

s'est engagé lorsqu'il a acheté cet immeuble commercial. De fait, la société achètera l'immeuble au nom du président de la compagnie, lui laissant, en fin de compte, un

excédent. Une disposition du bail comporte une augmentation du loyer, d'après l'échelle suivante, à mesure qu'augmentera la somme des primes perçues par la société:

Revenu de la compagnie tiré des primes	Taux de la location annuelle	Montant du loyer annuel
\$2,500,000—\$3,500,000	$\frac{1}{2}$ p. 100	De \$12,500 à \$17,500
\$3,500,000—\$5,000,000	\$17,500 plus $\frac{1}{2}$ p. 100 du revenu tiré de primes dépassant \$3,- 500,00	De \$17,500 à \$21,250
Plus de \$5,000,000	\$21,250 plus $\frac{1}{2}$ p. 100 du revenu tiré de primes dépassant \$5,- 000,000	\$21,250 et plus.

L'examen de ces chiffres montre que dès que le revenu annuel tiré des primes dépassera \$2,725,000 le montant que M. Putnam recevra en loyer dépassera aussi les \$13,625 qui constituent le minimum garanti, et qui représentent déjà \$2,000 par année de plus que ce qu'il paye pour l'immeuble. Voyons un peu quels avantages, selon M. MacGregor, M. Putnam en tire. Ici encore il s'agit d'un résumé de ce que comporte à ce sujet le rapport du surintendant. En se fondant sur une augmentation régulière de \$125,000 par année pour ce qui est du revenu des primes, ce qui n'est pas excessif, vu que, de 1949 à 1953, le revenu net des primes s'est accru en moyenne de \$331,850, le surintendant, dans sa lettre du 20 janvier 1955 à l'un des administrateurs de la société, M. H. G. Law, estime que le montant total que le propriétaire paierait à M. Putnam en 20 ans atteindrait \$357,375, tandis que le coût d'achat du bâtiment pour M. Putnam serait de \$236,880. Ainsi, en vertu de ces dispositions, M. Putnam, s'il vit encore après 20 ans, aurait réalisé une propriété de \$150,000, plus un surcroît liquide de \$120,495, soit un gain d'environ \$270,000. Il est impossible de prévoir la valeur de vente de ces bâtiments après 20 ans, mais, étant donné les conditions relatives aux réparations et tout le reste de ce que la société s'engage à exécuter, il serait étonnant que la dépréciation du bâtiment soit bien considérable. Quand on songe qu'il se trouve dans une ville en plein essor, il est probable que la propriété aura encore plus de valeur qu'à l'heure actuelle.

Qu'est-ce que les détenteurs de polices et la société perdent dans cette affaire? Si la société avait acheté les bâtiments aux mêmes conditions que le président,—il n'y a pas de raison qui l'empêchait,—son gain net après 20 ans aurait été de \$270,495, à la condition que les versements sur la propriété en vertu du contrat de vente aient figuré comme immobilisation foncière dans son bilan. Cela, si l'on ne tient pas compte de l'impôt sur le revenu. A propos d'impôt sur le revenu,

[M. Coldwell.]

j'aimerais citer un extrait de la lettre de M. MacGregor en date du 17 décembre 1954, à l'adresse de M. Putnam:

L'impôt sur le revenu modifiera, cela va sans dire, ces résultats, mais non pas de façon suffisante pour changer quoi que ce soit à la conclusion principale. Il est impossible de prédire quels seront désormais les taux d'imposition et le revenu imposable de la compagnie, mais on peut avoir une idée des effets qu'aura l'impôt en supposant que les taux d'imposition resteront soit au minimum de 20 p. 100 soit au maximum de 49 p. 100.

Si je sais juger les intentions du Gouvernement, les taux d'imposition ont plus de chance de baisser que d'augmenter.

L'impôt sur le revenu étant calculé à 20 p. 100, la charge nette du loyer s'établirait à 80 p. 100 de \$357,375, soit \$285,900, alors que le coût net de l'intérêt serait de 80 p. 100 des \$36,880, soit \$69,504. L'avantage en faveur de l'achat serait alors de \$216,396, au lieu de \$270,495. Si l'on calcule l'impôt sur le revenu à 49 p. 100, les chiffres correspondants seraient \$182,261 pour le loyer et \$44,309 pour l'intérêt, ce qui laisse un avantage de \$137,952 en faveur de l'achat.

On voit immédiatement que le président de la compagnie retire un bénéfice énorme aux dépens des assurés et des actionnaires de cette compagnie. Voyons à quoi s'en prend le surintendant. Je fais ici appel à une lettre du surintendant à M. Putnam, en date du 17 décembre dernier, dans laquelle il dit:

J'ai mis en doute les présentes dispositions et je m'y suis opposé pour deux raisons surtout, bien quelles soient étroitement associées. Premièrement, il me semble irrégulier de votre part, à titre de président et d'administrateur, de passer des contrats et des accords qui, à mon avis, sont nettement contraires à l'esprit, sinon à la lettre, de la loi; et la seconde est la nature imprévoyante de toutes les dispositions en question, du point de vue de la société.

Puis, dans sa lettre du 15 octobre dernier, voici ce que le surintendant dit à M. Putnam:

Je ne puis m'empêcher de conclure que, dans ce cas-ci, la transaction en question visait très probablement votre intérêt personnel, ce qui, plus tard, sera probablement au détriment de la compagnie.