

T-956-84
T-957-84T-956-84
T-957-84**Gerald Armstrong (Plaintiff)**

v.

The Queen (Defendant)Trial Division, Rouleau J.—Toronto, April 16;
Ottawa, August 8, 1985.

Income tax — Income calculation — Income or capital gain — Appeal against Minister's reassessment determining proceeds from sale of horse constituting business income — Plaintiff in construction business, racing horses as hobby — Horse bought through corporation in 1978, having lucrative, winning record — Following crippling injury, horse sold for stud — Accountants preparing 1981 return, classifying horse as "inventory", declaring one-half proceeds as taxable capital gain — Defendant contending plaintiff having secondary intention to sell for profit, making sale adventure in nature of trade and taxable as income — Horse not inventory in sense of property held in course of business, for resale — Circumstances surrounding sale not retroactively converting property held as capital into something of trading nature — Possibility of resale for profit not operating motivation for plaintiff's acquisition — High risk of horse racing not preventing disposition of property qualifying as capital transaction — Evidence not establishing existence of secondary intention — Income Tax Act, S.C. 1970-71-72, c. 63, ss. 3 (as am. by S.C. 1977-78, c. 1, s. 1; c. 42, s. 1), 9, 38 (as am. by S.C. 1977-78, c. 42, s. 2), 39(1)(a) (as am. by S.C. 1974-75-76, c. 26, s. 15; c. 50, s. 48; 1976-77, c. 4, s. 9; 1977-78, c. 1, s. 16; c. 42, s. 3; 1980-81-82-83, c. 48, s. 16), 40(1)(a), 54(b), 248(1) (as am. by S.C. 1979, c. 5, s. 66).

The plaintiff has been primarily involved in residential construction and land development. Having gained an interest in horses, he started by purchasing and selling, through his corporations, quarter horses. The horses were trained by himself or his family and raced competitively but never for gain. In the early seventies, the plaintiff began acquiring thoroughbreds for racing and thus, in 1978, purchased "Stone Manor". The horse ran several times in Canada and the United States winning important stakes races and collecting substantial purses. Following a crippling injury, the horse was sold for stud at a price of \$270,000. The accounting firm that prepared the plaintiff's 1981 tax return, described the horse as "inventory" declaring on its disposition a capital gain. In 1983, the Minister of National Revenue reassessed the plaintiff, reclassifying the proceeds from the sale as business income. The plaintiff maintains that the disposition constituted sale of capital property. The defendant contends that the plaintiff had a secondary speculative intention to resell the horse for a profit making the

Gerald Armstrong (demandeur)

a c.

La Reine (défenderesse)Division de première instance, juge Rouleau—
Toronto, 16 avril; Ottawa, 8 août 1985.

Impôt sur le revenu — Calcul du revenu — Revenu ou gain en capital — Appel de la nouvelle cotisation dans laquelle le Ministre a décidé que le produit de la vente du cheval constituait un revenu tiré d'une entreprise — Le demandeur s'est occupé d'entreprise de construction, faisant courir des chevaux comme passe-temps — En 1978, il a acheté, par l'entremise d'une société, un cheval ayant gagné des prix et rapporté des bénéfices — Paralysé par une blessure, le cheval a été vendu pour être utilisé dans un haras — L'expert-comptable qui a préparé la déclaration pour l'année 1981 a classé le cheval comme «inventaire», déclarant comme gain en capital imposable la moitié du produit — La défenderesse soutient que le demandeur avait l'intention de vendre pour réaliser un profit, ce qui fait de la vente un risque de caractère commercial et du produit un revenu imposable — Le cheval n'était pas un article d'inventaire au sens d'un bien détenu dans le cours ordinaire d'une entreprise pour être revendu — Les circonstances entourant la vente n'ont pas pour effet de convertir rétroactivement un bien détenu à titre de bien en immobilisations en quelque chose à caractère commercial — La possibilité de revendre avec profit n'était pas le mobile de l'acquisition du demandeur — Le haut niveau de risque des courses de chevaux ne signifie pas que la disposition d'un bien ne peut jamais être considérée comme une transaction de capital — La preuve n'établit pas l'existence d'une intention secondaire — Loi de l'impôt sur le revenu, S.C. 1970-71-72, chap. 63, art. 3 (mod. par S.C. 1977-78, chap. 1, art. 1; chap. 42, art. 1), 9, 38 (mod. par S.C. 1977-78, chap. 42, art. 2), 39(1)(a) (mod. par S.C. 1974-75-76, chap. 26, art. 15; chap. 50, art. 48; 1976-77, chap. 4, art. 9; 1977-78, chap. 1, art. 16; chap. 42, art. 3; 1980-81-82-83, chap. 48, art. 16), 40(1)(a), 54(b), 248(1) (mod. par S.C. 1979, chap. 5, art. 66).

Le demandeur s'est principalement occupé de construction résidentielle et d'aménagements de terrains. Son intérêt pour les chevaux l'a amené à acheter et à vendre, par l'entremise de ses sociétés, des chevaux «quarter horse». Lui-même ou sa famille a entraîné les chevaux, et il les a fait courir, et ce jamais pour en retirer des bénéfices. Au début des années 1970, le demandeur a commencé à acheter des pur-sang pour les faire courir, et c'est ainsi qu'en 1978 il a acheté «Stone Manor». Le cheval a couru plusieurs fois au Canada et aux États-Unis, gagnant d'importantes courses et remportant de grands prix. Paralysé par une blessure, le cheval a été vendu, au prix de 270 000 \$, pour être utilisé dans un haras. Le cabinet de comptables qui a préparé la déclaration d'impôt pour l'année 1981 du demandeur a décrit le cheval comme «inventaire» et a déclaré, pour la vente du cheval, un gain en capital. En 1983, le ministre du Revenu national a établi une nouvelle cotisation du demandeur, classifiant de nouveau le produit de la vente comme étant un revenu tiré d'une entreprise. Selon le deman-

transaction an adventure in the nature of trade fully taxable as business income.

Held, the appeal should be allowed.

The description of Stone Manor as "inventory" cannot be regarded as providing any indication as to the intentions of the plaintiff. The evidence indicates that, in substance, Stone Manor was not an item of inventory in the sense of property held in the ordinary course of business for resale.

Furthermore, it cannot be inferred from the use of the word "inventory", from the plaintiff's connection with corporations trading in horses and from the high risk nature of horse racing that the plaintiff had a secondary intention to sell his horse for a profit. At the moment of purchase, the plaintiff's operating motivation was not the possibility of resale for a profit. The fact that the circumstances surrounding the sale, that is, the horse's injury and its winning record, made its sale attractive for stud purposes, does not transform retroactively a capital transaction into an adventure in the nature of trade. The evidence does not establish that the purchase of Stone Manor was intended to be a business venture. The plaintiff bought and sold horses as a hobby. The highly speculative nature of horse racing does not mean that disposition of a horse can never qualify as a capital transaction.

The notion of secondary intention was nowhere enshrined in the *Income Tax Act*. It referred merely to a practical approach for determining certain questions that arise in "trading cases". The notion of secondary intention should be used cautiously so as not to artificially characterize receipts which are properly capital gain as income.

CASES JUDICIALLY CONSIDERED

APPLIED:

Californian Copper Syndicate v. Harris (1904), 5 T.C. 159 (Exch.); *Racine v. Ministre du Revenu National*, [1965] 2 Ex.C.R. 338; 65 DTC 5098.

REFERRED TO:

Sanders v. M.N.R. (1954), 54 DTC 203 (T.A.B.); *Sterling Trust, Limited v. Commissioners of Inland Revenue* (1925), 12 T.C. 868 (Eng. C.A.); *Glenboig Union Fire-clay Company, Limited v. Commissioners of Inland Revenue* (1922), 12 T.C. 427 (Ct. of Sess.); *Bead Realities Ltd. v. M.N.R.* (1971), 71 DTC 5453 (F.C.T.D.); *Hiwako Investments Ltd. v. The Queen* (1978), 78 DTC 6281 (F.C.A.); *Simmons (as liquidator of Lionel Simmons Properties Ltd) v Inland Revenue Comrs*, [1980] 2 All ER 798 (H.L.); *M.N.R. v. Taylor, J.A.* (1956), 56 DTC 1125 (Ex. Ct.); *Regal Heights Ltd. v. Minister of National Revenue*, [1960] S.C.R. 902; 60 DTC 1270; *Irrigation Industries Limited v. The Minister of National Revenue*, [1962] S.C.R. 346; 62 DTC 1131; *Golden*

deur, la vente était une vente d'un bien en immobilisations. La défenderesse soutient que le demandeur avait l'intention spéculative secondaire de revendre le cheval pour réaliser un profit, ce qui fait de l'opération un risque à caractère commercial et rend le produit entièrement imposable à titre de revenu tiré d'une entreprise.

Jugement: l'appel devrait être accueilli.

La description de Stone Manor comme «inventaire» ne saurait être considérée comme indiquant les intentions du demandeur. Il ressort de la preuve que Stone Manor n'était pas essentiellement un article d'inventaire au sens d'un bien détenu dans le cours ordinaire d'une entreprise pour être revendu.

De plus, on ne saurait déduire de l'emploi du mot «inventaire», des relations du demandeur avec des sociétés faisant le commerce des chevaux et de la nature hautement hasardeuse des courses de chevaux que le demandeur avait l'intention secondaire de vendre son cheval pour réaliser un profit. Au moment où le demandeur a acheté le cheval, le mobile de cette acquisition n'était pas la possibilité de le revendre avec profit. Le fait que les circonstances de la vente, savoir que la blessure du cheval et ses succès aux courses font qu'il est précieux pour un haras, n'a pas pour effet de convertir rétroactivement une opération en capital en risque à caractère commercial. La preuve n'établit pas que le demandeur ait voulu faire de l'achat de Stone Manor une opération commerciale. Il a acheté et vendu des chevaux pour son passe-temps. La nature hautement spéculative des courses de chevaux ne signifie pas que la vente d'un cheval ne peut jamais être considérée comme une transaction de capital.

La notion d'intention secondaire est enchâssée nulle part dans la *Loi de l'impôt sur le revenu*. Elle se rapporte tout au plus à une méthode pratique pour résoudre certaines questions découlant des «affaires commerciales». On devrait faire preuve de prudence dans l'utilisation de la notion d'intention secondaire de manière à ne pas qualifier artificiellement de revenu les recettes qui sont des gains en capital proprement dits.

JURISPRUDENCE

DÉCISIONS APPLIQUÉES:

Californian Copper Syndicate v. Harris (1904), 5 T.C. 159 (Exch.); *Racine v. Ministre du Revenu National*, [1965] 2 R.C.É. 338; 65 DTC 5098.

DÉCISIONS CITÉES:

Sanders v. M.N.R. (1954), 54 DTC 203 (C.A.I.); *Sterling Trust, Limited v. Commissioners of Inland Revenue* (1925), 12 T.C. 868 (C.A. Angl.); *Glenboig Union Fire-clay Company, Limited v. Commissioners of Inland Revenue* (1922), 12 T.C. 427 (Ct. of Sess.); *Bead Realities Ltd. v. M.N.R.* (1971), 71 DTC 5453 (C.F. 1^{re} inst.); *Hiwako Investments Ltd. v. The Queen* (1978), 78 DTC 6281 (C.F. Appel); *Simmons (as liquidator of Lionel Simmons Properties Ltd) v Inland Revenue Comrs*, [1980] 2 All ER 798 (H.L.); *M.N.R. v. Taylor, J.A.* (1956), 56 DTC 1125 (C. de l'É.); *Regal Heights Ltd. v. Minister of National Revenue*, [1960] R.C.S. 902; 60 DTC 1270; *Irrigation Industries Limited v. The Minister of National Revenue*, [1962] R.C.S. 346; 62 DTC 1131;

(*G.W. Construction Ltd. v. Minister of National Revenue*, [1967] S.C.R. 302; 67 DTC 5080; *Pierce Investment Corp. v. M.N.R.* (1974), 74 DTC 6608 (F.C.T.D.); *Kensington Land Developments Ltd. v. The Queen* (1979), 79 DTC 5283 (F.C.A.); *Watts Estate et al. v. The Queen* (1984), 84 DTC 6564 (F.C.T.D.).

COUNSEL:

David C. Nathanson, Q.C. for plaintiff.
Robert W. McMechan for defendant.

SOLICITORS:

McDonald & Hayden, Toronto, for plaintiff.
Deputy Attorney General of Canada for defendant.

The following are the reasons for judgment rendered in English by

ROULEAU J.: Both cases were tried on common evidence and were the subject of identical argument. File T-957-84 was the matter argued and any decision rendered is applicable to file T-956-84.

The issue is to determine whether the purchase of a yearling thoroughbred horse named "Stone Manor", and the sale, some three years after purchase, was a capital disposition or "an adventure in the nature of trade".

The essential facts are as follows:

The plaintiff, a resident of the Town of Stouffville in the Regional Municipality of York, during most of his lifetime has been primarily involved in residential construction and land development. In 1978, accompanied by a thoroughbred horse trainer, he attended yearling sales at an auction in Lexington, Kentucky, at which time he purchased a yearling called "Stone Manor" for \$28,000 U.S. Stone Manor began its racing career in 1979 and won purses totalling \$41,858 and realized a net profit after expenses of \$26,852. During the 1980 racing season, it earned \$230,708 in purses; yielding after expenses \$98,877.25. In 1981, prior to the end of its racing career, it earned \$5,507.50; after deducting expenses there was an operating loss for the year of \$19,354.33. In late 1981, because of a crippling injury that could have

Golden (G.W.) Construction Ltd. v. Minister of National Revenue, [1967] R.C.S. 302; 67 DTC 5080; *Pierce Investment Corp. v. M.N.R.* (1974), 74 DTC 6608 (C.F. 1^{re} inst.); *Kensington Land Developments Ltd. v. The Queen* (1979), 79 DTC 5283 (C.F. Appel); *Watts Estate et al. v. The Queen* (1984), 84 DTC 6564 (C.F. 1^{re} inst.).

AVOCATS:

David C. Nathanson, c.r., pour le demandeur.
Robert W. McMechan pour la défenderesse.

PROCUREURS:

McDonald & Hayden, Toronto, pour le demandeur.
Le sous-procureur général du Canada pour la défenderesse.

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

LE JUGE ROULEAU: Les deux affaires ont été instruites sur preuve commune et ont fait l'objet d'une argumentation identique. C'est l'affaire portant le numéro du greffe T-957-84 qui a été débattue et toute décision rendue dans cette cause s'applique au dossier T-956-84.

Il s'agit de déterminer si l'achat d'un yearling pur-sang appelé «Stone Manor» et la vente, quelque trois ans après l'achat, constituaient une disposition de capital ou «un risque de caractère commercial».

Voici les faits essentiels:

Le demandeur, un résident de la ville de Stouffville dans la municipalité régionale de York, s'est occupé de construction résidentielle et d'aménagement de terrains pendant la majeure partie de sa vie. En 1978, accompagné d'un entraîneur de chevaux pur-sang, il a assisté à une vente aux enchères de yearlings à Lexington, Kentucky, et il a acheté un yearling appelé «Stone Manor» au prix de 28 000 \$ US. En 1979, on a commencé à faire courir Stone Manor qui a remporté des prix totalisant 41 858 \$ et rapporté, déduction faite des dépenses, un bénéfice net de 26 852 \$. Au cours de la saison de courses de 1980, il a gagné 230 708 \$ en prix et a rapporté la somme nette de 98 877,25 \$. En 1981, avant la fin de sa carrière de cheval de course, il a gagné 5 507,50 \$; après déduction des dépenses, il y a eu, au cours de cette

resulted in the horse being destroyed, it was retired from racing and sold for \$270,000 to a New York State purchaser who intended to use Stone Manor for stud purposes. This value was arrived at because of its success as a racehorse.

In computing his income for the 1981 taxation year, the plaintiff included as a taxable capital gain one-half of the sum realized by him from the sale of Stone Manor after taking into account the adjusted cost base. In October 1983, the Minister of National Revenue reassessed, increasing the liability to tax for the period by \$72,912.16. In reassessing the Minister treated Stone Manor as though the horse had been purchased and sold by the plaintiff in the ordinary course of a business and described the plaintiff's proceeds of disposition of Stone Manor as "reclassified as business income". It is with this reassessment that the plaintiff takes issue.

The plaintiff Gerald Armstrong was born on a farm in the Montreal area and remained there until approximately 18 years of age; moved to Toronto, began working with construction firms, and became adept at house building. In 1956 he constructed his first house in the Metropolitan Toronto area. He subsequently became a volume home builder, constructing some 1,000 units a year in Toronto, Ajax, Oshawa and surrounding areas. He was the chief executive officer, principal shareholder and driving force behind some three or four home and land development corporations. Between 1975 and 1979 the plaintiff's companies had gross annual sales of between \$20,000,000 and \$40,000,000. In the fall of 1980 they went into receivership; this he attributes to the recession. Since September, 1982 he has been the president of Victoria Wood Development Corporation which is also in house building and land development.

Having previously acquired a farm property in the Breckin, Ontario area, his interest in riding, developed during his youth, led him toward the purchase of quarter horses. Starting in 1960 and continuing over the next 15 years, through two of

année, une perte d'exploitation de 19 354,33 \$. Vers la fin de 1981, paralysé par une blessure qui aurait pu mettre fin à ses jours, le cheval a été retiré de la course et vendu au prix de 270 000 \$ à un acheteur de l'État de New York qui voulait utiliser Stone Manor dans un haras. On a obtenu ce prix grâce à ses succès comme cheval de course.

Dans le calcul de son revenu pour l'année d'imposition 1981, le demandeur a inclus comme gain en capital imposable la moitié de la somme qu'il avait tirée de la vente de Stone Manor après avoir pris en considération le prix de base ajusté. En octobre 1983, le ministre du Revenu national a établi une nouvelle cotisation, augmentant l'assujettissement à l'impôt de 72 912,16 \$ pour la période en cause. Dans sa nouvelle cotisation, le Ministre a considéré que le demandeur avait acheté et vendu Stone Manor dans le cours ordinaire d'une entreprise et décrit le produit tiré par le demandeur de la vente de Stone Manor comme étant [TRADUCTION] «classifié de nouveau à titre de revenu tiré d'une entreprise». C'est cette nouvelle cotisation que le demandeur conteste.

Le demandeur Gerald Armstrong est né sur une ferme dans la région montréalaise et y est demeuré jusqu'à l'âge de 18 ans environ; il a déménagé à Toronto, commencé à travailler pour des entreprises de construction et il est devenu expert en construction de maisons. En 1956, il a construit sa première maison dans la communauté urbaine de Toronto. Il est devenu par la suite un important constructeur de maisons, érigeant chaque année quelque 1 000 unités à Toronto, Ajax, Oshawa et dans les environs. Il était le directeur général, le principal actionnaire et le cerveau de quelque trois ou quatre sociétés d'aménagement de maisons et de terrains. Entre 1975 et 1979, les chiffres bruts de vente annuelle des sociétés du demandeur ont varié de 20 000 000 \$ à 40 000 000 \$. À l'automne 1980, elles ont été mises sous séquestre; il attribue ce fait à la récession. Depuis septembre 1982, il est le président de Victoria Wood Development Corporation qui s'occupe également de construction de maisons et d'aménagement de terrains.

Il a un jour fait l'acquisition d'une ferme à Breckin, dans la région ontarienne et son intérêt pour l'équitation, qu'il a manifesté dans sa jeunesse, l'a amené à acheter des chevaux «quarter horse». En 1960 et pendant les quinze années

his corporations, he purchased and sold approximately 100 quarter horses. His two children enjoyed riding and developed a keen interest in showing horses. The majority of the quarter horses, purchased in the United States, were trained by himself, his children or employees; they were taken to shows and raced competitively with other owners of quarter horses, never for gain, only for ribbons and other similar prizes. During the years that the plaintiff was buying and selling quarter horses, there was no pari mutuel wagering in Canada on this type of racing. It should also be noted that he also raised some beef cattle and corn. An ancillary advantage to having horses and cattle on vacant land intended for development, was lower municipal assessment. The farms would be used for this purpose until they became apt for sale or development. Though the farm operations were essentially run by the plaintiff's son from 1980 on, counsel for the defendant tried to show that the plaintiff was intimately involved in running this business. The proof of his alleged involvement is the continued practice by the plaintiff of signing important farm documents.

The plaintiff was originally interested in riding and showing horses; his wife, on the other hand, found her enjoyment in thoroughbred racing. In the early 1970's, through his corporations, he began acquiring thoroughbreds, mostly in claiming races at Ontario tracks. They were of the cheaper variety and ran for claiming prices between \$3,000 and \$20,000. Testimony indicates that he would have claimed and sold from 15 to 20 horses during this period.

At the time he purchased Stone Manor, it was approximately 18 months old. The horse, as is the custom in thoroughbred racing, turned two years old on the first of January 1979 and, in the spring of that year, commenced training. After realizing that he had an exceptionally fast horse, the plaintiff moved the animal from a public stable to a better trainer who could realize the potential of

suivantes, il a, par l'entremise de deux de ses sociétés, acheté et vendu environ 100 chevaux «quarter horse». Ses deux enfants aimaient l'équitation et ont montré un vif intérêt pour les concours hippiques. Ses enfants, ses employés ou lui-même ont entraîné la majorité des chevaux «quarter horse» achetés aux États-Unis; il les a emmenés à des concours et les a fait courir avec ceux des autres propriétaires de chevaux de même race, et ce, non pas pour en retirer des bénéfices mais seulement pour gagner des rosettes ou d'autres prix similaires. Au cours des années où le demandeur a acheté et vendu des chevaux «quarter horse», il n'y avait pas de pari mutuel au Canada pour ce genre de course. Il convient de souligner qu'il a également élevé des bœufs de boucherie et cultivé du maïs. Avoir des chevaux et du bétail sur une terre inoccupée devant être aménagée procurait un avantage accessoire, savoir une imposition municipale inférieure. Les fermes seraient utilisées pour cette fin jusqu'à ce qu'elles puissent être vendues ou exploitées. À partir de 1980, c'est principalement le fils du demandeur qui effectuait les opérations agricoles. L'avocat de la défenderesse a toutefois essayé de prouver que le demandeur était mêlé de près à la gestion de cette entreprise. La preuve de cette prétendue participation du demandeur réside dans son habitude de signer d'importants documents en matière agricole.

Au début, le demandeur s'intéressait à l'équitation et aux concours hippiques; de son côté, sa femme affectionnait les courses de pur-sang. Au début des années 1970, il a commencé, par l'entremise de ses sociétés, à acheter des pur-sang, la plupart du temps dans des courses à réclamer sur des pistes de course ontariennes. Ils étaient moins chers et couraient pour des prix à réclamer entre 3 000 \$ et 20 000 \$. Il ressort de son témoignage qu'il aurait demandé et vendu de 15 à 20 chevaux au cours de cette période.

À l'époque où il a acheté Stone Manor, celui-ci était un poulain âgé d'environ 18 mois. Selon la coutume dans les courses de pur-sang, le cheval, qui avait deux ans au premier janvier 1979, a commencé à être entraîné au printemps de cette même année. Après s'être rendu compte qu'il avait un cheval exceptionnellement rapide, le demandeur a retiré l'animal de l'écurie publique pour le

this animal. The horse ran three times in Canada in 1979 and once in the United States; in September of that year the horse was put to pasture and rested for the winter. In early 1980 the horse was taken to Florida for training and brought back to Ontario where his career as a three-year old began in the spring of 1980; as a three-year old he won important stake races in Ontario, Michigan and Ohio. In the late summer or early fall of 1980, the horse ran in Toronto and was not as successful. The plaintiff was advised by his trainer that the horse was developing a bowed tendon; he was advised "to go easy with it" and rest it through the fall and winter of 1980 and the spring of 1981. They attempted to bring the horse back to the races in 1981 but, after a second poor showing, he was advised by the trainer that the horse was not fit and that if he ran it any further it would end up with bowed tendons, quite a common injury of racing thoroughbreds. In the fall of 1981, a group from New York State was interested in acquiring the horse for breeding purposes. Because of its success they offered and paid the sum of \$270,000. The plaintiff testified that he did not keep the horse because he did not have facilities for breeding, that he was in horse racing for the fun of racing horses, not to raise them since his farm was not equipped for a breeding operation, that this was a hobby and that he happened to get lucky with Stone Manor.

In the spring of 1981, he attended the offices of an accounting firm to have his 1980 taxation return prepared and filed. In one of the schedules attached to his declaration, Exhibit 1, there is a handwritten, crudely drafted statement indicating at the top "Race horse activities, farming income 1980 for George Armstrong". At the very top there are the words "Inventory—1 horse Stone Manor; cost: \$28,000 U.S.". It then describes the purses won which amounted to \$230,708.15, expenses incurred \$131,830.90, showing a net from the operation of \$98,872.25. This last amount was reported as income. In his tax return for the taxation year 1981, Schedule 2 indicated the dis-

confier à un meilleur entraîneur qui pourrait exploiter le potentiel de cet animal. Le cheval a couru trois fois au Canada en 1979 et une fois aux États-Unis; en septembre de cette même année, il a été mis en pâturage et y est resté pendant l'hiver. Au début de 1980, il a été emmené en Floride pour être entraîné et ramené en Ontario où sa carrière de cheval de trois ans a commencé au printemps 1980; en tant que cheval de trois ans, il a gagné d'importantes courses en Ontario, au Michigan et en Ohio. Vers la fin de l'été ou au début de l'automne 1980, le cheval a couru à Toronto, mais n'a pas eu de tels succès. Le demandeur a été informé par son entraîneur que le cheval allait avoir un tendon courbé; on lui a conseillé de «le ménager» et de le laisser se reposer pendant l'automne et l'hiver 1980 et le printemps 1981. En 1981, ils ont essayé de le faire courir de nouveau, mais, après une deuxième performance médiocre, l'entraîneur l'a informé que le cheval n'était pas en pleine forme et que si on le faisait courir encore, il finirait par avoir des tendons courbés, une blessure commune aux pur-sang de course. À l'automne 1981, un groupe new-yorkais s'est dit intéressé à faire l'acquisition du cheval pour la souche. En raison de ses succès, ils ont offert et payé la somme de 270 000 \$. Le demandeur a témoigné qu'il n'a pas gardé le cheval parce qu'il n'avait pas d'installation de reproduction, qu'il s'intéressait à la course de chevaux pour le plaisir que cela procurait et, non pas pour les élever parce que sa ferme n'était pas équipée pour la reproduction, qu'il s'agissait d'un passe-temps et qu'il a été chanceux avec Stone Manor.

Au printemps 1981, il s'est adressé à un cabinet de comptables pour faire préparer et déposer sa déclaration d'impôt pour l'année 1980. Dans l'une des annexes jointes à sa déclaration, c'est-à-dire la pièce 1, se trouve une déclaration écrite à la main et sommairement rédigée indiquant en haut [TRADUCTION] «Activités de chevaux de course, revenu agricole de 1980 de George Armstrong». Tout à fait en haut se trouvent les mots [TRADUCTION] «Inventaire—1 cheval Stone Manor; prix: 28 000 \$ US». Il y a ensuite une énumération des prix gagnés qui s'élevaient à 230 708,15 \$, des dépenses engagées de 131 830,90 \$, avec un bénéfice net de 98 872,25 \$. Cette dernière somme a été déclarée comme revenu. Dans sa déclaration d'impôt pour l'année d'imposition 1981, le demandeur a indiqué

position of Stone Manor and declared a capital gain.

Both Mr. Armstrong's accountant and the plaintiff testified on the issue of the use of the word "inventory". In cross-examination as well as in examination in chief they advised the Court that the word "inventory" was used for lack of a better expression.

The position of the plaintiff is that the sale of Stone Manor was a sale of a capital property producing proceeds of disposition which are only taxable as capital gains and not as income. He relies *inter alia* on sections 3 [as am. by S.C. 1977-78, c. 1, s. 1; c. 42, s. 1], 9, 38 [as am. by S.C. 1977-78, c. 42, s. 2], 39(1)(a) [as am. by S.C. 1974-75-76, c. 26, s. 15; c. 50, s. 48; 1976-77, c. 4, s. 9; 1977-78, c. 1, s. 16; c. 42, s. 3; 1980-81-82-83, c. 48, s. 16], 40(1)(a), 54(b) and 248(1) [as am. by S.C. 1979, c. 5, s. 66] of the *Income Tax Act* [S.C. 1970-71-72, c. 63]. It is contended that there was never any intention ("primary" or "secondary") to enter into the business of trading in horses for profit.

The defendant on the other hand, argues that the sale of Stone Manor resulted in a profit from a business or an adventure in the nature of trade which is fully taxable as income. The defendant relies, *inter alia*, on sections 3, 9 and 248(1) of the Act. The phrase "adventure in the nature of trade" is drawn from the extended definition of "business" found in subsection 248(1). While admitting that Stone Manor was acquired to be kept and raced, the main contention of the defendant is that the plaintiff had a speculative intention of selling Stone Manor for a profit. This secondary intention is said to impart to the sale the characteristics of an adventure in the nature of trade making the proceeds fully taxable as income.

Though downplayed by the defendant in argument, considerable attention at trial was devoted to the implications of the description of the horse as "inventory" in the plaintiff's 1981 tax return. It is alleged by the defendant that this provides an indication that the plaintiff was engaged in the business of buying and selling racehorses with the result that the excess of the price over costs should

à l'annexe 2 la vente de Stone Manor et déclaré un gain en capital.

Tant l'expert-comptable de M. Armstrong que le demandeur ont témoigné sur la question de l'emploi du mot «inventaire». Au contre-interrogatoire ainsi qu'à l'interrogatoire principal, ils ont fait savoir à la Cour que le mot «inventaire» avait été employé faute de meilleure expression.

Selon le demandeur, la vente de Stone Manor était une vente d'un bien en immobilisations dont le produit n'est imposable qu'à titre de gain en capital et non à titre de revenu. Il s'appuie notamment sur les articles 3 [mod. par S.C. 1977-78, chap. 1, art. 1; chap. 42, art. 1], 9, 38 [mod. par S.C. 1977-78, chap. 42, art. 2], 39(1)a) [mod. par S.C. 1974-75-76, chap. 26, art. 15; chap. 50, art. 48; 1976-77, chap. 4, art. 9; 1977-78, chap. 1, art. 16; chap. 42, art. 3; 1980-81-82-83, chap. 48, art. 16], 40(1)a), 54b) et 248(1) [mod. par S.C. 1979, chap. 5, art. 66] de la *Loi de l'impôt sur le revenu* [S.C. 1970-71-72, chap. 63]. Il allègue qu'il n'a jamais eu l'intention («première» ou «secondaire») d'exercer le commerce des chevaux afin d'en tirer des bénéfices.

De son côté, la défenderesse prétend que la vente de Stone Manor a entraîné des bénéfices tirés d'une entreprise ou d'un risque de caractère commercial qui sont entièrement imposables en tant que revenu. Elle invoque notamment les articles 3, 9 et 248(1) de la Loi. L'expression «risque de caractère commercial» est tirée de la définition élargie de «entreprise» qu'on trouve au paragraphe 248(1). Tout en reconnaissant que Stone Manor a été acheté pour être gardé et pour courir, la défenderesse soutient principalement que le demandeur avait l'intention spéculative de le vendre pour réaliser un profit. Cette intention secondaire est censée donner à la vente la caractéristique d'un risque de caractère commercial, ce qui rend le produit entièrement imposable à titre de revenu.

Bien que la défenderesse en ait fait peu de cas au cours du débat, on s'est longuement penché pendant l'instruction sur l'incidence du mot «inventaire» pour décrire le cheval dans la déclaration d'impôt du demandeur pour l'année 1981. Selon la défenderesse, il s'agit là d'une indication que le demandeur a entrepris d'acheter et de vendre des chevaux de course, ce qui fait que l'excédent du

be regarded as profit from that business and taxed as income. I do not draw such an inference. The definition of "inventory" in subsection 248(1) is too broad to be of any great help and only defines the term for the purposes of the Act and not for the interpretation of the intent of a taxpayer. It is well established that a taxpayer can neither increase nor decrease his tax liability by the intentional or erroneous use of magic words in his accounts. The words used may be indicative of the nature of a transaction. However, in the final analysis the task for this Court is to decide on the actual nature of the transaction and the substance of the matter on the basis of all the facts and circumstances. See *Sanders v. M.N.R.* (1954), 54 DTC 203 (T.A.B.), at page 204; *Sterling Trust, Limited v. Commissioners of Inland Revenue* (1925), 12 T.C. 868 (Eng. C.A.) per Pollock, M.R. at page 882 and per Atkin L.J. at page 888; and, *Glenboig Union Fireclay Company, Limited v. Commissioners of Inland Revenue* (1922), 12 T.C. 427 (Ct. of Sess.) per Lord President Clyde at page 450. On the basis of the evidence, it is my view that in substance Stone Manor was not an item of inventory in the sense of a property held in the ordinary course of business for resale.

This brings me to the more general question of secondary intention. The defendant urges me to infer, from the description of Stone Manor as "inventory", from the plaintiff's connection with corporations trading in horses and from the speculative or high-risk nature of the purchase of racehorses, that the plaintiff had, from the outset, a secondary intention of turning his horse to profit. I think the evidence and the law lead to the opposite conclusion, and it is on this basis that I must decide. As Lord Justice Clerk so aptly said in deciding whether the gain from the sale of certain shares amounted to a profit from a business taxable as income or was merely a (then) untaxable capital gain in the case of *Californian Copper Syndicate v. Harris* (1904), 5 T.C. 159 (Exch.), at page 166:

What is the line which separates the two classes of cases may be difficult to define, and each case must be considered according to its facts; the question to be determined being—Is the

prix sur les coûts devrait être considéré comme des bénéfices tirés de cette entreprise et imposé comme revenu. Telle n'est pas ma conclusion. La définition du terme «inventaire» qu'on trouve au paragraphe 248(1) est d'une portée trop large pour être d'une grande utilité, et ce terme n'y est défini que pour les fins de la Loi et non pour permettre d'interpréter l'intention du contribuable. Il est bien établi que le contribuable ne peut ni augmenter ni diminuer son assujettissement à l'impôt par l'emploi intentionnel ou erroné de mots magiques dans ses comptes. L'expression employée peut dénoter la nature d'une opération. Toutefois, en dernière analyse, il incombe à cette Cour de décider de la nature réelle de l'opération et de statuer, compte tenu de tous les faits, sur le fond de l'affaire. Voir *Sanders v. M.N.R.* (1954), 54 DTC 203 (C.A.I.), à la page 204; *Sterling Trust, Limited v. Commissioners of Inland Revenue* (1925), 12 T.C. 868 (C.A. Angl.), le juge Pollock, M.R., à la page 882 et le lord juge Atkin à la page 888; et *Glenboig Union Fireclay Company, Limited v. Commissioners of Inland Revenue* (1922), 12 T.C. 427 (Ct. of Sess.), le lord président Clyde à la page 450. Compte tenu des éléments de preuve, j'estime que Stone Manor n'était pas essentiellement un article d'inventaire au sens d'un bien détenu dans le cours ordinaire d'une entreprise pour être revendu.

J'aborde maintenant la question plus générale relative à l'intention secondaire. La défenderesse me demande instamment de déduire de la description de Stone Manor comme «inventaire», des relations du demandeur avec des sociétés faisant le commerce des chevaux et de la nature spéculative ou hautement hasardeuse de l'achat de chevaux de course, que le demandeur avait, dès le début, l'intention secondaire de rentabiliser son cheval. À mon avis, on doit conclure au contraire compte tenu des éléments de preuve et de la loi, et c'est sur cette base que je dois statuer. Je trouve fort pertinents les propos tenus par le lord juge Clerk en décidant, dans l'affaire *Californian Copper Syndicate v. Harris* (1904), 5 T.C. 159 (Exch.), à la page 166, si le bénéfice tiré de la vente de certaines actions équivalait à un bénéfice tiré d'une entreprise imposable comme revenu ou était simplement un gain en capital non imposable (à cette époque):

[TRADUCTION] La ligne de démarcation entre les deux peut être difficile à établir et chaque cas doit être examiné à la lumière des circonstances qui l'entourent; il s'agit de répondre à

sum of gain that has been made a mere enhancement of value by realising a security, or is it a gain made in an operation of business in carrying out a scheme for profit-making?

The case of *Racine v. Ministre du Revenu National*, [1965] 2 Ex.C.R. 338; 65 DTC 5098 is useful for its treatment of the notion of a secondary intention to sell a property (in that case a business) for profit which converts a transaction or series of transactions into an adventure in the nature of trade. At page 348 Ex.C.R.; 5103 DTC of the unofficial translation (see page 5111 DTC in the original French text) Noël J. said:

In examining this question whether the appellants had, at the time of the purchase, what has sometimes been called a "secondary intention" of reselling the commercial enterprise if circumstances made that desirable, it is important to consider what this idea involves. It is not, in fact, sufficient to find merely that if a purchaser had stopped to think at the moment of the purchase, he would be obliged to admit that if at the conclusion of the purchase an attractive offer were made to him he would resell it, for every person buying a house for his family, a painting for his house, machinery for his business or a building for his factory would be obliged to admit, if this person were honest and if the transaction were not based exclusively on a sentimental attachment, that if he were offered a sufficiently high price a moment after the purchase, he would resell. Thus, it appears that the fact alone that a person buying a property with the aim of using it as capital could be induced to resell it if a sufficiently high price were offered to him, is not sufficient to change an acquisition of capital into an adventure in the nature of trade. In fact, this is not what must be understood by a "secondary intention" if one wants to utilize this term.

To give to a transaction which involves the acquisition of capital the double character of also being at the same time an adventure in the nature of trade, the purchaser must have in his mind, at the moment of the purchase, the possibility of reselling as an operating motivation for the acquisition; that is to say that he must have had in mind that upon a certain type of circumstances arising he had hopes of being able to resell it at a profit instead of using the thing purchased for purposes of capital. Generally speaking, a decision that such a motivation exists will have to be based on inferences flowing from circumstances surrounding the transaction rather than on direct evidence of what the purchaser had in mind.

See also: *Bead Realities Ltd. v. M.N.R.* (1971), 71 DTC 5453 (F.C.T.D.) per Walsh J.; *Hiwako Investments Ltd. v. The Queen* (1978), 78 DTC 6281 (F.C.A.); and *Simmons (as liquidator of Lionel Simmons Properties Ltd) v Inland Revenue Comrs*, [1980] 2 All ER 798 (H.L.) per Lord Wilberforce especially at the bottom of page 802. A common thread running through these cases is that circumstances which force the sale of a prop-

la question: le bénéfice tiré est-il une simple plus-value due à la réalisation d'un titre, ou est-ce un bénéfice tiré dans le cadre d'une entreprise en mettant à exécution un plan à but lucratif?

L'affaire *Racine v. Ministre du Revenu National*, [1965] 2 R.C.É. 338; 65 DTC 5098 est utile parce qu'on y a abordé la notion de l'intention secondaire de vendre un bien (il s'agit d'une entreprise dans cette affaire) qui fait d'une opération ou d'une série d'opérations un risque de caractère commercial. À la page 348 R.C.É.; page 5111 DTC, le juge Noël s'exprime en ces termes:

En examinant cette question de savoir si les appelants avaient, au moment de l'acquisition, ce que l'on a parfois appelé une «intention secondaire» de revendre cette entreprise commerciale si les circonstances s'y prêtaient, il est important de considérer ce que cette notion doit comporter. Il n'est pas, en effet, suffisant de trouver seulement que si un acquéreur s'était au moment de l'acquisition arrêté pour y penser, il serait obligé d'admettre que si à la suite de son acquisition une offre attrayante lui était faite il revendrait car toute personne achetant une maison pour sa famille, une peinture pour sa maison, de la machinerie pour son commerce ou un bâtiment pour sa manufacture serait obligée d'admettre, si cette personne était honnête et que la transaction n'était pas exclusivement basée sur une question de sentiment, que si on lui offrait un prix suffisamment élevé à un moment quelconque après l'acquisition, elle revendrait. Il appert donc que le seul fait qu'une personne achetant une propriété dans le but de l'utiliser à titre de capital pourrait être induite à la revendre si un prix suffisamment élevé lui était offert n'est pas suffisant pour changer une acquisition de capital en une initiative d'une nature ou caractère commercial. Ce n'est pas en effet ce que l'on doit entendre par une «intention secondaire» si l'on veut utiliser cette phraseologie.

Pour donner à une transaction qui comporte l'acquisition d'un capital le double caractère d'être aussi en même temps une initiative d'une nature commerciale, l'acquéreur doit avoir, au moment de l'acquisition, dans son esprit, la possibilité de revendre comme motif qui le pousse à faire cette acquisition; c'est-à-dire qu'il doit avoir dans son esprit l'idée que si certaines circonstances surviennent il a des espoirs de pouvoir la revendre à profit au lieu d'utiliser la chose acquise pour des fins de capital. D'une façon générale, une décision qu'une telle motivation existe devrait être basée sur des inférences découlant des circonstances qui entourent la transaction plutôt que d'une preuve directe de ce que l'acquéreur avait en tête.

Voir également: *Bead Realities Ltd. v. M.N.R.* (1971), 71 DTC 5453 (C.F. 1^{re} inst.), le juge Walsh; *Hiwako Investments Ltd. v. The Queen* (1978), 78 DTC 6281 (C.F. Appel); et *Simmons (as liquidator of Lionel Simmons Properties Ltd) v Inland Revenue Comrs*, [1980] 2 All ER 798 (H.L.), lord Wilberforce, particulièrement à la fin de la page 802. Ces affaires ont un trait commun: les circonstances qui obligent à vendre un bien ou

erty or make such a sale attractive (in this case the horse's injury combined with its winning record making it valuable for stud) do not have the effect of retroactively converting a property held to produce income and as a capital property into something of a trading nature.

Upon evaluation of all of the evidence and circumstances I am not prepared to find that, at the moment of purchase of Stone Manor, the possibility of resale for profit was an operating motivation of the plaintiff's acquisition. I am satisfied that there was no secondary intention in buying Stone Manor to sell him for a profit rather than keep him for racing. The evidence is to the contrary. He was carefully chosen as a good racehorse, he was trained and in fact raced. A good income derived from the purses won. The sale was motivated by an unfortunate and unforeseeable leg injury which brought his racing career to an abrupt end. It has not been demonstrated to my satisfaction that the plaintiff's connection with corporations trading in horses (mostly quarter horses) coloured his personal acquisition of a racing thoroughbred so as to make the notion of secondary intention applicable in this case. A taxpayer's connection with real estate buying and selling operations has not led to the conclusion in other cases that the gain from the sale of property must be viewed as income: *Racine v. Ministre du Revenu National, supra* at page 351 Ex.C.R., in translation at page 5104 DTC and in the original French text at page 5113 DTC; and, *Bead Realities Ltd. v. M.N.R., supra* at page 5454. This is surely all the more so when, as in the case at bar, the property sold was bought for the purposes of pursuing a hobby.

It is certainly true that an isolated transaction may be characterized as "an adventure in the nature of trade" so that any resulting profit is taxable as income: *M.N.R. v. Taylor, J.A.* (1956), 56 DTC 1125 (Ex. Ct.), at page 1138. However, in the case at bar there is no evidence whatsoever that the plaintiff intended the purchase of Stone Manor to be a business venture. He had no breeding operation on any of his farms and there was not even any evidence of breeding of quarter

qui rendent une vente attrayante (en l'espèce, la blessure du cheval combinée avec ses succès aux courses fait qu'il est précieux pour un haras) n'ont pas pour effet de convertir rétroactivement un bien détenu pour produire un revenu et à titre de bien en immobilisations en quelque chose à caractère commercial.

Compte tenu de tous les éléments de preuve et de tous les faits, je ne suis pas disposé à conclure que, au moment où le demandeur a acheté Stone Manor, le mobile de cette acquisition était la possibilité de le revendre avec profit. Je suis persuadé qu'il n'avait pas d'intention secondaire en achetant Stone Manor pour le vendre avec profit plutôt que de le garder pour le faire courir. La preuve est à l'effet contraire. Ce dernier a été soigneusement choisi en tant que cheval de race, il a été entraîné et il a effectivement participé à des courses. Il a produit un revenu régulier en gagnant des prix. Une malheureuse et imprévisible blessure à la jambe qui a mis fin de façon brutale à sa carrière de cheval de course a motivé la vente. La preuve ne m'a pas convaincu que les relations du demandeur avec des sociétés faisant le commerce de chevaux (des «quarter horse» en grande partie) ont déguisé son achat d'un pur-sang de course de manière à rendre la notion d'intention secondaire applicable à l'espèce. Les rapports d'un contribuable avec une agence immobilière qui vend et achète des entreprises n'ont pas conduit à la conclusion dans d'autres cas que le bénéfice tiré de la vente d'un bien doit être considéré comme un revenu: *Racine v. Ministre du Revenu National*, précité, à la page 351 R.C.É., dans la traduction à la page 5104 DTC et dans le texte français original à la page 5113 DTC; et *Bead Realities Ltd. v. M.N.R.*, précité, à la page 5454. Il en est sûrement ainsi lorsque, comme en l'espèce, le bien a été acheté pour servir de passe-temps.

Il est certainement vrai qu'une opération isolée peut être qualifiée de «risque de caractère commercial», ce qui fait que tout bénéfice qui en résulte est imposable comme revenu: *M.N.R. v. Taylor, J.A.* (1956), 56 DTC 1125 (C. de l'É.), à la page 1138. Toutefois, en l'espèce, rien ne prouve que le demandeur ait voulu faire de l'achat de Stone Manor une opération commerciale. Il n'y avait aucune opération de reproduction dans l'une quelconque de ses fermes et il n'y a même pas eu de

horses by the corporations which had bought and sold such horses. If anything his conduct was characteristic of someone who had a hobby. I am not convinced that signing documents related to the farm operations in general made the running and eventual sale of Stone Manor into a business venture for the plaintiff. He enjoyed riding, showing and racing horses. There is no evidence before me that any profit was ever before made through this hobby which would indicate a secondary intention of selling the horse for profit. The plaintiff was a land developer and house builder. His corporations were conducting \$20 to \$40 million of business per year when he bought Stone Manor. Even after his building corporations went into receivership he did not turn his energies to the horse breeding business despite Stone Manor's value as demonstrated by its eventual sale for \$270,000. Instead, in 1982, he returned to the land development and house building business and became president of the Victoria Wood Development Corporation.

The key element of the defendant's argument seemed to be that because the purchase of horses for racing is highly speculative, with little assurance of winnings, Stone Manor must have been bought with a view to eventual sale and not as an income producing asset. This is said to make the present case different from other cases where a secondary intention is not found. I must say I cannot really follow or endorse this line of argument. On such logic every person who purchases property to pursue a hobby is, for income tax purposes, in the business of buying and selling that type of property. It is true there was no assurance of success. However, there are many other highly speculative purchases one can make, for example of paintings, without such a characteristic being determinative of the intention of the buyer. It seems to me that the defendant's theory amounts to saying that the plaintiff bought something which he could not expect to produce income, but which he at the same time expected to sell for a considerable profit. This theory makes no sense in the present context. In the case of the racehorse, increased value at the time of sale can only come from its income producing capacity and potential

preuve de reproduction de chevaux «quarter horse» par les sociétés qui ont acheté et vendu ces chevaux. Sa conduite était plutôt celle de quelqu'un qui avait un passe-temps. Je ne suis pas convaincu que signer des documents relatifs à des opérations agricoles en général a fait en sorte que la participation à des courses et la vente subséquente de Stone Manor ont constitué pour le demandeur une opération commerciale. Il aimait l'équitation, les concours hippiques et les courses de chevaux. On ne m'a soumis aucune preuve qu'un bénéfice avait déjà été réalisé auparavant au moyen de ce passe-temps, qui indiquerait une intention secondaire de vendre le cheval à profit. Le demandeur était un lotisseur de terrains et un constructeur de maisons. Ses sociétés avaient un chiffre d'affaires annuel de 20 à 40 millions de dollars lorsqu'il a acheté Stone Manor. Même après la mise sous séquestre de ses sociétés, il ne s'est pas consacré à l'élevage de chevaux malgré la valeur de Stone Manor, comme sa vente subséquente au prix de 270 000 \$ l'a montré. Au lieu de cela, il est retourné en 1982 à l'entreprise de lotissement de terrains et de construction de maisons et il est devenu président de Victoria Wood Development Corporation.

L'élément clé de l'argument de la défenderesse semble être le suivant: puisque l'achat de chevaux de course est hautement spéculatif, avec peu de garantie de succès, Stone Manor a dû être acheté pour être subséquemment vendu et non pour produire un revenu. C'est, dit-on, ce qui distingue l'espèce d'autres affaires où une intention secondaire fait défaut. Je dois dire que je ne peux vraiment suivre ni approuver ce raisonnement. Selon ce raisonnement, toute personne qui achète un bien comme passe-temps exerce une activité qui, aux fins de l'impôt sur le revenu, consiste à acheter et à vendre ce genre de bien. Certes, il n'y avait aucune garantie de succès. Toutefois, il y a beaucoup d'autres achats hautement spéculatifs qu'on peut faire, par exemple achat de peintures, sans que cela détermine l'intention de l'acheteur. À mon avis, la thèse de la défenderesse semble vouloir dire que le demandeur a acheté quelque chose qui, d'après ses prévisions, ne pourrait produire de revenu, mais qu'il espérait en même temps vendre pour réaliser un bénéfice important. Cette thèse n'a pas de sens dans le présent contexte. Dans le cas d'un cheval de course, l'augmentation de valeur au moment de la vente ne peut que

or a record of winnings which makes it valuable for breeding. Thus, absence of expectation of income will also exclude expectation of a high resale value. This is perhaps different from cases of land purchase where the land may have almost no income producing capacity but can still be expected to fetch a handsome price upon resale. Statements about the effects of a purchase being speculative in nature on the characterization of the gain from the eventual sale which are found in *Regal Heights Ltd. v. Minister of National Revenue*, [1960] S.C.R. 902; 60 DTC 1270, at pages 905-907 S.C.R.; 1272-1273 DTC appear to support the defendant. On the other hand the later decision of the Supreme Court in *Irrigation Industries Limited v. The Minister of National Revenue*, [1962] S.C.R. 346; 62 DTC 1131 suggests at pages 349-352 S.C.R.; 1132-1133 DTC that a high level of risk does not mean that the disposition of a property can never be considered a capital transaction.

In conclusion I would like to briefly return to the question of secondary intention. The notion of secondary intention is nowhere enshrined in the *Income Tax Act*. As the Chief Justice of the Federal Court stated in *Hiwako Investments Ltd. v. The Queen*, *supra* at page 6285 the term "secondary intention":

... does no more than refer to a practical approach for determining certain questions that arise in connection with "trading cases" but there is no principle of law that is represented by this tag. The three principal, if not the only, sources of income are businesses, property and offices or employments (section 3). Except in very exceptional cases, a gain on the purchase and re-sale of property must have as its source a "business" within the meaning of that term as extended by section 139 [now section 248(1)].

The purchase and eventual sale of Stone Manor was neither a business nor an adventure in the nature of trade.

An ahistorical and entirely positivist approach to the use of cases decided before the 1971 tax reform may create the risk of arbitrary distortions in the interpretation and application of the *Income Tax Act*. One cannot ignore the fact that cases like *M.N.R. v. Taylor, J.A.*, *supra*; *Regal Heights Ltd. v. Minister of National Revenue*, *supra*; *Golden (G.W.) Construction Ltd. v. Minister of National*

provenir de sa capacité de produire un revenu et de son potentiel ou ses succès passés qui le rend apte à la reproduction. Donc, en ne pouvant prévoir un revenu, on ne pourra non plus prévoir une haute valeur de revente. Il n'en est peut-être pas de même dans les cas d'achat de terrain où le terrain peut n'avoir presque aucune capacité de produire un revenu, mais où on s'attend quand même à le revendre à un prix intéressant. Dans l'affaire *Regal Heights Ltd. v. Minister of National Revenue*, [1960] R.C.S. 902; 60 DTC 1270, aux pages 905 à 907 R.C.S.; 1272 et 1273 DTC, les propos au sujet de l'incidence d'un achat qui est de nature spéculative sur la caractérisation du bénéfice tiré de la vente subséquente semblent étayer l'argument de la défenderesse. D'autre part, selon la décision plus récente rendue par la Cour suprême dans *Irrigation Industries Limited v. The Minister of National Revenue*, [1962] R.C.S. 346; 62 DTC 1131, aux pages 349 à 352 R.C.S.; 1132 et 1133 DTC, un haut niveau de risque ne signifie pas que la disposition d'un bien ne peut jamais être considérée comme une transaction de capital.

En conclusion, je voudrais revenir brièvement à la question de l'intention secondaire. La notion d'intention secondaire est enchâssée nulle part dans la *Loi de l'impôt sur le revenu*. Comme l'a dit le juge en chef de la Cour fédérale dans *Hiwako Investments Ltd. v. The Queen*, précité, à la page 6285, le terme «intention secondaire»:

[TRADUCTION] ... se rapporte tout au plus à une méthode pratique pour résoudre certaines questions découlant des «affaires commerciales» mais il ne représente aucune catégorie juridique. Les trois principales, sinon les seules, sources de revenus sont les entreprises, les biens et les charges et emplois (article 3). Sauf de très rares exceptions, un bénéfice réalisé sur l'achat et la revente d'un bien doit avoir sa source dans une «entreprise» au sens de l'article 139 [maintenant le paragraphe 248(1)].

L'achat et la vente subséquente de Stone Manor n'étaient ni une affaire ni un risque de caractère commercial.

En invoquant les causes décidées avant la réforme fiscale de 1971 indépendamment de l'histoire et d'un point de vue entièrement positiviste, on risque de déformer arbitrairement l'interprétation et l'application de la *Loi de l'impôt sur le revenu*. On ne saurait ne pas tenir compte du fait que des causes telles que *M.N.R. v. Taylor, J.A.*, précitée, *Regal Heights Ltd. v. Minister of National*

Revenue, [1967] S.C.R. 302; 67 DTC 5080; *Pierce Investment Corp. v. M.N.R.* (1974), 74 DTC 6608 (F.C.T.D.); *Kensington Land Developments Ltd. v. The Queen* (1979), 79 DTC 5283 (F.C.A); and, *Watts Estate et al. v. The Queen* (1984), 84 DTC 6564 (F.C.T.D.), all cited by the defendant, were decided in respect of taxation years when failure by the courts to find that the amount in dispute was income would have freed the taxpayer from all tax liability. Such was not the case after 1971, at least until the 1985 federal budget. Capital gains were taxable and Parliament, in its wisdom, set the tax rate at one-half of that on income. In this historical and statutory context, the notion of secondary intention should be used cautiously so as not to artificially characterize receipts which are properly capital gain as income.

For all of these reasons the appeal is allowed and the plaintiff will be entitled to his costs.

nal Revenue, précitée, *Golden (G.W.) Construction Ltd. v. Minister of National Revenue*, [1967] R.C.S. 302; 67 DTC 5080; *Pierce Investment Corp. v. M.N.R.* (1974), 74 DTC 6608 (C.F. 1^{re} inst.); *Kensington Land Developments Ltd. v. The Queen* (1979), 79 DTC 5283 (C.F. Appel); et *Watts Estate et al. v. The Queen* (1984), 84 DTC 6564 (C.F. 1^{re} inst.), toutes citées par la défendresse, ont été tranchées à l'égard de certaines années d'imposition alors que le défaut par les tribunaux de conclure que la somme litigieuse était un revenu aurait soustrait le contribuable à tout assujettissement à l'impôt. Tel n'était pas le cas après 1971, du moins jusqu'au budget fédéral de 1985. Les gains en capital étaient imposables et, dans sa sagesse, le législateur a fixé le taux d'imposition à la moitié de l'impôt sur le revenu. Dans ce contexte historique et législatif, on devrait faire preuve de prudence dans l'utilisation de la notion d'intention secondaire de manière à ne pas qualifier artificiellement de revenu les recettes qui sont des gains en capital proprement dits.

Par tous ces motifs, l'appel est accueilli et le demandeur aura droit à ses dépens.