



Ottawa, le 22 août 2013

# MÉ MORANDUM D13-3-14

---

## En résumé

### PAIEMENT DES FRAIS RELATIFS AUX CONTINGENTS

Les modifications 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 22 août 2013

# MÉMORANDUM D13-3-14

## PAIEMENT DES FRAIS RELATIFS AUX CONTINGENTS

Le présent mémorandum donne des précisions sur la manière de traiter les paiements effectués pour les contingents à l'exportation au moment de déterminer la valeur en douane de marchandises importées en vertu des articles 48 à 53 de la *Loi sur les douanes*.

### Références législatives

Articles 48 à 53 de la *Loi sur les douanes* : <http://laws-lois.justice.gc.ca/fra/lois/C-52.6/index.html>.

## LIGNES DIRECTRICES ET RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

1. Le mot « contingent », dans le cadre des marchandises importées et aux fins du présent mémorandum, désigne le droit, pour un pays d'exportation, d'exporter une quantité précise de certaines marchandises au Canada. Les marchandises visées par le contingent sont assujetties à une forme de restriction à l'exportation négociée entre les autorités compétentes du Canada et du pays d'exportation. La quantité totale de marchandises qui peut être exportée au Canada est habituellement répartie par les autorités du pays d'exportation, sans frais, parmi les fabricants qui ont déjà exporté au Canada. Chaque fabricant peut ensuite se servir du contingent pour obtenir la licence d'exportation nécessaire, en vertu de laquelle il pourra exporter une quantité précise de marchandises au Canada.

2. Lorsque le détenteur d'un contingent reçoit du gouvernement de son pays l'autorisation de transférer en tout ou en partie le contingent à un autre exportateur, il est possible que le détenteur initial reçoive en retour un paiement de l'autre exportateur. Le nouveau détenteur du contingent peut alors obtenir une licence d'exportation pour les marchandises qu'il désire expédier au Canada. Le présent mémorandum traite des paiements ou des frais qui s'appliquent au transfert des contingents (les « paiements relatifs aux contingents »).

3. Habituellement, l'exportateur des marchandises obtient un contingent dans l'un des quatre scénarios suivants :

a) le gouvernement national du fabricant attribue un contingent à ce dernier, qui fabrique les marchandises pour fins de vente à l'exportation;

b) le détenteur initial du contingent vend ce dernier à un vendeur qui a l'intention de vendre des marchandises à l'exportation;

c) le détenteur initial du contingent vend le contingent à un courtier ou à un « intermédiaire » qui le revend à un vendeur ayant l'intention de vendre des marchandises à l'exportation;

d) dans le pays d'exportation, un mandataire, agissant pour le compte de l'acheteur, achète le contingent d'un détenteur de contingent ou d'un courtier de contingents pour effectuer une vente entre un vendeur du pays d'exportation et l'acheteur.

**Nota :** Dans le scénario a) qui précède, le vendeur dans la vente de marchandises pour exportation au Canada est le fabricant. Dans les scénarios b), c) et d) sus mentionnés, le vendeur peut fabriquer les marchandises visées par l'attribution du contingent, ou alors les acheter au sein du marché intérieur du pays d'exportation.

## Paiements relatifs aux contingents et méthode de la valeur transactionnelle

4. Dans le scénario présenté au paragraphe 3a) du présent mémorandum, tout montant que facture l'exportateur pour le contingent, qu'il soit facturé séparément ou non des marchandises, sera considéré comme un paiement versé ou à verser directement au vendeur en rapport avec les marchandises, conformément au paragraphe 48(1) de la *Loi sur les douanes (Loi)*, et ce montant fera partie du prix payé ou à payer aux fins de l'établissement de la valeur en douane des marchandises importées.

5. Lorsque le vendeur des marchandises a acheté le contingent, de la manière décrite aux paragraphes 3b) et 3c) ci-dessus, et qu'il facture l'acheteur au Canada un montant qui comprend à la fois le prix de vente des marchandises et le prix que le vendeur a payé pour le contingent, ou qu'il facture séparément les marchandises et le contingent à l'acheteur au Canada, le montant total que l'acheteur est tenu de payer doit être inclus dans le prix payé ou à payer pour les marchandises. Le paiement relatif au contingent est effectué à l'égard des marchandises, directement au vendeur, conformément au paragraphe 48(1) de la *Loi*, et est inclus dans le prix indépendamment du fait que le vendeur était au courant ou pas qu'il y avait un acheteur pour les marchandises lorsque le contingent a été obtenu.

6. Dans le scénario présenté au paragraphe 3d) du présent mémorandum, l'acheteur, par l'entremise de son mandataire, achète et paie le contingent et le remet au vendeur qui exporte les marchandises du pays de fabrication. Le paiement relatif au contingent qu'effectue le mandataire pour le compte de l'acheteur ne doit pas être inclus dans le prix payé ou à payer pour les marchandises importées au Canada. Le fait qu'il soit nécessaire d'effectuer le paiement relatif au contingent pour procéder à l'exportation des marchandises n'est pas considéré en soi comme ayant été fait au profit du vendeur, tel qu'établi à l'article 45(1) de la *Loi*.

7. Lorsqu'un vendeur/exportateur tire un avantage financier d'un paiement de contingent effectué à un tiers détenteur de contingent par l'acheteur ou en son nom, alors toute portion du paiement de contingent versé au vendeur peut être considéré comme étant au profit du vendeur et inclus comme partie du paiement que l'acheteur a effectué au vendeur à l'égard des marchandises.

8. La manière de traiter les paiements relatifs aux contingents selon la méthode de la valeur transactionnelle est analysée dans les interprétations de situation et de politique qui figurent à l'annexe jointe au présent mémorandum.

9. Le Mémoire D13-4-3, *Valeur en douane : prix payé ou à payer*, décrit et explique les types de paiements qui sont inclus dans le cadre du prix payé ou à payer aux fins de la détermination de la valeur transactionnelle.

### **Paiements relatifs aux contingents et valeur transactionnelle des marchandises identiques ou semblables**

10. Les marchandises qui sont réputées « identiques » aux marchandises pour lesquelles un contingent a été obtenu auront, elles aussi, été assujetties à un contingent en temps normal. Les marchandises réputées « semblables » peuvent avoir été exportées en étant assujetties à un contingent ou non. Si la méthode de la valeur transactionnelle des marchandises identiques ou semblables est utilisée pour établir la valeur des marchandises assujetties à un contingent, la valeur transactionnelle des marchandises identiques ou semblables peut être utilisée pour calculer la valeur en douane, peu importe s'il faut inclure le montant payé pour le contingent dans le prix payé ou à payer (comme l'indiquent les paragraphes 4 à 6 du présent mémorandum).

11. Le Mémoire D13-5-1, *Application des articles 49 et 50 de la Loi sur les douanes*, explique comment déterminer la valeur en douane en se fondant sur la valeur transactionnelle de marchandises identiques ou semblables.

### **Paiements relatifs aux contingents et méthode de la valeur de référence**

12. Si l'on se sert de la méthode de la valeur de référence pour établir la valeur des marchandises importées qui sont assujetties à un contingent, le montant que l'importateur a payé pour obtenir le contingent est une dépense liée à l'achat des marchandises à l'étranger. Dans ce contexte, cette dépense n'est pas considérée comme étant « supportée lors de la vente au Canada » et ne peut donc être incluse dans le montant de la déduction allouée pour les bénéficiaires et les frais généraux aux fins du calcul de la valeur en douane selon cette méthode.

13. Le Mémoire D13-7-3, *Méthode de la valeur de référence – Déductions du prix unitaire*, explique les déductions à effectuer du prix unitaire au moment de déterminer la valeur de référence.

### **Paiements relatifs aux contingents et méthode de la valeur reconstituée**

14. Si l'on se sert de la méthode de la valeur reconstituée pour déterminer la valeur en douane de marchandises importées qui sont assujetties à un contingent, le montant de l'ensemble des bénéficiaires et des frais généraux à être inclus dans le calcul de la valeur en douane doit tenir compte des bénéficiaires et des frais généraux des producteurs se trouvant dans le pays d'exportation qui fabriquent et vendent pour fins d'exportation au Canada la plus proche catégorie ou gamme de marchandises de même nature ou de même espèce que les marchandises à apprécier. Dans ce contexte, « de même nature ou de même espèce » se dit des marchandises qui sont assujetties à un contingent et qui font partie de la même catégorie, du même groupe ou de la même classe que les marchandises qui font l'objet de l'appréciation.

15. Le Mémoire D13-8-1, *Méthode de la valeur reconstituée*, explique les exigences qui doivent être respectées dans le cadre du calcul de la valeur en douane selon cette méthode. Le Mémoire D13-1-1, *Détermination de la valeur en douane des marchandises importées*, présente le règlement relatif à la détermination de la valeur en douane en vertu de la *Loi sur les douanes* et fournit des renseignements sur l'établissement d'un montant pour les bénéficiaires et les frais généraux selon la méthode de la valeur reconstituée.

### **Application de la méthode de la dernière base de l'appréciation**

16. Si l'on se sert de la méthode de la dernière base de l'appréciation pour déterminer la valeur en douane des marchandises importées assujetties à un contingent, l'application souple d'une méthode rejetée précédemment ne peut exclure un montant payé pour le contingent qui aurait été compris si les dispositions de cette méthode étaient utilisées pour déterminer la valeur en douane.

17. Le Mémorandum D13-9-1, *Méthode de la dernière base de l'appréciation*, décrit et explique l'application de cette méthode.

### **Renseignements supplémentaires**

18. L'annexe du présent mémorandum comporte une série d'exemples qui illustrent la manière de traiter les paiements relatifs aux contingents au moment de déterminer la valeur en douane selon la méthode de la valeur transactionnelle.

19. Pour plus de renseignements, communiquez avec le [Service d'information sur la frontière](#) de l'ASFC (SIF) :

Appels du Canada et des États-Unis (sans frais) : **1-800-461-9999**

Appels de l'extérieur du Canada et des États-Unis (des frais d'interurbain s'appliquent) :

1-204-983-3550 ou 1-506-636-5064

ATS : **1-866-335-3237**

[Communiquer avec nous en ligne](#) (formulaire web)

[Communiquer avec l'ASFC](#) du site Web de l'ASFC

## ANNEXE

**EXEMPLES DE PAIEMENTS RELATIFS AUX CONTINGENTS ET LE TRAITEMENT DE CES DERNIERS  
SELON LA MÉTHODE DE LA VALEUR TRANSACTIONNELLE**

La présente annexe comporte deux situations mettant en cause des paiements relatifs à un contingent. Deux exemples, assortis d'une solution qui illustre l'interprétation de la politique exposée dans le présent memorandum, sont fournis pour chaque situation.

Dans la situation n° 1, il est possible que le vendeur (exportateur) ait obtenu le contingent dans les circonstances décrites dans les scénarios *a*), *b*) et *c*) du paragraphe 3 du présent memorandum. Dans la situation n° 2, le contingent est obtenu par le vendeur (exportateur) dans les circonstances décrites au scénario *d*) du paragraphe 3 du présent memorandum.

**SITUATION N° 1**

Lorsqu'un acheteur au Canada achète des marchandises d'un vendeur qui est soit un fabricant ou un revendeur et que ce vendeur a payé un montant pour obtenir un contingent, ce montant est habituellement inclus dans le prix payé ou à payer pour les marchandises. Si le montant en question n'est pas déjà inclus dans le prix payé ou à payer pour les marchandises et est facturé séparément par le vendeur, il doit être ajouté au prix payé ou à payer, par l'acheteur, pour les marchandises. Le paiement relatif au contingent est effectué directement au profit du vendeur.

**Exemple n° 1, Situation n° 1**

La société ABC Co. de Toronto (Ontario) conclut un contrat de vente avec un fabricant étranger en vue de la vente pour exportation au Canada de marchandises pour lesquelles une licence d'exportation est exigée. Le fabricant détient le contingent nécessaire pour obtenir la licence d'exportation. Le fabricant facture à ABC Co. un prix pour les marchandises qui comporte les frais qu'il a engagés pour acheter le contingent.

**Solution à l'exemple n° 1, Situation n° 1**

Les frais qu'a engagés le fabricant pour acheter le contingent ont un coût et ils sont inclus dans le prix des marchandises. Le prix total payé pour les marchandises, inclusion faite du coût du contingent, constitue le fondement de la détermination de la valeur transactionnelle.

**Exemple n° 2, Situation n° 1**

La société ABC Co. conclut un contrat de vente avec un fabricant étranger en vue de la vente pour exportation au Canada de marchandises pour lesquelles une licence d'exportation est exigée. Le fabricant ne détient pas le contingent nécessaire et doit l'acheter d'un courtier de contingent indépendant. Au lieu d'inclure le coût du contingent dans le coût de fabrication des marchandises, le fabricant produit deux factures distinctes pour ABC Co. : l'une pour le prix du contingent et l'autre pour le prix des marchandises.

**Solution à l'exemple n° 2, Situation n° 1**

Le paiement que fait la société ABC Co. au fabricant pour le contingent fait partie du prix payé ou à payer, même s'il a été facturé séparément des marchandises importées. Le paiement fait par l'acheteur pour le contingent est considéré comme un paiement effectué à l'égard des marchandises, directement au profit du vendeur.

**SITUATION N° 2**

Lorsqu'un acheteur au Canada achète des marchandises d'un vendeur, qui est soit un fabricant soit un revendeur, et que cet acheteur au Canada a dû acheter un contingent auprès d'une partie non liée au vendeur, le prix payé pour le contingent n'est habituellement pas inclus dans le prix payé ou à payer lors du calcul de la valeur transactionnelle. Étant donné que le paiement du contingent n'est pas fait au profit du vendeur, le montant payé pour le contingent n'est pas un élément du prix payé ou à payer pour les marchandises.

Si un vendeur profite, directement ou indirectement, d'un paiement relatif à un contingent fait à une tierce partie détenteur de contingent, toute partie du paiement relatif au contingent identifiée comme étant « au profit du vendeur » doit être inclus comme partie du prix payé ou à payer des marchandises.

**Exemple n° 1, Situation n° 2**

La société ABC Co. conclut un contrat de vente avec un fabricant étranger en vue de la vente pour exportation au Canada de marchandises pour lesquelles une licence d'exportation est exigée. Cependant, croyant qu'elle peut négocier un meilleur prix pour le contingent exigé, ABC Co. achète un contingent d'un courtier indépendant et fournit, sans frais, le contingent en question au fabricant en vue d'accélérer la fabrication et la vente à l'exportation des marchandises.

**Solution à l'exemple n° 1, Situation n° 2**

Le montant que paie l'acheteur ABC Co. pour le contingent ne fait pas partie du prix payé ou à payer des marchandises importées. Bien que le contingent ait été acheté pour le compte du vendeur et fourni à ce dernier, le paiement n'est pas considéré comme faisant partie du prix payé ou à payer pour les marchandises importées. Le contrat de vente conclu entre ABC Co. et le fabricant portait sur la fabrication et la vente des marchandises. Le contingent a été acheté pour le compte d'ABC Co. et n'était pas un élément du contrat de vente conclu entre l'acheteur ABC Co. et le vendeur (le fabricant).

**Exemple n° 2, Situation n° 2**

La société ABC Co. a engagé un mandataire étranger pour conclure un contrat de vente avec un fabricant étranger en vue de la vente pour exportation au Canada de marchandises pour lesquelles une licence d'exportation est exigée. Se conformant aux instructions d'ABC Co., le mandataire achète un contingent au pays du fabricant étranger et le fournit par la suite, sans frais, au fabricant en vue d'accélérer la fabrication et la vente à l'exportation des marchandises. Le mandataire facture ensuite à ABC Co. le prix du contingent, au prix qu'il a payé.

**Solution à l'exemple n° 2, Situation n° 2**

Le contingent que le mandataire a obtenu a été acheté pour le compte d'ABC Co. et n'était pas un élément du contrat de vente conclu entre l'acheteur (ABC Co.) et le vendeur (le fabricant). Le contrat de vente conclu entre l'acheteur et le vendeur portait sur la vente des marchandises et le paiement effectué pour le contingent ne fait pas partie du prix payé ou à payer pour ces marchandises.

Si le mandataire acheteur était lié au vendeur des marchandises, ou s'il avait réalisé un bénéfice sur les frais facturés à leur mandant (l'acheteur) pour le contingent acquis pour le compte de ce dernier, « l'authenticité » de la relation entre l'acheteur et le mandataire acheteur pourrait être examinée afin de déterminer s'il convient d'inclure, dans la valeur en douane des marchandises importées, toute commission payée au mandataire. Le *Mémoire D13-4-12, Commissions et frais de courtage*, fournit de plus amples renseignements sur la façon de traiter les commissions lors du calcul de la valeur en douane selon la méthode de la valeur transactionnelle.

**RÉFÉRENCES**

<b>BUREAU DE DIFFUSION –</b> Direction des programmes commerciaux	<b>DOSSIER DE L'ADMINISTRATION CENTRALE –</b> 79070-4-3
<b>RÉFÉRENCES LÉGALES –</b> <i>Loi sur les douanes</i> , articles 45 et 48 à 53	<b>AUTRES RÉFÉRENCES –</b> D13-4-3, D13-4-12, D13-5-1, D13-7-3, D13-8-1, D13-9-1
<b>CECI ANNULE LES MÉMORANDUMS « D » –</b> D13-3-14, le 25 novembre 2003	

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

