



Ottawa, le 14 janvier 2014

MÉMORANDUM D13-4-9

EN RÉSUMÉ

Redevances et droits de licence

Les modifications supplémentaires liées à la révision du texte qui ont été apportées ne modifient aucunement les politiques ou procédures existantes comprises dans le présent mémorandum.





Ottawa, le 14 janvier 2014

MÉMORANDUM D13-4-9

Redevances et droits de licence

Le présent mémorandum indique comment traiter les montants représentant des redevances ou des droits de licence lors de l'établissement de la valeur en douane de marchandises importées, selon la méthode de la valeur transactionnelle (article 48 de la [Loi sur les douanes](#)).

Références législatives

Articles 45, 48 et 152 de la [Loi sur les douanes](#).

Jurisprudence

La Cour suprême du Canada (CSC), la Cour d'appel fédérale (CAF) et le Tribunal canadien du commerce extérieur (TCCE) ont rendu des décisions concernant l'interprétation des dispositions législatives relatives aux redevances et aux droits de licence.

Les décisions clés de ces tribunaux qui guident l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC) dans son interprétation de la loi comprennent :

Mattel Canada (CSC, citation 2001, CSC 36);

Polygram Inc. (TCCE, appels AP-89-151 et AP-89-165);

Reebok (TCCE, appel AP-92-224, CAF, décision A-642-97).

Une description sommaire de ces décisions et de leur incidence sur l'interprétation de la loi se trouve à l'annexe B du présent mémorandum.

Lignes directrices et renseignements généraux

1. Aux fins de l'ASFC, les redevances et les droits de licence sont considérés comme des paiements effectués ou à effectuer pour acquérir ou utiliser un droit protégé. Ils comprennent entre autres les paiements suivants :

- a) les montants versés à un auteur (titulaire d'un droit d'auteur) pour avoir le droit de vendre son livre à l'intérieur d'une région géographique donnée;
- b) les montants versés à l'inventeur d'un procédé de fabrication (titulaire d'un brevet d'invention) pour pouvoir utiliser ce procédé pendant une période donnée;

c) les montants versés au titulaire d'une licence de marque ou d'appellation commerciale pour avoir le droit de commercialiser des marchandises portant cette marque ou appellation.

2. Les brevets, les marques de commerce et les droits d'auteur sont des droits de propriété intellectuelle reconnus par la législation nationale. Ils peuvent découler de la création d'œuvres littéraires, artistiques ou scientifiques conférant des droits de propriété qui sont ensuite vendus, cédés ou concédés sous licence. Dans ce dernier cas, le titulaire du droit exige habituellement qu'un contrat de redevance ou de licence précisant les droits et obligations du concédant et du licencié soit signé.

3. Les montants versés pour acquérir ou utiliser un droit protégé doivent être considérés comme des éléments du prix payé ou à payer, aux termes du paragraphe 45(1) de la [Loi sur les douanes](#) (la *Loi*), lorsqu'ils sont inclus dans le prix facturé des marchandises importées. Aucune disposition législative ne permet d'exclure ces montants du prix payé ou à payer. Si, après l'importation, le montant d'une redevance ou d'un droit de licence déjà inclus dans ce prix fait l'objet d'un ajustement à la baisse, aucun ajustement à la valeur en douane ne sera autorisé. En vertu de l'alinéa 48(5)c) de [la Loi](#), le prix payé ou à payer ne peut être réduit après l'importation des marchandises.

4. Les redevances ou les droits de licence qui ne sont pas déjà inclus dans le prix payé ou à payer pour les marchandises importées ou qui ne sont pas considérés comme des éléments de ce prix peuvent être inclus dans la valeur en douane calculée selon la méthode de la valeur transactionnelle si les conditions prévues au sous-alinéa 48(5)a)(iv) de [la Loi](#) sont remplies.

Application du sous-alinéa 48(5)a)(iv)

5. Le sous-alinéa 48(5)a)(iv) de [la Loi](#) permet d'ajouter les montants représentant des redevances ou des droits de licence au prix payé ou à payer pour les marchandises importées. Toutefois, avant d'ajouter un tel montant à ce prix, il faut s'assurer que le montant en question :

- a) est une redevance ou un droit de licence;
- b) se rapporte aux marchandises; et
- c) est une condition de la vente des marchandises.

Redevances ou droits de licence

6. Les montants versés pour acquérir ou utiliser un droit protégé sont des paiements de redevance ou de droit de licence. Dans l'affaire *Reebok*, le TCCE a déterminé que ces paiements ne se limitaient pas aux montants versés à

l'égard de brevets, de marques de commerce ou de droits d'auteur et que l'usage de l'expression « y compris » dans la *Loi* n'avait pas pour effet de limiter à ces seuls montants les types de redevances ou de droits de licence qui peuvent être ajoutés au prix payé ou à payer. Conformément à la décision de la CSC dans l'affaire *Mattel Canada*, seuls les paiements désignés comme redevances ou droits de licence peuvent être ajoutés au prix payé ou à payer en vertu du sous-alinéa 48(5)a)(iv) de [la Loi](#), car celui-ci ne s'applique pas aux paiements ou montants visés par d'autres dispositions de l'alinéa 48(5)a) de la *Loi*.

7. L'acheteur peut s'engager par contrat à verser un montant dépassant la contrepartie requise pour l'acquisition ou l'utilisation d'un droit protégé. Lorsque d'autres frais ou montants que les redevances ou les droits de licence sont aussi mentionnés dans le contrat et y sont indiqués séparément, les différents montants en question ne seront pas considérés comme des ajouts autorisés en vertu du sous-alinéa 48(5)a)(iv) de [la Loi](#), mais ils pourront être ajoutés au prix payé ou à payer en vertu d'autres dispositions de l'alinéa 48(5)a) de la *Loi* ou parce qu'ils constituent un élément de ce prix aux termes du paragraphe 45(1) de la *Loi*.

8. Si d'autres frais ou montants que les redevances ou les droits de licence sont mentionnés dans le contrat, mais n'y sont pas indiqués séparément, l'importateur devra en justifier la répartition. Une fois répartis, ces frais ou montants pourront être considérés comme des ajouts autorisés en vertu d'autres dispositions de l'alinéa 48(5)a) de [la Loi](#) ou comme un élément du prix payé ou à payer aux termes du paragraphe 45(1) de la *Loi*.

9. Il est précisé à l'alinéa 152(3)d) de [la Loi](#) que la charge de la preuve, pour toute question se rapportant à l'observation de la [Loi sur les douanes](#), n'incombe pas à la Couronne mais à l'autre partie à la procédure. Si d'autres frais ou montants que les redevances ou les droits de licence, relevant d'une autre disposition de l'alinéa 48(5)a) de la *Loi*, sont mentionnés dans le contrat, mais n'y sont pas indiqués séparément, et si les renseignements fournis par l'importateur pour la répartition de ces frais ou montants ne sont pas suffisants, la valeur en douane ne pourra pas être calculée selon la méthode de la valeur transactionnelle et une autre méthode d'appréciation devra être utilisée en vertu du paragraphe 48(6) de la *Loi*.

10. L'exemple donné au paragraphe 4 de l'annexe A du présent memorandum démontre un paiement dépassant la contrepartie requise pour l'acquisition ou l'utilisation d'un droit protégé, où les frais sont indiqués séparément et ajoutés, s'il y a lieu, en vertu des dispositions pertinentes de l'alinéa 48(5)a) de [la Loi](#).

11. Selon la décision rendue dans l'affaire *Mattel Canada*, aucun des montants désignés comme paiement de redevance ou de droit de licence ne peut être ajouté au prix

payé ou à payer à titre de produit ultérieur en vertu du sous-alinéa 48(5)a)(v) de [la Loi](#). Ces paiements sont uniquement considérés comme des montants qu'il est possible d'ajouter à ce prix payé ou à payer en vertu du sous-alinéa 48(5)a)(iv) de la *Loi*.

Relatifs aux marchandises

12. L'expression « relatifs aux marchandises » signifie que les paiements de redevance ou de droit de licence effectués au vendeur ou à un tiers doivent avoir un lien quelconque avec les marchandises importées. Par exemple, lorsque le montant du paiement correspond à un pourcentage du prix auquel les marchandises sont vendues ou revendues, ce paiement est considéré comme étant relatif aux marchandises en question.

13. Dans l'affaire *Polygram*, le TCCE a déclaré que le paiement des redevances, qui variait en fonction du prix auquel les enregistrements sonores importés étaient vendus, était un paiement relatif aux marchandises. Les montants qui peuvent être ajoutés au prix payé ou à payer pour des marchandises importées ne se limitent pas aux paiements généraux.

14. Lorsqu'il s'agit de déterminer si une redevance ou un droit de licence est un paiement relatif aux marchandises, le moment où ce paiement doit être effectué n'est pas un facteur déterminant. Qu'ils soient acquittés au moment de l'importation, au moment de la revente ou à un autre moment, les redevances et les droits de licence peuvent toujours être ajoutés au prix payé ou à payer.

Condition de la vente des marchandises

15. L'expression « condition de la vente des marchandises pour exportation au Canada », dans le contexte du sous-alinéa 48(5)a)(iv) de [la Loi](#) signifie que le transfert de la propriété des marchandises importées est subordonné au paiement des redevances ou des droits de licence par l'acheteur.

16. La décision rendue dans l'affaire *Mattel Canada* donne une définition claire et sans équivoque des exigences de la loi à cet égard : pour qu'une redevance ou un droit de licence puisse être ajouté au prix payé ou à payer pour des marchandises importées, il faut que le montant versé soit relatif aux marchandises et que le défaut de paiement de la redevance ou du droit de licence autorise le vendeur à refuser de vendre les marchandises visées par la licence ou à résilier le contrat de vente.

17. Un contrat de redevance ou de licence est habituellement signé avant toute vente des marchandises qui pourraient exiger des paiements de ce genre. Ce contrat précise généralement les droits et les obligations du concédant de la licence et du licencié et peut inclure une clause indiquant que le vendeur pourrait résilier le contrat de vente des marchandises visées par la licence si la redevance ou le droit de licence n'était pas payé. Cette obligation de l'acheteur d'effectuer le paiement requis

sous peine de perdre l'accès aux marchandises visées par la licence pourrait aussi être mentionnée dans le contrat de vente, dans la facture commerciale établie entre l'acheteur et le vendeur ou dans d'autres pièces de correspondance entre l'acheteur et le vendeur ou concédant de licence. Pour que le paiement de la redevance ou du droit de licence soit considéré comme une condition de la vente, il doit être mentionné explicitement dans la documentation commerciale établie entre l'acheteur et le vendeur, ou dans le contrat de licence, si le vendeur est aussi le concédant de la licence, que le vendeur a le droit de refuser de vendre les marchandises ou de résilier le contrat de vente si l'acheteur ne paie pas la redevance ou le droit de licence requis.

18. Il peut arriver que le concédant de la licence passe un contrat de redevance ou de licence avec le vendeur et que l'acheteur soit la personne tenue de payer la redevance ou le droit de licence dont le vendeur est redevable. Dans l'affaire *Mattel Canada*, l'acheteur avait payé la redevance à un vendeur qui n'était pas le concédant de la licence octroyée pour les marchandises importées, dans l'unique but d'en transférer le montant à une tierce partie, c'est-à-dire le concédant de la licence. Comme il s'agit alors d'un paiement de transfert, le montant de la redevance ou du droit de licence ne peut être ajouté au prix payé ou à payer pour les marchandises importées, à moins que le vendeur puisse refuser de les vendre à l'acheteur ou résilier son contrat de vente si ce dernier ne paie pas le montant requis. Pour que le paiement de la redevance soit considéré comme une condition de la vente, il doit être mentionné explicitement, dans la documentation établie entre l'acheteur et le vendeur ou le concédant de licence, que l'acheteur a l'obligation de payer la redevance pour assurer la réalisation de la vente.

19. La décision rendue par la CAF dans l'affaire *Reebok* confirme celle de la CSC en ce qui concerne le sens de l'expression « condition de la vente » et traite de la question des paiements de redevance ou de droit de licence effectués à un vendeur qui n'est pas le concédant de la licence, dans le cadre d'un contrat ouvert. Si un importateur passe un contrat avec un vendeur pour la fourniture continue de marchandises à un prix déterminé et qu'il est tenu de payer une redevance relative à ces marchandises (au vendeur ou à un tiers), il doit être mentionné explicitement dans la documentation établie entre l'acheteur et le vendeur que l'importateur doit payer cette redevance pour continuer d'avoir accès aux marchandises, sans quoi le paiement en question ne peut être considéré comme une condition de la vente.

Ajustement au prix payé ou à payer

20. Lorsque que le paiement d'une redevance ou d'un droit de licence est un paiement relatif aux marchandises et lorsqu'il est mentionné explicitement qu'il constitue une condition de la vente, il doit être ajouté au prix payé ou à payer pour les marchandises importées, conformément au

sous-alinéa 48(5)a)(iv) de [la Loi](#). Les trois conditions doivent être remplies pour qu'un ajustement soit effectué. Les exemples donnés à l'annexe A du présent mémorandum montrent dans quelles circonstances il y a lieu d'ajouter le montant d'une redevance ou d'un droit de licence au prix payé ou à payer pour les marchandises importées.

Droit de reproduction

21. Il est précisé au sous-alinéa 48(5)a)(iv) de [la Loi](#) que les paiements de redevance ou de droit de licence qui sont effectués pour obtenir le droit de reproduire les marchandises importées au Canada ne peuvent être ajoutés au prix payé ou à payer pour ces marchandises. Le droit de reproduction ne vise pas uniquement toute reproduction physique des marchandises importées, mais comprend également la reproduction d'une invention, d'une création, d'une pensée ou d'une idée incorporée à ces marchandises ou en ressortant. Par exemple, les redevances exigées pour la vente au Canada de disques qui y sont produits à partir d'un enregistrement original importé ne seraient pas ajoutées au prix payé ou à payer pour l'enregistrement original.

Droit de distribution ou de revente

22. Les paiements effectués pour obtenir le droit de distribuer ou de revendre des marchandises au Canada se font habituellement avant la vente de ces marchandises pour exportation au Canada. Il s'agit généralement de montants forfaitaires (p. ex. un droit de franchise) n'ayant aucun rapport avec le prix de vente ou la quantité des marchandises vendues au Canada. Ces frais afférents au droit de distribution ou de revente des marchandises importées au Canada sont uniquement ajoutés au prix payé ou à payer pour ces marchandises si la documentation entre l'acheteur et le vendeur ou le concédant de licence mentionne explicitement que le défaut de paiement de ces frais autorisera le vendeur à refuser de vendre les marchandises visées par la licence ou à résilier le contrat de vente de ces marchandises.

Déclaration des redevances et des droits de licence

23. Si le contrat de redevance ou de licence prévoit le paiement périodique d'une redevance ou d'un droit de licence dont le montant correspond à un pourcentage du prix de revente de l'acheteur, il se pourrait que l'importateur soit dans l'obligation de modifier les déclarations en détail s'il constate, après avoir calculé le montant réel de la redevance ou du droit de licence à payer, qu'une correction de la valeur en douane s'impose. Le [Mémorandum D11-6-6](#), « *Motifs de croire* » et *autorajustements des déclarations concernant l'origine, le classement tarifaire et la valeur en douane*, fournit des renseignements supplémentaires sur les règles régissant la modification des déclarations, y compris les exigences concernant le rajustement de la valeur en douane.

24. Le [Mémorandum D13-4-3](#), *Valeur en douane : prix payé ou à payer*, et le [Mémorandum D13-4-7](#), *Ajustements au prix payé ou à payer* fournissent des renseignements supplémentaires sur la détermination de la valeur en douane en vertu de la méthode de la valeur transactionnelle.

Renseignements supplémentaires

25. Les exemples donnés à l'annexe A du présent mémorandum montrent comment traiter les redevances et les droits de licence selon l'article 48 de [la Loi](#).

26. 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**.

ANNEXE A

Exemples

1. Un importateur canadien convient de payer une redevance à un concédant de licence des États-Unis (titulaire de la marque de commerce) pour avoir le droit d'utiliser la marque déposée de ce dernier. Cette marque est tissée dans les chemises que l'importateur achète à un vendeur de Hong Kong, et celui-ci lui en fournit 1 000 par semaine pendant 12 semaines. C'est l'importateur qui s'occupe de coordonner la livraison des chemises à ses différents points de vente au Canada. Le concédant de licence n'est pas lié au vendeur, et les clauses du contrat de redevance qu'il a passé avec l'importateur oblige ce dernier à lui verser tous les deux mois une redevance de 5 \$ sur chaque chemise qui est vendue au Canada et qui porte sa marque de commerce. Rien n'indique dans les documents de vente ou dans le contrat de redevance que le vendeur cessera d'expédier les chemises à l'importateur si celui-ci ne paie pas la redevance.

Le montant de la redevance ne sera pas ajouté au prix payé ou à payer pour les chemises importées de Hong Kong. Bien que le paiement effectué soit un paiement de redevance, relatif aux marchandises, il n'est pas une condition de la vente puisque les conséquences du défaut de paiement ne sont pas mentionnées explicitement dans la documentation établie entre l'acheteur et le vendeur ou le concédant de licence.

L'importateur canadien achète les marchandises au vendeur de Hong Kong et paie la redevance au concédant de licence des États-Unis, qui n'est pas lié au vendeur. Même si les deux étaient liés, il faudrait que les conséquences du défaut de paiement soient mentionnées explicitement dans la documentation entre l'acheteur et le vendeur ou le concédant de licence pour que le paiement soit considéré comme une condition de la vente.

2. La société Purchco, fabricant canadien d'aliments emballés, désire produire des biscuits de marque Nameco au Canada et les vendre à des épiciers canadiens. Elle passe donc un contrat avec le concédant de la licence, c'est-à-dire Nameco du Royaume-Uni, et s'engage ainsi à verser à Nameco une redevance de 5 000 \$ le 1er janvier de chaque année pendant cinq ans, pour obtenir le droit de fabriquer et de vendre au Canada des biscuits de marque Nameco jusqu'à l'expiration de ce délai de cinq ans. Après avoir signé le contrat, Purchco décide d'acheter l'un des ingrédients à la société Subco de la Barbade, filiale de Nameco, en vue de l'importation. Dans le contrat de vente entre l'acheteur (Purchco) et le vendeur (Subco), le contrat de redevance entre Purchco et Nameco n'est pas mentionné, ni les conséquences d'un défaut de paiement de la redevance.

Les paiements de redevance ne seront pas ajoutés au prix payé ou à payer à l'importation pour l'ingrédient acheté à Subco, car la redevance versée à Nameco pour obtenir le droit de fabriquer et de vendre des biscuits Nameco au Canada n'est pas un paiement relatif aux marchandises importées, ni une condition de leur vente pour exportation au Canada.

Même s'il était explicitement mentionné dans le contrat de vente que le défaut de payer la redevance autoriserait Subco à refuser de vendre l'ingrédient à Purchco ou à résilier ce contrat, le montant des paiements de redevance ne serait pas ajouté au prix payé ou à payer pour l'ingrédient, car ces paiements sont effectués pour obtenir le droit de fabriquer et de vendre les produits finis et ne se rapportent pas à l'ingrédient importé.

3. Un détaillant canadien achète des figurines à un distributeur des États-Unis qui a obtenu le droit de les vendre et de les distribuer à l'échelle mondiale d'un concédant de licence de ce pays et qui s'est engagé à verser une redevance à ce dernier pour chaque figurine vendue au public. Dans la convention d'achat entre l'acheteur (détaillant canadien) et le vendeur (distributeur des États-Unis), il est précisé que l'acheteur devra verser au concédant de licence une redevance mensuelle d'un montant égal à 5 % du prix de détail de chaque figurine vendue au Canada au cours du mois, par l'intermédiaire du distributeur des États-Unis. On y précise également que le distributeur pourrait résilier cette convention si la redevance n'avait pas encore été versée au concédant de licence le dernier jour du mois civil suivant, ce qui aurait pour effet d'empêcher le détaillant de vendre la figurine au Canada et mettrait fin à l'approvisionnement assuré par le distributeur.

Le montant de la redevance serait ajouté au prix payé ou à payer pour les figurines, car il s'agit d'un paiement relatif aux marchandises qui découle de l'importation et de la revente des figurines et qui est fondé sur le prix auquel elles sont vendues au Canada. Ce paiement est aussi une condition de la vente des marchandises puisqu'il est précisé dans la convention d'achat que le distributeur aurait le droit de résilier le contrat passé avec le détaillant si la redevance n'était pas payée. Le paiement effectué par le détaillant est un paiement de transfert qu'il fait au concédant de licence par l'intermédiaire du distributeur des États-Unis.

4. Un importateur canadien passe un contrat de licence avec un couturier italien pour que celui-ci fabrique des robes qui seront commercialisées sous la marque du couturier. Il achètera les robes finies à un fabricant de la Thaïlande. Il est précisé dans le contrat de licence que le couturier consent à fabriquer des marchandises portant sa marque en échange d'un droit de licence correspondant à 10 % du prix de revente des marchandises au Canada. Il y est également précisé que la moitié de ce

droit de licence (5 %) est la contrepartie exigée pour l'utilisation de la marque du couturier et que l'autre moitié (5 %) se rapporte aux normes de conception et aux recommandations concernant la couleur et le tissu que ce dernier transmettra directement au fabricant thaïlandais, depuis l'Italie. L'importateur et le fabricant thaïlandais sont les parties à un contrat de vente distinct précisant le nombre d'unités à produire et leur prix. Ni le contrat de licence, ni le contrat de vente entre le fabricant et l'importateur ne mentionnent que le fabricant thaïlandais pourrait refuser de vendre les robes à l'importateur si le droit requis n'était pas payé au concédant de licence.

Le montant des droits de licence ne serait pas ajouté au prix payé ou à payer pour les robes en vertu du sous-alinéa 48(5)a)(iv) de la [Loi sur les douanes](#). Même s'il s'agit d'un paiement de droits de licence relatif aux marchandises importées, il n'est pas une condition de leur vente pour exportation au Canada puisque les conséquences du défaut de paiement ne sont pas mentionnées explicitement.

Toutefois, la moitié du paiement devrait être ajoutée au prix payé ou à payer à titre d' « aide » puisque cette partie du paiement se rapporte aux normes de conception et aux recommandations concernant le contenu. Il est précisé à la division 48(5)a)(iii)(D) de la [Loi sur les douanes](#) que la valeur des plans et croquis exécutés à l'extérieur du Canada et nécessaires pour la production des marchandises importées doit être incluse dans la valeur en douane de ces marchandises.

D'autres renseignements sur le traitement des aides sont présentés dans le [Mémorandum D13-3-12, Traitement des aides lors de l'établissement de la valeur en douane](#).

5. Un grossiste canadien désire importer et revendre des postes de radio portatifs au Canada. Il trouve un fabricant étranger qui consent à lui fournir 50 000 postes au prix unitaire de 5 \$ et lui accorde également des droits exclusifs pour la distribution de ces postes de radio au Canada en échange d'un droit de licence de 10 000 \$. Selon la facture du fabricant, un seul montant de 260 000 \$ (couvrant toute la commande et le droit de distribution) est exigé du grossiste, et dans un document distinct établi par le vendeur, il est précisé que celui-ci confère au grossiste des droits exclusifs de distribution au Canada. Toutefois, le montant des droits à payer et les conséquences du défaut de paiement de ces droits n'y sont pas mentionnés.

Les montants versés en plus du prix payé ou à payer, pour obtenir le droit de distribuer des marchandises, ne sont pas des redevances ou des droits de licence aux termes du sous-alinéa 48(5)a)(iv) de la [Loi sur les douanes](#).

Toutefois, dans les circonstances décrites plus haut, le coût du droit de distribution fait partie intégrante du prix payé ou à payer pour les marchandises selon le paragraphe 48(1) de la [Loi sur les douanes](#) et sera donc inclus dans la valeur en douane des marchandises. Aucune disposition de la [Loi sur les douanes](#) ne permet de réduire le prix payé ou à payer afin d'exclure de ce prix les redevances ou les droits de licence qui y sont déjà inclus. Dans ce cas, il incombe à l'importateur d'organiser la documentation commerciale avec le vendeur afin de tenir compte des paiements séparés pour les frais de distribution et pour les radios importées.

6. Un importateur canadien passe un contrat de redevance avec un concédant de licence des États-Unis pour obtenir le droit d'utiliser la marque déposée de ce dernier. Il demande ensuite à une usine d'Haïti de lui fournir 5 000 ballons de football par mois pendant 24 mois. La marque du concédant de licence sera imprimée sur les ballons à l'usine. Il est précisé dans le contrat de redevance qu'une redevance de 10 \$ devra être versée tous les trimestres au concédant de licence pour chaque ballon qui sera vendu au Canada et qui portera sa marque. Ce dernier est copropriétaire de l'usine d'Haïti, et il est mentionné sur la facture de vente de l'usine destinée à l'importateur que l'approvisionnement en ballons cessera si la redevance n'est pas payée.

Le montant de la redevance doit être ajouté au prix payé ou à payer pour les ballons importés d'Haïti puisqu'il s'agit d'un paiement relatif aux marchandises (ballons portant la marque de commerce). Ce paiement est aussi une condition de la vente puisqu'il est mentionné explicitement dans la documentation établie entre le vendeur et l'acheteur que l'importateur doit payer la redevance pour continuer d'avoir accès aux marchandises portant la marque de commerce.

ANNEXE B

Résumés de décisions faisant jurisprudence

Les paragraphes 1 à 4 de la présente annexe traitent de décisions de la Cour suprême du Canada (CSC), de la Cour d'appel fédérale (CAF) et du Tribunal canadien du commerce extérieur (TCCE) donnant une interprétation de l'expression « condition de la vente » figurant au sous-alinéa 48(5)a)(iv) de la [Loi sur les douanes](#).

1. Dans sa décision du 7 mai 1992 concernant les appels nos AP-89-151 et AP-89-165 déposés par Polygram Inc., le TCCE a statué que la redevance « globale » payée par Polygram Inc. est une redevance ou un droit de licence qui devrait être ajoutée à la valeur transactionnelle des enregistrements sonores importés, conformément au sous-alinéa 48(5)a)(iv) de la *Loi*, et qui devrait être assujettie aux droits de douane. Polygram Inc. a passé un contrat de licence avec le vendeur Polygram B.V., en vertu duquel elle peut faire la promotion de la musique et des artistes du répertoire de Polygram B.V. et peut aussi distribuer et vendre les enregistrements au public. En contrepartie de ces droits, elle s'est engagée à verser à Polygram B.V. une redevance globale calculée en fonction du prix de détail net des enregistrements.

Le TCCE a statué que le paiement des droits n'était pas un paiement général indépendant des enregistrements sonores, qu'il était calculé sur la base du prix de détail et qu'il était effectué relativement aux marchandises importées. Selon le TCCE, ce paiement était une condition de la vente des marchandises pour exportation au Canada, puisque l'acheteur n'a pas pu les obtenir avant d'avoir signé le contrat de licence.

2. Le TCCE a fondé sa décision relative à l'appel *Reebok* (AP 92-224, 1er septembre 1993) sur son interprétation du sous-alinéa 48(5)a)(iv) de la *Loi*. Il y précise que les types de droits devant être inclus dans la valeur en douane calculée selon la méthode de la valeur transactionnelle ne sont pas limités aux droits payés pour les brevets, les marques de commerce et les droits d'auteur et que les frais payés par l'importateur *Reebok* pour les droits de propriété intellectuelle inhérents aux marchandises importées doivent être traités de la même manière que les autres paiements ajoutés, à titre de redevances ou de droits de licence, au prix payé ou à payer pour les marchandises importées.

Le TCCE ajoute qu'un droit peut être considéré comme une condition de la vente même s'il n'est pas versé en vertu des conditions d'achat des marchandises s'il y a un certain lien entre le paiement de ce droit et l'achat des marchandises importées.

3. Dans sa décision relative à l'affaire *Mattel Canada* (citation 2001, CSC 36, 7 juin 2001) faisant jurisprudence, la CSC donne une autre interprétation de l'expression « condition de la vente ». Si une redevance ou un droit de licence doit être payé par l'importateur, ce dernier doit savoir que le défaut de payer pourrait mettre fin à la fourniture des marchandises importées. La CSC a statué que le paiement de redevance effectué par *Mattel Canada* au nom de sa société mère n'était pas une condition de la vente des marchandises pour exportation au Canada. Au paragraphe 68 de sa décision, elle définit l'expression « condition de la vente » comme suit :

« À moins que le vendeur n'ait le droit de refuser de vendre à l'acheteur les marchandises visées par la licence ou de résilier le contrat de vente si l'acheteur ne paie pas les redevances ou les droits de licence, le sous-alinéa 48(5)a)(iv) est inapplicable ».

Dans cette décision, la CSC a également indiqué que les paiements désignés comme paiements de redevance ou de droit de licence peuvent uniquement être ajoutés au prix payé ou à payer pour les marchandises importées si les conditions du sous-alinéa 48(5)a)(iv) de la *Loi* sont remplies. En outre, ces paiements ne peuvent être considérés comme des produits ultérieurs aux termes des exigences du sous-alinéa 48(5)a)(v).

Comme la décision de la CSC émane de l'instance judiciaire la plus élevée, elle a remplacé et annulé toutes les décisions judiciaires antérieures concernant l'interprétation de l'expression « condition de la vente » figurant au sous-alinéa 48(5)a)(iv).

4. La décision relative à l'affaire *Mattel Canada* indique comment les redevances et les droits de licence doivent être traités dans les cas où le vendeur et le concédant de licence ne sont pas les mêmes et qu'aucun lien n'existe entre eux. Dans sa décision du 10 avril 2002 (décision no A-642-97) relative à l'appel déposé par *Reebok*, la CAF a examiné le traitement des paiements de redevance effectués à un vendeur de marchandises importées qui est également le concédant de licence. La CAF a appliqué la décision de la CSC et a statué que les mots « condition de la vente » sont clairs et non équivoques et que le fait qu'un vendeur de marchandises importées soit aussi le concédant de licence ne suffit pas à établir que le paiement de la redevance est une condition de la vente des marchandises. L'obligation d'effectuer le paiement sous peine de ne plus avoir accès aux marchandises sur la base desquelles les redevances sont calculées doit être communiquée à l'acheteur par le vendeur ou le concédant de licence.

Les décisions relatives aux affaires *Mattel Canada* et *Reebok* ont élucidé le sens de l'expression « condition de la vente » utilisée au sous-alinéa 48(5)a)(iv) de la *Loi*. Cette disposition est traitée plus à fond aux paragraphes 15 à 19 du présent mémorandum.

RÉFÉRENCES

<p>BUREAU DE DIFFUSION – Direction des programmes commerciaux</p>	<p>DOSSIER DE L'ADMINISTRATION CENTRALE – 79070-4-4</p>
<p>RÉFÉRENCES LÉGALES – <i>Loi sur les douanes</i></p>	<p>AUTRES RÉFÉRENCES – <i>Mattel Canada</i> (CSC, citation 2001, CSC 36) <i>Polygram Inc.</i> (TCCE, appel nos AP-89-151 et AP-89-165) <i>Reebok</i> (TCCE, appel no AP-92-224, CAF, décision A-642-97) D11-6-6, D13-3-12, D13-4-3, D13-4-7</p>
<p>CECI ANNULE LES MÉMORANDUMS « D » – D13-4-9, le 25 novembre 2003</p>	

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

