

Ottawa, le jeudi 28 août 1997

**Appel n° AP-96-076**

EU ÉGARD À un appel entendu le 10 février 1997 aux termes de l'article 67 de la *Loi sur les douanes*, L.R.C. (1985), ch. 1 (2<sup>e</sup> suppl.);

ET EU ÉGARD À des décisions rendues par le sous-ministre du Revenu national le 23 juillet 1996 concernant des demandes de réexamen aux termes de l'article 63 de la *Loi sur les douanes*.

**ENTRE**

**SOCIÉTÉ COMMERCIALE DMG LTÉE**

**Appelant**

**ET**

**LE SOUS-MINISTRE DU REVENU NATIONAL**

**Intimé**

**DÉCISION DU TRIBUNAL**

L'appel est rejeté.

Charles A. Gracey

Charles A. Gracey  
Membre président

Raynald Guay

Raynald Guay  
Membre

Patricia M. Close

Patricia M. Close  
Membre

Michel P. Granger

Michel P. Granger  
Secrétaire

**RÉSUMÉ OFFICIEUX**

**Appel n° AP-96-076**

**SOCIÉTÉ COMMERCIALE DMG LTÉE**

**Appelant**

**et**

**LE SOUS-MINISTRE DU REVENU NATIONAL**

**Intimé**

Le présent appel est interjeté aux termes de l'article 67 de la *Loi sur les douanes* à l'égard de décisions rendues par le sous-ministre du Revenu national aux termes de l'article 63 de la *Loi sur les douanes*. L'intimé a établi que, bien que l'appelant ait été l'importateur des marchandises en cause, il n'était pas « un acheteur authentique dans les ventes pour exportation au Canada » [traduction]. Plutôt, selon l'intimé, l'appelant était un commissionnaire-vendeur représentant le vendeur, la société OFA Oy Ab. Par conséquent, la question en litige dans le présent appel consiste à déterminer si les commissions de vente de 5,0 à 6,5 p. 100 ont correctement été ajoutées au prix payé ou à payer pour les marchandises en cause aux termes du sous-alinéa 48(5)a(i) de la *Loi sur les douanes*. Le Tribunal doit aussi statuer sur la question de savoir si les frais de crédit ou d'intérêt de 4,0 p. 100, qui ont été inclus dans le prix facturé en considération d'un délai possible de paiement, pouvant atteindre jusqu'à quatre mois, ont correctement été ajoutés au prix payé ou à payer pour les marchandises en cause aux fins du calcul de leur valeur en douane.

**DÉCISION :** L'appel est rejeté. Le Tribunal reconnaît que certains facteurs peuvent indiquer une intention d'établir une relation vendeur-acheteur entre OFA Oy Ab et l'appelant. Le Tribunal est cependant d'avis que, dans l'ensemble, les faits montrent que l'appelant a agi à titre de commissionnaire-vendeur d'OFA Oy Ab durant la période visée et aux fins du calcul de la valeur en douane.

Les éléments de preuve montrent qu'OFA Oy Ab, le fournisseur étranger, a livré les marchandises à la société Les pièces Arbrobec Canada Ltée en exécution de commandes passées par l'appelant. Le prix indiqué sur la facture envoyée à l'appelant, qui l'a ensuite transmise à la société Les pièces Arbrobec Canada Ltée, incluait un montant pour les services de l'appelant. Cette remise ou commission de vente avait donc déjà été incluse dans le prix payé ou à payer pour les marchandises et, par conséquent, n'aurait pas dû être déduite par l'appelant aux fins du calcul de la valeur en douane. Le Tribunal est d'avis que ce montant fait correctement partie du prix payé ou à payer pour les marchandises par l'acheteur au vendeur ou à son profit aux fins du calcul de la valeur en douane.

Les conditions énoncées au Mémoire D13-3-13 du ministère du Revenu national n'étant pas satisfaites, le Tribunal conclut que les frais de crédit de 4,0 p. 100 font aussi correctement partie du prix payé ou à payer pour les marchandises aux fins du calcul de la valeur en douane.

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)  
Date de l'audience : Le 10 février 1997  
Date de la décision : Le 28 août 1997

Membres du Tribunal : Charles A. Gracey, membre président  
Raynald Guay, membre  
Patricia M. Close, membre

Avocat pour le Tribunal : Joël J. Robichaud

Greffier : Margaret Fisher

Ont comparu : Donald Peterson, pour l'appelant  
Stéphane Lilkoff, pour l'intimé

**Appel n° AP-96-076**

**SOCIÉTÉ COMMERCIALE DMG LTÉE**

**Appelant**

et

**LE SOUS-MINISTRE DU REVENU NATIONAL**

**Intimé**

TRIBUNAL : CHARLES A. GRACEY, membre président  
RAYNALD GUAY, membre  
PATRICIA M. CLOSE, membre

**MOTIFS DE LA DÉCISION**

Le présent appel est interjeté aux termes de l'article 67 de la *Loi sur les douanes*<sup>1</sup> (la Loi) à l'égard de décisions rendues par le sous-ministre du Revenu national le 23 juillet 1996 aux termes de l'article 63 de la Loi.

L'appelant est une société qui importe divers types de chaînes d'adhérence, principalement utilisées dans l'industrie forestière. L'appelant est la propriété exclusive de M. John J. von Hunnius, de Montréal (Québec). Les marchandises en cause ont été importées dans le cadre de 24 expéditions entre le 25 juin 1993 et le 23 juin 1995, de la société OFA Oy Ab (OFA), un producteur finlandais. Elles ont ensuite été vendues par l'appelant à un distributeur, la société Les pièces Arbrobec Canada Ltée (Arbrobec).

L'intimé a établi que, bien que l'appelant ait été l'importateur des marchandises en cause, il n'était pas « un acheteur authentique dans les ventes pour exportation au Canada » [traduction]. Plutôt, selon l'intimé, l'appelant était un commissionnaire-vendeur représentant le vendeur, OFA. Par conséquent, la question en litige dans le présent appel consiste à déterminer si les commissions de vente de 5,0 à 6,5 p. 100 ont correctement été ajoutées au prix payé ou à payer pour les marchandises en cause aux termes du sous-alinéa 48(5)a(i) de la Loi. Le Tribunal doit aussi statuer sur la question de savoir si les frais de crédit ou d'intérêt de 4,0 p. 100, qui ont été inclus dans le prix facturé en considération d'un délai possible de paiement, pouvant atteindre jusqu'à quatre mois, ont correctement été ajoutés au prix payé ou à payer pour les marchandises en cause aux fins du calcul de leur valeur en douane.

À l'audience, M. von Hunnius a témoigné en faveur de l'appelant. Il a dit entretenir depuis 25 ans une association avec OFA et ses prédécesseurs<sup>2</sup>, mais qu'il n'existe aucune relation d'entreprise de quelque nature entre OFA et l'appelant. Il a été un temps où il existait un accord écrit entre l'appelant et un des prédécesseurs d'OFA, aux termes duquel l'appelant n'agissait qu'au simple titre de mandataire de la société finlandaise; l'accord susmentionné est cependant venu à expiration et n'a jamais été remplacé. Selon M. von Hunnius, l'entente qui prévaut maintenant entre l'appelant et OFA est une entente verbale, scellée par une poignée de main. M. von Hunnius a expliqué que l'appelant agit à la fois à titre de mandataire d'OFA et à titre d'importateur et de distributeur exclusif au Canada des marchandises en cause que l'appelant importe d'OFA. À cette fin, l'appelant a quatre distributeurs régionaux au Canada. La seule de

1. L.R.C. (1985), ch. 1 (2<sup>e</sup> suppl.).
2. OFA a d'abord été constituée en société en 1976, et s'appelait alors Fiskars. Elle a par la suite changé de nom pour s'appeler Ovako, puis Imatra Steel Oy Ab, qui a été vendue aux employés d'OFA en 1992 ou 1993.

ces quatre entreprises au sujet de laquelle des éléments de preuve ont été produits à l'audience a été Arbrobec, qui détient les droits exclusifs portant sur les marchandises en cause dans la province de Québec. Selon M. von Hunnius, il n'existe présentement aucune relation d'entreprise ou aucun lien contractuel entre Arbrobec et OFA.

M. von Hunnius a expliqué que, d'août 1990 à novembre 1992, l'appelant a agi uniquement à titre de mandataire d'OFA. Au cours de cette période, les marchandises ont été expédiées par OFA directement à Arbrobec sur la base de consignation. L'appelant n'a jamais été propriétaire des marchandises. Les paiements étaient versés directement par Arbrobec à OFA. Lorsqu'il est devenu manifeste qu'Arbrobec ne pouvait continuer de respecter ses obligations de paiement, l'appelant a acheté à Arbrobec le solde des stocks en consignation et a établi avec Arbrobec un calendrier de paiements mensuels. Par conséquent, l'appelant est devenu propriétaire des stocks, évalués à environ 400 000 \$, et est alors revenu à l'accord ayant prévalu avant 1991, aux termes duquel il a commencé à acheter les marchandises à OFA et à les vendre à Arbrobec.

En ce qui a trait à l'activité commerciale actuelle de l'appelant, M. von Hunnius a expliqué qu'il a pour coutume de solliciter des commandes auprès des distributeurs de l'appelant, puis de les transmettre à OFA. Les dates de livraison sont convenues par M. von Hunnius et les clients de l'appelant. Toutefois, OFA est parfois incapable de satisfaire les délais, et les livraisons se font en retard. Normalement, c'est OFA qui détermine le prix. Cependant, à l'occasion, M. von Hunnius a négocié un prix moindre ou une remise plus élevée, lorsque des distributeurs de l'appelant avaient affirmé que le prix fixé par OFA était trop élevé par rapport aux prix du marché. Lorsque la commande est prête, les marchandises sont expédiées directement à Arbrobec, en provenance d'OFA, à un prix CAF. La facture, cependant, est envoyée à l'appelant. L'appelant paie les frais de courtage, la taxe sur les produits et services (TPS) ainsi que les droits de douane au moment de l'importation et envoie ensuite une facture à Arbrobec, établie au prix complet des marchandises, y compris un montant qui représente la remise, les frais de courtage, la TPS et les droits de douane. M. von Hunnius a expliqué que l'appelant doit payer OFA peu importe si Arbrobec paie l'appelant. C'est OFA qui offre la garantie sur les marchandises; c'est cependant l'appelant qui détermine quelles réclamations sont admissibles. Si la garantie s'applique, c'est alors OFA qui répare les marchandises. Dans le cas contraire, l'appelant détermine alors si le client a droit ou non à une indemnité. Si le client a droit à une indemnité, c'est l'appelant qui paie le client pour protéger sa cote d'estime sur le marché.

Pour mieux comprendre les accords sur l'établissement des prix convenus entre l'appelant, OFA et Arbrobec, le Tribunal, avec l'aide de M. von Hunnius, a examiné l'exemple hypothétique suivant. L'appelant reçoit une facture d'OFA établie à 100 \$. Il envoie à Arbrobec une facture établie au même montant. M. von Hunnius a expliqué que la facture de 100 \$ en provenance d'OFA comprendrait les trois éléments suivants : le prix des marchandises; un montant équivalent à un pourcentage entre 5,0 et 6,5 p. 100 du prix final, que M. von Hunnius appelle remise et que l'intimé appelle commission de vente; un montant équivalent à 4,0 p. 100 du prix facturé représentant les frais de crédit ou d'intérêt en considération du délai possible de paiement, pouvant atteindre jusqu'à quatre mois, par les distributeurs de l'appelant. Ainsi, la structure de prix de l'exemple susmentionné serait donc de 90 \$ pour les marchandises, 6 \$ pour la remise et 4 \$ pour les frais de crédit. La valeur en douane des marchandises serait de 90 \$ moins les frais de fret, d'assurance, etc. C'est d'après ce dernier montant que l'appelant calculerait les droits de douane. La position du ministère du Revenu national (Revenu Canada) est que les droits devraient être payés sur 100 \$ moins le fret, l'assurance, etc. M. von Hunnius a expliqué qu'OFA recevrait 100 \$ moins la remise.

Au cours du contre-interrogatoire, M. von Hunnius a confirmé qu'il rend périodiquement visite à l'usine d'OFA en Finlande pour y discuter des nouveaux produits et de tout problème qui pourrait concerner, par exemple, la qualité, l'établissement des prix et les conditions du marché. Ces voyages sont toujours aux frais de l'appelant. Des employés d'OFA viennent au Canada aussi parfois pour le visiter ou

pour visiter certains distributeurs de l'appelant. M. von Hunnius a expliqué que l'appelant assume la responsabilité du choix des distributeurs. OFA ne participe pas à ce choix. M. von Hunnius a réitéré que, à son avis, l'appelant est l'acheteur des marchandises et qu'OFA en est le vendeur. Il a expliqué qu'Arbrobec ne vend aucun produit qui concurrence les produits qu'elle achète à l'appelant, mais que certains des autres distributeurs de l'appelant le font. M. von Hunnius a aussi témoigné que l'appelant attend normalement qu'Arbrobec l'ait payé avant de payer OFA. Si Arbrobec ne paie pas à temps, M. von Hunnius peut téléphoner à OFA pour demander si cette dernière peut attendre jusqu'à ce que l'appelant soit payé par Arbrobec. Si OFA ne peut attendre, alors l'appelant la paie.

M. Alain Proulx, président d'Arbrobec, a aussi témoigné en faveur de l'appelant. Il a expliqué qu'Arbrobec commande ses marchandises de l'appelant et n'était pas, au moment visé, l'importateur attiré. Il a indiqué que, de 1991 à 1993, Arbrobec achetait de fait les marchandises directement d'Imatra Steel Oy Ab, maintenant appelée OFA, et que, à cette époque, elle était l'importateur attiré.

Le représentant de l'appelant a soutenu que l'appelant est un acheteur authentique des marchandises importées au Canada en provenance d'OFA. Le fait que l'appelant soit aussi mandataire ne devrait pas l'empêcher d'être considéré comme « un acheteur authentique dans les ventes pour exportation au Canada » [traduction]. Il a comparé la situation de l'appelant à celle des concessionnaires de véhicules automobiles. Le représentant a fait valoir que, contrairement à ce que prétend l'intimé, l'appelant faisait beaucoup plus que simplement trouver des acheteurs des marchandises. L'appelant assumait le risque associé à la propriété, fournissait des services à la clientèle et choisissait les distributeurs, indépendamment d'OFA. Le représentant a soutenu que la pratique selon laquelle l'appelant trouvait des acheteurs avant d'importer des marchandises au pays ou vendait les marchandises à ses distributeurs à des prix fondés sur les prix courants du fabricant n'était pas une pratique inhabituelle, tout comme l'expédition des marchandises directement à Arbrobec ne représentait pas une façon de faire inhabituelle. Il a renvoyé à la définition de « prix payé ou à payer » énoncée dans la Loi, c'est-à-dire la « somme de tous les versements effectués ou à effectuer par l'acheteur directement ou indirectement au vendeur ou à son profit, en paiement des marchandises ». À son avis, la définition vise les paiements faits par l'appelant à OFA, et non par Arbrobec à l'appelant. Le représentant a soutenu que le paiement versé par l'appelant à OFA n'incluait pas la remise, puisque ce montant n'était pas versé au profit du vendeur. Il a souligné qu'Arbrobec n'adressait pas ses commandes à OFA, mais à l'appelant.

Pour appuyer davantage son argument selon lequel l'appelant est un acheteur authentique au Canada, le représentant de l'appelant a invoqué les modifications proposées au *Règlement sur la détermination de la valeur en douane*<sup>3</sup>. Plus précisément, il a soutenu que l'appelant est un acheteur au Canada parce qu'il s'agit d'une entreprise commerciale canadienne domiciliée au Canada, qui devient propriétaire des marchandises qui lui sont transférées par un vendeur en contrepartie d'une somme d'argent.

En ce qui a trait aux frais de crédit, le représentant de l'appelant a renvoyé au *Mémoire D13-3-13*<sup>4</sup>, qui prévoit que les frais de crédit ne seront pas considérés comme faisant partie de la valeur en douane sous réserve de certaines conditions. Il a fait valoir que de tels mémoires, bien qu'ils aient valeur de renseignement, ne sont pas exécutoires. En ce qui a trait à la première condition, le représentant a soutenu qu'il était possible de séparer les frais de crédit du prix réellement payé ou à payer, même si ces frais n'étaient pas inscrits à un poste distinct sur les factures. La deuxième condition n'aurait pu être satisfaite, du fait de l'absence, par écrit, de contrat ou d'entente entre les parties. Néanmoins, le

3. DORS/86-792, le 24 juillet 1986, *Gazette du Canada* Partie II, vol. 120, n° 16 à la p. 3130.

4. *Valeur en douane : Frais d'intérêt relatifs aux paiements différés pour des marchandises importées (Loi sur les douanes, articles 48 à 53)*, ministère du Revenu national, Douanes et Accise, le 1<sup>er</sup> juin 1986.

représentant a fait valoir que l'entente de financement entre l'appelant et OFA était bien comprise, même de Revenu Canada, puisque la question avait fait l'objet de discussions avec les représentants de Revenu Canada lorsque le montant des frais de crédit avait été rajusté de 18 p. 100 par année à, de fait, 1 p. 100 par mois. Enfin, le représentant a soutenu que la troisième condition avait été satisfaite, c'est-à-dire que le taux d'intérêt ne dépasse pas le taux d'intérêt courant pour des transactions semblables au moment et dans le pays où les fonds ont été fournis.

L'avocat de l'intimé a soutenu qu'une vente des marchandises en cause pour exportation avait eu lieu dans la présente affaire, mais que l'appelant n'était pas l'acheteur des marchandises. Plutôt, OFA était le vendeur à l'étranger, Arbrobec était l'acheteur, et l'appelant était le commissionnaire-vendeur d'OFA. L'avocat a fait valoir qu'il s'agissait là de la véritable nature de la relation entre les parties intéressées aux transactions en question. Il a soutenu qu'une partie ne peut être à la fois mandataire et acheteur. L'avocat a fait valoir que l'appelant était tenu de satisfaire certaines obligations envers OFA lorsque les marchandises étaient importées au Canada. Le prix pertinent est donc le prix payé par Arbrobec et non le prix payé par l'appelant à OFA. Bien que l'accord écrit entre l'appelant et le fabricant soit venu à expiration avant l'importation des marchandises en cause, l'avocat a soutenu que l'esprit et l'intention de l'accord avaient continué de s'appliquer.

À l'appui de son affirmation selon laquelle l'appelant n'était qu'un mandataire, l'avocat de l'intimé a fait observer qu'OFA fixait le prix des marchandises, qui était alors payé par Arbrobec. De plus, l'appelant, en étant rémunéré sous forme de commission, a abandonné la possibilité de majorer les prix et, par conséquent, d'avoir la mainmise sur ses profits. L'avocat a noté que la documentation sur le produit appartenait à OFA, tout comme la garantie. À l'appui de son argument que l'appelant était commissionnaire-vendeur d'OFA, l'avocat a renvoyé à la décision du Tribunal dans l'affaire *JewelWay International Canada, Inc. et JewelWay International, Inc. c. Le sous-ministre du Revenu national*<sup>5</sup>. Enfin, l'avocat a avancé que, puisque les conditions du Mémoire D13-3-13 n'avaient pas été satisfaites, les frais d'intérêt ou de crédit faisaient correctement partie du prix payé ou à payer pour les marchandises en cause.

Dans la présente affaire, la valeur en douane a été calculée sur la base de la valeur transactionnelle des marchandises en conformité avec les conditions énoncées à l'article 48 de la Loi. Le paragraphe 48(4) indique que « [d]ans le cas d'une vente de marchandises pour exportation au Canada, la valeur transactionnelle est le prix payé ou à payer, ajustée conformément au paragraphe (5) ». Le sous-alinéa 48(5)a)(i) mentionne ce qui suit :

(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.

Ainsi qu'il a été fait d'abord observer, l'intimé a déterminé que, bien que l'appelant ait été l'importateur des marchandises en cause, il n'était pas « un acheteur authentique dans les ventes pour exportation au Canada ». Plutôt, selon l'intimé, l'appelant était un commissionnaire-vendeur représentant le vendeur, OFA. L'acheteur authentique dans les transactions en question a été Arbrobec. Par conséquent, le prix payé ou à payer a été le prix payé par Arbrobec à l'appelant, ce prix étant, au bout du compte, remis à OFA. En conformité avec le sous-alinéa 48(5)a)(i) de la Loi, l'intimé a déterminé qu'un montant équivalent à un pourcentage entre 5,0 et 6,5 p. 100, représentant une remise offerte à l'appelant par OFA ou, selon les

---

5. Appels n<sup>os</sup> AP-94-359 et AP-94-360, le 26 mars 1996.

termes de l'intimé, « une commission de vente » [traduction], doit être ajouté au prix payé ou à payer aux fins du calcul de la valeur en douane. L'intimé a aussi inclus un montant équivalent à un pourcentage de 4,0 p. 100 représentant les frais d'intérêt pour paiement différé.

Le représentant de l'appelant a soutenu que non seulement l'appelant agissait à titre de commissionnaire-vendeur d'OFA au Canada, mais achetait aussi les marchandises en cause à OFA puis les revendait à Arbrobec. Le Tribunal n'accueille pas l'argument du représentant selon lequel une personne pourrait à la fois être commissionnaire-vendeur et acheteur dans une même transaction. Il importe, aux fins du présent appel, de déterminer si l'appelant a agi à titre de commissionnaire-vendeur ou s'il a véritablement acheté à OFA les marchandises en cause.

Pour déterminer si l'appelant était un commissionnaire-vendeur ou le véritable acheteur des marchandises en cause, le Tribunal doit examiner la vraie nature de la transaction entre les parties<sup>6</sup>. Dans l'affaire *JewelWay*, la décision à laquelle a renvoyé l'avocat de l'intimé, le Tribunal a examiné la jurisprudence se rapportant à la question du mandataire et a observé que divers facteurs avaient été jugés pertinents pour déterminer s'il existait ou non une relation de mandataire, notamment l'étendue du contrôle exercé par une partie sur l'autre et les risques courus par le prétendu mandataire. Le Tribunal a aussi souligné qu'aucun de ces facteurs n'avait été jugé déterminant par les tribunaux pour ce qui est de la question du mandataire et que, pour rendre leurs décisions, les tribunaux avaient tenu compte de l'ensemble des faits et pondéré l'importance relative des facteurs dans la mesure où ils s'appliquaient<sup>7</sup>.

De même, le Tribunal, dans la présente affaire, a examiné la documentation échangée entre OFA et l'appelant, l'appelant et Arbrobec, et Arbrobec et OFA pour déterminer la nature exacte des relations. Plus précisément, le Tribunal a examiné la nature de l'activité de M. von Hunnius et de ses transactions avec OFA et Arbrobec. Le Tribunal reconnaît que certains facteurs peuvent indiquer une intention d'établir une relation vendeur-acheteur entre OFA et l'appelant. Le Tribunal est cependant d'avis que, dans l'ensemble, les faits montrent que l'appelant a agi à titre de commissionnaire-vendeur d'OFA durant la période visée et aux fins du calcul de la valeur en douane. Le Tribunal arrive à cette conclusion en se fondant, plus précisément, sur les facteurs suivants : 1) c'est OFA qui déterminait les modalités, à savoir le prix et le paiement, de la vente des marchandises en cause; 2) dans la plupart des cas, l'appelant obtenait le client ou la commande avant d'importer les marchandises d'OFA; 3) les marchandises étaient expédiées directement à Arbrobec; 4) l'appelant n'était pas maître du choix de fournisseurs; 5) dans certaines circonstances, afin d'honorer la garantie, les marchandises devaient être retournées à l'appelant, qui, à son tour, les retournait à OFA; 6) dans la plupart des cas, l'appelant ne versait pas le paiement à OFA avant d'avoir été payé par Arbrobec, les modalités de paiement entre OFA et l'appelant et celles entre l'appelant et Arbrobec étant les mêmes; enfin, 7) l'appelant n'a pas majoré le prix chargé à Arbrobec, ni n'aurait pu le faire, relativement aux marchandises en cause après que ce prix a été fixé par OFA.

En outre, le Tribunal s'est reporté au Mémoire D13-4-12<sup>8</sup> et à la définition de « commissionnaire-vendeur » qui s'y trouve. Le Tribunal fait observer que, selon un principe bien établi, les « politiques et l'interprétation administratives ne sont pas déterminantes, mais elles ont une certaine valeur et,

---

6. Voir, par exemple, l'affaire *Radio Shack, A Division of InterTan Canada Ltd. c. Le sous-ministre du Revenu national pour les douanes et l'accise*, Tribunal canadien du commerce extérieur, appels n<sup>os</sup> AP-92-193 et AP-92-215, le 16 septembre 1993.

7. *Supra* note 5 à la p. 13.

8. *Commissions et frais de courtage (article 48 de la Loi sur les douanes)*, ministère du Revenu national, Douanes et Accise, le 30 septembre 1991.

en cas de doute sur le sens de la législation, elles peuvent être un “facteur important”<sup>9</sup> ». Le Mémoire D13-4-12 définit le terme « commissionnaire-vendeur » comme suit :

5. Le commissionnaire-vendeur représente un vendeur. Il cherche des clients et retire des commandes; dans certains cas, il peut même prendre les dispositions nécessaires à l'entreposage et à la livraison des marchandises. La rémunération du [commissionnaire]-vendeur, au moment de la conclusion d'un contrat, est habituellement désignée par l'expression « commission de vente ». Les marchandises vendues par l'entremise d'un commissionnaire-vendeur ne peuvent habituellement pas être achetées sans que ce dernier reçoive une commission. Cette rémunération s'effectue de l'une des façons suivantes :

- a) les fournisseurs étrangers qui livrent leurs marchandises en exécution de commandes passées par l'entremise d'un commissionnaire-vendeur paient habituellement eux-mêmes pour les services de ce dernier et fixent un prix global à leurs clients. Dans de tels cas, le prix facturé ne doit pas être rectifié pour tenir compte de ces services;
- b) si les conditions de la vente exigent que l'acheteur paie au [commissionnaire]-vendeur, soit directement soit séparément, une commission en sus du prix facturé pour les marchandises, celle-ci doit être ajoutée au prix payé ou à payer au moment de déterminer la valeur en douane<sup>10</sup>.

Dans la présente affaire, les éléments de preuve montrent que l'appelant a représenté le vendeur, OFA, en cherchant des clients et en obtenant des commandes, ce qui corrobore la conclusion susmentionnée du Tribunal selon laquelle l'appelant agissait à titre de commissionnaire-vendeur d'OFA au Canada. Les éléments de preuve montrent aussi qu'OFA, le fournisseur étranger, livrait les marchandises à Arbrobec en exécution de commandes passées par l'entremise de l'appelant. Le prix indiqué sur la facture envoyée à l'appelant, qui la transmettait ensuite à Arbrobec, comprenait un montant pour les services de l'appelant. Cette remise ou commission de vente aurait donc déjà été incluse dans le prix payé ou à payer pour les marchandises et, par conséquent, n'aurait pas dû être déduite par l'appelant aux fins du calcul de la valeur en douane. De l'avis du Tribunal, le montant faisait correctement partie du prix payé ou à payer pour les marchandises par l'acheteur, Arbrobec, au vendeur, OFA, ou à son profit, aux fins du calcul de la valeur en douane.

En ce qui a trait aux frais de crédit, ainsi qu'il a déjà été fait observer, selon un principe bien établi, les « politiques et l'interprétation administratives ne sont pas déterminantes, mais elles ont une certaine valeur et, en cas de doute sur le sens de la législation, elles peuvent être un “facteur important” ». À cet égard, le Tribunal s'est reporté au Mémoire D13-3-13, qui indique ce qui suit :

1. Les frais d'intérêt encourus en vertu d'une entente financière conclue par un acheteur et qui ont trait à l'achat de marchandises importées ne seront pas considérés comme faisant partie de la valeur en douane si :
  - a) ces frais peuvent être distingués du prix réellement payé ou à payer pour les marchandises;
  - b) l'entente financière a été conclue par écrit; et
  - c) à la demande des douanes, l'acheteur peut démontrer que :

---

9. *Gene A. Nowegijick c. Sa Majesté la Reine*, [1983] 1 R.C.S. 29 à la p. 37; et *Smed Manufacturing Inc. c. Le ministre du Revenu national*, Tribunal canadien du commerce extérieur, appel n° AP-93-081, le 17 mai 1994 à la p. 6.

10. *Supra* note 8 à la p. 4.

- (1) le prix payé ou à payer pour des marchandises identiques ou semblables vendues sans entente financière est très près du prix payé ou à payer pour les marchandises à apprécier ou importées, et (ou)
- (2) le taux d'intérêt réclamé ne dépasse pas le taux d'intérêt courant pour des transactions semblables au moment et dans le pays où les fonds ont été fournis.
2. Ces lignes directrices sont applicables indépendamment du fait que les fonds soient fournis par le vendeur, une banque ou toute autre personne physique ou morale<sup>11</sup>.

Les éléments de preuve montrent que l'appelant n'a satisfait à aucune des conditions susmentionnées, qui sont, de l'avis du Tribunal, des conditions raisonnables. Le représentant de l'appelant a soutenu que Revenu Canada avait implicitement accepté d'exclure les frais de crédit lorsque le pourcentage des frais d'intérêt a été ramené de 18 à 4 p. 100. Le Tribunal n'accueille pas cet argument. De l'avis du Tribunal, l'appelant a eu amplement l'occasion d'organiser ses affaires de façon que les frais d'intérêt soient indiqués séparément sur la facture et de voir à ce que l'entente financière soit conclue par écrit. De ce fait, le Tribunal conclut que les frais de crédit de 4 p. 100 font correctement partie du prix payé ou à payer pour les marchandises aux fins du calcul de la valeur en douane.

Par conséquent, l'appel est rejeté.

Charles A. Gracey

Charles A. Gracey  
Membre président

Raynald Guay

Raynald Guay  
Membre

Patricia M. Close

Patricia M. Close  
Membre

---

11. *Supra* note 4 à la p. 1.