appelante, de ce à quoi se rapportait le paiement effectué par Daishowa : le paiement a été effectué en faveur de Tolko pour qu'elle prenne en charge l'obligation de rendre des services. Il s'agit d'une distinction plutôt subtile, mais cela montre selon moi qu'il ne s'agit tout simplement pas d'une situation dans laquelle une dépense a été payée d'avance. Aucun paiement n'a été effectué par Daishowa pour des services à lui rendre : telle n'était pas la nature du paiement, même si je considérais le transfert des tenures comme un paiement. Bref, le paragraphe 18(9) est un faux-fuyant.

[50] L'appelante n'a pas réussi à me convaincre que le transfert des tenures, faisant d'une façon générale partie de la vente de la scierie, est autre chose qu'une opération en capital aux fins de la vente de l'entreprise de Daishowa. L'appelante n'a pas non plus réussi à me convaincre que, même si j'étais d'avis que la prise en charge de l'obligation relative au reboisement constituait une opération distincte payée par Daishowa au moyen d'une contrepartie versée sous la forme de tenures, cela était imputable au revenu ou à une dépense. Cela ne l'était pas.

[51] En conclusion, le marché conclu à l'égard de la vente de l'entreprise de Daishowa en faveur de Tolko était une opération unique et la prise en charge des

obligations relatives au reboisement représentait une partie de la contrepartie; toutefois, la valeur de cette contrepartie pour Daishowa est inférieure à la valeur nominale du montant estimatif de ces obligations. Des facteurs liés à l'incertitude, au manque de symétrie fiscale, à la politique de l'Alberta voulant que Tolko soit obligée de prendre en charge les obligations relatives au reboisement, à l'absence d'entente relative à la valeur et à l'évaluation actualisée m'ont amené à réduire de beaucoup l'obligation à long terme. J'aimerais pouvoir faire un calcul arithmétique plus exact, mais certains principes sur lesquels je me fonde m'empêchent de le faire. Même en droit fiscal, la loi peut parfois être imprécise. Puisque j'ai conclu que, ni la valeur nominale des obligations estimatives relatives au reboisement, ni une valeur nulle n'indiquent d'une façon appropriée le produit de disposition à imposer (ce qui dans un cas comme dans l'autre aurait été une réponse plus facile, mais une réponse qui, selon moi, ne convient pas), je faisais inévitablement face au dilemme de la quantification.

[52] Je ne puis constater, en ce qui concerne la situation factuelle qui existe dans le cas de Seehta, aucune différence me permettant d'arriver à une conclusion différente. L'appel est donc accueilli et l'affaire est renvoyée au ministre pour nouvel examen et nouvelle cotisation compte tenu du fait que Daishowa a reçu à titre de produit de disposition :

1. à l'égard de la vente en faveur de Tolko, un montant égal à l'obligation à court terme relative à la sylviculture de 2 057 498 \$ plus 20 p. 100 de l'obligation à long terme relative à la sylviculture de 9 238 727 \$, soit un montant de 3 905 244 \$, en tout;
2. à l'égard de la vente en faveur de Seehta, un montant égal à l'obligation à court terme relative à la sylviculture de 558 615 \$ plus 20 p. 100 de l'obligation à long terme relative à la sylviculture de 2 407 693 \$, soit un montant de 1 040 153 \$ en tout.

Les dépens sont adjugés à l'appelante.

Signé à Ottawa, Canada, ce 11^e jour de juin 2010.

« Campbell J. Miller »

Juge C. Miller

Traduction certifiée conforme
ce 4^e jour d'octobre 2010.

Mario Lagacé, jurilinguiste

RÉFÉRENCE : 2010 CCI 317

N° DU DOSSIER DE LA COUR : 2007-4121(IT)G

INTITULÉ : DAISHOWA-MARUBENI
INTERNATIONAL LTD.
c.
SA MAJESTÉ LA REINE

LIEU DE L'AUDIENCE : Vancouver (Colombie-Britannique)

DATE DE L'AUDIENCE : Les 6 et 7 avril 2010

MOTIFS DU JUGEMENT : L'honorable juge Campbell J. Miller

DATE DU JUGEMENT : Le 11 juin 2010

COMPARUTIONS :

Avocat de l'appelante : M^e John H. Saunders
Avocats de l'intimée : M^{es} David Jacyk et John Gibb-Carsley

AVOCATS INSCRITS AU DOSSIER :

Pour l'appelante :

Nom : John H. Saunders
Cabinet : Wilson & Partners LLP

Pour l'intimée : Myles J. Kirvan
Sous-procureur général du Canada
Ottawa, Canada