



Mémoire D13-4-5

Ottawa, 6 décembre, 2021

Méthode de la valeur transactionnelle pour les personnes liées

En résumé

1. Le présent mémoire a été révisé afin de clarifier et fournir plus de renseignements sur la détermination de l'Agence des services frontaliers du Canada quant à savoir si la relation a influencé le prix. La structure et la séquence des idées présentées dans ce mémoire ont aussi été modifiées.

Le présent mémoire explique comment l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC) traite les ventes entre personnes liées lorsqu'il s'agit de déterminer la valeur en douane de marchandises importées selon la méthode de la valeur transactionnelle (article 48 de la *Loi sur les douanes*).

Législation

[Loi sur les douanes](#)

[Règlement sur la détermination de la valeur en douane](#)

[Règlement sur les documents relatifs à l'importation de marchandises](#)

Lignes directrices et renseignements généraux

1. La définition de « personnes liées » se trouve au paragraphe 45(3) de la *Loi sur les douanes* (la Loi). Pour obtenir plus de renseignements, consultez le Mémoire D13-3-2, Personnes liées.
2. La principale méthode d'établissement de la valeur en douane des marchandises importées est la méthode de la valeur transactionnelle (consultez le Mémoire D13-4-1, Méthode de la valeur transactionnelle). Pour appliquer la méthode de valeur transactionnelle, les marchandises doivent avoir été vendues pour exportation au Canada à un acheteur au Canada, et le prix payé ou à payer est déterminable. La Loi prévoit aussi des ajustements réglementaires à la hausse ou à la baisse au prix payé ou à payer.
3. Conformément à l'alinéa 48(1)d) de la Loi, la méthode de la valeur transactionnelle ne peut être utilisée que lorsque l'acheteur et le vendeur des marchandises ne sont pas liés ou, s'ils sont liés, lorsque l'importateur démontre clairement l'une de deux choses :
 - a) que le lien n'a pas influé sur le prix payé ou à payer des marchandises, c.-à-d. le sous-alinéa 48(1)d)(i) de la Loi, en fournissant des preuves probantes liées aux circonstances propres à la vente; ou
 - b) que le prix est très proche d'une « valeur critère », c.-à-d. le sous-alinéa 48(1)d)(ii) et précisé au paragraphe 48(3) de la Loi.
4. En d'autres termes, l'importateur doit être en mesure de démontrer à l'ASFC, sur demande, que le lien entre le vendeur et l'acheteur n'a pas influencé le prix de vente des marchandises. Pour ce faire, l'importateur doit être en mesure de démontrer la manière dont le prix a été déterminé entre les parties liées et conserver les renseignements suffisants qui appuient la décision d'utiliser la méthode de la valeur transactionnelle. Par conséquent, avant d'utiliser la méthode de la valeur transactionnelle, l'importateur devrait procéder à un auto-examen pour déterminer si le prix de vente est influencé ou non.

5. L'importateur qui estime que le prix n'est pas influencé et utilise un prix de transfert comme base pour établir la valeur en douane selon la méthode de la valeur transactionnelle doit conserver au dossier les renseignements qui justifient sa conclusion et le calcul du prix de transfert. Ces renseignements peuvent être examinés en tout temps par l'ASFC conformément au *Règlement sur les documents relatifs à l'importation de marchandises*.

6. Si l'ASFC effectue un examen et est d'avis que le lien a influencé le prix payé ou à payer des marchandises, l'importateur sera, dans tous les cas, informé par écrit des motifs qui justifient une telle opinion conformément au paragraphe 48(2) de la Loi. L'importateur aura la possibilité de répondre à la conclusion de l'ASFC et de présenter d'autres renseignements à l'appui de la déclaration originale quant à l'acceptabilité du prix d'achat.

7. Si l'importateur n'est pas en mesure de démontrer que toutes les exigences de la méthode de la valeur transactionnelle ont été respectées, et en particulier les exigences de l'alinéa 48(1)d) de la Loi, l'ASFC déterminera que la valeur en douane des marchandises ne peut être établie selon cette méthode. Dans de tels cas, la valeur en douane des marchandises doit être établie selon une méthode alternative conformément aux dispositions des articles 49 à 53 de la Loi, qui s'appliquent en ordre séquentiel. Pour obtenir de l'aide afin de déterminer la méthode d'établissement de la valeur en douane appropriée, consultez le Mémoire D13-3-1, Méthodes de détermination de la valeur en douane ou le Guide sur l'établissement de la valeur en douane.

Circonstances propres à la vente (sous-alinéa 48(1)d)(i) de la Loi)

8. Les dispositions relatives à la valeur en douane de la Loi et du *Règlement sur la détermination de la valeur en douane* (Règlement) sont fondées sur les dispositions et les principes établis dans l'Accord international sur l'évaluation en douane (Accord) de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Ni la Loi, le Règlement ou l'Accord ne contiennent de détails quant aux renseignements nécessaires pour établir qu'un lien n'a pas influencé le prix lors de la vente de marchandises pour exportation. Cependant, l'Annexe I de l'Accord fournit des indications sur la manière dont un importateur peut être en mesure de démontrer que le prix n'a pas été influencé par le lien. Par exemple, en démontrant que le prix a été établi d'une manière compatible avec les pratiques normales de fixation des prix de l'industrie en question, les pratiques de fixation des prix avec des acheteurs non liés, ou en démontrant que le prix est suffisant pour permettre le recouvrement de tous les coûts, majoré d'un profit.

9. Voici une liste de moyens par lesquels les importateurs peuvent être en mesure d'établir que le prix des marchandises importées n'est pas influencé par le lien entre le vendeur et l'acheteur :

a) Lorsque le vendeur effectue des ventes à des clients non liés au Canada qui achètent dans des conditions identiques ou semblables à celles de l'acheteur lié, une comparaison avec ces ventes peut démontrer que le prix n'est pas influencé. Si les ventes sont effectuées dans des conditions différentes, les éventuelles différences de prix pourraient être justifiées par ces différences dans les conditions. En examinant l'effet de toute différence dans les conditions de vente, un importateur devrait tenir compte des facteurs énoncés à l'article 3 du Règlement. Par exemple, le scénario suivant fournit un exemple de différences de conditions qui pourraient expliquer une différence de prix :

i) L'acheteur lié pourrait être au niveau commercial du distributeur, alors que les clients canadiens non liés sont au niveau de la vente au détail et achètent en de plus petites quantités que l'acheteur lié. Dans cet exemple, l'importateur pourrait présenter des preuves établissant que, bien que le prix du vendeur aux détaillants soit plus élevé, la différence s'explique par les économies que le vendeur réalise dans les coûts de transports et frais connexes, les séries de production plus grandes, les frais de commercialisation, les frais généraux, etc. Veuillez noter qu'il serait probablement nécessaire que l'importateur obtienne ces preuves du vendeur.

b) Lorsque l'importateur est en mesure de démontrer que le prix a été établi d'une manière compatible avec les pratiques normales de fixation des prix de l'industrie en question, par exemple :

i) Lorsque les marchandises vendues ont des prix reconnus établis d'après le fonctionnement de l'économie de marché libre, par exemple des produits de base tels que le cuivre, le zinc ou le sucre, l'importateur devrait être en mesure de démontrer que le prix n'est pas influencé sur la base des prix publiés.

ii) Lorsque le prix est établi sur la base d'une entente de prix de transfert préparé à des fins fiscales qui satisfait également aux exigences de la Loi et démontre un prix non influencé aux fins de l'établissement de la valeur en douane. Veuillez consulter la section Ententes de prix de transfert ci-dessous pour de plus amples renseignements.

c) Lorsque l'importateur est en mesure de démontrer que le prix est suffisant pour permettre le recouvrement de tous les coûts et assurer un bénéfice représentatif du bénéfice global réalisé par l'entreprise sur une période représentative (par exemple, sur une base annuelle) pour des ventes de marchandises de la même nature ou de la même espèce.

Valeurs critères (sous-alinéa 48(1)d)(ii) de la Loi)

10. La Loi prévoit une seconde approche qui établit l'acceptabilité d'une valeur transactionnelle lors d'une vente entre personnes liées. Selon cette approche, décrite intégralement au paragraphe 48(3) de la Loi et à l'article 3 du Règlement, l'importateur a la possibilité de démontrer que le prix est très proche de l'une des valeurs critères suivantes :

- a) la valeur transactionnelle de marchandises identiques ou semblables vendues pour l'exportation au Canada par un vendeur à un acheteur qui ne sont pas liés au moment de la vente;
- b) la valeur de référence de marchandises identiques ou semblables; ou
- c) la valeur reconstituée de marchandises identiques ou semblables.

11. Pour utiliser une des valeurs énoncées au paragraphe 48(3) de la Loi à titre de valeur critère, cette valeur doit répondre aux deux conditions suivantes :

- a) les marchandises auxquelles la valeur critère se rapporte doivent être exportées au même moment ou à peu près au même moment que les marchandises à apprécier; et
- b) la valeur critère utilisée doit être la valeur en douane des marchandises auxquelles elle se rapporte.

12. En général, l'expression « au même moment ou à peu près au même moment » désigne une période comprenant les 30 jours qui précèdent et les 30 jours qui suivent la date de l'exportation des marchandises à apprécier. Toutefois, pour certaines transactions, telles que les fruits ou légumes saisonniers dont la valeur fluctue fréquemment, il peut s'avérer utile de diminuer la période susmentionnée. Par contre, pour d'autres genres de marchandises, par exemple la machinerie ou les biens durables, il y aura peut-être lieu de prolonger la période.

13. Après avoir pris en considération toutes les différences et tous les facteurs pertinents, y compris les facteurs énoncés à l'article 3 du Règlement, on doit déterminer si l'écart entre la valeur transactionnelle des marchandises à apprécier et la valeur critère est significatif du point de vue commercial. Afin d'évaluer l'importance sur le plan commercial d'un écart entre les valeurs, il faut prendre en considération le fait que les conditions du marché et les méthodes d'établissement des prix peuvent varier d'une industrie à l'autre.

14. Une différence mineure de valeur n'empêchera pas nécessairement d'accepter une valeur transactionnelle à condition que l'importateur puisse démontrer qu'il ne s'agit pas d'une différence significative du point de vue commercial.

15. Lorsqu'un importateur réussit à démontrer que la valeur transactionnelle est très proche d'une valeur critère acceptée antérieurement par l'ASFC pour une autre importation, il n'est pas nécessaire d'examiner les circonstances propres à la vente des marchandises à apprécier.

Ententes de prix de transfert

16. Un prix de transfert, c'est-à-dire, un prix exigé pour les marchandises par une entité liée établi à des fins fiscales, pourrait être un point de départ acceptable pour déterminer la valeur en douane des marchandises importées à des fins douanières selon la méthode de la valeur transactionnelle, s'il est appuyé par une entente de prix de transfert présentée par l'importateur qui contient des informations pertinentes au sujet des circonstances propres à la vente des marchandises importées.

Note : Tous les éléments du prix payé ou à payer au sens du paragraphe 45(1) de la Loi et tous les ajustements au prix payé ou à payer en vertu du paragraphe 48(5) de la Loi doivent également être pris en considération avant de déterminer la valeur en douane finale selon la méthode de la valeur transactionnelle.

17. Les Principes de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales, définissent plusieurs méthodologies de prix de transfert en vue de fixer et de tester les prix de transfert inter-entreprises pour les marchandises, les services et les actifs (y compris la propriété intellectuelle) achetés et vendus entre parties liées. Ces méthodologies de prix de transfert sont en fin de compte des lignes directrices internationales établies à des fins fiscales pour l'impôt sur les sociétés, qui peuvent inclure des analyses et des conclusions fondées sur des éléments, des facteurs, des principes ou des comparateurs de l'industrie qui ne reflètent pas nécessairement ou ne sont pas pertinents aux exigences et dispositions en matière d'établissement de la valeur en douane établies en vertu du droit national ou international, tel que prévu par la Loi ou l'Accord. Par conséquent, un prix de transfert basé sur une méthodologie de l'OCDE peut ou ne peut être adéquat pour justifier la nature d'un prix payé ou à payer non influencé aux fins de la valeur en douane.

18. Une méthode traditionnelle fondée sur les transactions de l'OCDE, telle que la méthode du prix comparable sur le marché libre (c.-à-d. une méthodologie qui ressemble aux méthodologies d'établissement de la valeur en douane de la valeur transactionnelle de marchandises identiques ou semblables), pourrait mieux aider à appuyer un prix payé ou à payer non influencé qui est acceptable aux fins de la valeur en douane, tandis qu'une méthode transactionnelle de bénéfices de l'OCDE, telle que la méthode transactionnelle de la marge nette (MTMN), ne le pourrait pas. Quelle que soit la méthode utilisée, l'importateur est tenu de fournir des renseignements à l'appui de la valeur transactionnelle déclarée aux fins de la valeur en douane lorsqu'il est demandé de le faire. Lorsqu'une méthode transactionnelle de bénéfices de l'OCDE est utilisée pour déterminer le prix de transfert, un importateur peut s'attendre à ce que l'ASFC exigera vraisemblablement des renseignements à l'appui des prix des marchandises importées qui sont plus directement liés aux importations spécifiques et à la nature transactionnelle des exigences de la valeur en douane. À titre de référence, veuillez consulter les exemples ou consignes fournis ci-dessus.

19. Il existe différents types d'ententes entre les parties liées (p.ex. une entente de prix de transfert, une étude de prix de transfert, et un arrangement préalable en matière de prix de transfert (APP)). À la suite de telles ententes, différents types d'ajustements peuvent être apportés à un prix de transfert et auront une incidence sur la valeur en douane. Par exemple, un ajustement compensatoire a lieu lorsque le prix de transfert réel est ajusté pour se conformer aux modalités et conditions de l'entente. Cela signifie que le prix est inscrit dans les comptes de l'importateur et qu'une note de débit ou de crédit est émise à l'importateur selon que les ajustements sont à la hausse ou à la baisse. Cela peut se produire tout au long de l'exercice, à la fin de l'exercice ou après la fin de l'exercice.

20. Les corrections apportées à la valeur en douane déclarée doivent être présentées à l'ASFC lorsque le total net des ajustements à la hausse et à la baisse du prix de transfert ayant lieu au cours d'un exercice financier a été déterminé. C'est à ce moment qu'un importateur a des informations spécifiques lui donnant des motifs de croire qu'il est nécessaire d'apporter des corrections aux déclarations de valeur en douane.

21. Si le total net occasionne un ajustement de prix à la hausse, l'importateur doit soumettre une correction en vertu de la disposition législative de l'article 32.2 de la Loi, que les marchandises importées soient assujetties ou non à des droits.

22. Si le total net occasionne un ajustement de prix à la baisse, l'importateur doit uniquement soumettre une correction, en vertu de la disposition législative de l'article 32.2 de la Loi, si la correction n'a aucun impact financier. Si les marchandises importées sont assujetties à des droits, une demande de remboursement en vertu de la disposition législative de l'article 74 de la Loi est facultative.

23. Par exemple, le prix de transfert de marchandises achetées par une filiale canadienne de sa société mère étrangère au cours d'un exercice financier a été ajusté comme suit :

- a) Janvier à mars (T1), ajustement à la hausse de 10 000 \$ (paiement de l'importateur canadien à la société mère étrangère);
- b) Avril à juin (T2), ajustement à la hausse de 20 000 \$;

- c) Juillet à septembre (T3), ajustement à la baisse de 10 000 \$ (note de crédit reçue de la société mère);
- d) Octobre à décembre (T4), ajustement à la hausse de 30 000 \$;
- e) Dernier ajustement pour fermer l'exercice financier (« T5 »), ajustement à la baisse de 10 000 \$;
- f) Total net des ajustements à la hausse et à la baisse : $(10\,000 + 20\,000 + 30\,000) - (10\,000 + 10\,000) = +40\,000$ \$.

Note : Le montant total net (40 000 \$) doit être pris en compte dans la valeur en douane. Si d'autres ajustements sont apportés au prix payé ou à payer après l'importation (par exemple, commissions de vente, frais de conception, etc.), ces montants doivent aussi être pris en compte dans la valeur en douane de ces marchandises. Pour plus de renseignements sur les obligations de l'importateur en ce qui a trait aux ajustements, consultez le Mémoire D11-6-6, « Motifs de croire » et autorajustements des déclarations concernant l'origine, le classement tarifaire et la valeur en douane.

24. L'alinéa 48(5)c) de la Loi ne permet pas une réduction du prix payé ou à payer lorsque celle-ci est effectuée après l'importation. Par conséquent, ces réductions de prix après l'importation ne peuvent pas servir à diminuer la valeur en douane déterminée selon la méthode de la valeur transactionnelle. Cependant, l'alinéa 48(5)c) de la Loi ne s'applique pas aux ajustements de prix de transfert effectués après l'importation lorsqu'ils découlent d'une entente écrite et en vigueur au moment où les marchandises sont importées au Canada. Dans de tels cas, l'ajustement du prix de transfert à la baisse pourrait être accepté.

25. Néanmoins, un examen plus approfondi sera appliqué par l'ASFC aux demandes de remboursement dans le cadre d'ajustements de prix à la baisse, en particulier ceux basés sur une méthode transactionnelle de bénéfices de l'OCDE, telle que la MTMN. Pour toute demande de remboursement de ce type, l'importateur devra d'abord démontrer que le résultat de l'application de l'ajustement de prix à la baisse atteint l'intervalle de pleine concurrence pour l'indicateur du bénéfice identifiée dans la documentation des prix de transfert des sociétés liées. L'importateur devra également démontrer que l'ajustement de prix à la baisse impliquait un transfert réel de fonds lié à la transaction et qu'il a été inclus dans ses déclarations de revenus d'entreprise auprès de l'Agence du revenu du Canada (ARC).

26. Après avoir démontré ce qui précède, l'ASFC demandera des renseignements supplémentaires, du type mentionné dans les sections « Circonstances propre à la vente » ou « Valeurs critères » du présent document, afin de prouver que l'ajustement de prix à la baisse résulte également en un prix non influencé aux fins de l'établissement de la valeur en douane.

27. L'ASFC examinera aussi tout paiement effectué directement ou indirectement par l'acheteur au vendeur ou à son profit (c.-à-d. paragraphe 45(1) de la Loi), ou tout paiement établi selon la revente, la cession ou l'utilisation ultérieure des marchandises importées qui revient au vendeur (c.-à-d. sous-alinéa 48(5)(a)(v) de la Loi), pour vérifier si le paiement est lié à des services identifiables et raisonnables, et s'il devrait normalement être inclus dans le prix de vente d'une transaction entre des parties non liées. Tous les montants non reliés à des services identifiables et raisonnables seront inclus dans la valeur en douane des marchandises. Pour plus de renseignements sur le traitement des paiements ou des frais après l'importation, consultez le Mémoire D13-4-3, Valeur en douane : prix payé ou à payer, et le Mémoire D13-4-13, Paiements ou frais après l'importation (produits ultérieurs).

Renseignements supplémentaires

28. Pour plus de renseignements sur le prix de transfert aux fins de l'impôt sur le revenu, communiquez avec l'ARC.

29. Pour en savoir plus, veuillez appeler le [Service d'information sur la frontière \(SIF\) de l'ASFC](#) :

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) :

1-204-983-3500 ou 1-506-636-5064

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

Courriel : contact@cbsa-asfc.gc.ca

Vous pouvez également obtenir de l'information en sélectionnant le lien [Contactez-nous](#) sur le site Web de l'ASFC.

Références	
Bureau de diffusion	Direction des programmes commerciaux et antidumping
Dossier de l'administration centrale	
Références légales	<u>Loi sur les douanes</u> <u>Règlement sur la détermination de la valeur en douane</u> <u>Règlement sur les documents relatifs à l'importation de marchandises</u>
Autres références	<u>D11-6-6, D13-3-1, D13-3-2, D13-4-1, D13-4-3, D13-4-13</u> <u>Guide sur l'établissement de la valeur en douane</u> <u>Accord international sur l'évaluation en douane</u> <u>Principes de l'OCDE applicables en matière de prix de transfert à l'intention des entreprises multinationales et des administrations fiscales 2017</u>
Ceci annule le mémorandum D	D13-4-5 daté le 17 septembre 2015