

Ottawa, le 9 avril 2001

**OBJET**

**MÉTHODE DE LA VALEUR TRANSACTIONNELLE EN CE QUI CONCERNE LES  
PERSONNES LIÉES (LOI SUR LES DOUANES, ARTICLE 48)**

Ce mémorandum explique comment l'Agence des douanes et du revenu du Canada (ADRC) traite les ventes entre personnes liées lorsqu'il s'agit de déterminer la valeur en douane de marchandises importées selon la méthode de la valeur transactionnelle (article 48 de la *Loi sur les douanes*).

**TABLE DES MATIÈRES**

|   | <b>Page</b> |
|---|-------------|
| <b>Lignes directrices et renseignements généraux</b>                      | 1           |
| La valeur critère   | 3           |
| L'élément temps   | 4           |
| Comparaison entre les valeurs : valeur « très proche » d'une autre valeur | 4           |
| « Différences notables au point de vue commercial »                       | 5           |
| Autres considérations   | 5           |
| Le lien qui unit l'acheteur et le vendeur n'a pas influé sur le prix      | 5           |
| Renseignements supplémentaires  | 12          |

---

**LIGNES DIRECTRICES ET  
RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX**

1. La définition de « personnes liées » figure au paragraphe 45(3) de la *Loi sur les douanes*. Pour obtenir plus de précisions, consultez le mémorandum D13-3-2, *Personnes liées (Loi sur les douanes, articles 45 à 53)*.
2. Le paragraphe 48(1) de la *Loi sur les douanes* énonce les exigences qui doivent être satisfaites avant qu'un importateur puisse utiliser, comme base de calcul de la valeur en douane, le prix d'achat d'une vente pour exportation au Canada, et pour qu'il puisse déclarer aux douanes que la méthode de la valeur transactionnelle est appropriée. Une de ces exigences, qui figure à l'alinéa 48(1)d), dit que la méthode de la valeur transactionnelle peut être utilisée lorsque l'acheteur et le vendeur ne sont pas liés au moment de la vente. Cependant, lorsqu'ils le sont, l'alinéa 48(1)d) permet quand même d'utiliser la méthode de la valeur transactionnelle dans la mesure où :
  - a) le lien qui les unit n'a pas influé sur le prix payé ou à payer;
  - b) l'importateur démontre que la valeur transactionnelle des marchandises à apprécier répond aux exigences, ou aux « valeurs critères », visés au paragraphe 48(3) de la *Loi*.

En d'autres termes, l'importateur doit être convaincu que le lien entre le vendeur et l'acheteur n'a pas influé sur le prix de vente des marchandises. Pour ce faire, l'importateur doit examiner la manière dont le prix a été déterminé entre les parties liées et conserver les éléments de preuve qui appuient sa décision d'utiliser la méthode de la valeur transactionnelle.

3. L'ADRC sera en mesure d'accepter la méthode de la valeur transactionnelle pour la plupart des importations concernant des ventes entre des personnes liées. On s'attend également à ce que les importateurs puissent s'assurer plus facilement et plus souvent que les prix entre personnes liées sont acceptables qu'ils ne seront capables de démontrer que la valeur transactionnelle répond à l'une des valeurs critères tel qu'énoncé au paragraphe 2*b*) ci-dessus. Les exigences en matière de renseignements sur les valeurs critères sont énoncées aux paragraphes 4 à 13. Les paragraphes 14 à 19 font mention des exigences en matière de renseignements nécessaires pour établir la recevabilité des prix aux fins du sous-alinéa 48(1*d*)(i) de la *Loi sur les douanes*.

### **La valeur critère**

4. L'une des approches visant à établir la recevabilité d'une valeur transactionnelle dans une vente entre personnes liées est énoncée au sous-alinéa 48(1*d*)(ii) de la *Loi sur les douanes*. Selon cette approche, décrite intégralement au paragraphe 48(3) de la *Loi* et à l'article 3 du *Règlement sur la détermination de la valeur en douane*, l'importateur doit démontrer que la valeur transactionnelle des marchandises à apprécier est très proche de l'une des valeurs critères mentionnées ci-dessous :

- a) la valeur transactionnelle de marchandises identiques ou semblables vendues pour l'exportation au Canada par un vendeur à un acheteur avec qui il n'est pas lié au moment de la vente;
- b) la valeur de référence de marchandises identiques ou semblables;
- c) la valeur reconstituée de marchandises identiques ou semblables.

5. Pour utiliser une des valeurs énoncées au paragraphe 48(3) à titre de valeur critère, cette valeur doit répondre aux conditions suivantes :

- a) les marchandises auxquelles la valeur critère se rapporte doivent être exportées au même moment ou à peu près au même moment que les marchandises à apprécier;
- b) la valeur critère utilisée doit être la valeur en douane des marchandises auxquelles elle se rapporte.

6. Si la valeur de référence ou la valeur reconstituée dont il est fait mention au paragraphe 4*b*) ou *c*) représente la valeur en douane dans une vente de marchandises identiques ou semblables entre des parties liées, il faut faire davantage attention avant d'utiliser cette valeur comme valeur critère. On doit s'assurer que le pourcentage relatif aux bénéfices et aux frais généraux utilisé pour calculer la valeur de référence ou la valeur reconstituée a été officiellement approuvé par l'ADRC. Le pourcentage utilisé pour le calcul de la valeur de référence doit être le pourcentage qui s'applique généralement aux ventes effectuées au Canada de marchandises de même nature ou de même espèce que celles à apprécier. En ce qui concerne la valeur reconstituée, le pourcentage utilisé doit être celui qui s'applique généralement aux ventes pour exportation au Canada de marchandises de même nature ou de même espèce que celles à apprécier.

### **L'élément temps**

7. En général, l'expression « au même moment ou à peu près au même moment » désigne une période comprenant les 30 jours qui précèdent et les 30 jours qui suivent la date de l'exportation des marchandises à apprécier. Toutefois, dans le cas de certaines transactions, telles que les fruits ou légumes saisonniers dont la valeur fluctue fréquemment, il peut s'avérer utile de diminuer la période susmentionnée. Par contre, pour d'autres genres de marchandises, par exemple les biens d'équipement, il y aura peut-être lieu de prolonger la période.

8. L'élément temps doit être examiné soigneusement en tenant compte des circonstances entourant une transaction particulière étant donné qu'il peut constituer un facteur important lorsqu'il s'agit de déterminer si la valeur transactionnelle est très proche d'une valeur critère.

#### **Comparaison entre les valeurs : valeur « très proche » d'une autre valeur**

9. Pour déterminer si la valeur transactionnelle est très proche d'une valeur critère, on doit prendre en considération toutes différences et tous facteurs pertinents, y compris les facteurs énoncés à l'article 3 du *Règlement sur la détermination de la valeur en douane*. Par exemple, s'il y a un écart de 10 \$ entre la valeur transactionnelle des marchandises à apprécier et celle de marchandises identiques, les circonstances entourant les deux ventes doivent être examinées de façon à déterminer s'il existe des facteurs qui justifieraient cet écart, tels que des différences entre les niveaux commerciaux ou la quantité. Une différence résultant du niveau commercial peut expliquer un écart de 8 \$, ce qui donne une différence réelle des valeurs de 2 \$. Si la situation ne peut être expliquée autrement, il faut déterminer si l'écart de 2 \$ représente une différence notable au point de vue commercial, d'après la définition qui figure au paragraphe suivant (voir le sous-alinéa 3a)(iv) du *Règlement sur la détermination de la valeur en douane*). De même, s'il n'existe aucune différence entre la valeur transactionnelle et la valeur critère, les circonstances entourant les deux ventes doivent être examinées afin de s'assurer qu'en prenant en considération tout facteur, il n'y a toujours pas de différence entre les valeurs.

#### **« Différences notables au point de vue commercial »**

10. Après avoir pris en considération tous les facteurs pertinents, on doit déterminer si l'écart entre la valeur transactionnelle des marchandises à apprécier et la valeur critère est notable au point de vue commercial. Afin d'évaluer l'importance sur le plan commercial d'un écart entre les valeurs, il faut prendre en considération le fait que la situation du marché et les méthodes d'établissement des prix peuvent varier d'une industrie à l'autre. Toutefois, à titre de guide à l'intention des importateurs, les écarts de valeurs n'excédant pas 5 % de la valeur transactionnelle des marchandises à apprécier ne seront pas normalement considérés comme étant des « différences notables au point de vue commercial ».

11. Les écarts de valeurs excédant 5 % n'empêcheront pas nécessairement d'accepter une valeur transactionnelle à condition que l'importateur puisse démontrer qu'il ne s'agit pas d'une différence notable au point de vue commercial.

#### **Autres considérations**

12. Lorsqu'un importateur réussit à démontrer que la valeur transactionnelle est très proche d'une valeur critère acceptée antérieurement par l'ADRC, il n'est pas nécessaire d'examiner la question d'influence conformément au sous-alinéa 48(1)d)(i) de la *Loi sur les douanes* en ce qui concerne l'importation en question. Toutefois, on doit disposer d'une valeur critère pour chaque importation. Par conséquent, les valeurs critères varieront pour tenir compte de l'élément temps mentionné aux paragraphes 7 et 8.

#### **Le lien qui unit l'acheteur et le vendeur n'a pas influé sur le prix**

13. En l'absence d'une valeur critère acceptable, l'importateur peut essayer d'établir la recevabilité des prix entre les sociétés liées conformément au sous-alinéa 48(1)d)(i) de la *Loi sur les douanes*. Les exigences en matière de renseignements sont moins bien définies que dans le cas d'une valeur critère, et un importateur et l'ADRC peuvent arriver à la conclusion que rien n'influe sur le prix de plusieurs façons.

14. Ni la *Loi sur les douanes*, ni l'Accord international sur l'évaluation en douane de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), sur lequel sont fondées les dispositions de la *Loi* concernant la valeur en douane, ne contiennent de détails quant aux renseignements nécessaires pour établir qu'un lien n'a pas influé sur le prix lors de la vente de marchandises pour exportation. Quelle que soit la manière choisie par un importateur pour établir la recevabilité du prix, ses conclusions doivent être étayées de preuves factuelles. Il s'agit d'établir que la différence entre le prix de vente et celui qu'on aurait demandé à un acheteur non lié, dans des circonstances identiques à l'exception du lien, est minime.

15. L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) a publié un rapport intitulé *Principes applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales*. Ce rapport présente plusieurs méthodes d'établissement du prix des marchandises pour arriver à un prix qu'on pourrait considérer raisonnable dans des circonstances semblables si le vendeur et l'acheteur n'avaient pas été liés. Il est question de ces méthodes au paragraphe 16. L'ADRC acceptera, aux fins de détermination de la valeur, un prix payé ou à payer établi au moyen de l'une des méthodes énoncées dans le rapport de l'OCDE, à moins qu'on ne dispose de renseignements sur les prix qui soient plus directement rattachés à des importations particulières. On peut obtenir les documents de l'OCDE par le biais de son site Web à [www.oecd.org](http://www.oecd.org) ou on peut les commander chez un libraire local.

16. Les méthodes suivantes illustrent différentes façons d'établir que le lien entre des sociétés n'influe pas sur le prix. Elles apparaissent dans l'ordre dans lequel elles seront probablement utilisées en raison de la disponibilité des renseignements. Il faut souligner que toutes les méthodes possibles en vue d'établir la recevabilité des prix entre les sociétés liées ne sont pas énoncées, et que l'ADRC n'a pas l'intention d'apporter des restrictions à cet égard :

a) Le vendeur effectue des ventes à des clients non liés au Canada qui achètent à peu près dans les mêmes conditions que celles de l'acheteur lié. L'importateur a des preuves établissant que les prix du vendeur à des clients non liés au Canada sont les mêmes que ceux qu'il paie, que les acheteurs non liés sont au même niveau commercial et achètent approximativement les mêmes quantités et dans les mêmes conditions que lui. Cette méthode est semblable à la première valeur critère décrite au paragraphe 4a), sauf que les prix du vendeur aux clients non liés, qui sont utilisés ici, ne constituent pas la valeur en douane particulière déclarée aux douanes.

b) Le vendeur ne vend pas à des acheteurs non liés au Canada et les marchandises vendues sont d'un type dont le prix reconnu est établi d'après le fonctionnement de l'économie libérale, par exemple des produits de base tels que le cuivre, le zinc ou le sucre. L'importateur peut démontrer que des renseignements sur l'établissement des prix sont disponibles, par exemple, dans les publications financières ou dans les revues sur le commerce des produits de base, et que les prix de vente publics sont ceux qu'il a payés ou que toute autre personne pourrait payer pour obtenir ces marchandises.

c) Le vendeur effectue des ventes à des clients non liés au Canada qui achètent dans des conditions différentes de celles qui s'appliquent à l'acheteur lié, et les différences de prix peuvent être justifiées par ces différences de conditions. Par exemple, l'acheteur lié achète au niveau commercial du distributeur, alors que les clients canadiens non liés sont au niveau de la vente en gros et achètent en plus petites quantités que l'acheteur lié. Dans cet exemple, l'importateur pourrait présenter des preuves établissant que, bien que le prix du vendeur aux grossistes soit plus élevé, la différence s'explique par les économies que le vendeur réalise dans les frais d'expédition, les séries de production plus grandes, les frais de commercialisation, les frais généraux, les frais rattachés aux créances irrécouvrables, etc. Il faudrait que l'importateur obtienne ces preuves du vendeur.

d) Le vendeur vend à des acheteurs non liés dans des pays autres que le Canada, y compris sur son marché intérieur, au même prix et dans les mêmes conditions ou à peu près qu'à l'acheteur lié au Canada. Pour que cette méthode soit acceptée, les pays auxquels les ventes sont faites doivent être des pays développés ayant une économie libre comparable à celle du Canada. Pour que l'importateur puisse utiliser cette méthode d'établissement de la recevabilité des prix, il faudrait que le vendeur fournisse à l'importateur des détails sur les ventes faites à des acheteurs non liés dans un pays autre que le Canada. Il faudrait également présenter des preuves en ce qui concerne le niveau commercial, le volume des ventes et les conditions de vente pour s'assurer que les ventes aux clients non liés et à l'acheteur lié dans la vente pour exportation au Canada étaient vraiment comparables.

e) Le vendeur vend à des acheteurs non liés, comme au paragraphe 16d), mais dans des conditions qui diffèrent de celles ayant trait à l'acheteur lié dans la vente pour exportation au Canada, et ces différences de conditions justifient les différences de prix. Outre la documentation dont il est question au paragraphe 16d) ci-dessus, l'importateur doit fournir des preuves établissant que, bien que le prix consenti aux acheteurs non liés par le vendeur soit différent, les économies réalisées par le vendeur en ce qui concerne les frais d'expédition, les séries de production plus grandes, les frais de commercialisation, les frais généraux, les frais rattachés aux créances irrécouvrables, les frais relatifs aux garanties, etc., justifient cette différence. Il faudrait que l'importateur obtienne ces preuves du vendeur.

f) L'acheteur lié au Canada exploite un centre de profit indépendant libre d'acheter des marchandises importées, ou des marchandises comparables qui peuvent servir de substituts, provenant de fournisseurs non liés, le prix étant le principal facteur déterminant dans le choix des fournisseurs. Cette position pourrait être étayée de preuves selon lesquelles l'acheteur obtient fréquemment ou invariablement des propositions de prix avant de décider du choix du fournisseur et achète, en fait, de la source offrant les meilleures conditions, compte tenu de la qualité du produit et des conditions générales de la vente. L'acheteur ne serait pas tenu d'obtenir des propositions de prix pour chaque achat parce que l'ADRC reconnaît que c'est une pratique commerciale normale pour un acheteur non lié, ayant établi une source satisfaisante d'approvisionnement à un prix acceptable, de commander des marchandises sans avoir obtenu des soumissions par concurrence pour chaque achat. Effectuer un examen périodique des prix d'achat constitue une pratique commerciale normale empreinte de prudence, et des preuves de tels examens existent dans la plupart des cas.

g) Il n'y a pas de différence marquée entre le pourcentage de marge bénéficiaire brute réalisé par l'acheteur canadien sur les ventes canadiennes de marchandises provenant de fournisseurs non liés et le pourcentage de marge bénéficiaire brute réalisé sur les ventes de marchandises comparables achetées d'un vendeur lié. Dans cette méthode, l'importateur peut démontrer que le pourcentage de bénéfice brut réalisé sur le prix au débarquement des marchandises achetées d'un fournisseur lié est très près du pourcentage de bénéfice brut réalisé sur des marchandises comparables importées de fournisseurs non liés. Lorsqu'on utilise cette méthode, il faudrait veiller à ce que le pourcentage de marge bénéficiaire brute découle de ventes pour lesquelles les conditions de vente et de commercialisation sont essentiellement les mêmes. Par exemple, il ne serait pas réaliste de comparer les bénéfices bruts réalisés sur des produits pour lesquels le vendeur étranger fait de la publicité aux bénéfices bruts réalisés sur des produits dont le coût de la publicité est imputé à l'acheteur. En outre, il faudrait que les bénéfices bruts de l'acheteur soient comparables à ceux de l'industrie.

**Nota** : Les preuves à l'appui de cette méthode devraient figurer au dossier de l'acheteur canadien. Lorsqu'il y a une concurrence efficace dans une industrie, l'importateur peut être en mesure de se servir d'un pourcentage publié de marges bénéficiaires brutes dans l'ensemble de l'activité économique applicable au genre de produits faisant l'objet d'un examen, si l'on dispose de détails suffisants pour assurer la comparabilité des niveaux commerciaux, des conditions de commercialisation et de vente.

h) Le pourcentage de bénéfice net que le vendeur réalise sur les ventes à l'acheteur lié au Canada est comparable au pourcentage de bénéfice net réalisé sur les ventes de produits comparables à des acheteurs non liés situés au Canada ou dans un autre pays, si l'économie libérale de ce pays est comparable à l'économie canadienne.

**Nota** : Cette méthode peut être difficile à utiliser, et toute comparaison de bénéfice devrait être faite avec soin. Elle peut être utilisée principalement dans les cas où des produits semi-finis sont transférés d'une société liée à l'autre. L'utilisation du bénéfice net plutôt que du bénéfice brut permet d'établir une comparaison sans qu'il faille tenir compte des divers frais imputés, tels que les frais généraux, les frais de vente et d'administration, ainsi que les coûts de fabrication dans des situations mettant en cause des ventes à différents niveaux commerciaux, par exemple, les ventes aux cofabricants par opposition aux ventes aux distributeurs. C'est un fait reconnu que des problèmes peuvent exister lorsqu'il s'agit d'attribuer de façon juste et équitable la totalité des coûts aux différents produits. Il se peut très bien que cette méthode puisse être utilisée pour confirmer les conclusions auxquelles on est arrivé par d'autres moyens. La collaboration complète du vendeur étranger est une condition préalable à l'utilisation de cette méthode étant donné que les exigences en matière de documents concernent les dossiers confidentiels du vendeur relatifs à l'attribution des coûts, au profit et à l'établissement des prix. Les importateurs qui songent à utiliser cette méthode devraient communiquer avec la Direction de la politique commerciale et de l'interprétation à l'adresse qui figure au paragraphe 22 afin d'obtenir de l'aide pour déterminer quelles preuves documentaires sont nécessaires en vue d'établir la recevabilité des prix.

i) D'autres méthodes peuvent être utilisées pour répondre à des conditions particulières, par exemple une vente à un fabricant lié au Canada de produits semi-finis lorsque toute la production du vendeur est vendue à des acheteurs liés. Il pourrait être nécessaire d'établir la vraisemblance du prix de vente en examinant le niveau de profit de chacune des parties liées par rapport à des facteurs tels que le capital utilisé, le risque relatif, les efforts déployés ou les dépenses engagées, ou l'utilisation des normes relatives à l'industrie en ce qui concerne les attentes sur le plan du rendement net. Il est question de certaines de ces méthodes dans le rapport de l'OCDE. Les exigences en matière de documentation varient d'une méthode à l'autre. Les importateurs qui songent à utiliser l'une de ces méthodes devraient communiquer avec la Direction de la politique commerciale et de l'interprétation.

j) Si le vendeur vend seulement à des acheteurs liés, en plus d'avoir recours aux méthodes énoncées au paragraphe 16i), l'importateur peut démontrer qu'il a eu recours à un véritable processus de négociation. Ce fait sera normalement révélé par la présentation de preuves indiquant que les prix proposés à l'origine par la personne liée qui est en position de dicter les conditions sont rajustés à la suite du processus de négociation et qu'il en résulte un partage raisonnable du total des profits. Des preuves indiquant que les prix ont simplement fait l'objet d'une discussion ne sont pas considérées comme des renseignements suffisants pour montrer que le lien entre les personnes n'influe pas sur les prix. Il peut également exister d'autres sources d'approvisionnement de marchandises comparables et, dans un tel cas, les prix des marchandises provenant d'autres sources ne devraient pas différer sensiblement.

17. Lors de l'examen de l'effet de toute « différence » des conditions de vente dont il est fait mention explicitement ou implicitement aux paragraphes 16c), d), e) et h), un importateur doit prendre en considération les facteurs énoncés à l'article 3 du *Règlement sur la détermination de la valeur en douane* (voir le mémorandum D13-1-1). Par exemple, lorsqu'un acheteur lié doit assumer le coût de la publicité et les frais relatifs aux garanties dont les acheteurs non liés n'ont pas la charge, il est raisonnable de s'attendre à ce que le vendeur réduise le prix de vente unitaire consenti à l'acheteur lié de la totalité du coût unitaire de la publicité et des frais relatifs aux garanties que le vendeur n'a pas maintenant à subir. Comme autre exemple, lorsque l'acheteur lié achète à des conditions de crédit plus favorables que celles qui s'appliquent aux acheteurs non liés (disons 90 jours au lieu de 30 jours), on pourrait s'attendre à ce que le coût unitaire que paie l'acheteur lié soit accru du coût que représentent pour le vendeur les 60 jours de crédit.

18. L'importateur qui utilise le prix consenti entre des sociétés liées comme base pour la valeur transactionnelle et qui est convaincu de la recevabilité de ce prix doit conserver au dossier les renseignements qui justifient sa conclusion. L'ADRC peut à n'importe quel moment examiner ces renseignements ainsi que tout autre renseignement et document à l'appui d'une déclaration de marchandises importées au Canada, et les documents de déclaration en détail qui les accompagnent. Les renseignements à l'appui de l'utilisation continue des prix consentis entre les sociétés liées devraient faire l'objet d'un examen périodique, en particulier à l'occasion d'un changement de la conjoncture économique ou des conditions de vente.

19. Si l'ADRC effectue un examen des preuves et des renseignements fournis par l'importateur et d'autres personnes et est d'avis que le lien a influé sur le prix payé ou à payer des marchandises, l'importateur sera dans tous les cas informé par écrit des motifs qui justifient une telle opinion. L'importateur aura toutes les chances possibles de réfuter la conclusion de l'ADRC et pourra présenter d'autres renseignements à l'appui de la déclaration originale quant à la recevabilité du prix d'achat.

### **Renseignements supplémentaires**

20. Le Comité technique de l'évaluation en douane de l'Organisation mondiale des douanes (OMD) a émis des avis consultatifs fondés sur son interprétation de l'Accord international sur l'évaluation en douane de l'OMC. Étant donné que le l'accord international doit être appliqué d'une manière uniforme par tous les pays qui ont adopté ses dispositions, l'ADRC aura recours à ces avis consultatifs pour en arriver à une décision lorsqu'il est clair que ces avis ne sont pas en contradiction avec la jurisprudence canadienne.

21. Dans les cas où des difficultés particulières se posent et où il n'y a aucun précédent canadien, l'importateur ou l'ADRC peut, afin d'obtenir des conseils et des directives, consulter les décisions ou les jugements rendus par d'autres pays qui ont adopté l'Accord international sur l'évaluation de l'OMC. Une telle décision ou un tel jugement doit être examiné à la lumière de la législation canadienne et des avis consultatifs émis par le Comité technique de l'OMD.

22. On peut obtenir d'autres renseignements et de l'aide en ce qui concerne les questions de valeur en douane en écrivant à la personne-ressource suivante :

Directeur  
Division de la politique de l'origine et de l'établissement de la valeur  
Direction de la politique commerciale et de l'interprétation  
Agence des douanes et du revenu du Canada  
191, avenue Laurier Ouest, 9<sup>e</sup> étage  
Ottawa ON K1A 0L5

---

## **RÉFÉRENCES**

### **BUREAU DE DIFFUSION –**

Division de la politique de l'origine et de l'établissement de la valeur  
Direction de la politique commerciale et de l'interprétation

### **RÉFÉRENCES LÉGALES –**

*Loi sur les douanes*, article 48

*Règlement sur la détermination de la valeur en douane*, article 3

### **DOSSIER DE L'ADMINISTRATION CENTRALE –**

7034-5-25

### **CECI ANNULE LES MÉMORANDUMS « D » –**

D13-4-5, le 30 mars 1989

### **AUTRES RÉFÉRENCES –**

D13-1-1, D13-2-2

Accord international sur l'évaluation en douane de l'Organisation mondiale du commerce (OMC)

Avis consultatifs émis par le Comité technique de l'évaluation en douane de l'Organisation mondiale des douanes (OMD)

*Principes applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales* de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE)

**Les services fournis par l'Agence des douanes et du revenu du Canada sont offerts dans les deux langues officielles.**

**Ce mémorandum a l'approbation du commissaire des douanes et du revenu.**