



# Mémoire D13-4-10

Ottawa, le 6 février 2018

## Réductions de prix

### En résumé

Le présent mémoire, anciennement intitulé « Escomptes », est publié de nouveau afin d'expliquer la politique révisée de l'Agence des services frontaliers du Canada, en ce qui concerne le traitement des réductions au prix payé ou à payer qui découlent d'ententes écrites en vigueur au moment où les marchandises sont importées au Canada.

Le présent mémoire décrit et explique le traitement des réductions de prix lors de la détermination de la valeur en douane en vertu de la méthode de la valeur transactionnelle de l'article 48 de la [Loi sur les douanes](#).

### Législation

Articles 45 et 48 de la [Loi sur les douanes](#)

## Lignes directrices et renseignements généraux

1. Le prix payé ou à payer, selon le paragraphe 45(1) de la [Loi sur les douanes](#) (la Loi), est la somme de tous les paiements effectués ou à effectuer par l'acheteur, directement ou indirectement, au vendeur ou à son profit, pour les marchandises.
2. Le terme « réduction de prix » s'entend d'une diminution au prix payé ou à payer accordée par le vendeur pour les marchandises.
3. Aux fins du présent mémoire, le terme « escompte » signifie une disposition selon laquelle le vendeur, moyennant certaines obligations ou conditions imposées à l'acheteur, réduit le montant du prix payé ou à payer pour les marchandises importées. Par exemple, le vendeur peut accorder un escompte pour règlement rapide (escompte au comptant), parce que l'acheteur vend à un certain niveau commercial (escompte d'usage) ou encore parce que l'acheteur a consenti d'acheter une quantité précise de marchandises devant être importées (remise sur quantité).

### Traitement des réductions de prix

4. Si une réduction de prix est en vigueur au moment de l'importation, le montant de cette réduction de prix doit être pris en considération lors du calcul du prix payé ou à payer des marchandises importées.
5. À titre d'exemple de réduction de prix accordée avant l'importation, une entreprise canadienne achète une machine d'un fabricant étranger. Le prix courant de la machine est de 100 \$. Toutefois, le fabricant accorde un escompte de 10 % parce que l'acheteur opère au niveau du commerce de détail, ce qui réduit à 90 \$ le prix payé ou à payer. Puisque les parties se sont entendus sur l'escompte avant l'importation, le prix payé ou à payer de 90 \$ constitue une base acceptable pour déterminer la valeur en douane, pourvu que les autres exigences de la méthode de la valeur transactionnelle soient respectées (article 48 de la [Loi](#)).
6. L'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC) acceptera seulement une réduction au prix payé ou à payer qui survient après l'importation si :
  - (a) l'acheteur bénéficie des termes d'un escompte au comptant offerts par le vendeur avant l'importation; ou

(b) une entente écrite de réduire le prix payé ou à payer à une date ultérieure était en vigueur au moment de l'importation et la réduction découle de cette entente.

7. Avant l'importation, un vendeur peut offrir à un acheteur des termes d'escompte au comptant qui prévoient un paiement réduit à effectuer dans une période de temps spécifique, qui prend fin après la date d'importation des marchandises. Lorsqu'une telle entente d'escompte au comptant existe, l'ASFC considérera l'escompte lors de la détermination du prix payé ou à payer, et ce, quel que soit le moment où l'acheteur effectue le paiement réduit.

8. Par exemple, une entreprise canadienne achète une machine d'un fabricant étranger dont le prix est de 10 000 \$. Cependant, le fabricant accorde un escompte de 5 % si le paiement est effectué dans les 10 jours suivant la date de la vente. Au moment de l'importation, l'escompte au comptant tient toujours, mais n'a pas encore été effectué. Si l'acheteur désire s'en prévaloir, l'ASFC acceptera le prix réduit du montant de l'escompte, ce qui réduira le prix à 9 500 \$ qui servira ensuite pour le calcul de la valeur en douane en vertu de la méthode de la valeur transactionnelle.

9. En vertu de l'alinéa 48(5)c) de la [Loi](#), toute remise ou réduction effectuée après l'importation ne doit pas être prise en compte dans le prix payé ou à payer. Ceci s'applique donc lorsqu'un acheteur et un vendeur concluent une entente de réduire le prix payé ou à payer des marchandises après que celles-ci aient été importées au Canada.

10. Par exemple, un acheteur importe des marchandises au Canada pour les revendre, et après l'importation, celui-ci demande au vendeur une réduction au prix des marchandises afin d'améliorer la compétitivité du prix sur le marché canadien. Si le vendeur accepte de réduire le prix, l'acheteur ne peut pas ajuster le prix payé ou à payer des marchandises par le montant de la réduction puisque la diminution a été effectuée après l'importation.

11. L'alinéa 48(5)c) de la [Loi](#) ne s'applique pas à une réduction au prix payé ou à payer qui découle d'une entente écrite et en vigueur au moment de l'importation des marchandises au Canada.

### **Escomptes différés**

12. Un escompte différé est une remise rétroactive accordée par le vendeur lorsque l'acheteur satisfait à certaines conditions. Un tel escompte négocié ou offert avant l'importation est considéré comme étant effectué au moment de l'importation s'il découle d'une entente écrite qui existait au moment de l'importation des marchandises.

13. Par exemple, un acheteur conclut une entente de vente avec un vendeur étranger pour acquérir 1 000 bicyclettes au prix unitaire de 100 \$. L'entente conclue avant l'importation des marchandises comprend une mesure incitative du vendeur à acheter plus d'unités, indiquant que le vendeur accordera un escompte de 10% sur le prix unitaire de tous les achats si l'acheteur commande des unités supplémentaires dans un délai donné. Donc, si l'acheteur commande des unités supplémentaires dans le délai prescrit et que le vendeur accorde la remise rétroactive sur les 1 000 premières unités achetées, le prix payé ou à payer peut être réduit de 10 \$ par unité. L'escompte serait appliqué à la première et deuxième commande, et le prix payé ou à payer pour les bicyclettes supplémentaires serait réduit de 10 \$ par unité.

**Remarque :** Les escomptes sont traités comme faisant partie du prix payé ou à payer et non à titre d'ajustements mentionnés au paragraphe 48(5) de la [Loi](#). Aux fins du codage, lorsque les obligations ou conditions nécessaires pour obtenir l'escompte sont respectées avant, ou au moment de l'importation, et qu'aucun ajustement mentionné au paragraphe 48(5) de la Loi ne s'applique, le code de valeur en douane à déclarer est « 13 » si l'acheteur et le vendeur ne sont pas liés. Si les parties sont liées, le code de valeur en douane à déclarer est « 23 ».

### **Crédits concernant des transactions antérieures**

14. Après que le prix payé ou à payer a été identifié pour les marchandises importées, un vendeur peut consentir un crédit ou une autre compensation à un acheteur dans certaines circonstances. Le crédit représente un montant déjà payé au vendeur pour une transaction antérieure et n'est pas un facteur dans le calcul de la valeur transactionnelle des marchandises importées. Le crédit est un paiement indirect qui ne réduit pas le prix payé ou à payer des marchandises. Le prix payé ou à payer comprend tous les paiements directs et indirects au vendeur ou à son profit.

15. Par exemple, un acheteur achète un ordinateur au prix de 1 000\$ dans une vente pour exportation au Canada. Le vendeur applique un crédit de 300\$ au prix de vente à la suite d'une vente antérieure d'une télévision défectueuse. L'acheteur paie le solde de 700 \$ au vendeur. Bien que le crédit de 300 \$ réduise le montant payé au vendeur pour l'ordinateur, le prix payé ou à payer sur lequel repose la valeur transactionnelle est toujours de 1 000\$

puisque le crédit du vendeur relatif à la transaction antérieure ne réduit pas le prix payé des marchandises auquel il se rapporte.

### Reprises

16. Une reprise se produit lorsque des marchandises sont acceptées comme paiement intégral ou partiel pour un achat. Cette valeur théorique est attribuée à l'échange de biens par le vendeur et peut varier d'un vendeur à l'autre. Une reprise ne peut être utilisée pour l'application de la méthode de la valeur transactionnelle. Conformément à l'alinéa 48(1)b) de la [Loi](#), une reprise représente une condition ou une prestation dont la valeur n'est pas déterminable. De plus, le paragraphe 48(5) de la Loi ne prévoit pas de déduction au prix payé ou à payer pour le montant d'une reprise.

17. Puisque la méthode de la valeur transactionnelle ne peut être utilisée, la valeur en douane doit être déterminée selon les méthodes subséquentes prévues aux articles 49 à 53 de la [Loi](#). Habituellement, la valeur en douane est calculée selon la dernière méthode d'appréciation sous l'article 53, et comprend le paiement de l'acheteur et le montant de la reprise.

### Renseignements supplémentaires

18. Pour plus de renseignements concernant les ententes entre parties liées en vigueur au moment de l'importation afin réduire le prix payé ou à payer, consultez le [Mémorandum D13-4-5, Méthode de la valeur transactionnelle en ce qui concerne les personnes liées](#).

19. Pour plus d'information, si vous êtes au Canada, communiquez avec le Service d'information sur la frontière au **1-800-461-9999**. De l'extérieur du Canada, composez le 204-983-3500 ou le 506-636-5064. Des frais d'interurbain seront facturés. Les agents sont disponibles durant les heures normales d'ouverture des bureaux (8 h à 16 h, heure locale), du lundi au vendredi (sauf les jours fériés). Un TTY est aussi disponible pour les appels provenant du Canada : **1-866-335-3237**.

<b>Références</b>	
<b>Bureau de diffusion</b>	Direction des programmes commerciaux et antidumping
<b>Dossier de l'administration centrale</b>	
<b>Références légales</b>	<a href="#">Loi sur les douanes</a>
<b>Autres références</b>	<a href="#">D13-4-5</a>
<b>Ceci annule le mémorandum D</b>	D13-4-10, le 4 octobre 2013