



Ottawa, le 21 novembre 2013

# MÉMORANDUM D13-4-2

---

## EN RÉSUMÉ

### **Valeur en douane : marchandises vendues pour exportation au Canada**

Les modifications supplémentaires liées à la révision du texte qui ont été apportées au présent mémorandum, ne modifient aucunement les politiques ou procédures existantes en ce qui concerne l'interprétation de « marchandises vendues pour exportation au Canada » lors de l'application de la méthode de la valeur transactionnelle.





Ottawa, le 21 novembre 2013

# MÉMORANDUM D13-4-2

## Valeur en douane : marchandises vendues pour exportation au Canada

Le présent mémorandum explique comment l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC) interprète, par l'illustration de divers exemples, le sens et l'application de l'expression « marchandises vendues pour exportation au Canada » lors de la détermination de la valeur de marchandises importées selon la méthode de la valeur transactionnelle.

### Références législatives

Article 48 de la [Loi sur les douanes](#).

### Lignes directrices et renseignements généraux

- Le paragraphe 48(1) de la [Loi sur les douanes](#) (la *Loi*) 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 (consultez le [Mémorandum D13-4-1, Méthode de la valeur transactionnelle](#)).
- La [Loi sur les douanes](#) 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 être en mesure de démontrer que:
  - les marchandises présentées à l'ASFC 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); et
  - les marchandises visées étaient « pour exportation au Canada » comme une condition de l'entente de vente entre le vendeur et l'acheteur.
- 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) mentionne 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 et comprend, sans restreindre le sens du mot, tout accord ou contrat de vente qui entraîne le transfert de la propriété des marchandises qui y sont visées.

- L'application de la méthode de la valeur transactionnelle se base 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 de l'ASFC est donc sans effet lorsqu'il s'agit de déterminer, selon le cas :
  - s'il y a effectivement eu une vente pour exportation au Canada;
  - quelle est la vente appropriée (pertinente) qui doit être considérée pour déterminer la valeur transactionnelle lorsque les marchandises importées au Canada ont fait l'objet de plus d'une vente (série de ventes).
- Une vente pour exportation au Canada survient dans l'un des deux scénarios suivants:
  - une personne située au Canada a convenu d'acheter les marchandises avant leur importation;
  - en l'absence d'une entente de vente comme celle mentionnée au point *a)* ci-dessus, une personne à l'étranger a convenu d'acheter les marchandises avant leur importation et prend des dispositions pour que les marchandises soient expédiées au Canada.

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

- Lorsqu'une personne au Canada a convenu avec une autre, située 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 au Canada constitue la vente de marchandises pour exportation au Canada. Si toutes les exigences du paragraphe 48(1) de [la Loi](#) sont respectées, la valeur en douane des marchandises sera déterminée selon la méthode de la valeur transactionnelle, en utilisant le prix payé ou à payer.
- Il peut arriver que plus d'une vente ou accord de vente soit conclu avant que les marchandises soient importées au Canada (série de ventes). 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 et que le vendeur conclut par la suite

un accord avec un tiers qui fournira les marchandises à exporter au Canada. Dans ces circonstances, la vente pertinente pour l'établissement 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 au Canada.

8. Dans une autre situation où il existe plus d'une vente ou accord de vente avant que les marchandises soient importées, un client 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 sur le marché intérieur même si le client sait que les marchandises doivent être importées. La deuxième commande exige un transfert international des marchandises vers le Canada. Dans cette situation, si toutes les exigences de la méthode de la valeur transactionnelle sont rencontrées, le calcul de la valeur en douane se base sur le prix facturé par le vendeur étranger et non sur le prix des marchandises sur le marché intérieur.

#### **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 une vente pour exportation au Canada qui peut servir à déterminer la valeur en douane selon la méthode de la valeur transactionnelle.

10. C'est le cas lorsque l'acheteur qui se trouve à l'extérieur du Canada a demandé, 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.

#### **Acheteur au Canada – Règlement sur la détermination de la valeur en douane**

11. La méthode de la valeur transactionnelle exige que la vente pour exportation au Canada soit effectuée à un « acheteur au Canada ». Le [Règlement sur la détermination de la valeur en douane](#) indique comment une personne située au Canada ou ailleurs peut répondre à cette exigence. Pour plus de renseignements, consultez le [Mémoire D13-1-1, Détermination de la valeur en douane des marchandises importées](#), et le [Mémoire D13-1-3, Valeur en douane – Acheteur au Canada](#).

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

12. Lorsqu'il n'y a pas d'entente de vente conclue entre un acheteur et un vendeur pour les marchandises entre le moment où la décision est prise de les exporter au Canada et celui où elles sont importées au Canada (par exemple, une personne à l'étranger importe ces propres marchandises ou les marchandises sont envoyées en consignation à une personne au Canada), il n'y a pas de vente pour exportation au Canada. Si tel est le cas, la valeur en douane des marchandises doit être déterminée selon une méthode subséquente d'établissement de la valeur.

#### **Renseignements supplémentaires**

13. 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 situations d'importation

Cette annexe fournit des exemples qui servent à expliquer le sens et l'application de l'expression « marchandises vendues pour exportation au Canada ». Ces exemples ont été élaborés en tenant compte de l'information dans l'Avis consultatif 14.1 et dans le Commentaire 22.1 publiés par le Comité technique de l'évaluation en douane de l'Organisation mondiale des douanes (OMD). Le Comité a émis cet avis consultatif et ce commentaire afin d'établir une application internationale uniforme de l'expression « vendues pour l'exportation à destination du pays d'importation », qui se retrouve 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 législation canadienne.

Toutes les exigences de la méthode de la valeur transactionnelle doivent être remplies avant que la valeur en douane des marchandises importées puisse être déterminée en vertu de l'article 48 de [la Loi](#). Pour plus de renseignements sur ces exigences, consultez le [Mémoire D13-1-3, Valeur en douane – Acheteur au Canada](#) et le [Mémoire D13-4-3, Valeur en douane : prix payé ou à payer](#). Des ajustements au prix payé ou à payer peuvent être effectués lors du calcul de la valeur en douane sous la méthode de la valeur transactionnelle. Pour en savoir plus à ce sujet, consultez le [Mémoire D13-4-7, Ajustements du prix payé ou à payer](#).

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 calculer la valeur en douane des marchandises importées en vertu de la méthode de la valeur transactionnelle.

**Exemple A** – Speedy Bikes de Victoria (C.-B.), négocie un prix à 102 \$ l'unité pour 200 bicyclettes Zippy avec le distributeur Bikes City de New Westminster (C.-B.). Comme Bikes City ne tient pas en stock les bicyclettes Zippy, il les commande du manufacturier Zippy Belgique à un prix convenu de 69 \$ l'unité. Bikes City demande à Zippy Belgique de livrer directement les bicyclettes de ses installations en Belgique à Speedy Bikes à Victoria.

**Conclusion A** – La vente conclue entre Speedy Bikes et Bikes City est une vente sur le marché intérieur, même si elle nécessite l'importation de marchandises. La vente pour exportation au Canada est la transaction internationale entre Bikes City et Zippy Belgique. Si Bikes City se qualifie comme un « acheteur au Canada », la valeur en douane sera calculée à partir du prix convenu dans la transaction, c'est-à-dire  $69 \$ \times 200$ , soit 13 800 \$.

**Exemple B** – Canimco, 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 Canimco, à Toronto.

**Conclusion B** – L'entente de vente entre Canimco et Usco prévoit le transfert international de marchandises vers le Canada et constitue la vente pour exportation au Canada. La vente effectuée entre Usco et Makerco découle de l'entente de vente 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. Si Canimco se qualifie comme un « acheteur au Canada », la valeur en douane sera calculée à partir du prix payé ou à payer de  $22,50 \$ \times 100$ , soit 2 250 \$.

**Exemple C** – Canimco, 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 Canimco, qui importe les marchandises et paie les droits de douane.

**Conclusion C** – La vente pour exportation au Canada est la transaction entre Canimco et Vimco. Le prix payé ou à payer pour l'expédition est de  $7,20 \$ \times 1 000$ , 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 Canimco, Vimco était libre de vendre les chemises en entrepôt à n'importe quel acheteur dans n'importe quel pays. Si Canimco se qualifie comme un « acheteur au Canada », la valeur en douane sera calculée à partir du prix payé ou à payer de  $7,20 \$ \times 1 000$ , soit 7 200 \$.

Même si Vimco faisait fonction d'importateur, la valeur en douane se fonderait toujours sur le prix de 7 200 \$ puisque la vente à Canimco 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 Canimpc, de Montréal, au prix de 2,50 \$ chacune. Toutefois, Canimpc 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 Canimpc, 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 Canimpc constitue bien une vente pour exportation au Canada, et si Canimpc se qualifie comme un « acheteur au Canada », la valeur en douane sera calculée à partir du prix de vente de  $2,50 \$ \times 10\,000$ , soit 25 000 \$.

**Exemple E** – L'entreprise britannique Ukexco convient de vendre quatre transformateurs, au prix de 50 000 \$ chacun, à la société Ottco d'Ottawa. Pendant que les transformateurs traversent l'Atlantique, Ottco fait faillite et contacte Ukexco 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 Halico, de Halifax. Halico prend livraison des transformateurs au quai d'Halifax et agit à titre d'importateur attitré.

**Conclusion E** – Dans ce cas, la vente à Halico constitue la vente pour exportation au Canada. L'accord conclu entre Ukexco et Ottco n'est pas pertinent parce qu'il n'a pas donné lieu au transfert international des marchandises vers le Canada, comme le prévoyait l'accord de vente initiale. Si Halico se qualifie comme un « acheteur au Canada », la valeur en douane sera calculée à partir du prix de vente de  $47\,000 \$ \times 4$ , soit 188 000 \$.

**Exemple F** – Mulnatco est une chaîne d'hôtels qui a plusieurs établissements au 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 un bon 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. 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. Les ventes effectuées entre les fournisseurs américains et le siège social à New York ne sont pas pertinentes, car il ne s'agit pas de ventes individuelles à l'origine de la série de transactions ayant mené à l'exportation des marchandises vers le Canada. Si chaque hôtel peut se qualifier comme « acheteur au Canada » et que la relation avec Mulnatco n'ait pas influencé 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 la méthode de la valeur transactionnelle.

**Exemple G** – La société Charlotteco, de Charlottetown, vend des meubles dans le monde entier. Elle achète 500 chaises de la société française Frexco, au prix de 50 \$ chacune, et demande à Frexco d'envoyer 200 chaises à Charlottetown. Comme Charlotteco n'a pas décidé à qui elle vendra les 300 autres chaises, elle demande à Frexco de les envoyer à son entrepôt loué à Marseille. Charlotteco vend par la suite les 300 chaises à la société Furnco, de Calgary, au prix de 70 \$ chacune. Charlotteco demande à l'entrepôt de s'occuper de la livraison des chaises à Furnco, et c'est Furnco qui agit à titre d'importateur attitré.

**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 Charlotteco et Frexco constitue une vente pour exportation au Canada de 200 chaises au prix de 50 \$ chacune. Si Charlotteco se qualifie comme un « acheteur au Canada », la valeur en douane sera calculée à partir du prix de vente de  $50 \$ \times 200$ , soit 10 000 \$.

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 Charlotteco pour exportation au Canada. Cette vente n'est donc pas pertinente pour l'établissement de leur valeur en douane. La vente entre Charlotteco et Furnco représente un transfert international de 300 chaises, et si Furnco se qualifie comme un « acheteur au Canada », la valeur en douane sera calculée à partir du prix de vente de  $70 \$ \times 300$ , soit 21 000 \$.

**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 standards pour la raffinerie, telles que des poutres en acier et des moteurs électriques. Constructco demande aux fournisseurs étrangers d'expédier les marchandises au site de la raffinerie, et fait fonction d'importateur non résident des marchandises.

**Conclusion H** – C'est le prix payé ou à payer par Constructco aux fournisseurs étrangers qui doit servir à déterminer la valeur en douane si Constructco se qualifie comme un « acheteur au Canada ». Les accords de vente concluent pour les marchandises par les fournisseurs avec 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'un accord visant la vente de marchandises pour exportation au Canada.

**Exemple I** – Vacco, un fabricant américain 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 marchandises.

**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. Si le chef de ménage se qualifie comme un « acheteur au Canada », la valeur en douane sera calculée à partir du prix de vente de 600 \$.

**Exemple J** – Vacco, un fabricant américain d'aspirateurs 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 des marchandises.

**Conclusion J** – Il n'y a aucune vente pour exportation au Canada. En fait, il n'y a pas de vente du tout puisqu'il est impossible, d'un point de vue juridique, qu'une société se vende des marchandises à elle-même étant donné qu'il n'y a aucun changement de propriétaire. Étant donné qu'on ne peut pas utiliser la méthode de la valeur transactionnelle pour déterminer la valeur en douane, il faudra avoir recours à une autre méthode d'évaluation (consultez le [Mémoire 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, une filiale à 100 % de Vacco, est une société commerciale canadienne dont le siège social et l'entrepôt sont situés à Winnipeg. Vaccan garde 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 Winnipeg, et les aspirateurs sont envoyés au chef de ménage à partir de l'entrepôt situé dans cette ville. Vacco demande 200 \$US à Vaccan pour chaque aspirateur JETVAC III.

**Conclusion K** – Bien qu'il y ait deux transactions de vente dans ce cas, seulement une vente prévoit le transfert international de marchandises vers le 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. Si Vaccan se qualifie comme un « acheteur au Canada » et que la relation avec Vacco n'ait pas influencé le prix, la valeur en douane sera calculée à partir du prix de vente de 200 \$US l'aspirateur.

**Exemple L** – Au cours d'une visite en Thaïlande, le président de la société Canimpc, de Moncton, se voit offrir un solde de 10 000 mètres de tissus de soie variés, à un prix de 20 000 \$. 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 en voyé au Canada par bateau, le 4 avril. Le 8 avril, pendant qu'il assistait à un congrès, le président rencontre le président d'Edcan, 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 et Edcan agit en tant qu'importateur attitré.

**Conclusion L** – Dans cet exemple, il y a deux ventes, et chacune est bien une vente pour exportation au Canada. Contrairement à l'entente entre Ottco et Ukexco dans l'exemple E, l'achat de Canimpc s'est conclu comme prévu. Par conséquent, si Canimpc se qualifie comme un « acheteur au Canada », la valeur en douane peut être calculée à partir du prix d'achat de Canimpc, soit 20 000 \$. Consultez le [Mémoire D1-4-1, Exigences de l'ASFC relatives aux factures](#), pour obtenir des détails concernant la documentation qui sera nécessaire si Edcan utilise la vente de Canimpc comme base pour le calcul de la valeur en douane. Si Canimpc ne veut fournir les informations concernant son achat des marchandises à Edcan, la valeur en douane peut se calculer sur le prix d'achat de 39 000 \$ si Edcan se qualifie comme un « acheteur au Canada ».

Si Canimpc avait d'abord fait envoyer la soie à San Francisco afin de l'utiliser dans son usine de cette ville, mais vendu la soie en cours de route à Edcan, il existe seulement une vente pour exportation au Canada. La vente entre le vendeur thaïlandais et Canimpc aurait été une vente pour exportation aux États-Unis et donc une base inacceptable pour l'application de la méthode de la valeur transactionnelle.

**Exemple M** – Japexco est une société commerciale japonaise qui détient une filiale dans la ville de Québec, du nom de Nordco. Cette filiale achète toutes ses marchandises importées de la société mère. En réponse à un signal de commande à partir du système d'inventaire de Nordco, Japexco commande 50 000 ours en peluche à 600 yen chacun au fabricant Toyco, de

Yokohama, situé au Japon. Le bon de commande indique à Toyco d'envoyer les ours à l'entrepôt de Nordco situé dans la ville de Québec. Japexco informe Nordco de la date de livraison prévue et génère une facture commerciale à Nordco pour 50 000 ours à 8 \$ l'unité, soit 400 000 \$ pour l'expédition.

**Conclusion M** – La vente pour exportation au Canada est celle entre Japexco et Nordco. Même s'il n'y a pas de bon de commande par écrit ou d'entente de vente entre eux, la commande à partir du système est l'événement qui a déclenché la série de transactions internationales ayant mené l'envoi des marchandises vers le Canada. Si Nordco se qualifie comme un « acheteur au Canada » et que la relation entre Japexco et Nordco n'ait pas influencé le prix, la valeur en douane sera donc calculée à partir du prix de vente de Japexco, soit 400 000 \$.

**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 \$.

**Conclusion N** – La seule vente prévoyant le transfert international de marchandises vers le 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 des instructions d'envoyer les marchandises au Canada, mais plutôt à un endroit dans son propre pays. Si Montabco se qualifie comme un « acheteur au Canada », la valeur en douane sera donc calculée à partir du prix de vente de 6 400 \$.

**Exemple O** – 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. Les représentants de commerce canadiens se rendent dans les bureaux d'achat des pharmacies du Canada pour négocier les prix, prendre les commandes et les transmettre à Syracuse, où elles sont traitées. Les produits sont vendus aux clients canadiens à un prix qui inclut les frais de livraison et les droits de douane. Pour chaque vente, les représentants de commerce canadiens obtiennent une commission basée sur le prix de vente. Le bureau de Syracuse soumet les bons de commande aux fournisseurs étrangers en donnant des instructions d'expédier les marchandises directement aux pharmacies canadiennes. Cosmetics Inc. agit en tant qu'importateur attiré et paie les droits et taxes applicables pour les importations de marchandises au Canada.

**Conclusion O** – Les ventes conclues entre Cosmetics Inc. et les pharmacies canadiennes qui achètent ses produits constituent des ventes pour exportation au Canada. Le fait que Cosmetics Inc. agit en tant qu'importateur non résident afin d'acquitter les droits et taxes applicables au Canada, est sans importance. Si chaque pharmacie peut se qualifier comme « acheteur au Canada », la valeur en douane sera calculée à partir du prix payé ou à payer par les pharmacies. En vertu de l'alinéa 48(5)b) de [la Loi](#), des déductions au prix payé ou à payer pour les marchandises peuvent être effectuées pour des frais de transport, des droits et des taxes si ces montants sont inclus dans le prix. Aucune déduction ne peut être effectuée au prix payé ou à payer pour les commissions payées aux représentants de commerce canadiens.

## RÉFÉRENCES

|   |   |
|---|---|
| <p><b>BUREAU DE DIFFUSION –</b><br/>Direction des programmes commerciaux</p>      | <p><b>DOSSIER DE L'ADMINISTRATION CENTRALE –</b><br/>79070-4-4</p>  |
| <p><b>RÉFÉRENCES LÉGALES –</b><br/><a href="#"><u>Loi sur les douanes</u></a></p> | <p><b>AUTRES RÉFÉRENCES –</b><br/><a href="#"><u>D1-4-1</u></a>, <a href="#"><u>D13-1-1</u></a>, <a href="#"><u>D13-1-3</u></a>, <a href="#"><u>D13-3-1</u></a>, <a href="#"><u>D13-4-1</u></a>, <a href="#"><u>D13-4-3</u></a>,<br/><a href="#"><u>D13-4-7</u></a><br/><a href="#"><u>l'Accord international sur l'évaluation en douane</u></a> de l'Organisation mondiale du commerce (OMC)<br/>« 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)</p> |
| <p><b>CECI ANNULE LES MÉMORANDUMS « D » –</b><br/>D13-4-2, le 17 avril 2001</p>   |   |

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

