

Canada
Fiscalité

Personnes-ressources

Leader national, Taxes indirectes
Robert Demers
514-393-5156

Québec et Atlantique
Robert Demers
514-393-5156

Ontario
Rory Pike
416-874-3330

Toronto
Danny Cisterna
416-601-6362

Doug Myrden
416-601-6197

Prairies
Dean Grubb
780-421-3640

Alberta
Jason Riche
403-267-1702

Colombie-Britannique
Janice Roper
604-640-3353

Liens connexes

Taxes indirectes canadiennes – archives
Services de fiscalité de Deloitte

Taxes indirectes canadiennes Inclusion des paiements de R&D dans la valeur en douane des marchandises importées et changement du taux de la TVH en Nouvelle-Écosse

Le 3 février 2014 (14-2)

Le TCCE confirme la décision de l'ASFC d'inclure les paiements de R&D dans la valeur en douane des marchandises importées

Le 8 janvier 2014, le Tribunal canadien du commerce extérieur (TCCE) a rendu publique sa décision dans l'affaire *Skechers USA Canada Inc. c. l'Agence des services frontaliers du Canada (Skechers c. ASFC)*. La question en litige consistait à déterminer si les paiements liés à des services de recherche et développement (R&D) que Skechers USA Canada Inc. (Skechers Canada) a faits à Skechers USA Inc. (Skechers USA) étaient « relatifs aux » chaussures importées par Skechers Canada et, par conséquent, devaient être pris en compte pour l'établissement du prix à l'importation des chaussures (et de leur valeur en douane). Le TCCE a débouté Skechers Canada et a conclu que les paiements de R&D faits à la société mère, Skechers USA, étaient effectivement relatifs aux chaussures importées et devaient être pris en compte pour l'établissement de la valeur en douane. L'issue de l'affaire devrait rappeler aux entreprises qu'elles doivent bien examiner la nature des paiements intersociétés et leur incidence sur la valeur en douane. Le présent article donne un résumé du contexte et des faits dans l'affaire *Skechers c. ASFC*, présente les répercussions de la décision du TCCE, et formule des conseils à l'intention des entreprises afin de les aider à éviter le plus possible que des paiements non pris en compte influent sur le prix payé ou à payer et sur la valeur transactionnelle des marchandises importées.

Contexte

Skechers Canada achète des chaussures de Skechers USA et ne participe pas au processus de conception des produits, sauf pour demander à l'occasion des changements mineurs à des styles, selon les demandes des clients. Le prix de transfert payé par Skechers Canada pour les chaussures que l'entreprise importe comprend les coûts de R&D associés à l'élaboration des styles qui se rendent au stade de la production (environ 5 000), mais pas les coûts liés à l'élaboration des 35 000 à 40 000 échantillons prototypes non retenus ni les coûts généraux de R&D assumés par Skechers USA. Dans le cadre d'une entente de partage des frais, Skechers Canada fait des paiements de R&D à Skechers USA pour rembourser à celle-ci un certain pourcentage des coûts de R&D associés aux prototypes non

retenus et des autres coûts généraux de R&D indiqués ci-dessus. Skechers Canada considérait que ces paiements de R&D étaient relatifs à des éléments « incorporels » puisqu'ils servaient au développement de la marque Skechers, n'étaient pas physiquement intégrés dans les marchandises importées et n'étaient pas nécessaires à la production des marchandises ni à leur utilisation fondamentale en tant que chaussures. Par conséquent, Skechers Canada n'a pas tenu compte de ces paiements pour déterminer la valeur en douane des chaussures importées au Canada.

Après une vérification initiale visant Skechers Canada, l'ASFC a établi qu'une partie des paiements de R&D faits par Skechers Canada dans le cadre de l'entente de partage des frais devait être prise en compte pour l'établissement du prix à l'importation des chaussures. Skechers Canada a contesté la décision. Dans sa réponse, l'ASFC a déclaré que la totalité des paiements de R&D faits par Skechers Canada dans le cadre de l'entente de partage des frais étaient relatifs aux chaussures importées et devaient être pris en compte dans l'établissement de la valeur en douane qui fait partie du prix payé ou à payer pour les marchandises. Skechers Canada a interjeté appel de la décision de l'ASFC auprès du TCCE.

Le TCCE a rejeté l'argument de Skechers Canada selon lequel les paiements de R&D faits dans le cadre de l'entente de partage des frais étaient liés à des éléments incorporels. Il a indiqué, en se fondant en partie sur le fait que les paiements effectués dans le cadre de l'entente en question étaient calculés selon les bénéfices d'exploitation relatifs, qu'il existait un lien entre, d'une part, l'importation et la vente des chaussures et, d'autre part, les paiements de R&D faits à Skechers USA. En outre, le TCCE a fait remarquer que le but du processus de R&D était d'élaborer des chaussures et que, par conséquent, il visait directement à créer les prototypes retenus en vue de leur production et de leur importation. Par ailleurs, le TCCE a répété dans sa décision que l'importateur avait le fardeau de prouver que les dispositions de la *Loi sur les douanes* portant sur la valeur en douane étaient respectées et que Skechers Canada n'avait pas réussi à bien démontrer que les paiements de R&D n'étaient pas relatifs aux chaussures importées.

Implications et atténuation des risques

L'affaire *Skechers c. ASFC* fait ressortir à quel point il est important d'évaluer tous les paiements faits à des fournisseurs étrangers, ou à leur profit, afin de déterminer l'incidence potentielle de ces paiements sur la valeur en douane. Cette affaire est particulièrement pertinente pour les parties liées et montre qu'il est important de tenir compte des politiques et des documents concernant les prix de transfert du point de vue des règles régissant l'évaluation en douane. Il faut souvent ajuster les prix de transfert pour assurer le respect des prescriptions douanières, et l'obligation de déclarer une valeur exacte s'applique à toutes les marchandises, qu'elles soient passibles de droits de douane ou non.

Lorsqu'on établit une entente intersociétés et qu'on détermine les clés de répartition pour divers paiements, il est bon d'examiner l'incidence que chaque type de paiement, ou type de clé de répartition utilisé, pourrait avoir sur la valeur à l'importation, car une option en particulier pourrait comporter des risques supplémentaires ou il pourrait y avoir un moyen d'atténuer les droits de douane. Il faut examiner ces stratégies et analyser les prix de transfert pour faire en sorte que les économies ou réductions potentielles liées à l'impôt sur le revenu ne soient pas compensées par des droits de douane accrus et vice versa.

Les entreprises doivent passer en revue tous les contrats et ententes intersociétés et évaluer si des paiements prévus dans ces arrangements doivent être pris en compte pour l'établissement du prix à l'importation. Voici des indices qui donnent à penser qu'un paiement pourrait devoir être inclus dans la valeur à l'importation : a) le paiement est fait à la même partie que celle qui vend les marchandises importées à l'acheteur, b) les paiements afférents aux services (p. ex. frais de gestion et d'administration, R&D) sont faits à une personne qui est le vendeur des marchandises importées ou qui est liée au vendeur, c) des paiements supplémentaires sont faits au vendeur des marchandises importées après que le montant initial facturé a été payé (p. ex., au moment de l'ajustement des prix de transfert pour la période).

Les entreprises doivent en outre examiner les processus et procédures en vigueur concernant la déclaration du prix payé ou à payer des marchandises importées et de tout rajustement applicable afin de déterminer s'il est possible que des montants supplémentaires doivent être inclus, même si seulement une partie de ces paiements sont à inclure sur la base de négociations antérieures avec l'ASFC. De nombreux importateurs ont déjà négocié avec l'ASFC afin de déclarer, par exemple, seulement une partie des paiements liés aux services de R&D en prétextant que ces paiements sont en partie destinés à la « recherche » et ne sont pas nécessaires à la production des marchandises qui sont ensuite fabriquées et importées. La décision rendue récemment indique que des répartitions de ce genre ne sont pas nécessairement justifiables et que le maintien de cette pratique comporte des risques, en particulier s'il n'y a aucune décision officielle à l'appui. Cependant, les importateurs ne doivent pas conclure trop rapidement que tous les paiements entrent dans la valeur à l'importation. Par exemple, si des paiements sont faits à une partie qui n'est pas le vendeur des marchandises importées, les paiements en question pourraient ne pas être visés par la définition de prix payé ou à payer. Ils pourraient toutefois être visés par d'autres dispositions de la *Loi sur les douanes* et entraîner un ajustement du prix payé ou à payer. Par conséquent, il faut examiner ces types de paiements au cas par cas pour déterminer leur incidence sur le prix payé ou à payer.

Par ailleurs, l'affaire *Skechers c. ASFC* nous rappelle que les entreprises doivent tenir compte de l'incidence que peut avoir l'appel d'une décision de l'ASFC, surtout si des concessions ont été faites par le vérificateur. *Skechers Canada* et le vérificateur de l'ASFC étaient arrivés à une entente selon laquelle seule une partie des paiements de R&D faits par *Skechers Canada* à *Skechers USA* dans le cadre de l'entente de partage des frais devait être prise en compte pour l'établissement de la valeur en douane. En demandant une nouvelle détermination des prix (en portant la décision de l'ASFC en appel), *Skechers Canada* s'est retrouvée dans une situation pire que si elle avait accepté la décision initiale du vérificateur de l'ASFC.

En dernier lieu, l'appel interjeté devant le TCCE dans l'affaire *Skechers c. ASFC* montre qu'il est important d'être en mesure de s'acquitter du fardeau de la preuve. Malgré les nombreux détails fournis sur la nature des paiements de R&D, le TCCE a statué que *Skechers Canada* n'avait pas fourni la preuve que sa façon de calculer la valeur en douane était conforme aux dispositions de la *Loi sur les douanes* portant sur la valeur en douane et, en particulier, que les paiements de R&D n'étaient pas relatifs aux marchandises importées.

Conclusion

Ces dernières années, l'ASFC s'est montrée plus rigoureuse dans son interprétation des règles douanières, en particulier celles concernant l'évaluation en douane et les transactions entre des parties liées. Les vérificateurs examinent de près les paiements intersociétés qui ne font pas partie de la facture ou du prix de transfert, notamment les frais de gestion et d'administration liés à des services ainsi que les paiements de R&D, comme ceux visés dans l'affaire *Skechers c. ASFC*. Les concessions déjà négociées pourraient ne plus être acceptées puisque l'affaire de *Skechers Canada* montre que, au moins dans certaines situations, les concessions pourraient ne pas être considérées comme valides. Étant donné que de nombreuses affaires récentes touchant les douanes portent sur l'évaluation des marchandises importées, en particulier dans le cas de ventes à niveaux multiples ou de paiements ne faisant pas partie de la facture ou du prix de transfert des marchandises importées, on recommande aux importateurs d'examiner leur façon de déterminer la valeur à l'importation en fonction des récentes décisions. Cela permettra d'assurer le respect des dispositions relatives à l'évaluation en douane, d'atténuer les risques potentiels associés aux droits de douane, aux intérêts et aux pénalités, et d'harmoniser, le plus possible, les politiques concernant les prix de transfert et la détermination de la valeur en douane afin d'obtenir le meilleur résultat net possible, à la fois du point de vue de l'impôt sur le revenu et de celui des droits de douane. En outre, il est impératif de veiller à ce que la nature des paiements intersociétés soit correctement documentée, car les politiques administratives de l'ASFC peuvent, dans certains cas, permettre que des paiements liés à des services soient exclus de la valeur des marchandises importées.

Lisa Zajko et Alison Brady, Vancouver

Report de la baisse de la TVH en Nouvelle-Écosse

La réduction prévue du taux de la TVH en Nouvelle-Écosse, qui devait passer de 15 % à 14 % le 1^{er} juillet 2014, ne se fera probablement pas, contrairement à ce qui était prévu.

Contexte

En avril 2012, le gouvernement NPD de la province a introduit un amendement à la *Financial Measures Act*, officialisant ainsi son intention de réduire le taux de la portion provinciale de la TVH fixé à 10 % en Nouvelle-Écosse, de manière à le ramener à 9 %, pour une réduction de la TVH à 14 %, par rapport à 15 %, à compter du 1^{er} juillet 2014. Une autre réduction de 1 % était prévue pour 2015 et devait faire descendre le taux à 13 %.

Le gouvernement NPD a par la suite été défait aux élections provinciales à l'automne 2013.

État de la situation

Le 19 décembre 2013, le nouveau gouvernement libéral annonçait qu'il prévoyait un déficit pour l'exercice 2013-2014. Il a donc déclaré qu'une réduction du taux de la TVH ne serait pas judicieuse dans les circonstances puisqu'il ne pouvait pas se permettre la perte de revenus. C'est donc dire qu'il ne faut s'attendre à aucune baisse de la TVH tant que le budget ne sera pas équilibré.

Jusqu'ici, le ministère des Finances de la Nouvelle-Écosse n'a pas annoncé officiellement que la réduction de la TVH était annulée. À notre connaissance, aucune annonce officielle ne se fera avant le printemps 2014, soit lorsque les prévisions financières à jour pour 2013-2014 seront divulguées.

Nous vous donnerons plus de détails dans une prochaine édition dès que nous en saurons davantage.

Leanne Landry, Halifax

Accueil | Sécurité | Avis juridique | Confidentialité

1, Place Ville Marie, bureau 3000
Montréal (Québec) H3B 4T9 Canada

© Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l. et ses sociétés affiliées.

Ce document est publié par Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l. à l'intention des clients et amis du Cabinet et ne doit pas remplacer les conseils judicieux d'un professionnel. Aucune mesure ne devrait être prise sans avoir consulté préalablement un spécialiste. Vous utilisez le présent document à vos propres risques.

Deloitte, l'un des cabinets de services professionnels les plus importants au Canada, offre des services dans les domaines de la certification, de la fiscalité, de la consultation et des conseils financiers. Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l., société à responsabilité limitée constituée en vertu des lois de l'Ontario, est le cabinet membre canadien de Deloitte Touche Tohmatsu Limited.

Deloitte désigne une ou plusieurs entités parmi Deloitte Touche Tohmatsu Limited, société fermée à responsabilité limitée par garanties du Royaume-Uni, ainsi que son réseau de cabinets membres dont chacun constitue une entité juridique distincte et indépendante. Pour obtenir une description détaillée de la structure juridique de Deloitte Touche Tohmatsu Limited et de ses sociétés membres, voir www.deloitte.com/ca/apropos.

www.deloitte.ca

 **Fil RSS Deloitte**

Pour vous désabonner, veuillez répondre au présent courriel en indiquant comme objet « Désabonnement ».

Veuillez ajouter « @deloitte.ca » à votre liste d'expéditeurs autorisés afin d'assurer la livraison à votre boîte de réception et de visualiser les images.