



Tribunal canadien du
commerce extérieur

Canadian International
Trade Tribunal

TRIBUNAL CANADIEN
DU COMMERCE
EXTÉRIEUR

Appels

DÉCISION ET MOTIFS

Appel n° AP-2006-048

The Pampered Chef, Canada
Corporation

c.

Président de l'Agence des services
frontaliers du Canada

*Décision et motifs rendus
le mercredi 13 février 2008*

TABLE DES MATIÈRES

| | |
|---------------------------------------------------------------|---|
| DÉCISION..... | i |
| EXPOSÉ DES MOTIFS..... | 1 |
| FAITS | 1 |
| Historique des procédures | 1 |
| Explication des transactions | 2 |
| LOI..... | 4 |
| ANALYSE | 5 |
| Quelle est la vente pour exportation au Canada?..... | 5 |
| Qui est l'acheteur au Canada?..... | 7 |
| Le prix payé ou à payer peut-il être déterminé?..... | 7 |
| Quels ajustements doit-on faire au prix payé ou à payer?..... | 7 |
| CONCLUSION..... | 8 |

EU ÉGARD À un appel entendu les 26 et 27 septembre 2007, en vertu de l'article 67 de la *Loi sur les douanes*, L.R.C. 1985 (2^e supp.), c. 1;

ET EU ÉGARD À une décision rendue par le président de l'Agence des services frontaliers du Canada le 27 septembre 2006, concernant une demande de réexamen aux termes de l'article 60 de la *Loi sur les douanes*.

ENTRE

THE PAMPERED CHEF, CANADA CORPORATION

Appelante

ET

**LE PRÉSIDENT DE L'AGENCE DES SERVICES FRONTALIERS
DU CANADA**

Intimé

DÉCISION

L'appel est admis.

Pierre Gosselin
Pierre Gosselin
Membre président

Ellen Fry
Ellen Fry
Membre

Meriel V. M. Bradford
Meriel V. M. Bradford
Membre

Hélène Nadeau
Hélène Nadeau
Secrétaire

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)
Date de l'audience : Les 26 et 27 septembre 2007

Membres du Tribunal : Pierre Gosselin, membre président
Ellen Fry, membre
Meriel V. M. Bradford, membre

Conseiller juridique pour le Tribunal : Reagan Walker

Agent du greffe : Gillian Burnett

Ont comparu : Richard Wagner et Lindsay Sherman, pour l'appelante
Michael Roach, pour l'intimé

Veillez adresser toutes les communications au :

Secrétaire
Tribunal canadien du commerce extérieur
Standard Life Centre
333, avenue Laurier Ouest
15^e étage
Ottawa (Ontario)
K1A 0G7

Téléphone : 613-993-3595
Télécopieur : 613-990-2439
Courriel : secretaire@tcce-citt.gc.ca

EXPOSÉ DES MOTIFS

1. Le présent appel est interjeté aux termes de l'article 67 de la *Loi sur les douanes*¹ à l'égard d'une décision rendue par le président de l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC), aux termes du paragraphe 60(4), concernant la valeur en douane de marchandises importées par The Pampered Chef, Canada Corporation (Pampered Chef Canada) de The Pampered Chef, Ltd. (Pampered Chef États-Unis) aux termes d'une décision nationale des douanes.
2. Les parties conviennent qu'en vertu de l'article 48 de la *Loi*, la valeur transactionnelle doit être utilisée dans la détermination de la valeur en douane. La valeur transactionnelle est établie en prenant le prix payé ou à payer pour les marchandises importées (c.-à-d. leur « valeur avant ajustement ») et en procédant aux ajustements requis par la *Loi*.
3. La première question en litige dans le présent appel est la détermination de la transaction qui constitue la vente pour exportation au sens du paragraphe 48(1) de la *Loi*.
4. Pampered Chef Canada soutient que la transaction pertinente est le transfert entre sociétés liées de Pampered Chef États-Unis à Pampered Chef Canada à un prix calculé. L'ASFC a conclu que la transaction applicable est la vente faite par Pampered Chef États-Unis à ses conseillers² aux ventes indépendants au Canada au plein prix à la consommation.
5. La deuxième question en litige consiste à savoir si les commissions versées aux conseillers doivent être ajoutées à la valeur avant ajustement, aux termes du paragraphe 48(5) de la *Loi*.

FAITS

6. En plus d'avoir examiné les éléments de preuve documentaires au dossier, le Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal) a entendu les témoignages de M^{me} Janice Gerol, vice-présidente et directrice générale de Pampered Chef Canada, de M^{me} Roxann Ruiz, directrice de la comptabilité chez Pampered Chef États-Unis, de M. David A. Fyfe, agent des recours de l'ASFC à la retraite qui connaît bien l'historique des relations de l'ASFC avec les sociétés Pampered Chef. Le Tribunal a aussi examiné certaines pièces. Se fondant sur son évaluation des éléments de preuve, le Tribunal a tiré les conclusions de fait exposées dans les paragraphes qui suivent.

Historique des procédures

7. Le 6 mai 1999, l'ASFC a communiqué une décision nationale des douanes à Pampered Chef États-Unis. Selon cette décision, Pampered Chef Canada n'était pas admissible en tant qu'acheteur au Canada en vertu du *Règlement sur la détermination de la valeur en douane*³ et la vente pour exportation au Canada était intervenue entre Pampered Chef États-Unis et des clients distincts situés au Canada. Par conséquent, la valeur transactionnelle devait être le prix de la vente au client, majoré ou minoré des ajustements requis par la *Loi*⁴.

1. L.R.C. 1985 (2^e suppl.), c. 1 [*Loi*].

2. Le genre masculin est utilisé partout dans cet exposé de motifs à la seule fin d'alléger le texte.

3. D.O.R.S./86-792 [*Règlement*].

4. Mémoire confidentiel de l'intimé, onglet 1.

8. Le 18 avril 2005, Pampered Chef Canada a interjeté appel de la décision nationale des douanes au moyen du processus d'appel interne de l'ASFC⁵.

9. Le 27 septembre 2006, l'ASFC a rendu sa décision définitive et a conclu ce qui suit : a) Pampered Chef Canada n'était pas admissible à titre d'« acheteur au Canada » au sens du *Règlement*; b) la vente pertinente aux fins de l'évaluation est celle qui était intervenue entre Pampered Chef États-Unis et les conseillers aux ventes indépendants situés au Canada⁶.

10. Le 20 décembre 2006, Pampered Chef Canada a interjeté appel de la décision de l'ASFC auprès du Tribunal.

Explication des transactions

11. Les paragraphes qui suivent expliquent les ventes intervenues entre Pampered Chef Canada et le client ainsi que le transfert intersociétés intervenu entre Pampered Chef États-Unis et Pampered Chef Canada.

12. Quant à la dernière transaction, le transfert s'inscrit dans une entente intersociétés complexe. Selon les témoins des sociétés Pampered Chef, cette entente n'a jamais été officialisée par écrit. Toutefois aucun élément de preuve n'a été présenté susceptible de démontrer que l'entente était différente de celle décrite par les témoins.

13. Comme il est expliqué plus en détail dans le paragraphe suivant, Pampered Chef États-Unis est une société de commercialisation à plusieurs niveaux œuvrant dans le domaine des produits de cuisine, qui vend ces produits lors de présentations à domicile par l'entremise de conseillers aux ventes indépendants⁷. La formule suivie en matière de présentations à domicile est la suivante : après avoir trouvé une personne pour tenir et organiser la présentation, le conseiller se présente au domicile de l'hôte à la date prévue, rencontre les invités, remet des bons de commande individuels et fait une démonstration des produits Pampered Chef. Les invités peuvent acheter certains articles de la gamme de produits avant la fin de la soirée⁸.

14. Le conseiller est rémunéré sous forme de commissions, de primes et de commissions indirectes⁹ par Pampered Chef Canada. Le paiement est versé par l'entremise des services de comptabilité de Pampered Chef États-Unis. La commission moyenne correspond à environ 25 p. 100 du prix à la consommation des marchandises¹⁰. Les *futurs* conseillers *directeurs* reçoivent en plus un pourcentage des commissions de l'équipe de vente, c'est-à-dire un pourcentage sur les ventes faites par les conseillers qu'ils ont recrutés pour faire partie de l'organisation Pampered Chef. Les conseillers *directeurs* reçoivent en plus un pourcentage des ventes effectuées par les futurs conseillers directeurs qui relèvent d'eux et des commissions de l'équipe de vente des futurs conseillers directeurs. Des versements analogues de pourcentage sur les ventes faites par les directeurs et les équipes *subalternes* s'appliquent aux niveaux supérieurs à celui de directeur, c'est-à-dire à ceux de directeur supérieur et directeur principal. Toutefois, nul ne peut recevoir des commissions afférentes à plus de trois niveaux de vente, à l'exclusion du sien¹¹.

5. Mémoire public de l'intimé, au para. 11.

6. Mémoire confidentiel de l'intimé, onglet 7.

7. *Transcription de l'audience publique*, 26 et 27 septembre 2007, à la p. 121.

8. *Ibid.* aux pp. 29-31.

9. *Ibid.* aux pp. 69, 142.

10. *Ibid.* à la p. 142.

11. *Ibid.* aux pp. 94-96.

15. Le processus d'achat d'un produit Pampered Chef est le suivant : l'invité remplit un bon de commande et paie le prix courant de l'article désiré, les taxes applicables et des frais d'expédition de 5 \$¹². Même si le paiement peut être fait en espèces ou par chèque, environ la moitié des achats sont réglés par carte de crédit¹³. À la fin de la présentation, le conseiller regroupe les commandes et envoie au centre de services de soutien canadien de Pampered Chef États-Unis un « bon de commande unique¹⁴ » [traduction] qui contient les commandes relatives à l'ensemble de la présentation, les reçus de carte de crédit et les renseignements relatifs à sa propre carte de débit de Pampered Chef Canada¹⁵.

16. Pampered Chef Canada reçoit le paiement en présentant une réclamation sur le compte de carte de crédit indiqué sur le bon de commande unique ou en débitant le compte bancaire du conseiller pour ce qui est des paiements effectués sous forme d'espèces ou de chèque¹⁶. À cette fin, les conseillers aux ventes doivent se munir de la carte de débit « exclusive » de Pampered Chef Canada¹⁷. Si une carte de crédit est refusée ou si le chèque présenté pour paiement est sans provision, Pampered Chef Canada comblera le déficit et réclamera par la suite un remboursement au consultant et/ou au client plutôt que de suspendre l'exécution de l'ensemble de la commande¹⁸.

17. Le système informatique envoie ensuite une demande d'exécution de la commande à l'entrepôt de Pampered Chef États-Unis où des employés retirent les articles achetés des stocks et les chargent sur un camion pour expédition au Canada. Les montants des factures relatives à tous les envois sont additionnés mensuellement et le coût total est facturé à Pampered Chef Canada pour paiement au moyen d'un « rapport mensuel de section¹⁹ » [traduction], aussi appelé « facture de prix de transfert²⁰ » [traduction].

18. Le processus d'exécution d'une commande est le suivant : les bons de commande sur papier sont saisis au clavier pour être convertis en format électronique par le centre de services de soutien de Pampered Chef Canada, un centre d'appels et de traitement des commandes distinct au sein de Pampered Chef États-Unis, et le coût de ce service est facturé à Pampered Chef Canada²¹. Le système informatique confirme alors si le paiement de la commande a été reçu et, dans l'affirmative, achemine le paiement au compte bancaire de Pampered Chef Canada²².

19. La facture mensuelle est divisée en deux parties :

- a) la partie *coût du produit* indique le coût imputé engagé par Pampered Chef États-Unis pour l'achat de l'article auprès de son fournisseur (auquel s'ajoute une très faible majoration)²³;
- b) la partie *prix de transfert* indique une majoration par rapport au coût des marchandises pour tous les services impartis qui ne peuvent être directement saisis et facturés à Pampered Chef Canada (comme la comptabilité et l'exécution des commandes), à laquelle s'ajoute une faible marge bénéficiaire. Une étude effectuée par PricewaterhouseCoopers, dans laquelle la société

12. Mémoire de l'appelante, onglet 5.

13. *Transcription de l'audience publique*, 26 et 27 septembre 2007, à la p. 37.

14. Mémoire de l'appelante, onglet 6.

15. *Transcription de l'audience publique*, 26 et 27 septembre 2007, aux pp. 38-40.

16. *Ibid.* à la p. 109.

17. *Ibid.* à la p. 129.

18. *Ibid.* aux pp. 111-112, 167.

19. *Ibid.* aux pp. 124, 141; mémoire de l'appelante, onglet 24L (pièce confidentielle).

20. *Transcription de l'audience publique*, 26 et 27 septembre 2007, à la p. 134.

21. *Ibid.* à la p. 100.

22. *Ibid.* aux pp. 43, 54, 129, 189.

23. *Ibid.* à la p. 183.

d'experts-comptables a établi (aux fins de l'impôt sur le revenu des sociétés) une formule d'attribution du coût des services impartis à Pampered Chef Canada²⁴, constitue le fondement du prix de transfert.

20. Les montants totaux des factures mensuelles se reflètent dans les états financiers annuels de Pampered Chef Canada. Dans son état des résultats, le coût des marchandises vendues correspond à la somme des parties des factures mensuelles portant sur le coût des produits, et le poste relatif au prix de transfert correspond à la somme des parties de chaque facture portant sur le prix de transfert. (Les coûts mensuels afférents au centre de services de soutien sont inscrits sous « rémunération — services canadiens de soutien » [traduction].) Sur le bilan de Pampered Chef Canada, le profit est inscrit comme bénéfices non répartis ou avoir des actionnaires²⁵. Les marchandises en transit qui ont été achetées par Pampered Chef Canada mais qui n'ont pas encore été livrées au client figurent sur le bilan comme actif sous « stock — charges reportées au titre des marchandises vendues²⁶ » [traduction].

21. Pampered Chef États-Unis n'attend pas d'avoir reçu le paiement de Pampered Chef Canada avant d'expédier les marchandises²⁷. Elle se fie plutôt au fait qu'elle sait que les fonds sont dans le compte bancaire de Pampered Chef Canada et juge minimales les risques de non-paiement. À l'occasion, Pampered Chef Canada aura payé à l'avance une partie des marchandises destinées à l'année suivante²⁸.

22. Pampered Chef Canada est responsable des droits de douane et assume le risque de dommage, de perte, de défaut de livraison et de retour, ainsi que les garanties et la responsabilité du fait des produits une fois que les articles achetés sont chargés sur un camion à l'entrepôt de Pampered Chef États-Unis²⁹.

23. L'expéditeur de Pampered Chef États-Unis, UPS, livre la commande à l'unité UPS centrale canadienne. L'expéditeur dédouane les marchandises et les livre à l'hôte de la présentation, qui est chargé de livrer les articles commandés à divers invités-clients³⁰. Pampered Chef Canada défraie l'ensemble des droits de douane et des frais de transport engagés³¹. Pampered Chef Canada n'inscrit le paiement comme revenu dans son grand livre qu'au moment où l'hôte livre l'article acheté au client³².

LOI

24. Le paragraphe 45(1) de la *Loi* prévoit ce qui suit : « Les définitions qui suivent s'appliquent au présent article et aux articles 46 à 55. “acheteur au Canada” S'entend au sens des règlements [...] »

25. L'article 2.1 du *Règlement* prévoit ce qui suit : « Pour l'application du paragraphe 45(1) de la *Loi*, “acheteur au Canada” s'entend : a) d'un résident; b) d'une personne, autre qu'un résident, qui a un établissement stable au Canada [...] ».

24. *Ibid.* à la p. 198.

25. *Ibid.* aux pp. 140-151.

26. *Ibid.* à la p. 170.

27. *Ibid.* à la p. 192.

28. *Ibid.* à la p. 158.

29. *Ibid.* aux pp. 89, 159-161, 164, 172-174, 193.

30. *Ibid.* à la p. 131.

31. *Ibid.* aux pp. 132, 178.

32. *Ibid.* aux pp. 194-196.

26. L'article 2 du *Règlement* définit « établissement stable » comme le « [l]ieu d'affaires fixe d'une personne, y compris un siège de direction, une succursale, un bureau, une usine ou un atelier par l'intermédiaire duquel elle exerce son activité. »

27. L'article 48 de la *Loi* prévoit ce qui suit :

(1) Sous réserve des paragraphes (6) et (7), la valeur en douane des marchandises est leur valeur transactionnelle si elles sont vendues pour exportation au Canada à un acheteur au Canada, si le prix payé ou à payer est déterminable [...]

(4) Dans le cas d'une vente de marchandises pour exportation au Canada, la valeur transactionnelle est le prix payé ou à payer, ajusté conformément au paragraphe (5).

(5) Dans le cas d'une vente de marchandises pour exportation au Canada, le prix payé ou à payer est ajusté :

a) par addition, dans la mesure où ils n'y ont pas déjà été inclus, des montants représentant :

(i) les commissions et les frais de courtage relatifs aux marchandises et supportés par l'acheteur, à l'exclusion des honoraires versés ou à verser par celui-ci à son mandataire à l'étranger à l'occasion de la vente [...]

ANALYSE

28. Pour utiliser la méthode de la valeur transactionnelle mentionnée au paragraphe 48(1) de la *Loi*, il faut répondre à quatre questions :

- Quelle est la vente pour exportation au Canada?
- Qui est l'acheteur au Canada?
- Le prix payé ou à payer peut-il être déterminé?
- Quels ajustements doit-on faire au prix payé ou à payer?

Quelle est la vente pour exportation au Canada?

29. Les deux parties conviennent que la vente pour exportation est la vente effectuée par Pampered Chef États-Unis à son entrepôt aux États-Unis, mais à qui? Le Tribunal conclut que la vente pour exportation est faite à Pampered Chef Canada.

30. Dans *Canada (Sous-ministre du Revenu national) c. Mattel Canada Inc.*, la Cour suprême du Canada a déclaré que « [...] la vente pour exportation pertinente est celle qui a pour effet de transférer à l'importateur le titre relatif aux marchandises. L'importateur est la partie qui détient ce titre au moment où les marchandises sont introduites au Canada. [...] »³³

31. Pampered Chef Canada soutient que le titre relatif aux marchandises passe de Pampered Chef États-Unis à Pampered Chef Canada lorsque les marchandises quittent l'entrepôt aux États-Unis. Selon M^{me} Ruiz, c'est à partir de ce moment que Pampered Chef Canada assume tous les risques relatifs aux marchandises.

32. Le Tribunal souligne que, dans son appel de la décision nationale des douanes auprès de l'ASFC, Pampered Chef Canada a soutenu que le « titre est transféré à Pampered Chef Canada au centre de distribution de Pampered Chef États-Unis à Addison (Illinois)³⁴ » [traduction]. Les états financiers 2004 de

33. [2001] 2 R.C.S. 100 à la p. 121.

34. Mémoire confidentiel de l'intimé, onglet 2 à la p. 2.

Pampered Chef Canada³⁵ indiquent des postes dans l'état des résultats pour le paiement du transport à UPS et des droits de douane. Le rapport mensuel de section 2004³⁶ de Pampered Chef Canada indique également le poste « 41200 Marchandises expédiées - UPS » [traduction], qui représente des réclamations par le centre de services de soutien auprès d'UPS pour les envois perdus.

33. L'ASFC soutient que la vente pour exportation est intervenue entre Pampered Chef États-Unis et le conseiller. Elle soutient que le conseiller est présent à la présentation, qu'il recueille les commandes, qu'il les regroupe, qu'il perçoit l'argent et qu'il transmet les commandes consolidées à Pampered Chef États-Unis. Le conseiller est aussi chargé de recouvrer les créances irrécouvrables.

34. Pampered Chef Canada soutient qu'il n'y a aucun contrat de vente entre Pampered Chef États-Unis et le conseiller. Le seul contrat de vente intervient plutôt entre le client et Pampered Chef Canada.

35. Dans l'ensemble, le Tribunal est convaincu que la vente pour exportation est la vente faite par Pampered Chef États-Unis à Pampered Chef Canada. Le conseiller joue un rôle de facilitateur, pour lequel il reçoit une commission, et non le rôle de celui qui achète les marchandises importées pour son propre compte et les revend par la suite à profit.

36. Le Tribunal est d'avis que le titre est transféré de Pampered Chef États-Unis à Pampered Chef Canada à l'entrepôt de Pampered Chef États-Unis plutôt qu'au conseiller. Les principaux éléments de preuve menant à cette conclusion sont les témoignages irréfutés des témoins des sociétés Pampered Chef selon lesquelles Pampered Chef Canada est responsable des droits de douane et assume le risque de dommage, de perte, de défaut de livraison et de retour, ainsi que les garanties et la responsabilité du fait des produits une fois que les articles achetés sont chargés sur un camion à l'entrepôt de Pampered Chef États-Unis.

37. Le Tribunal reconnaît que les éléments de preuve indiquent que les conseillers avaient une certaine responsabilité quant aux créances irrécouvrables³⁷. Toutefois, M^{me} Gerol a déclaré que les créances irrécouvrables sont rares mais que, dans un tel cas, Pampered Chef Canada s'impliquerait et réglerait la question de manière à ne pas retarder une commande. L'état des résultats 2004 de Pampered Chef Canada indique une provision pour créances irrécouvrables au montant de 4 567 \$, soit un pourcentage minuscule de son chiffre d'affaires d'environ 31 millions de dollars.

38. L'ASFC se fonde sur l'étude de PricewaterhouseCoopers afin de réfuter le témoignage des deux témoins des sociétés Pampered Chef. Le Tribunal n'accorde pas beaucoup d'importance à cette étude parce qu'elle a été préparée à une autre fin et est antérieure de deux ans à la décision nationale des douanes. De plus, sur certaines questions essentielles, comme l'étendue de la responsabilité de Pampered Chef Canada pour les risques liés aux produits et à la distribution, les témoins des sociétés Pampered Chef ont carrément contredit l'étude³⁸. De toute manière, le rapport lui-même semble envisager un transfert de titre de Pampered Chef États-Unis à Pampered Chef Canada « afin d'établir le bénéficiaire approprié sans lien de dépendance pour le transfert de biens corporels³⁹ » [traduction].

35. Pièce du Tribunal AP-2006-048-24N (protégée).

36. Pièce du Tribunal AP-2006-048-24L (protégée).

37. *Transcription de l'audience publique*, 26 et 27 septembre 2007, aux pp. 310-311.

38. *Ibid.* aux pp. 159-166.

39. Mémoire confidentiel de l'intimé, onglet 9 à la p. 1.

Qui est l'acheteur au Canada?

39. Le Tribunal conclut que Pampered Chef Canada répond aux critères d'acheteur au Canada. Comme il a déjà été mentionné, dans le *Règlement*, « [...] "acheteur au Canada" s'entend : a) d'un résident; b) d'une personne, autre qu'un résident, qui a un établissement stable au Canada [...] ».

40. Pampered Chef Canada a concédé qu'elle n'était pas admissible à titre de résident au sens du *Règlement*, étant donné que le terme suppose l'existence d'une direction et d'un contrôle au Canada. Elle a cependant soutenu que les locaux de Pampered Chef Canada *sont en effet* admissibles comme « établissement stable », qui est défini comme le « [l]ieu d'affaires fixe d'une personne, y compris un siège de direction, une succursale, un bureau, une usine ou un atelier par l'intermédiaire duquel elle exerce son activité. » Pampered Chef Canada a un bureau en Ontario, des employés, un entrepôt et des comptes bancaires, et on peut dire qu'elle en gère l'exploitation à partir de ces locaux.

41. La Cour d'appel fédérale a énoncé ainsi le critère applicable à « l'exercice d'activités » au Canada : la société achète-t-elle et vend-elle des marchandises pour son propre compte dans un but lucratif au Canada⁴⁰? Dans le présent appel, Pampered Chef Canada vend des marchandises à des clients au Canada, comme le démontrent les bons de commande utilisés aux présentations et le fait que les paiements sont envoyés directement à Pampered Chef Canada ou déposés par le conseiller dans un compte auquel la société a accès. Le Tribunal est aussi d'avis qu'il est manifeste que Pampered Chef Canada achète des marchandises à Pampered Chef États-Unis et qu'elle les revend au Canada à profit.

42. De plus, l'ASFC a concédé que, si la vente pour exportation était faite par Pampered Chef États-Unis à Pampered Chef Canada, cette dernière respecterait les critères de « l'exercice d'activités » au Canada⁴¹.

Le prix payé ou à payer peut-il être déterminé?

43. Cette question n'était pas en litige, et le Tribunal conclut que le prix payé ou à payer peut être déterminé. Il semble évident que le prix payé pour les marchandises doit être le prix facturé, comme l'indique le rapport mensuel⁴². Ce prix facturé comprend le coût des marchandises vendues et le prix de transfert des marchandises, qui, selon M^{me} Ruiz, était une rubrique couvrant tous les coûts non affectés associés à la vente des marchandises à la société liée.

Quels ajustements doit-on faire au prix payé ou à payer?

44. La dernière question à régler consiste à savoir si la commission versée au conseiller doit être ajoutée à la valeur facturée des marchandises. Le Tribunal est d'avis qu'elle ne doit pas être ajoutée.

45. Le paragraphe 48(5) de la *Loi* prévoit qu'il faut ajouter à la valeur avant ajustement les commissions engagées par l'acheteur à l'égard des marchandises « [...] dans la mesure où [elles] n' [...] ont pas déjà été inclus[es] [...] » dans le prix payé ou à payer. Le Tribunal est d'avis que le contexte indique clairement que cette exigence a trait à la vente pour exportation, c'est-à-dire au transfert entre sociétés liées et non à une vente postérieure au Canada.

40. *AAi.FosterGrant of Canada Co. c. Canada (Commissaire de l'Agence des douanes et du revenu du Canada)*, 2004 CAF 259 (CanLII), au para. 18.

41. *Transcription de l'audience publique*, 26 et 27 septembre 2007, à la p. 317.

42. Pièce du Tribunal AP-2006-048-8B (protégée).

46. Les éléments de preuve indiquent que Pampered Chef Canada verse les commissions aux conseillers pour leurs services de facilitation de la vente des marchandises au client au Canada. Le conseiller recrute l'hôte, organise la présentation au domicile de l'hôte, fait une démonstration des marchandises, prend les commandes de marchandises au nom de Pampered Chef Canada et dépose le produit de la vente ou l'envoie à Pampered Chef Canada. Ces services ne sont pas liés à la vente qui intervient entre Pampered Chef États-Unis et Pampered Chef Canada.

CONCLUSION

47. Pour les motifs qui précèdent, l'appel est admis.

Pierre Gosselin
Pierre Gosselin
Membre président

Ellen Fry
Ellen Fry
Membre

Meriel V. M. Bradford
Meriel V. M. Bradford
Membre