

**OBJET**

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

Ce mémorandum énonce et explique la façon de traiter les commissions et les frais de courtage lors de la détermination de la valeur en douane de marchandises importées.

**TABLE DES MATIÈRES**

	<b>Page</b>
<b>Lignes directrices et renseignements généraux</b>	2
Description générale	2
Définitions	2
Mandataire	2
Mandataire à la vente	3
Mandataire à l'achat	3
Courtier	3
Commissions d'achat	4
Responsabilité fiduciaire du mandataire à l'égard de l'acheteur	4
Documents permettant d'établir le statut de mandataire à l'achat	5
Annexe – Questionnaire pour aider à déterminer si les commissions sont passibles de droits	

---

**LIGNES DIRECTRICES ET  
RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX**

**DESCRIPTION GÉNÉRALE**

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, le prix payé ou à payer est ajusté par addition, dans la mesure où ils n'y ont pas déjà été inclus, des montants représentant 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.

2. Les honoraires qu'un acheteur verse à un mandataire à l'étranger à l'occasion de l'achat de marchandises importées sont habituellement désignés sous le nom de **commissions d'achat**. Lorsqu'on détermine la valeur en douane des marchandises importées, on n'a pas à ajouter les commissions d'achat au prix payé ou à payer, pourvu qu'elles soient facturées ou indiquées séparément. Toutefois, si le prix facturé pour les marchandises comprend les commissions d'achat, on ne peut pas les déduire du prix payé ou à payer. Consultez les paragraphes 5, 12, 13 et 14 pour obtenir d'autres détails.

## DÉFINITIONS

### Mandataire

3. Le mandataire achète ou vend des marchandises, parfois en son propre nom, mais toujours pour le compte d'un mandant. À la conclusion d'un contrat de vente, il représente soit l'acheteur, soit le vendeur. Sa rémunération prend habituellement la forme d'une commission, équivalant généralement à un certain pourcentage du prix des marchandises.
4. Pour déterminer si la commission versée au mandataire n'a pas à être ajoutée au prix payé ou à payer, il faut d'abord établir si le mandataire est un **mandataire à la vente**, un **mandataire à l'achat** ou un **courtier**.

### Mandataire à la vente

5. 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. La rémunération qu'il touche au moment de la conclusion d'un contrat est habituellement appelée **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.

### Mandataire à l'achat

6. Le mandataire à l'achat représente un acheteur qui lui fournit les fonds nécessaires pour s'acquitter de ses fonctions. Celles-ci consistent habituellement 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.

### Courtier

7. Le courtier est généralement un mandataire qui n'agit pas pour son propre compte; il représente le vendeur et l'acheteur, et son rôle se limite habituellement à mettre en contact les deux parties. Sa rémunération, appelée **frais de courtage**, représente habituellement un pourcentage de l'affaire conclue par son entremise. Ce pourcentage correspond habituellement au niveau limité des risques et responsabilités qu'il doit assumer.
8. 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.

9. 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.

## **COMMISSIONS D'ACHAT**

10. Pour déterminer si le mandataire est un véritable mandataire à l'achat, les importateurs peuvent utiliser le questionnaire fourni en annexe.

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

11. Le mandataire a une responsabilité fiduciaire à l'égard de l'acheteur, c'est-à-dire que :

- a) le mandataire doit servir, en tout temps, les intérêts de l'acheteur;
- b) aucun obstacle ne doit empêcher le mandataire d'agir dans l'intérêt du mandant;
- c) les parties avec lesquelles le mandataire traite au nom de l'acheteur doivent être étrangères à la relation entre le mandataire et l'acheteur. Une personne qui est liée au mandataire, qui contrôle celui-ci ou qui est contrôlée par lui ne peut pas être étrangère à cette relation;
- d) le mandataire doit communiquer à l'acheteur tous les renseignements relatifs aux transactions qu'il effectue pour son compte.

### **Documents permettant d'établir le statut de mandataire à l'achat**

12. Il se peut que des représentants de l'Agence des douanes et du revenu du Canada (ADRC) veuillent examiner des documents tels que les contrats, les factures, les lettres de crédit et la correspondance établissant la nature de l'entente entre l'acheteur et le mandataire. Ils examineront ces documents pour déterminer si le mandataire agit effectivement au nom de l'acheteur, et pas au nom du vendeur ou même pour son propre compte. Consultez le mémorandum D13-4-5, *Méthode de la valeur transactionnelle en ce qui concerne les personnes liées (Loi sur les douanes, article 48)*.

13. À lui seul, un contrat établissant un mandat ne constitue pas une preuve suffisante pour établir l'existence d'une relation de mandataire. Dans certains cas, plutôt que de facturer séparément la commission à l'acheteur et d'envoyer à celui-ci la facture originale du fournisseur, le mandataire à l'achat peut établir une nouvelle facture pour les marchandises à l'intention de l'acheteur, en incluant la commission. Dans ce cas, l'ADRC vaudra examiner la facture commerciale du fournisseur destinée au mandataire.

14. Si l'importateur ne remet pas à l'ADRC la facture commerciale du fournisseur et d'autres preuves satisfaisantes relatives à la vente, il se peut que cela empêche l'ADRC de vérifier le prix payé ou à payer pour la vente présumée à des fins d'exportation au Canada. Dans ce cas, l'ADRC pourrait ne pas considérer la transaction comme une véritable vente à des fins d'exportation.

**QUESTIONNAIRE POUR AIDER  
À DÉTERMINER SI LES COMMISSIONS  
SONT PASSIBLES DE DROITS**

**Oui ou Non**

1. Le mandataire et le vendeur sont-ils liés? \_\_\_\_\_
2. Si l'acheteur annule ou modifie des commandes, le mandataire doit-il assumer un droit de propriété à l'égard des marchandises ou accepter automatiquement la responsabilité de leur revente? \_\_\_\_\_
3. Lorsque les frais d'expédition et de manutention dépassent le montant convenu par l'acheteur ou y sont inférieurs, le mandataire paie-t-il l'excédent ou conserve-t-il la différence? \_\_\_\_\_
4. Le mandataire acquiert-il ou peut-il acquérir en tout temps un droit de propriété, ou assume-t-il les risques inhérents au droit de propriété à l'égard des marchandises? \_\_\_\_\_
5. Le mandataire assume-t-il en tout temps les risques relatifs aux marchandises endommagées ou perdues? \_\_\_\_\_
6. Si le mandataire paie les marchandises au vendeur, obtient-il un escompte ou un rabais de celui-ci pour son propre compte? \_\_\_\_\_

Si vous avez répondu « oui » à l'une ou l'autre des questions 1 à 6, le mandataire n'est probablement pas un véritable mandataire à l'achat, et il faut ajouter les honoraires versés par l'acheteur au prix payé ou à payer, s'ils n'y sont pas déjà inclus. Si vous avez répondu « non » aux questions 1 à 6, répondez aux questions 7 à 9.

7. L'acheteur contrôle-t-il les activités du mandataire en précisant :
  - a) les quantités à acheter? \_\_\_\_\_
  - b) le nom du ou des vendeurs? \_\_\_\_\_
  - c) le prix à payer? \_\_\_\_\_
  - d) le genre et la qualité des marchandises? \_\_\_\_\_
  - e) la méthode et le moment de l'expédition? \_\_\_\_\_
8. Le mandataire reçoit-il de l'acheteur tous les fonds nécessaires avant d'être chargé de payer les marchandises au vendeur? \_\_\_\_\_
9. La commission demandée représente-t-elle un pourcentage du prix facturé? \_\_\_\_\_

Si vous avez répondu « oui » aux questions 7 à 9, le mandataire est probablement un véritable mandataire à l'achat, mais il faut tenir compte de toutes les circonstances entourant la transaction.

## **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

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

7034-5-14

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

D13-4-12, le 30 septembre 1991

### **AUTRES RÉFÉRENCES –**

D13-4-5

**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.**