



Ottawa, le 13 juin 2008

MÉMORANDUM D13-4-12

En résumé

COMMISSIONS ET FRAIS DE COURTAGE (*LOI SUR LES DOUANES, ARTICLE 48*)

1. Le présent mémorandum fournit des renseignements en ce qui concerne le traitement des commissions et des frais de courtage lorsque la valeur en douane est calculée selon la méthode de la valeur transactionnelle. Il tient compte également de l'interprétation actualisée de la politique à l'égard de la responsabilité fiduciaire du mandataire envers son mandant.
2. De plus, le mémorandum contient de nouvelles références à des sources d'information sur l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC).





Ottawa, le 13 juin 2008

MÉMORANDUM D13-4-12

COMMISSIONS ET FRAIS DE COURTAGE (LOI SUR LES DOUANES, ARTICLE 48)

Le présent mémorandum explique la façon de traiter les commissions et les frais de courtage lors de la détermination de la valeur en douane de marchandises selon la méthode de la valeur transactionnelle.

TABLE DES MATIÈRES

	Page
Législation	1
Lignes directrices et renseignements généraux	1
Responsabilité fiduciaire du mandataire à l'égard de l'acheteur	2
Traitement de paiement globaux	3
Renseignements supplémentaires	3

Législation

Les extraits législatifs suivants figurent dans la Partie III de la *Loi sur les douanes* :

45.(1) Les définitions qui suivent s'appliquent au présent article et aux articles 46 à 55.

« prix payé ou à payer » — En cas de vente de marchandises pour exportation au Canada, la somme de tous les versements effectués ou à effectuer par l'acheteur directement ou indirectement au vendeur ou à son profit, en paiement des marchandises.

« renseignements suffisants » — Renseignements objectifs et quantifiables permettant, quand il s'agit de déterminer un montant, une différence ou un ajustement, de les chiffrer avec exactitude.

48.(1) Sous réserve des paragraphes (6) et (7), la valeur en douane des marchandises est leur valeur transactionnelle si elles sont vendues pour exportation au Canada à un acheteur au Canada, si le prix payé ou à payer est déterminable et si les conditions suivantes sont réunies :

(4) Dans le cas d'une vente de marchandises pour exportation au Canada, la valeur transactionnelle est le prix payé ou à payer, ajusté conformément au paragraphe (5).

(5) Dans le cas d'une vente de marchandises pour exportation au Canada, le prix payé ou à payer est ajusté :

a) par addition, dans la mesure où ils n'y ont pas déjà été inclus, des montants représentant :

(i) les commissions et les frais de courtage relatifs aux marchandises et supportés par l'acheteur, à l'exclusion des honoraires versés ou à verser par celui-ci à son mandataire à l'étranger à l'occasion de la vente,

(6) Effet de l'absence de renseignements suffisants — En l'absence de renseignements suffisants pour déterminer les montants qui doivent être ajoutés au prix payé ou à payer pour les marchandises à apprécier, le présent article ne peut s'appliquer à la détermination de la valeur en douane des marchandises.

LIGNES DIRECTRICES ET RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

1. Le sous-alinéa 48(5)a)(i) de la *Loi sur les douanes* prévoit que, dans le cas d'une vente de marchandises pour exportation au Canada à un acheteur au Canada, le prix payé ou à payer est ajusté par addition pour les montants représentant les commissions et les frais de courtage supportés par l'acheteur, à l'exclusion des honoraires versés ou à verser par celui-ci à son mandataire à l'étranger à l'occasion de la vente. Ces montants exceptés, habituellement désignés sous le nom de commissions d'achat, n'ont pas à être ajoutés au prix payé ou à payer pourvu qu'ils soient facturés ou indiqués séparément des marchandises.

2. Un mandataire est une personne ayant un rapport commercial avec un mandant. Un mandataire agit au nom du mandant et est ordinairement une entité distincte de l'entreprise. Un mandataire peut acheter ou vendre des marchandises, possiblement à son propre compte, mais toujours au compte d'un mandant. Le mandataire participe à la conclusion d'un contrat de vente et représente soit l'acheteur ou le vendeur. La rémunération du mandataire prend habituellement la forme d'une commission, équivalant généralement à un certain pourcentage du prix de vente des marchandises. Pour déterminer si la commission versée au mandataire doit être ajoutée au prix payé ou à payer, il faut d'abord établir si le mandataire est un mandataire à la vente agissant au nom du vendeur, un mandataire à l'achat agissant au nom de l'acheteur ou un courtier.

3. Le mandataire à la vente représente un vendeur. Il cherche des clients et prend les commandes; dans certains cas, il peut même organiser l'entreposage et la livraison des marchandises. Un paiement effectué à un mandataire à la vente pour les services rendus au moment de la conclusion d'un contrat est habituellement appelé **commission de vente**. Les marchandises vendues par son entremise ne peuvent habituellement pas être achetées sans qu'il reçoive une commission. Cette rémunération s'effectue de l'une des façons suivantes :

- a) Les fournisseurs étrangers qui livrent leurs marchandises par suite de commandes passées par l'entremise d'un mandataire à la vente paient habituellement eux-mêmes pour les services de ce dernier et fixent un prix global à leurs clients. Dans ce cas, on ne doit pas ajuster le prix facturé pour tenir compte de ces services.
- b) Les conditions de la vente peuvent exiger que l'acheteur paie au mandataire à la vente, directement ou séparément, une commission en sus du prix facturé pour les marchandises. Dans ce cas, on doit ajouter cette commission au prix payé ou à payer lorsqu'on détermine la valeur en douane.

4. Le mandataire à l'achat représente un acheteur qui lui fournit les fonds nécessaires pour s'acquitter de ses fonctions. Celles-ci consistent à trouver des fournisseurs, informer le vendeur des intentions de l'acheteur, passer des commandes, recueillir des échantillons, inspecter les marchandises et, à l'occasion, prendre les dispositions relatives à l'assurance, au transport, à l'entreposage ou à la livraison des marchandises. La rémunération qu'il touche, habituellement appelée **commission d'achat**, lui est versée par l'acheteur, en général séparément du paiement des marchandises. Cependant, si le prix facturé pour les marchandises comprend la commission d'achat, celle-ci ne peut pas être déduite du prix payé ou à payer.

5. Le courtier est généralement un mandataire qui n'agit pas pour son propre compte; il représente plutôt le vendeur et l'acheteur, et son rôle se limite habituellement à mettre en contact les deux parties. Sa rémunération, appelée **frais de courtage**, est normalement calculée en tant que pourcentage du prix de vente des marchandises. Ce pourcentage correspond habituellement au niveau limité des risques et responsabilités qu'il doit assumer lors d'une transaction.

6. L'expression « frais » de courtage ne désigne pas la somme qu'un courtier en douane demande pour les services qui se rattachent au dédouanement des marchandises au Canada. Elle désigne plutôt les sommes versées à des intermédiaires pour leur participation à la conclusion d'un contrat de vente.

7. Lorsque le courtier est payé par le vendeur, les frais de courtage sont normalement inclus dans le prix facturé. Dans ce cas, aucun problème ne se pose en ce qui a trait à

l'établissement de la valeur en douane. Lorsque les frais de courtage sont payés par le vendeur et facturés séparément à l'acheteur, on doit les ajouter au prix payé ou à payer. Par ailleurs, le courtier peut être payé soit par l'acheteur seul, soit par chacune des parties, qui se divisent alors le montant total des frais de courtage. Dans ce cas, on doit ajouter au prix payé ou à payer la partie de ces frais qu'assume l'acheteur, si elle n'est pas déjà incluse dans le prix payé ou à payer.

Responsabilité fiduciaire du mandataire à l'égard de l'acheteur

8. Le mandataire a une responsabilité fiduciaire à l'égard de l'acheteur, c'est-à-dire que le mandataire doit servir en tout temps les intérêts de l'acheteur. L'acheteur a le droit d'obtenir une divulgation complète de la part du mandataire à l'égard de :

- a) toute transaction initiée par le mandataire à la vente;
- b) toute relation ou activité effectuée entre le mandataire et le vendeur des marchandises;
- c) toute partie contrôlée par, liée à ou engagée en affaires avec le mandataire ou le vendeur des marchandises.

9. Si le mandataire effectue une divulgation complète à l'acheteur et que l'importateur adjuge un contrat visant à engager le mandataire, la responsabilité fiduciaire du mandataire a alors été satisfaite et le mandataire est présumé servir les intérêts de l'acheteur. À lui seul, un contrat établissant un mandat ne constitue pas une preuve suffisante pour établir l'existence d'une relation dans lequel le mandataire a respecté sa responsabilité fiduciaire à l'égard de l'acheteur.

10. L'ASFC peut demander à l'importateur de fournir les documents, tels que les contrats, les factures, les lettres de crédit et toute correspondance, qui établissent la nature de l'entente entre l'acheteur et le mandataire ou qui identifient toute relation entre le mandataire et un individu non inclus dans l'entente conclue entre le mandataire et l'acheteur. L'importateur peut se faire demander d'obtenir des renseignements de la part du mandataire identifiant toute activité dans lequel celui-ci a des intérêts à l'égard des marchandises importées avant même que le mandataire puisse être présumé d'avoir rempli la responsabilité fiduciaire dont il est redevable envers son mandant (l'acheteur). Si les renseignements fournis à l'ASFC indiquent qu'une divulgation complète des activités du mandataire n'a pas été effectuée à son mandant, un versement effectué par l'acheteur à son mandataire pourrait être identifié :

- a) à titre d'ajout au prix payé ou à payer des marchandises en vertu du sous-alinéa 48(5)a)(i); ou bien

b) à titre d'élément du prix payé ou à payer tel que requis en vertu du paragraphe 45(1).

11. Dans le cas où un mandataire n'acquitterait pas sa responsabilité fiduciaire envers l'acheteur et que le montant du versement effectué au mandataire ne peut être identifié, l'établissement de la valeur en douane ne pourra s'effectuer selon la méthode de la valeur transactionnelle et ce, conformément aux dispositions du paragraphe 48(6) de la *Loi sur les douanes*. La valeur en douane devra alors être calculée selon l'une des autres méthodes de calcul figurant aux articles 49 à 53 de la *Loi*.

Traitement de paiements globaux

12. Un acheteur peut avoir une entente avec un mandataire dans lequel il verse un montant supplémentaire en raison d'un service rendu allant au-delà de la représentation de l'acheteur à l'étranger en ce qui concerne une vente. Si des frais ou des montants payables au mandataire autre que la commission de ce dernier sont identifiés mais détaillés séparément, ces frais ou montants peuvent être considérés comme :

a) un ajout au prix payé ou à payer des marchandises en vertu d'une disposition alternative de l'alinéa 48(5)a), ou

b) à titre d'élément du prix payé ou à payer tel que requis en vertu du paragraphe 45(1).

13. Si de tels frais ou montants ne sont pas énumérés séparément, l'importateur doit alors fournir des renseignements suffisants qui corroborent leur répartition. S'il n'y a pas de renseignements suffisants, l'établissement de la valeur en douane ne pourra s'effectuer selon la méthode de la valeur transactionnelle et ce, conformément aux dispositions du paragraphe 48(6) de la *Loi sur les douanes*. La valeur en douane devra alors être calculée selon l'une des autres méthodes de calcul figurant aux articles 49 à 53 de la *Loi*.

Renseignements supplémentaires

14. Les décisions rendues par le Tribunal canadien du commerce extérieur (TCCE) en ce qui concerne la responsabilité fiduciaire d'un mandataire envers son mandant peuvent être consultées sur le site Web du TCCE au www.citt-tcce.gc.ca et comprend les décisions suivantes : *Chaps Ralph Lauren, Division of 131384 Canada Inc. and Modes Alto Regal* (AP-94-190 and AP-94-191), *Sherson Marketing Corporation* (AP-98-002, AP-98-097, AP-98-098) et *Chaussures Brown Inc.* (AP-2002-096).

15. Pour en savoir plus sur le traitement des commissions et des frais de courtage à l'égard de l'établissement de la valeur en douane, communiquez avec le Service d'information sur la frontière de l'ASFC en composant le **1-800-959-2036** pour un service en français ou le **1-800-461-9999** pour un service en anglais. Pour de plus amples renseignements, visitez le Centre des petites et moyennes entreprises de l'ASFC au www.asfc.gc.ca/sme-pme/.

16. Une liste des bureaux régionaux des services à la clientèle ainsi que tous les autres mémorandums de la série D13 sont disponibles sans frais sur le site Web de l'ASFC au www.asfc.gc.ca.

RÉFÉRENCES

<p>BUREAU DE DIFFUSION – Division de l'origine et de l'établissement de la valeur Direction des programmes commerciaux Direction générale de l'admissibilité</p>	<p>DOSSIER DE L'ADMINISTRATION CENTRALE – 79070-4-4</p>
<p>RÉFÉRENCES LÉGALES – <i>Loi sur les douanes</i>, article 48</p>	<p>AUTRES RÉFÉRENCES – D13-4-7</p>
<p>CECI ANNULE LES MÉMORANDUMS « D » – D13-4-12, 28 mars 2001</p>	

Les services fournis par l'Agence des services frontaliers du Canada sont offerts dans les deux langues officielles.

