



Ottawa, le 25 novembre 2003

MÉMORANDUM D13-4-9

En résumé

REDEVANCES ET DROITS DE LICENCE (*LOI SUR LES DOUANES, ARTICLE 48*)

1. Ce mémorandum a été modifié pour refléter les changements dans la politique de l'ADRC suite aux décisions judiciaires sur l'interprétation de l'élément de la « condition de la vente » du sous-alinéa 48(5)a)(iv) de la *Loi sur les douanes*.
2. Ce mémorandum adresse aussi les circonstances dans lesquelles un paiement est fait pour plus que l'usage d'un droit protégé par l'acheteur des marchandises importées, ainsi que de son traitement en respect des provisions du paragraphe 45(1) et de l'alinéa 48(5)a) de la *Loi sur les douanes*.
3. Une section sur la loi, les règles et la jurisprudence ont aussi été inclus pour indiquer les extraits pertinents de la loi ainsi que des références aux décisions judiciaires qui ont causé ces changements dans notre politique. Une section d'information additionnelle a aussi été incluse pour indiquer différents contacts ainsi que numéros de téléphone.
4. Des annexes au texte de ce mémorandum ont été ajoutées pour indiquer des exemples pertinents sur la politique actuelle (annexe A) ainsi qu'un sommaire des décisions judiciaires (annexe B) qui supportaient notre ancienne politique.
5. Ce mémorandum remplace la version du D13-4-9 daté du 28 mars 2001.



Ottawa, le 25 novembre 2003

MÉMORANDUM D13-4-9

REDEVANCES ET DROITS DE LICENCE (LOI SUR LES DOUANES, ARTICLE 48)

Ce Mémoire 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*).

TABLE DES MATIÈRES

	Page
Dispositions législatives, règlements et jurisprudence	1
Dispositions législatives	1
Décisions clés faisant jurisprudence	1
Lignes directrices et renseignements généraux	2
Application du sous-alinéa 48(5)a)(iv)	2
Redevances et droits de licence	2
Relatifs aux marchandises	3
Condition de la vente des marchandises	4
Ajustement du prix payé ou à payer	4
Droit de reproduction	4
Droit de distribution ou de revente	4
Déclaration des redevances et des droits de licence	4
Renseignements supplémentaires	5
Annexe A – Exemples	6
Annexe B – Résumés de décisions faisant jurisprudence	8

DISPOSITIONS LÉGISLATIVES, RÈGLEMENTS ET JURISPRUDENCE

Dispositions législatives

Les dispositions législatives reproduites ci-après sont tirées de 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.

« 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.

« 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.

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 :

(iv) les redevances et les droits de licence relatifs aux marchandises, y compris les paiements afférents aux brevets d'invention, marques de commerce et droits d'auteur, que l'acheteur est tenu d'acquitter directement ou indirectement en tant que condition de la vente des marchandises pour exportation au Canada, à l'exclusion des frais afférents au droit de reproduction de ces marchandises au Canada,

(v) la valeur de toute partie du produit de toute revente, cession ou utilisation ultérieure par l'acheteur des marchandises, qui revient ou doit revenir, directement ou indirectement, au vendeur...

c) compte non tenu des remises ou réduction du prix payé ou à payer effectuées après l'importation des marchandises.

(6) 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.

152(3) . . . dans toute procédure engagée sous le régime de la présente loi, la charge de la preuve incombe, non à Sa Majesté, mais à l'autre partie à la procédure... pour toute question relative, pour ce qui est de marchandises :

d) à l'observation, à leur égard, de la présente loi et de ses règlements.

Dans le présent Mémoire, tous les renvois à des dispositions législatives sont des renvois à la *Loi sur les douanes* (mars 2002).

Décisions clés faisant 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 douanes et du revenu du Canada dans son interprétation de la loi comprennent :

Polygram Inc. (TCCE, appel n^{os} AP-89-151 et AP-89-165)

Reebok (TCCE, appel n^o AP-92-224)

Mattel Canada (CSC, citation 2001, CSC 36)

Reebok (CAF, décision A-642-97) – ci-après appelé « *Rockport* ».

Une description sommaire de ces décisions et de leur incidence sur l'interprétation de la loi, ainsi que des résumés d'autres décisions judiciaires antérieures aux affaires *Mattel Canada* et *Rockport* qui ont été rendues à cet égard, figurent à l'annexe B du présent Mémoire.

LIGNES DIRECTRICES ET RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

1. Les redevances et les droits de licence sont considérés, aux fins des douanes, comme des paiements effectués ou à effectuer pour acquérir ou exploiter 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 exploiter un droit protégé doivent être considérés comme des éléments du prix payé ou à payer aux termes du paragraphe 45(1) lorsqu'ils sont inclus dans le prix de facture des marchandises importées et ne sont pas indiqués séparément. 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 faisant l'objet d'un rajustement à la baisse, ce rajustement n'entraînerait aucun redressement de la valeur en douane. En vertu de l'alinéa 48(5)c), 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) sont remplies.

APPLICATION DU SOUS-ALINÉA 48(5)a)(iv)

5. Le sous-alinéa 48(5)a)(iv) 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;
- c) est une condition de la vente des marchandises.

Redevances ou droits de licence

6. Les montants versés pour acquérir ou exploiter 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 sur les douanes* 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), car celui-ci ne s'applique pas aux paiements ou montants visés par d'autres dispositions de l'alinéa 48(5)a).

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), mais ils pourront être ajoutés au prix payé ou à payer en vertu d'autres dispositions de l'alinéa 48(5)a) ou parce qu'ils constituent un élément de ce prix aux termes du paragraphe 45(1).

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) ou comme un élément du prix payé ou à payer aux termes du paragraphe 45(1).

9. Il est précisé à l'alinéa 152(3)d) 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), 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).

10. L'exemple donné au paragraphe 4 de l'annexe A est celui d'un paiement dépassant la contrepartie requise pour l'acquisition ou l'utilisation d'un droit protégé, où les frais peuvent être indiqués séparément et ajoutés, s'il y a lieu, en vertu des dispositions pertinentes de l'alinéa 48(5)a).

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). Ces paiements sont **uniquement** considérés comme des montants qu'il est possible d'ajouter à ce prix en vertu du sous-alinéa 48(5)a)(iv).

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), signifie que le transfert de la propriété des marchandises importées est subordonné au paiement des redevances ou des droits de licence par l'acheteur. Selon l'interprétation donnée à cette expression avant l'affaire *Mattel Canada*, le paiement d'une redevance ou d'un droit de licence était considéré comme une condition de la vente même si le vendeur n'avait tiré aucun avantage de ce paiement et n'était pas le titulaire des droits visés.

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 aurait le droit de refuser de vendre les marchandises ou de résilier le contrat de vente si l'acheteur ne payait 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 l'exécution de la vente.

19. La décision rendue par la CAF dans l'affaire *Rockport* 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; lorsqu'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 DU 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 peut être ajouté au prix payé ou à payer pour les marchandises importées, conformément au sous-alinéa 48(5)a)(iv). Les trois conditions doivent être remplies pour qu'un ajustement soit effectué. Les exemples donnés à l'annexe A du présent Mémoire 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) 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 compacts 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 données de la déclaration en détail présentée aux douanes 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 Mémoire D11-6-6, *Autorajustement des déclarations concernant l'origine, le classement tarifaire, la valeur en douane et la réaffectation des marchandises*, fournit des renseignements supplémentaires sur les règles régissant la modification des déclarations douanières, y compris le rajustement de la valeur en douane.

24. Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur l'établissement de la valeur en douane selon la méthode de la valeur transactionnelle, voir les Mémoires D13-4-3, *Valeur en douane : prix payé ou à payer*, et D13-4-7, *Ajustement du prix payé ou à payer*.

RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

25. Les exemples donnés à l'annexe A du présent Mémoire montrent comment traiter les redevances et les droits de licence selon l'article 48 de la *Loi sur les douanes*.

26. Pour obtenir de plus amples renseignements à cet égard, il suffit de consulter le Service d'information automatisé des douanes de l'ADRC au numéro 1 800 461-9999 pour le service en anglais ou 1 800 959-2036 pour le service en français, ou le Centre d'information des petites et moyennes entreprises à l'adresse www.adrc.gc.ca/sme. Ceux qui désirent obtenir gratuitement le présent Mémoire ou d'autres Mémoires de la série D13 peuvent visiter à cette fin le site Internet www.adrc.gc.ca/customs/business/importing/methods-f.html.

27. La décision 2001 SC 366 de la Cour suprême du Canada peut être consultée sur le site Internet http://www.lexum.umontreal.ca/csc-scc/en/pub/vol2/html/2001/scr2_0100.html.

28. Quant à la décision A-642-97 de la Cour fédérale, elle est publiée sur le site Internet <http://www.decisions.fct-cf.gc.ca/fct/2002/2002fcal133.html>.

29. Toutes les décisions du Tribunal canadien du commerce extérieur mentionnées dans le présent Mémoire peuvent être consultées sur le site Internet http://www.citt.gc.ca/appeals/index_e.asp. Pour obtenir des copies de ces décisions, il suffit de communiquer avec le TCCE par télécopieur au numéro (613) 990-2439, en ayant soin de mentionner le numéro de l'appel, ou d'envoyer une demande par la poste à l'adresse suivante :

Opérations du courrier et des documents
Tribunal canadien du commerce extérieur
333, avenue Laurier Ouest
15^e étage
Ottawa ON K1R 1G7

Téléphone : (613) 990-2444 ou (613) 990-2446

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 douze 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 plc du Royaume-Uni, et s'engage ainsi à verser à Nameco une redevance de 5 000 \$ le 1^{er} 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 plc, 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 plc 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 plc 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 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 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 les Mémoires D13-1-1, Règlement sur la valeur en douane, D13-3-12, Aides (Loi sur les douanes, articles 48 à 53), et D13-4-8, Aides (Loi sur les douanes, article 48).

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 coût 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). 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) 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.

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 n^{os} 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), 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, 1^{er} septembre 1993) sur son interprétation du sous-alinéa 48(5)a)(iv). 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 Cour suprême du Canada (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) sont remplies. En outre, ces paiements ne peuvent être considérés comme des produits ultérieurs aux termes 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 n^o A-642-97) relative à l'appel déposé par *Rockport*, la Cour d'appel fédérale (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 appuyé 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 *Rockport* ont élucidé le sens de l'expression « condition de la vente » utilisée au sous-alinéa 48(5)a)(iv). Cette disposition est traitée plus à fond aux paragraphes 15 à 19 du présent Mémoire.

Les décisions de la Cour d'appel fédérale (CAF) et du TCCE qui ont été rendues avant celles des affaires *Mattel Canada* et *Rockport* sont mentionnées dans les paragraphes 5 à 7 suivants, mais elles ont uniquement été incluses pour montrer que d'autres interprétations de l'expression « condition de la vente » ont déjà été données.

5. Dans sa décision du 3 septembre 1996 relative à l'appel déposé par *Jana & Company* (décision n° AP-94-150), le TCCE a statué que les redevances payées à un tiers concédant de licence ne doivent pas être ajoutées au prix payé ou à payer pour les marchandises importées s'il n'y a aucune preuve de relations, contractuelles ou autres, entre le fabricant des marchandises importées et le tiers concédant de licence qui donnent à penser qu'il y a un lien entre la vente pour exportation au Canada et le paiement des redevances au concédant de licence. Cette décision est contraire à celle du TCCE relative à l'affaire *Reebok*, où il est précisé que le paiement des droits de licence peut être considéré comme une condition de la vente lorsqu'il existe un lien entre ce paiement et l'achat des marchandises.

6. Dans l'appel de *Leeds Neckwear Inc.* adressé au TCCE (décision n° AP-95-182, du 28 juillet 1998), l'importateur avait passé des contrats avec les concédants de licence permettant à ces derniers de surveiller la qualité et la production des marchandises portant leurs marques de commerce. Celles-ci étaient achetées et importées par les appelants auprès d'un fabricant étranger ou son sous-traitant

sans aucune intervention de la part des concédants de licence. Le TCCE n'a trouvé entre les concédants de licence et le fabricant ou le vendeur aucune preuve d'affiliation qui dénote l'existence d'une liaison ou d'une relation entre la vente des marchandises pour exportation au Canada et les redevances payées par l'importateur aux concédants de licence. La capacité d'acheter les marchandises n'était pas subordonnée au paiement de ces redevances. Le TCCE a indiqué que l'absence d'un contrôle exercé par les concédants de licence sur le fabricant avait une incidence sur le « lien » entre le paiement de la redevance et l'achat des marchandises dont il est question dans la décision *Reebok*.

7. Dans sa décision relative à l'appel déposé par *Nike Canada Inc.* (appel n° 905 97, 13 janvier 1999), la CAF a annulé une décision antérieure du TCCE (décisions n°s AP 95 197-202 et AP 95 206-212 du 10 octobre 1997). Nike Canada Inc. a versé des redevances à un concédant de licence lié, pour la revente au Canada de marchandises fabriquées par des vendeurs non liés. Le TCCE avait statué, comme dans l'affaire *Reebok*, que les montants ayant trait à des droits de propriété intellectuelle qui sont payés à un concédant de licence lié sont une condition de la vente puisqu'il y a une relation entre l'achat des marchandises et le paiement des redevances, et que celles-ci devaient donc être ajoutées au prix payé ou à payer pour les marchandises importées, conformément au sous-alinéa 48(5)a)(iv) de la *Loi sur les douanes*. La CAF a annulé cette décision. Elle soutient que l'obligation de payer les redevances au concédant de licence lié était régie par un contrat distinct indépendant de la vente pour exportation et n'était donc pas une condition de la vente des marchandises importées.

RÉFÉRENCES

<p>BUREAU DE DIFFUSION – Division de l'origine et de l'établissement de la valeur Direction de la politique commerciale et de l'interprétation</p>	<p>DOSSIER DE L'ADMINISTRATION CENTRALE – 79070-4-4</p>
<p>RÉFÉRENCES LÉGALES – <i>Loi sur les douanes</i>, articles 45, 48, 152</p>	<p>AUTRES RÉFÉRENCES – D13-1-1, D13-3-12, D13-4-3, D13-4-7, D13-4-8</p>
<p>CECI ANNULE LES MÉMORANDUMS « D » – D13-4-9, 28 mars 2001</p>	

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.

