

# MÉ MORANDUM D13-4-2

Ottawa, le 14 mai 2001

**En résumé**

**OBJET**

**VALEUR EN DOUANE :**

**« VENDUES POUR EXPORTATION AU CANADA » (*LOI SUR LES DOUANES, ARTICLE 48*)**

1. La page des références de ce mémorandum, publié le 17 avril 2001, a été corrigée afin de refléter l'information appropriée sous CECI ANNULE LES MÉ MORANDUMS « D ».
2. La référence appropriée est la suivante : D13-4-2, le 21 août 1989.

# MÉMORANDUM D13-4-2

Ottawa, le 17 avril 2001

## OBJET

### **VALEUR EN DOUANE : « VENDUES POUR EXPORTATION AU CANADA » (LOI SUR LES DOUANES, ARTICLE 48)**

Ce mémorandum explique comment l'Agence des douanes et du revenu du Canada interprète, par l'illustration de divers exemples, le sens et l'application de l'expression « vendues pour exportation au Canada » lorsqu'elle détermine la valeur en douane de marchandises importées selon l'article 48 de la *Loi sur les douanes* (aussi appelé la méthode de la valeur transactionnelle).

## TABLE DES MATIÈRES

	<b>Page</b>
<b>Lignes directrices et renseignements généraux</b>	1
Vente pour exportation au Canada – Acheteur au Canada	3
Vente pour exportation au Canada – Acheteur à l'extérieur du Canada	4
Vente pour exportation au Canada – Autre	5
Aucune vente pour exportation au Canada	6
Annexe – Exemples de situations d'importation	

---

## **LIGNES DIRECTRICES ET RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX**

1. Le paragraphe 48(1) de la *Loi sur les douanes* énonce les exigences qui doivent être satisfaites pour qu'on puisse déterminer la valeur en douane de marchandises importées selon la méthode de la valeur transactionnelle. D'après cette méthode, la valeur en douane des marchandises est fondée sur leur prix de vente réel (voir le mémorandum D13-4-1, *Méthode de la « valeur transactionnelle » (Loi sur les douanes, article 48)*).
2. La *Loi* prévoit ce qui suit : « la valeur en douane des marchandises est leur valeur transactionnelle si elles sont vendues pour exportation au Canada ». Donc, pour qu'on puisse déterminer la valeur en douane de marchandises selon la méthode de la valeur transactionnelle, l'importateur doit pouvoir démontrer que les deux exigences suivantes sont satisfaites :
  - a) les marchandises présentées aux douanes ont été « vendues » (c'est-à-dire que le vendeur a, moyennant un prix, transféré ou convenu de transférer le titre de propriété des marchandises visées à l'acheteur);
  - b) le fait que les marchandises visées étaient « pour exportation au Canada » figure parmi les conditions de la convention de vente entre le vendeur et l'acheteur.

3. Dans un avis consultatif intitulé *La notion de « vente » dans l'Accord*, le Comité technique de l'évaluation en douane de l'Organisation mondiale des douanes (OMD) a dit estimer qu'en prenant le mot « vente » dans son sens le plus large, on peut assurer l'uniformité dans l'interprétation et l'application de l'Accord international sur l'évaluation en douane de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Comme le système canadien de détermination de la valeur en douane est fondé sur l'accord international de l'OMC, le mot « vente » doit donc être pris dans son sens le plus large lorsqu'on parle d'une vente pour exportation au Canada. Ce mot désigne donc toute convention ou tout contrat qui entraîne le transfert de la propriété des marchandises qui y sont visées.

4. L'article 48 de la *Loi sur les douanes* porte sur une transaction entre un acheteur et un vendeur. Le fait de désigner une personne comme « l'importateur » dans les documents de déclaration en détail est donc sans effet lorsqu'il s'agit de déterminer, selon le cas :

- a) s'il y a effectivement eu une vente pour exportation au Canada;
- b) lorsque les marchandises importées au Canada ont fait l'objet de plus d'une vente, laquelle est celle qu'on doit utiliser pour déterminer la valeur transactionnelle.

5. Il existe essentiellement deux situations où un acheteur importe des marchandises commerciales au Canada en vue de les revendre :

- a) une personne résidant au Canada a convenu, avant l'importation des marchandises, de les acheter (voir les paragraphes 6, 7 et 8);
- b) en l'absence d'une convention de vente comme celle mentionnée au point a) ci-dessus, une personne résidant à l'étranger prend des dispositions pour que les marchandises soient expédiées au Canada, en vue de les vendre par la suite (voir les paragraphes 9, 10 et 11).

### **Vente pour exportation au Canada – Acheteur au Canada**

6. Dans des circonstances normales, lorsqu'une personne résidant au Canada a convenu avec une autre, résidant habituellement à l'étranger, d'acheter des marchandises qui sont ensuite importées au Canada en exécution de cette entente, la transaction à laquelle participe directement la personne résidant au Canada constitue la vente de marchandises pour exportation au Canada dont il est question au paragraphe 5a) de ce mémorandum. Si toutes les exigences des paragraphes 48(1) et 48(6) de la *Loi sur les douanes* sont respectées, on détermine la valeur en douane des marchandises selon l'article 48, en utilisant le prix payé ou à payer. Les exemples D, E, G (première importation), I et K figurant en annexe illustrent des ventes de marchandises pour exportation à un acheteur au Canada.

7. Il peut arriver que plus d'une vente ou convention soit conclue avant que les marchandises ne soient importées au Canada. C'est habituellement le cas lorsqu'un vendeur étranger et un acheteur canadien négocient les conditions de la livraison de marchandises à l'acheteur au Canada (comme dans le cas exposé au paragraphe 6 ci-dessus) et que le vendeur conclut par la suite une convention avec un tiers qui fournira les marchandises à exporter au Canada. La vente visée pour la détermination de la valeur en douane est celle qui déclenche la suite des événements, c'est-à-dire la transaction à laquelle participe directement la personne résidant au Canada. Généralement, toute vente survenant après cette vente ou à cause d'elle n'est pas pertinente. Les exemples B, C, F, G (seconde importation), L, M et N figurant en annexe illustrent des ventes multiples effectuées avant l'importation des marchandises.

8. Il ne faut pas confondre les situations décrites aux paragraphes 6 et 7 ci-dessus avec celle qui est exposée dans l'exemple A de l'annexe. Dans ce cas, un acheteur canadien commande des marchandises qui doivent être livrées au Canada par une deuxième personne résidant également au pays, et celle-ci les commande par la suite à un fournisseur étranger. Dans cette suite d'événements, la première commande vise la fourniture des marchandises et le transfert de leur propriété au Canada. Même si l'acheteur sait que les marchandises doivent être importées, ce n'est pas lui, mais la deuxième personne à qui il commande les marchandises, qui participe directement au transfert des marchandises d'un autre pays au Canada. La valeur en douane n'est donc pas basée sur le prix conclu dans la convention visant la fourniture de marchandises importées au Canada, mais bien sur le prix prévu dans la convention qui entraîne directement, et non indirectement, l'importation des marchandises au Canada.

#### **Vente pour exportation au Canada – Acheteur à l'extérieur du Canada**

9. Il peut arriver qu'il n'y ait pas d'acheteur au Canada au moment de l'importation mais qu'il y ait quand même, comme nous l'indiquons au paragraphe 5*b*) de ce mémorandum, une vente pour exportation au Canada qui peut servir à déterminer la valeur en douane selon l'article 48 de la *Loi sur les douanes*.

10. C'est le cas lorsque l'acheteur qui se trouve à l'extérieur du Canada a donné instruction, lorsqu'il a commandé les marchandises, que celles-ci soient envoyées au Canada pour son propre compte et à ses risques et qu'il a payé (ou convenu de payer) un prix pour les marchandises. L'acheteur doit être en mesure de fournir des preuves documentaires établissant que, au moment de l'achat, il était évident que les marchandises étaient destinées au Canada, sans possibilité de déroutement. L'exemple H qui figure en annexe illustre une telle transaction.

#### **Vente pour exportation au Canada – Autre**

11. Il peut arriver que des transactions prévoyant le transfert au Canada de marchandises d'un pays étranger ne correspondent pas très bien aux circonstances décrites au paragraphe 6 de ce mémorandum, ou qu'il soit difficile d'établir un rapport entre leurs circonstances particulières et les principes énoncés dans ce mémorandum. Il faut alors examiner les faits et rendre une décision dans chaque cas.

12. Par exemple, certaines sociétés étrangères font affaire au Canada au moyen d'une succursale qui emploie à temps plein un certain nombre de Canadiens, possède un établissement stable au Canada et paie de l'impôt sur le revenu au Canada sur les profits réalisés au pays. Dans ce cas, il faudrait qu'au moins un employé de la filiale canadienne soit autorisé à conclure des contrats au nom de la société étrangère, sans devoir obtenir l'approbation du siège social étranger. Ce pouvoir général inclurait celui de conclure des ventes au Canada (y compris de négocier les prix de vente) et celui de conclure des achats au Canada et à l'étranger (y compris des achats dans le cadre d'une vente pour exportation au Canada), en plus de tous les autres pouvoirs découlant du pouvoir général de conclure des contrats et de lier juridiquement l'entreprise. Une telle entreprise, même si elle n'est pas constituée en personne morale distincte au Canada, peut être considérée comme un acheteur au Canada. L'exemple O, figurant en annexe, illustre le cas d'une filiale qui serait considérée comme un acheteur dans une vente pour exportation au Canada, même si la convention de vente à un acheteur au Canada a été conclue avant que la commande soit passée à l'étranger. L'exemple P de la même annexe expose un cas où les activités canadiennes d'une entreprise étrangère ne lui permettraient pas d'être considérée comme un acheteur dans une vente pour exportation au Canada.

13. Par contre, le simple fait pour une entreprise d'être constituée en société au Canada ne suffit pas pour qu'elle soit considérée comme un acheteur dans une vente pour exportation au Canada. Si ses activités canadiennes sont limitées et que sa gestion et son contrôle sont exercés à l'étranger dans une mesure telle qu'elle fait seulement office de mandataire de la société étrangère au Canada, elle n'est pas vraiment un acheteur de marchandises dans une vente pour exportation au Canada.

### **Aucune vente pour exportation au Canada**

14. Il peut arriver que des marchandises ne changent pas de propriétaire entre le moment où la décision est prise de les exporter au Canada et celui où elles sont importées au Canada (par exemple, un fournisseur étranger importe les marchandises pour son propre compte, ou les marchandises sont en consignation au nom d'une personne au Canada). Dans ce cas, il n'y a aucune vente pour exportation au Canada, et il faut appliquer un article autre que l'article 48 pour déterminer la valeur en douane des marchandises. L'exemple J qui figure en annexe illustre cette situation.

---

## EXEMPLES DE SITUATIONS D'IMPORTATION

Cette annexe contient des exemples qui servent à expliquer le sens et l'application de l'expression « vendues pour exportation au Canada ». Certains exemples sont fondés sur l'avis consultatif n° 14.1 du Comité technique de l'évaluation en douane de l'Organisation mondiale des douanes (OMD). Le Comité a émis cet avis afin d'établir une application internationale uniforme de l'expression « vendues pour l'exportation à destination du pays d'importation », qui figure dans l'Accord international sur l'évaluation en douane de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), auquel se conforment les dispositions relatives à la détermination de la valeur de la *Loi sur les douanes* canadienne.

Les exemples qui suivent portent seulement sur la question de savoir quelle vente, s'il y en a une, est la vente pour exportation au Canada sur laquelle on peut fonder la valeur en douane des marchandises. Pour déterminer cette valeur, il se peut qu'on ait à effectuer des ajustements au montant indiqué dans chaque exemple comme fondement de la valeur en douane, en fonction d'éléments tels que les frais de transport, et les droits et taxes. Pour en savoir plus à ce sujet, consultez le mémorandum D13-4-7, *Ajustement du prix payé ou à payer (Loi sur les douanes, article 48)*. De plus, ces exemples n'abordent pas la question de savoir si le prix convenu entre un acheteur et un vendeur liés a été influencé par leur relation. Pour en savoir plus à ce sujet, consultez le mémorandum D13-4-5, *Méthode de la valeur transactionnelle en ce qui concerne les personnes liées (Loi sur les douanes, article 48)*.

**Exemple A** – Speedy Cycle Retailers Ltd., de Victoria (C.-B.), négocie un prix CAF à Victoria de 102 \$ pièce pour 200 bicyclettes de modèle ZPS Zippy fabriquées en Belgique, avec le distributeur canadien indépendant de Zippy, Bikes Un Ltd., de New Westminster (C.-B.). Comme Bikes ne tient pas en stock le modèle ZPS, il informe Speedy que les bicyclettes lui seront livrées directement de Belgique. Bikes commande donc 200 bicyclettes du modèle ZPS de Zippy, de Bruxelles, à un prix convenu de 69 \$ pièce, FAB à Bruxelles. Il donne instruction que les bicyclettes soient livrées directement à Speedy, mais par l'entremise de son courtier en douane de Victoria, qui veillera à dédouaner les bicyclettes et à payer les droits et taxes en son nom.

**Conclusion A** – La vente conclue entre Bikes et Speedy est une vente intérieure, même si elle nécessite l'importation de marchandises et une transaction internationale entre Bikes et Zippy. La vente pour exportation au Canada se fait entre Bikes et Zippy de Belgique, et la valeur en douane de chaque bicyclette sera fondée sur le prix convenu dans la transaction, c'est-à-dire 69 \$ pièce.

**Exemple B** – Canimpco, de Toronto, convient d'acheter 100 mélangeurs d'aliments de Usco, un entrepreneur du Missouri, au prix de 22,50 \$ chacun. Usco négocie avec Makerco, de Detroit, la fabrication des mélangeurs d'aliments, dont le prix est établi à 20,75 \$ chacun. Makerco est responsable d'expédier les marchandises à Canimpco, à Toronto.

**Conclusion B** – La convention de vente entre Canimpco et Usco prévoit le transfert de marchandises d'un autre pays au Canada et constitue la vente pour exportation au Canada. La vente effectuée entre Usco et Makerco découle de la convention antérieure prévoyant la vente pour exportation au Canada; elle n'est donc pas à l'origine de la série de transactions qui se termine par l'envoi des marchandises au Canada. La valeur en douane sera fondée sur le prix payé ou à payer de 22,50 \$ × 100, soit 2 250 \$.

**Exemple C** – Canimpco, de Toronto, commande 1 000 chemises à Vimco, de Vancouver, au prix de 7,20 \$ chacune, livrées à Toronto. Vimco a 8 000 chemises en réserve dans un entrepôt de Taïwan, qu'elle a achetées d'un fabricant taïwanais au prix de 4,50 \$ chacune. Vimco fait le nécessaire afin que les marchandises soient expédiées de l'entrepôt à Canimpco, qui importe les marchandises et paie les droits de douane.

Conclusion C – La vente pour exportation au Canada est la transaction entre Canimpcoc et Vimco; le prix payé ou à payer pour l'expédition est de 7,20 \$ × 1 000, soit 7 200 \$. Pour qu'il y ait une vente pour exportation au Canada, il n'est pas nécessaire que le vendeur réside à l'extérieur du Canada, même si c'est habituellement le cas. Le statut de résident du vendeur n'est pas un facteur pertinent. Le prix d'achat de Vimco, soit 4,50 \$ la chemise, ne peut pas servir à déterminer la valeur en douane des marchandises, parce qu'il n'y a aucune preuve que la transaction entre Vimco et le fabricant constituait une vente pour exportation au Canada. Jusqu'au moment de la vente à Canimpcoc, Vimco était libre de vendre les chemises en entrepôt à n'importe quel acheteur dans n'importe quel pays.

Le prix de 7 200 \$ s'appliquerait encore si Vimco faisait fonction d'importateur, parce que la vente à Canimpcoc est la transaction à l'origine de la série d'événements qui s'est terminée par l'exportation des marchandises au Canada (c'est-à-dire qu'il s'agit de la vente pour exportation au Canada).

**Exemple D** – La société chinoise Chinexco convient de vendre 10 000 cravates de soie à Canimpcoc, de Montréal, au prix de 2,50 \$ chacune. Toutefois, Canimpcoc tient à ce que les cravates soient enveloppées individuellement de cellophane par un spécialiste de l'emballage à Hong Kong, le coût de cette opération devant être inclus dans le prix de vente de 2,50 \$. Une fois l'emballage terminé, les marchandises sont expédiées directement à Canimpcoc, à son adresse de Montréal.

Conclusion D – Le pays d'où proviennent effectivement les marchandises n'est pas un facteur pertinent lorsqu'il s'agit de déterminer si une vente pour exportation a eu lieu ou non. L'accord de vente conclu entre Chinexco et Canimpcoc constitue bien une vente pour exportation au Canada, et on utilisera le prix de vente de 2,50 \$ × 10 000, soit 25 000 \$, pour déterminer la valeur en douane des marchandises en vertu de l'article 48.

**Exemple E** – L'entreprise britannique Ukexco convient de vendre quatre transformateurs, au prix de 50 000 \$ chacun, à la société Upendco d'Ottawa. Pendant que les transformateurs traversent l'Atlantique, Upendco fait faillite et fait savoir à Ukexco, par télécopieur, qu'elle est incapable de prendre livraison des transformateurs ou de les payer. Avant que le navire arrive à quai au Canada, Ukexco trouve un nouvel acheteur pour les quatre transformateurs, au prix de 47 000 \$ chacun, soit la société Canimpcoc, de Halifax. Ukexco donne instruction à la compagnie de navigation de faire parvenir les marchandises à Canimpcoc, qui en prend livraison et paie les droits de douane.

Conclusion E – Dans ce cas, la vente à Canimpcoc constitue la vente pour exportation au Canada, la valeur transactionnelle étant calculée à partir d'un montant de 47 000 \$ × 4, soit 188 000 \$. L'accord conclu entre Ukexco et Upendco n'est pas pertinent, parce qu'il n'a pas donné lieu au transfert des marchandises d'un autre pays au Canada, comme le prévoyait la convention de vente initiale.

**Exemple F** – Mulnatco est une chaîne d'hôtels qui a des établissements dans plusieurs pays, dont le Canada. Chaque hôtel canadien est une société commerciale distincte à responsabilité limitée, constituée en personne morale aux termes des lois provinciales. Au début de l'année, chaque hôtel présente des bons de commande au siège social de New York en ce qui concerne ses besoins en fournitures pour les 12 mois suivants. Le siège social transmet ensuite les bons de commande à divers fournisseurs aux États-Unis et leur demande d'envoyer les marchandises soit directement à chaque hôtel, soit au siège social de New York, qui les expédie ensuite à chaque hôtel de la chaîne. Les fournisseurs envoient les factures au siège social à New York, qui facture ensuite chaque hôtel faisant partie de la chaîne.

Conclusion F – Il y a une vente pour exportation au Canada entre le siège social de Mulnatco et chaque hôtel au Canada. La vente effectuée entre les fournisseurs américains et le siège social à New York n'est pas pertinente, car il ne s'agit pas de la vente à l'origine de la série de transactions ayant mené à l'exportation des marchandises. Pourvu que la relation qui unit les deux sociétés n'ait pas influé sur le prix, on utilisera les ventes entre le siège social et les hôtels canadiens pour déterminer la valeur en douane des marchandises en vertu de l'article 48.

**Exemple G** – La société Canimpco, de Charlottetown, vend des meubles dans le monde entier. Elle achète 500 chaises de la société française Frexco, au prix de 50 \$ chacune, et donne instruction à Frexco d'envoyer 200 chaises à Charlottetown. Comme Canimpco n'a pas décidé dans quel pays elle vendra les 300 autres chaises, elle les fait envoyer à son entrepôt à Marseille. Canimpco convient par la suite de vendre les 300 chaises en entrepôt en France à la société Furnco, de Calgary, au prix de 70 \$ chacune. Canimpco demande à l'entrepôt de Marseille d'envoyer les 300 chaises à Calgary, et c'est Furnco qui paie les droits de douane.

**Conclusion G** – Dans un tel cas, il y a deux importations de marchandises dont la valeur doit être établie séparément. Dans le premier cas, la transaction entre Canimpco et Frexco constitue une vente pour exportation au Canada de 200 chaises au prix de 50 \$ chacune, et on utilisera le prix payé ou à payer de 10 000 \$ pour déterminer la valeur transactionnelle en vertu de l'article 48.

La valeur de l'expédition de 300 chaises à Furnco ne peut toutefois pas être établie d'après le prix de chaque chaise fixé à 50 \$, parce que Frexco n'a pas vendu les marchandises à Canimpco pour exportation au Canada; cette vente n'est donc pas pertinente pour le calcul de la valeur en douane. La vente entre Furnco et Canimpco représente bien un transfert de marchandises d'un autre pays au Canada, et on utilisera le prix de vente de  $70 \$ \times 300$ , soit 21 000 \$, pour déterminer la valeur en douane en vertu de l'article 48.

**Exemple H** – Constructco, un entrepreneur international ayant son siège social en Allemagne, obtient un contrat de Oilco en vue de construire une raffinerie de pétrole à Terre-Neuve, à prix fixe comprenant l'installation complète. Constructco négocie avec divers fournisseurs dans plusieurs pays afin d'obtenir des pièces toutes faites pour la raffinerie, telles que des poutres en acier et des moteurs électriques. Les fournisseurs étrangers expédient les marchandises à Constructco au Canada, qui fait fonction d'importateur non résident et paie les droits de douane.

**Conclusion H** – C'est le prix payé ou à payer par Constructco aux fournisseurs étrangers qui doit servir à déterminer la valeur en douane. Les accords conclus par les fournisseurs afin de vendre des marchandises à Constructco désigneront le Canada comme pays de destination, et les marchandises auront donc été vendues pour exportation au Canada. Le contrat passé entre Oilco et Constructco vise la fourniture et l'installation d'une raffinerie de pétrole, et non la vente d'articles particuliers compris dans la raffinerie. En soi, il ne s'agit pas d'une convention visant la vente de marchandises pour exportation au Canada, mais il se peut qu'on doive porter une attention particulière aux marchandises fabriquées à l'étranger selon les spécifications de Constructco. Pour en savoir plus à ce sujet, consultez le mémorandum D13-3-11, *Détermination de la valeur des marchandises importées au Canada pour être utilisées dans l'assemblage, la construction ou la fabrication d'une installation ou d'une machine dont le contrat de vente comprend la mise en place.*

**Exemple I** – Vacco, un fabricant d'aspirateurs de Chicago, emploie des représentants de commerce qui obtiennent des commandes de ménages canadiens pour son aspirateur modèle JETVAC III. Chaque chef de ménage paie 600 \$ pour l'aspirateur, qui est livré à sa porte directement de Chicago. Les représentants de commerce obtiennent une commission de 20 % sur chaque vente. Vacco fait fonction d'importateur (non résident) des aspirateurs et paie les droits de douane.

**Conclusion I** – Dans ce cas, les seules ventes pour exportation au Canada sont celles que les représentants de commerce négocient avec les chefs de ménage canadiens. Même si Vacco agit en qualité d'importateur des aspirateurs, cela ne change rien au fait qu'il y a des ventes pour exportation au Canada. Le prix de vente de 600 \$ servira à déterminer la valeur transactionnelle des marchandises en vertu de l'article 48.

**Exemple J** – Vacco, de Chicago, change sa méthode pour expédier ses produits au Canada. Il envoie 200 aspirateurs JETVAC III, dont il a établi la valeur à 200 \$US chacun, à un entrepôt qu'il a loué à Saskatoon. Les 200 aspirateurs sont mis en stock pour remplir les commandes futures provenant des ménages canadiens. Vacco est l'importateur (non résident) et paie les droits de douane.

Conclusion J – Il n’y a aucune vente pour exportation au Canada. En fait, il n’y a pas de vente du tout; comme il est impossible, du point de vue juridique, qu’une société se vende des marchandises à elle-même, il n’y a aucun changement de propriétaire. C’est le cas même si un chèque de paiement a été tiré sur un compte bancaire dans un pays et déposé dans un autre compte bancaire dans un autre pays. Étant donné qu’on ne peut pas utiliser l’article 48 pour déterminer la valeur en douane, il faudra avoir recours à une autre méthode d’évaluation (voir le memorandum D13-3-1, *Méthodes de détermination de la valeur en douane*).

**Exemple K** – Vacco, de Chicago, change de nouveau sa méthode pour expédier les aspirateurs au Canada. Vaccan Ltd., une filiale à 100 % de Vacco, est une société commerciale canadienne dont le siège social et l’entrepôt sont situés à Winnipeg. Vaccan constitue un stock d’aspirateurs de modèle JETVAC III et le renouvelle en commandant périodiquement des aspirateurs de Vacco. Des représentants de commerce se déplacent dans tout le Canada pour vendre l’aspirateur aux chefs de ménage pour la somme de 600 \$, et l’aspirateur est livré à la maison de l’acheteur. Les représentants transmettent les commandes à Vaccan, à Winnipeg, et les aspirateurs sont envoyés FAB au chef de ménage à partir de l’entrepôt situé dans cette ville. Vacco demande à Vaccan 200 \$US pour chaque aspirateur JETVAC III, FAB à Chicago.

Conclusion K – Bien qu’il y ait deux transactions de vente dans ce cas, seulement une vente prévoit le transfert de marchandises d’un autre pays au Canada. La vente entre Vaccan et le chef de ménage n’est pas pertinente, étant donné qu’il s’agit d’une vente sur le marché intérieur, concernant des marchandises déjà importées. La valeur en douane peut être fondée sur la transaction entre Vacco et Vaccan, en vertu de l’article 48, à condition que le lien entre les deux sociétés n’influe pas sur le prix de vente de 200 \$US l’aspirateur.

**Exemple L** – Au cours d’une visite en Thaïlande, le président de la société Canimpco, de Moncton, se voit offrir un solde de 10 000 mètres de tissus de soie variés, à un prix de 20 000 \$, FAB à Bangkok. Se disant qu’il s’agissait d’une occasion à ne pas manquer, il achète les 10 000 mètres et fait le nécessaire pour que le tissu soit envoyé au Canada par bateau, le 4 avril. Le 8 avril, pendant qu’il assistait à un congrès, le président rencontre le président de Bloucan, un fabricant de chemisiers de soie d’Edmonton, qui accepte d’acheter au prix de 39 000 \$ les 10 000 mètres de soie qui sont maintenant en route pour le Canada. Le tissu sera livré à Edmonton, Bloucan étant responsable de payer les droits de douane.

Conclusion L – Dans cet exemple, il y a deux ventes, et chacune est bien une vente pour exportation au Canada. C’est d’abord le cas de l’achat par Canimpco qui, contrairement à l’entente entre Upendco et Ukexco dans l’exemple E, s’est conclu comme prévu. Par conséquent, à condition que Canimpco soit prête à fournir tous les détails de la première vente pour exportation au Canada, Bloucan peut déclarer le prix d’achat de Canimpco, soit 20 000 \$, pour déterminer la valeur en douane en vertu de l’article 48. Consultez le memorandum D1-4-1, *Exigences des douanes canadiennes relatives aux factures*, pour obtenir des détails concernant la documentation spéciale qui sera nécessaire si Bloucan procède ainsi.

Si Canimpco avait d’abord fait envoyer la soie à San Francisco pour l’utiliser dans son usine de cette ville, Bloucan devrait se servir du prix d’achat de 39 000 \$ pour déterminer la valeur en douane, même si Canimpco avait fourni des détails sur la transaction antérieure. En effet, dans ce cas, l’achat de Canimpco ne constituerait pas une vente pour exportation au Canada, mais une vente pour exportation aux États-Unis.

**Exemple M** – Japexco est une société commerciale japonaise qui a une filiale canadienne à 100 % dans la ville de Québec, du nom de Japimpc. Cette filiale achète toutes ses marchandises importées de la société mère. Japexco commande à la société Toyco, de Yokohama, 50 000 ours en peluche à 600 yen chacun, FAB à Yokohama. Le bon de commande de Japexco demande à Toyco d’envoyer les ours à Japimpc par fret maritime payable sur livraison. Japexco informe sa filiale canadienne que les ours ont été commandés pour répondre à ses besoins estimatifs et qu’elle devra payer 8 \$ l’ours, soit 400 000 \$, pour l’expédition.

Conclusion M – La vente pour exportation au Canada est celle entre Japexco et Japimpc. La vente entre Japexco et Toyco n'est pas considérée comme l'événement qui a déclenché la série de transactions ayant mené à l'envoi des marchandises au Canada. Dans ce cas, Japimpc, en fait, achète et revend toutes les exportations de Japexco au Canada. Même s'il n'existe pas de bon de commande ni de convention de vente écrite entre les deux entreprises, un arrangement ou un accord implicite est en vigueur; la valeur transactionnelle sera donc fondée sur le prix de vente à Japimpc (400 000 \$), à condition que les liens entre les sociétés n'aient pas influé sur ce prix. Il n'est pas raisonnable de croire que cette transaction aurait eu lieu si Japimpc n'avait pas convenu implicitement qu'elle allait acheter les marchandises.

**Exemple N** – Indexco achète en Inde des tables de salon en bois sculpté et les entrepose à Bombay en attendant les commandes. Après une visite au Canada, le directeur des ventes d'Indexco croit qu'il y a un marché pour ses produits au Canada et expédie à Montréal, par fret maritime, dix échantillons de huit modèles de table qui n'ont pas fait l'objet de commandes. Les huit modèles de table coûtent à Indexco en moyenne 500 roupies chacun. Pendant que le navire traverse l'Atlantique, Indexco vend les 80 tables de salon à Montabco, de Sherbrooke, pour la somme de 6 400 \$, FAB à Bombay.

Conclusion N – La seule vente prévoyant le transfert de marchandises d'un autre pays au Canada est celle entre Indexco et Montabco. Les ventes entre le fabricant des tables de salon et Indexco sont des ventes intérieures parce que le vendeur n'avait pas reçu instruction d'envoyer les marchandises au Canada, mais plutôt à un endroit dans son propre pays. La valeur en douane sera donc fondée sur le prix de 6 400 \$ que Montabco a convenu de payer.

**Exemple O** – Compon Inc. est un fabricant américain de postes de radio dont le siège social et l'usine se trouvent à Buffalo. L'entreprise a également une usine de montage et des représentants de commerce à Hamilton, Ontario. Elle mène ses activités au Canada au moyen d'une succursale, et non grâce à une entité juridique canadienne constituée en société indépendante.

Compon (Hamilton) assemble des pièces importées fournies par Compon (Buffalo) et par la société Radsing, de Singapour (un fabricant non lié), pour fabriquer deux modèles de postes de radio. Elle importe aussi quatre modèles finis et prêts à vendre, dont trois de Radsing et un de Compon (Buffalo). Les représentants de commerce de Compon (Hamilton) vendent tous les modèles de postes à des magasins à rayons et à des boutiques spécialisées partout au Canada. Lorsqu'un magasin à rayons canadien commande un grand nombre de modèles fabriqués à Singapour, Compon (Hamilton) envoie la commande à Radsing par télex et lui demande de la livrer au magasin à rayons par l'intermédiaire de son courtier en douane, qui paie les droits et les taxes au nom de Compon et fait livrer les postes de radio au magasin. Les livres comptables relatifs aux activités de la succursale canadienne sont tenus à Hamilton, et plusieurs employés de la succursale ont le pouvoir général de conclure des contrats au nom de Compon Inc.

Conclusion O – Les douanes considéreront Compon (Hamilton) comme l'acheteur au Canada de toutes les importations qui peuvent être considérées, au sens de la loi, comme des ventes pour exportation au Canada. Les importations de pièces détachées et de postes de radio finis en provenance de Compon (Buffalo) ne peuvent pas être considérées comme des ventes, même si des frais internes sont inscrits aux livres, parce qu'il n'y a pas de vente pour exportation (le raisonnement applicable dans ce cas est le même qu'à l'exemple J). Il faudra donc déterminer la valeur en douane de ces importations selon une méthode autre que celle de la valeur transactionnelle (article 48). Par contre, les pièces de rechange et les postes de radio finis achetés de Radsing, de Singapour, constituent bien une vente pour exportation au Canada. Lorsque des magasins à rayons commandent des postes de radio de Compon (Hamilton), qui sont envoyés soit à l'entrepôt de Hamilton, soit directement aux magasins, les douanes se serviront du montant de la vente conclue entre Radsing et Compon pour déterminer la valeur transactionnelle. Elles traiteront alors la vente entre Compon et les magasins à rayons canadiens comme une vente intérieure de produits importés, soit de la même façon qu'à l'exemple A.

**Exemple P** – Cosmetics Inc. est une entreprise américaine qui commercialise divers types de parfums, cosmétiques et crèmes qu'elle obtient de fabricants dans le monde entier. Ses opérations canadiennes sont dirigées à partir du siège social de Cosmetics, à Syracuse, New York, et les installations consistent en bureaux loués à Cornwall, Ontario) c'est à partir de là que les représentants de commerce se rendent dans les bureaux d'achat des pharmacies du Canada pour négocier les prix, prendre les commandes et les transmettre aux bureaux de Syracuse, où elles sont traitées (expédition des produits, facturation et perception des comptes). Les produits sont vendus aux clients canadiens à un prix qui inclut les frais de livraison et les droits de douane. Les représentants de commerce ont le droit de négocier les prix et les contrats de vente, mais ils n'ont pas le pouvoir général de conclure des contrats au nom de Cosmetics Inc. (voir le paragraphe 13 de ce mémorandum).

**Conclusion P** – Les ventes conclues entre Cosmetics Inc. et les pharmacies qui achètent ses produits constituent des ventes pour exportation au Canada. Même si Cosmetics Inc. fait office d'importateur non canadien afin d'acquitter les droits de douane et les taxes exigibles au Canada, cela n'est pas pertinent. La valeur transactionnelle sera basée sur le prix payé ou à payer par les pharmacies parce que, dans ces ventes pour importation au Canada, Cosmetics Inc. est le vendeur et non l'acheteur. L'alinéa 48(5)b) de la *Loi sur les douanes* autorise des déductions au titre des frais de transport, des droits et des taxes compris dans le prix. Aucune déduction n'est prévue pour les commissions payées aux représentants de commerce de Cosmetics Inc. Le résultat serait le même si Cosmetics Inc. recevait d'abord les commandes de ses représentants de commerce, commandait les marchandises de ses fournisseurs étrangers et demandait à ces derniers de les livrer directement au Canada.

---

## **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*, articles 45 et 48

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

7034-5-1

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

D13-4-2, le 21 août 1989

### **AUTRES RÉFÉRENCES –**

D13-2-5, D13-3-1, D13-3-11, D13-3-14, D13-4-5,  
D13-4-7, D13-4-10, D13-4-11

Accord international sur l'évaluation en douane de l'Organisation mondiale du commerce (OMC)  
*La notion de « vente » dans l'Accord*, avis consultatifs émis par le Comité technique de l'évaluation  
en douane de l'Organisation mondiale des douanes (OMD)

**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.**