



Ottawa, le 24 novembre 2014

Mémoire D13-4-12

Commissions et frais de courtage

En résumé

Les modifications apportées au texte ne modifient aucunement les politiques ou procédures existantes comprises dans le présent mémorandum.

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.

Législation

Articles 45 et 48 de la [Loi sur les douanes](#)

Lignes directrices et renseignements généraux

1. Le sous-alinéa 48(5)a(i) de la [Loi sur les douanes](#) (la *Loi*) 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, 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 en son nom, mais toujours au compte d'un mandant. Le mandataire peut représenter soit l'acheteur ou le vendeur lors de la conclusion d'un contrat de vente de marchandises. 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 pour le compte du vendeur, et 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 peut s'effectuer 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, le prix facturé ne doit pas être ajusté pour tenir compte des services du mandataire; ou
 - 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, cette commission doit être ajoutée au prix payé ou à payer lors de la détermination de 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 du mandataire, habituellement appelée commission d'achat, lui est versée par l'acheteur et ne sera pas ajoutée au prix payé ou à payer pour les marchandises importées si elle est facturée ou identifiée séparément du prix 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 tiers qui n'agit pas pour son propre compte mais 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 un intermédiaire pour sa 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, ces frais font partie du prix payé ou à payer et sont déjà inclus dans le calcul de la valeur en douane. Lorsque les frais de courtage sont payés par le vendeur et facturés séparément à l'acheteur, ces frais doivent être ajoutés au prix payé ou à payer. Par ailleurs, le courtier peut être payé soit par l'acheteur, soit par chacune des parties qui se divisent alors le montant total des frais de courtage. Dans ce cas, si les frais ne sont pas inclus dans le prix facturé, la partie des frais supportée par l'acheteur doit être ajoutée au prix payé ou à payer pour les marchandises importées.

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

8. Le mandataire à l'achat a une responsabilité fiduciaire à l'égard de l'acheteur, c'est-à-dire que celui-ci 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 pour l'acheteur;
 - b) toute relation ou activité effectuée entre le mandataire et le vendeur des marchandises; et
 - 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'acheteur attribue 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'Agence des services frontaliers du Canada (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) de [la Loi](#); ou bien
 - b) à titre d'élément du prix payé ou à payer tel que requis en vertu du paragraphe 45(1) de la *Loi*.

11. Dans le cas où un mandataire n'acquitterait pas sa responsabilité fiduciaire envers l'acheteur, le montant du paiement effectué au mandataire devra être inclus dans le calcul de la valeur en douane des marchandises importées.

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*) de [la Loi](#); ou

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

13. Si l'information appropriée ne peut être fournie, ni pour supporter la répartition nécessaire d'un paiement fait à un mandataire à l'achat, ni pour identifier le montant d'un paiement fait à un mandataire à la vente ou un courtier, l'établissement de la valeur en douane ne pourra s'effectuer selon la méthode de la valeur transactionnelle. Conformément aux dispositions du paragraphe 48(6) de [la Loi](#), la valeur en douane devra alors être calculée en utilisant une des autres méthodes de calcul figurant aux articles 49 à 53 de la *Loi*.

Renseignements supplémentaires

14. Pour plus d'information, si vous êtes au Canada, communiquez avec le Service d'information sur la frontière au **1-800-461-9999**. De l'extérieur du Canada, composez le 204-983-3500 ou le 506-636-5064. Des frais d'interurbain seront facturés. Les agents sont disponibles durant les heures normales d'ouverture des bureaux (8 h à 16 h, heure locale), du lundi au vendredi (sauf les jours fériés). Un ATS est aussi disponible pour les appels provenant du Canada : **1-866-335-3237**.

Références	
Bureau de diffusion	Direction des programmes commerciaux et antidumping
Dossier de l'administration centrale	79070-4-4
Références légales	<i>Loi sur les douanes</i>
Autres références	
Ceci annule le mémorandum D	D13-4-12 daté le 13 juin 2008