3.5 PHASE D'EXÉCUTION

PIÈCE R – Établissement de la valeur

Titre du document	Établissement de la valeur
Numéro du document	3.5 R
Quand et comment l'utiliser	Dans le cadre d'une vérification de l'établissement de la valeur touchant programmes multiples ou uniques.
Date de création	Le 28 mars 2003
Dernière mise à jour	Le 19 janvier 2005
Détenteur du document	
Division	Gestion des activités d'observation AC
Personne-ressource	Communiquez auprès de votre bureau local de la vérification de l'observation http://cbsa.gc.ca/contact/listing/indexpages/index-f.html
Autres intervenants	

La section sur l'établissement de la valeur est en voie de révision. La dernière mise à jour de cette section a été fait en 2005.

Programme de vérification – Établissement de la valeur

ENTREPRISE **N^{o} DE DOSSIER**

PÉRIODE **À**

Objectifs de la vérification

Déterminer, pour l'échantillon sélectionné :

- si la méthode appropriée, prévue dans la *Loi sur les douanes*, est utilisée aux fins de l'établissement de la valeur;

- si la valeur déclarée est conforme aux registres et documents financiers du client.

    - Dans le cas de la méthode d'appréciation axée sur la valeur transactionnelle, on doit vérifier si le prix payé ou à payer, ainsi que les montants déterminés, ajoutés ou déduits, ont été dûment déclarés.
    - Dans le cas des autres méthodes d'établissement de la valeur, ont doit vérifier si les valeurs déclarées sont conformes à la *Loi sur les douanes.*

REMARQUE : *Les questions d'intérêt liées à l'établissement de la valeur varient selon la méthode d'établissement de la valeur.*

L'établissement de la valeur présente des **risques** essentiellement dans les cas suivants :

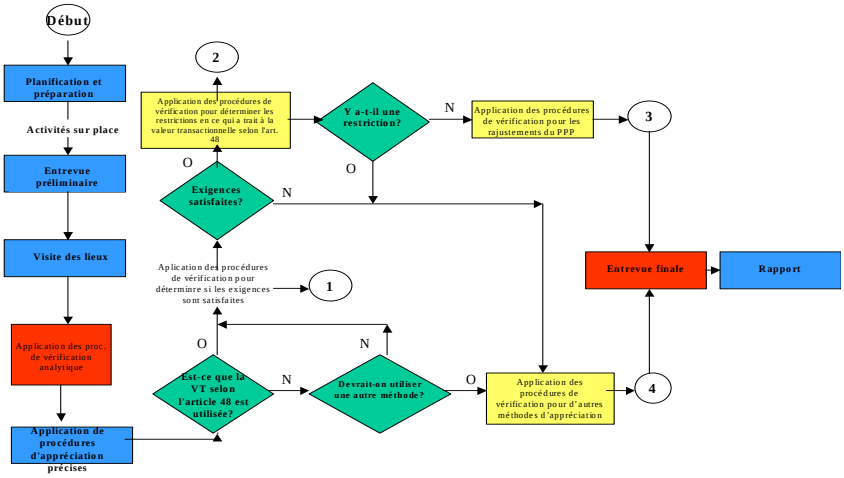
- la valeur en douane déclarée ne correspond pas aux montants figurant dans les registres du client;

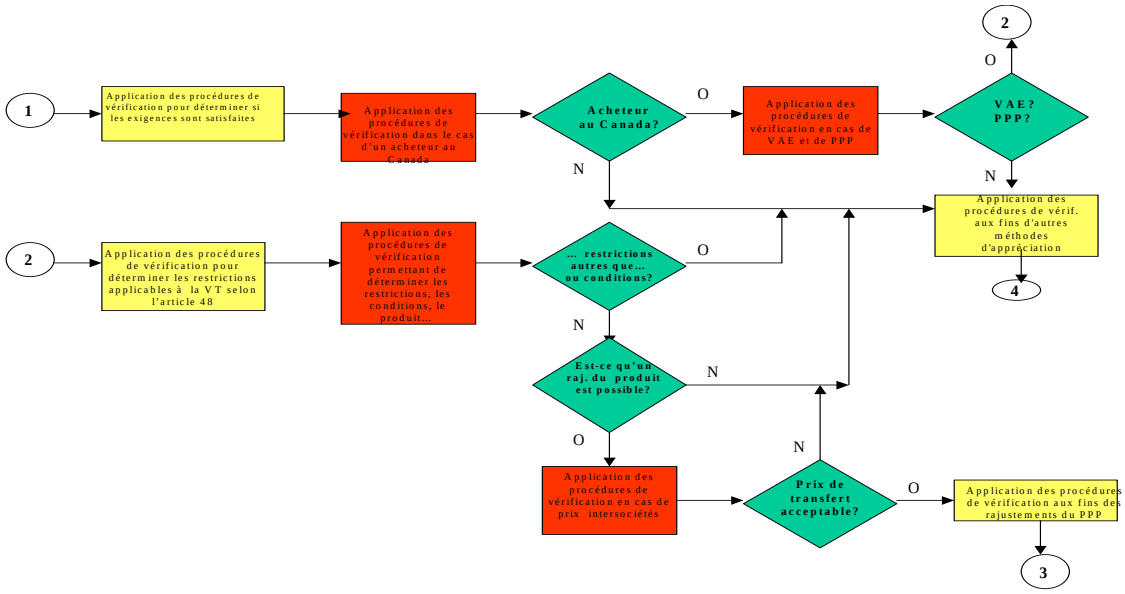
- la méthode utilisée pour l'établissement de la valeur n'est pas appropriée;

- dans le cas de la méthode d'appréciation axée sur la valeur transactionnelle, le prix de vente utilisé est erroné ou les éléments du prix payé ou à payer ou les montants ajoutés au prix payé ou à payer n'ont pas été inclus dans la valeur en douane;

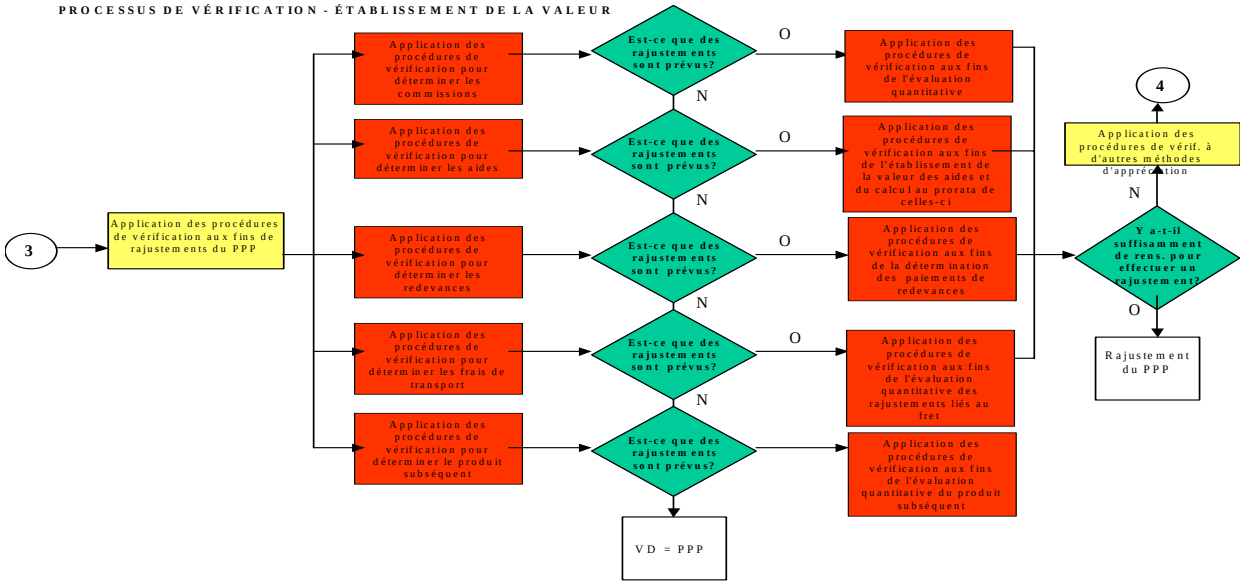
- dans le cas des autres méthodes, la valeur n'est pas calculée conformément à la *Loi sur les douanes* ou aux règlements et politiques connexes.

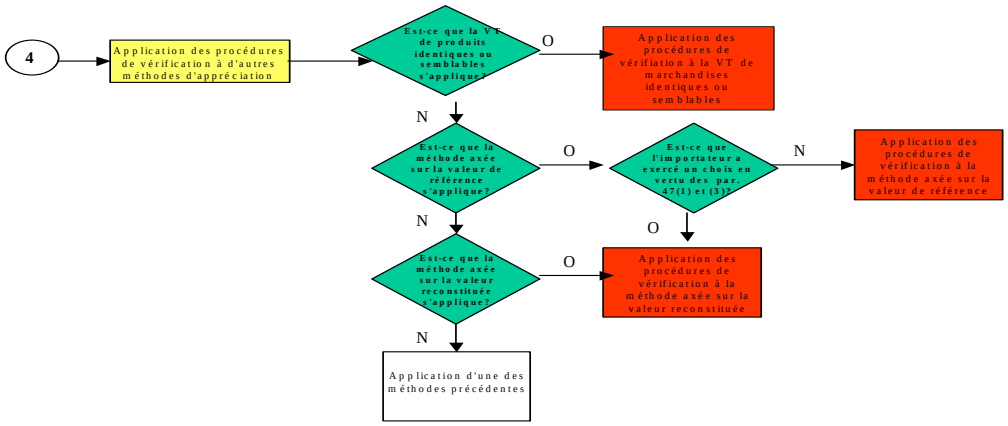
LE PROCESSUS DE VÉRIFICATION DE L'ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR EST INDIQUÉ CI-APRÈS :





PROCESSUS DE VÉRIFICATION - ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR





GRAPHIQUE ÉTABLI PAR D. ANCTIL

DIVISION DE LA POLITIQUE DE L'ORIGINE ET DE L'ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR

Il convient de signaler qu'en raison du risque relativement peu élevé attribuable aux restrictions associées à l'utilisation de la méthode axée sur la valeur transactionnelle (restrictions en ce qui a trait à l'utilisation ou à la cession des marchandises, à la condition ou à la contrepartie pour laquelle la valeur ne peut pas être établie, le rajustement du produit subséquent), sauf dans le cas des transactions conclues entre entités ayant un lien de dépendance, aucune procédure de vérification n'a été élaborée.

La liste de contrôle du programme d'établissement de la valeur inclut toutes les questions connexes pouvant constituer un risque. Dans chaque cas, vous trouverez les éléments précis nécessaires pour effectuer la vérification. Il convient de signaler que les renseignements indiqués ci-après ne sont pas tous nécessaires dans tous les cas. Les agents devraient exercer leurs pouvoirs discrétionnaires pour déterminer les renseignements qui sont nécessaires pour chaque question.

Les renseignements obtenus auprès de l'importateur et les résultats de l'examen des comptes indiqués dans la section des procédures préliminaires permettent à l'agent de déterminer les procédures de vérification à suivre.

Les procédures indiquées en B et C permettent de déterminer la méthode appropriée d'établissement de la valeur, ainsi que les diverses questions devant être abordées. L'importance relative des étapes et des constatations se rapportant à ces procédures doit être prise en considération aux fins de l'examen.

Aperçu des procédures de vérification de l'établissement de la valeur :

A. Procédures préliminaires
B. Exigences liées à la valeur transactionnelle – Acheteur au Canada (AC)
C. Exigences liées à la valeur transactionnelle – Prix payé ou à payer (PPP) et Vente pour l'exportation (VE)
D. Restrictions – Parties liées
E. Rajustements du prix payé ou à payer – Commissions
F. Rajustements du prix payé ou à payer – Aides
G. Rajustements du prix payé ou à payer – Redevances
H. Rajustements du prix payé ou à payer – Produit subséquent
I. Rajustements du prix payé ou à payer – Frais de transport
J. Rajustements du prix payé ou à payer – Autre(s)
K. Valeur transactionnelle de marchandises identiques ou semblables
L. Détermination de la valeur de référence
M. Détermination de la valeur reconstituée
N. Importateurs non-résidents
O. Entrevue finale

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
A. PROCÉDURES PRÉLIMINAIRES		
1. Obtenez un rapport du SGER pour toutes les importations effectuées durant la période visée par l'examen et classez-les par vendeur, par code de VD, par origine et par classement tarifaire. Analysez les résultats du SGER. Quels sont les principaux vendeurs, produits, sources d'origine et les taux de droit? Quelle est la valeur totale des importations et la valeur en douane totale? Quelles sont les méthodes d'appréciation utilisées? Est-ce que les entités visées ont déclaré un lien entre elles ou est-ce que ce lien est implicite (notamment parce que l'importateur et le vendeur ont un nom semblable)? Déterminez, aux fins de l'EÉO, quel segment de la population est visé par l'examen et choisissez-le. Choisissez une ou deux déclarations représentant la majorité des importations (base principale de l'appréciation, principaux vendeurs, principaux produits, entité liée, montant élevé). Demandez tous les documents justificatifs (c.-à-d. bon de commande, facture commerciale, preuve de paiement, connaissement, facture de fret, etc.) pour ce pré-échantillonnage avant l'examen.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
2. Au cours de la phase de planification, demandez/obtenez et examinez les documents suivants : - états financiers; - balance de vérification détaillée après régularisations; - liste des fournisseurs étrangers; - organigramme de l'entreprise indiquant la structure organisationnelle, le nombre d'employés, les propriétaires, les filiales, les divisions et les principaux employés; - la raison sociale et l'adresse d'entreprises liées ou affiliées, ainsi que leurs liens par rapport aux importations canadiennes; - un organigramme indiquant le processus complet à partir du moment où l'acheteur canadien place une commande jusqu'au moment où le produit est livré; - une explication de la méthode utilisée pour déterminer la valeur des marchandises aux fins des douanes (la méthode d'appréciation proprement dite et en quoi consiste la valeur en douane).		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
3. Examinez la documentation fournie pour le pré-échantillonnage de la partie 1, de concert avec la documentation demandée dans la partie 2. Indiquez les enjeux pour l'établissement de la valeur, le cas échéant. Par exemple : • l'importateur indique une vente axée sur la valeur transactionnelle mais il n'y a pas eu de vente proprement dite, mais plutôt un transfert intersociétés, une opération conclue par une succursale, des marchandises en consignation, etc. Voir la section C, Valeur transactionnelle – vente à l'exportation; • l'importateur achète des marchandises auprès de la société mère mais n'est pas nécessairement admissible en tant qu'acheteur au Canada (en raison d'une présence et de responsabilités restreintes au Canada). Voir la section B, Valeur transactionnelle – acheteur au Canada; • l'importateur déclare un coût de production ou utilise la méthode d'appréciation axée sur la valeur reconstituée. Voir la section M, Détermination de la valeur reconstituée; • l'importateur se reporte à une vente antérieure à laquelle il n'a pas participé pour déterminer la valeur en douane (notamment dans le cas d'une série de ventes). Voir la section C, Valeur transactionnelle – Vente à l'exportation; • les rajustements possibles en ce qui a trait à la valeur transactionnelle ont été déterminés grâce à l'analyse des factures commerciales, d'une preuve de paiement, de la balance de vérification, du graphique du processus d'importation, etc. Voir la section pertinente du présent plan de vérification; • les entités ayant un lien de dépendance soulèvent des préoccupations, notamment en ce qui a trait au coût utilisé comme prix de transfert intersociétés. Voir la section C, Valeur transactionnelle – Vente à l'exportation.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
4. Si les enjeux sont importants et/ou si une méthode autre que la méthode d'appréciation axée sur la valeur transactionnelle s'applique, vous devriez consulter l'Unité des programmes d'établissement de la valeur de la Division de l'origine et de l'établissement de la valeur de l'Administration centrale. Remarque : On peut obtenir de l'aide sur place pour la vérification, principalement dans le cas de la méthode d'appréciation axée sur la valeur reconstituée et de la méthode d'appréciation axée sur la valeur de référence, selon la complexité du dossier et la priorité de celui-ci. Pour plus de détails, voir le Bulletin du printemps 2003 de la Division de l'origine et de l'établissement de la valeur.		
B. EXIGENCES LIÉES À LA VALEUR TARNSACTIONNELLE – ACHETEUR AU CANADA		
1. L'acheteur au Canada (AC) soulève généralement des problèmes dans le cas d'entités ayant un lien de dépendance lorsque l'entité canadienne n'a pas une présence ou des pouvoirs importants au Canada.		
2. Pour être admissible en tant qu'acheteur au Canada, une société doit avoir un établissement stable par l'intermédiaire duquel elle exploite son entreprise.		
3. Les facteurs à prendre en considération pour déterminer si une entité « exerce des activités » sont indiqués aux numéros 10 à 13 du Mémorandum D13-1-3.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
Établissement stable par l'intermédiaire duquel une personne « exerce son activité » [alinéa 2.1b)]		
1. Déterminez si un ou plusieurs employés au Canada ont le pouvoir général de conclure des marchés pour le compte de l'entreprise, sans avoir à obtenir l'approbation d'une autre personne à l'étranger. Tenez compte des facteurs suivants : • qui négocie les modalités de revente des marchandises au Canada; • qui a le pouvoir de conclure des marchés en ce qui a trait à l'achat de produits et de services au Canada et à l'étranger, y compris dans le cas des produits et services exportés au Canada; • qui négocie les questions d'intérêt en ce qui a trait aux ressources humaines pour l'entreprise au Canada; • qui a le pouvoir d'effectuer les retraits nécessaires, d'émettre des chèques et d'effectuer d'autres opérations pour traiter le paiement des produits et services acquis ou utilisés par l'entité commerciale au Canada;.		
2. Obtenez et examinez les documents suivants : • copies de marchés conclus par la personne au Canada; • échantillon de relevés bancaires et de chèques payés correspondants; • contrats de garantie; • polices d'assurance; • registres des procès-verbaux; • résolutions bancaires; • actes constitutifs (copie); • registre des administrateurs; • inscription aux fins de la TPS; • description de travail de la plupart des hauts dirigeants au Canada; • copies d'offres d'emploi et de lettres de renvoi; • impôts fonciers; et • contrats de location.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
3. Déterminez dans quelle mesure les activités de l'entreprise commerciale sont réalisées au Canada en répondant aux questions suivantes : • À quel endroit le paiement des marchandises a-t-il été effectué? • Qui paie les marchandises, de quelle façon, à partir d'où, à partir de quel compte? • Qui détermine les salaires au Canada et qui les verse? • Est-ce que les bons de commande sont sollicités au Canada? • Qui détermine le prix de vente au Canada et de quelle façon? • Est-ce que les registres sont conservés au Canada? • Qui négocie les contrats d'achat ou de location pour les installations canadiennes? Comment procède-t-on pour déterminer les quantités commandées et importées? • Est-ce que l'inventaire est conservé au Canada? • Quel est le rôle de chacun des administrateurs figurant dans le registre des administrateurs dans le cadre du processus décisionnel de l'entreprise et, plus précisément, des administrateurs canadiens? • Qui est responsable du service après vente, des réparations et des garanties, ainsi que des coûts connexes? • Est-ce que l'entité canadienne produit des déclarations de revenus? • Est-ce que les comptes de banque de l'entreprise sont conservés au Canada? • Déterminez qui est inscrit aux fins de la TPS (États-Unis/Canada). Obtenez des copies de déclarations de TPS et comparez-les aux ventes indiquées dans l'état des résultats. • Déterminez si l'entité canadienne est responsable des risques, des dommages ou des pertes en examinant les polices d'assurance.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
4. Si la personne exploite une entreprise au Canada par l'intermédiaire d'un établissement stable, elle est alors considérée comme un acheteur au Canada aux termes de l'alinéa 2.1b) du *Règlement sur la détermination de la valeur en douane*.		
5. Si tel n'est pas le cas, déterminez si l'entreprise est admissible en tant qu'acheteur non-résident en vertu des dispositions de l'alinéa 2.1c) du *Règlement sur la détermination de la valeur en douane*.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
Si la personne est un « importateur non-résident » (INR) (alinéa 2.1c) :		
1. Examinez les bons de commande et autres documents pour déterminer si le INR a demandé que les marchandises soient envoyées au Canada pour son propre compte et s'il en assume le risque.		
2. Vérifiez si le INR a conclu une entente en vue de la vente des marchandises à un résident du Canada avant d'acheter les marchandises (la politique actuelle en ce qui a trait à cet alinéa est en voie de révision) en examinant les renseignements et documents suivants : - contrat de vente (recto verso); - accords de distribution et autres accords semblables; - factures; - bons de commande des importateurs canadiens (recto verso); - confirmations de commandes émises par l'importateur à l'endroit de l'importateur canadien (recto verso); - connaissements; - factures de fret; - niveaux d'inventaire par rapport au volume de ventes; - cas de transport quai à quai et de collection et préparation; - preuve de paiement; - dossiers de correspondance; - rapports de l'entreprise; - contrat conclu avec un courtier en douane; - notes de crédit (retours et réductions sur ventes); - comptes débiteurs; - graphique du cycle de vente et de recouvrement (de l'importateur initial jusqu'à la facturation finale); et - liste de prix canadien (y compris les escomptes et les calendriers de livraison du fret).		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
3. Déterminez si les marchandises étaient destinées au Canada au moment où elles ont été achetées, sans possibilité de détournement, en examinant les renseignements et documents suivants : • détails à propos des modalités de transport et de livraison; • détails quant à savoir si les marchandises ont été fabriquées conformément aux spécifications canadiennes (étiquetage et marquage bilingue, normes de Santé Canada, etc.); • bons de commande et dossiers de correspondance (pour connaître les instructions en matière d'expédition); et • examinez le contrat conclu avec le courtier en douane pour déterminer quelle entité (canadienne/américaine) a accordé une procuration au courtier et déterminez quelle entité est facturée.		
4. Si tel est le cas, la personne est admissible à titre d'« acheteur au Canada » en vertu de l'alinéa 2.1c) du *Règlement sur la détermination de la valeur en douane*;		
5. Sinon, déterminez si les marchandises ont été vendues au préalable à un autre acheteur au Canada.		
6. Si tel n'est pas le cas, utilisez une autre méthode d'établissement de la valeur. Voir également la section D.		
C. EXIGENCES LIÉES À LA VALEUR TRANSACTIONNELLE – VENTE À L'EXPORTATION, PRIX PAYÉ OU À PAYER		
1. Examinez un échantillon discrétionnaire de déclarations choisies au stade de la planification, à partir du rapport du SGER. Retracez les échantillons à partir des documents d'importation et des livres de comptables (étape 3.a). Demandez au contrôleur d'examiner en entier au moins une importation.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
2. a. Pour toutes les transactions sélectionnées dans le cadre de l'échantillon de vérification, établissez un rapprochement entre les livres et registres et les documents suivants : • facture commerciale; • bon de commande; • FDC et B3; • preuve de paiement; et • factures de fret et connaissement. Remarque : Lorsque le paiement vise plusieurs factures, retracez toutes les factures payées jusqu'aux importations selon le SGER. Cette façon de procéder peut permettre de déceler des factures, dépôts, etc. en double.		
2.b. De plus, pour toutes les transactions sélectionnées : • confirmez la méthode utilisée aux fins de l'établissement de la valeur; • identifiez les parties à la transaction; • déterminez s'il y a eu une vente; • vérifiez s'il s'agit d'une vente à l'exportation (VE) au Canada; • examinez les dates indiquées sur les bons de commande et/ou les factures commerciales et comparez-les aux dates d'importation; • déterminez le prix payé ou à payer pour les marchandises importées; et • soyez à l'affût des preuves d'autres paiements effectués ou devant être effectués, directement ou indirectement, par l'acheteur ou au profit du vendeur, en ce qui a trait aux marchandises. Exemples : - les frais d'entreposage; - les crédits au titre de transactions antérieures; - les paiements en vertu de garanties; - l'acquittement de dettes; - les clauses de révision des prix; - les droits à l'exportation; - les paiements au titre de contingents et les escomptes (voir la section 4a); - les confirmations de commissions.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
2.c. Vous devez également être à l'affût d'irrégularités comme : • les factures se terminant par–A ou–1, ce qui laisse entendre qu'il y a une facture -B ou –2; • un paiement versé au vendeur supérieur au montant de la facture et la différence ne peut pas être attribuée à d'autres importations; • les paiements inhabituels de services comme l'emballage, le financement, la manutention ou les commissions (par ex., 30 % de commissions payées séparément au vendeur ou 50 % pour les frais d'emballage ou de financement).		
3.a. Prélevez, à partir des livres comptables (comptes créditeurs, achats…), un échantillon (discrétionnaire) de 10 à 15 transactions environ.		
3.b. Pour toutes les transactions de l'échantillon de vérification sélectionnées à partir des registres comptables, établissez un rapprochement entre le montant consigné dans les livres et : • la facture commerciale; • le bon de commande; • la FDC et la B3; • la preuve de paiement; • la facture de fret et le connaissement.		
3.c. Pour toutes les transactions sélectionnées, suivez les mêmes étapes qu'en 2.a et 2.b ci-dessus.		
3.d. Établissez un graphique du processus d'importation et demandez à l'importateur de l'examiner pour vous assurer de bien comprendre ce processus.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
Procédures analytiques (certaines procédures peuvent être appliquées au cours de la phase de planification)		
Comparez/additionnez le coût des marchandises vendues selon la balance de vérification, à partir de la conciliation effectuée par l'importateur, et comparez aux états financiers pour assurer l'exactitude et la fiabilité des données. Comparez le coût total des marchandises vendues selon la balance de vérification et les états financiers à la VD déclarée. Demandez à l'importateur d'expliquer les écarts, le cas échéant. En cas d'écart (voir 3 ci-dessus), tenez compte de ce qui suit : - il se pourrait que les expéditions de faible valeur ne soient pas indiquées dans le SGER; - il se pourrait que la date d'inscription des marchandises en transit ne corresponde pas à la date de déclaration aux douanes; - le coût des marchandises vendues peut inclure les intrants manufacturiers et des marchandises d'origine canadienne. - importance relative de l'écart		
Remarque : Si l'importateur vend des marchandises canadiennes et étrangères, vous pourriez sélectionner deux ou trois gros fournisseurs étrangers, puis établir un rapprochement avec les montants consignés dans le grand livre auxiliaire des comptes créditeurs pour ces fournisseurs et la VD selon le SGER, pour chaque vendeur. Si les marchandises provenant de plusieurs vendeurs sont regroupées et déclarées à titre de marchandises provenant d'un seul vendeur, un tel rapprochement est impossible.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
Paiements de contingent		
4a. Demandez à l'importateur s'il a payé un contingent durant la période visée par l'examen. • Si **tel est le cas**, déterminez si les frais de contingent ont été payés au vendeur, puis déterminez si les frais ont été inclus dans la VD des marchandises importées : I. Obtenez la facture du contingent, la preuve de paiement et la B3. II. Vérifiez si le montant déclaré correspond au montant payé au fournisseur du contingent. • Si l'importateur indique qu'il **<u>n'a pas</u>** acheté de contingent durant la période visée par l'examen des transactions du grand livre général et l'analyse de l'échantillon de vérification, soyez à l'affût des preuves de frais de contingent. Examinez les dossiers de la correspondance échangée avec les mandataires et les fournisseurs au sujet des contrats.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
4b. Il y a trois situations possibles en ce qui a trait aux paiements de contingent : 1. L'exportateur/vendeur a payé le contingent En pareil cas, l'exportateur/vendeur récupère ses frais auprès de l'acheteur, en les incluant dans le prix de vente ou en établissant une facture distincte. Le contingent doit alors être ajouté au prix payé ou à payer (PPP). 2. L'importateur a acheté les contingents. Le paiement est indiqué dans les registres comptables. 3. L'importateur a payé le contingent par l'intermédiaire d'un mandataire et il est libre de choisir le vendeur. Le paiement n'est pas indiqué dans la facture du fournisseur mais il est inclus dans la commission versée au mandataire ou dans le paiement distinct versé au mandataire. En pareil cas, le contingent n'est pas versé au profit du vendeur et n'est pas inclus dans le PPP.		
Parties liées		
Si on met l'accent sur tous les paiements (prix payé ou à payer) et sur les ajustements en vertu du paragraphe 48(5), on peut utiliser la valeur transactionnelle. Si, après avoir suivi les étapes ci-dessus, un agent craint que le lien entre les deux entités ait une incidence sur le prix, nous vous suggérons de consulter l'Unité des programmes de l'établissement de la valeur de la Division de l'origine et de l'établissement de la valeur de l'AC.		
5. Examinez la documentation pour connaître toutes les transactions intersociétés conclues durant la période visée par l'examen afin de déterminer la nature des paiements effectués entre sociétés liées/affiliées. Consignez la nature et le montant de ces paiements.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
6. Veillez à ce que tous les paiements versés au vendeur soient indiqués et à ce que tous les ajustements du PPP conformément au paragraphe 48(5) soient effectués (voir les sections de vérification E-J).		
Pour comprendre, examiner, appuyer et vérifier le prix intersociétés déclaré (c.-à-d. PPP), vous pouvez suivre une partie ou la totalité des étapes ci-après.		
7. Communiquez avec la Direction de l'impôt international pour déterminer si elle a déjà vérifié le prix de transfert. Si tel est le cas, obtenez une copie des résultats de la vérification. (Cette mesure ne devrait pas être prise tant qu'il n'y aura pas de protocole/système de communication).		
8. Déterminez si l'importateur a conclu une entente anticipée en matière de prix de transfert (EAPT) avec la Direction de l'impôt international (voir le numéro 7 ci-dessus).		
9. Déterminez s'il existe une politique officielle à ce sujet. Si tel est le cas, obtenez les manuels d'utilisation ou les énoncés de politique ou directives.		
10. Déterminez si la société a mené récemment une étude sur le prix de transfert ou si elle a confié une telle étude à des professionnels de l'extérieur. Si tel est le cas, obtenez une copie de cette étude.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
11. Si une étude sur le prix de transfert a été réalisée : • examinez celle-ci pour déterminer la méthode utilisée pour l'établissement du prix de transfert; • vérifiez si l'étude est axée sur le Canada; • demandez à l'importateur s'il existe une copie de l'analyse fonctionnelle effectuée aux fins de l'étude et obtenez-en une, le cas échéant; • assurez-vous qu'il n'y a pas eu de modifications importantes depuis la réalisation de l'étude sur le prix de transfert; • vérifiez si le PPP, utilisé pour déterminer la valeur transactionnelle, est bel et bien le prix de transfert indiqué dans l'étude sur le prix de transfert; • si l'étude sur le prix de transfert était axée sur des données comparables, vérifiez si la société procède à une mise à jour périodique de ces données.		
12. Si la société n'a pas de politique écrite ou de formule d'établissement des prix de transfert, obtenez une explication quant à la façon dont elle procède pour fixer le prix de transfert. Veillez à ce que l'exploration soit consignée et à ce que son exactitude soit confirmée (par l'importateur).		
13. Déterminez, en discutant avec l'équipe de vérification, si le prix de transfert est étayé.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
D. RESTRICTIONS – PARTIES LIÉES		
La méthode d'appréciation axée sur la valeur transactionnelle est généralement acceptée. Cependant, lorsque nous avons des données provenant d'un tiers (notamment un plaignant) et prouvant que le lien entre les parties a influencé le prix, nous pouvons appliquer les valeurs critères et, en cas de restriction, utiliser une autre méthode d'appréciation. (Il convient de signaler que les valeurs critères sont rarement appliquées.) À l'heure actuelle, nous ne rendons pas de décisions en ce qui a trait à l'influence du lien entre les parties sur le prix. De plus, une plainte de l'industrie n'indique pas nécessairement une incidence sur le prix puisque le prix peut être moins élevé parce que l'acheteur a accepté d'exercer d'autres fonctions de marketing, etc. Ce n'est pas à l'ASFC de calculer les valeurs critères, mais plutôt à l'importateur. L'importateur devrait déterminer les valeurs critères lorsqu'on soupçonne une incidence sur le prix. Nous pourrions alors vérifier l'exactitude de ses calculs et utiliser ainsi moins de ressources étant donné qu'il incombe manifestement à l'importateur de fournir ces valeurs critères. D'autres politiques doivent être élaborées dans ce domaine avant l'application de cette exigence. Dans tous les cas où il pense que le lien entre les entités a une incidence sur le PPP, le vérificateur doit consulter l'Unité des programmes d'établissement de la valeur de la Division de l'origine et de l'établissement de la valeur. Le Mémorandum D13-4-5 renferme des renseignements sur les facteurs qui ont une incidence sur le prix.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
E. RAJUSTEMENTS DU PRIX PAYÉ OU À PAYER – COMMISSIONS		
1. Déterminez si les transactions ont été conclues avec l'aide d'un intermédiaire (p. ex., mandataire à l'achat, mandataire à la vente, courtier). Si tel est le cas, déterminez le rôle de cette personne. 2. Consultez la balance de vérification et le grand livre général de l'entreprise pour déterminer s'il y a un compte de commissions. Obtenez le rapport détaillé du grand livre général en ce qui a trait au compte de commissions. 3. Renseignez-vous quant à la nature des commissions payées. 4. Dressez la liste des mandataires utilisés à l'étranger pour acheter des marchandises importées au Canada. 5. Obtenez des copies d'ententes/contrats conclus avec des mandataires.		
6. Prélevez un échantillon de transactions pour chaque mandataire et : • établissez un rapprochement entre le montant consigné dans les registres comptables (compte de commissions), les factures de commissions et la preuve de paiement pour assurer l'exactitude des montants consignés et pour vous assurer que tous les éléments de la facture de commissions ont été consignés dans les grands livres; • si le paiement est effectué au moyen d'une lettre de crédit, examinez celle-ci pour déterminer : qu'est-ce qui est payé – marchandises? aides? fret? Qui est payé – le mandataire ou le fournisseur? Est-ce que la lettre de crédit est transférable? annulable? Quelles sont les modalités de la lettre de crédit – à vue? Est-ce que la lettre de crédit est encaissée avant ou après la fabrication des marchandises? avant leur expédition? Consignez les éléments qui présentent un intérêt et vérifiez si les détails sont		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
• conformes à d'autres documents justificatifs (facture commerciale, bon de commande, factures de fret, connaissement, etc.); • si le mandataire établit des factures pour d'autres éléments, déterminez si les éléments en question sont inclus dans la VD; • obtenez des copies de la facture du fabricant et établissez un rapprochement avec la facture de la commission pour veiller à ce que le mandataire ne majore pas le coût des marchandises; • déterminez si c'est le fabricant ou l'importateur qui paie la commission du mandataire; • déterminez si le taux de commission est raisonnable en discutant de celui-ci avec les membres de l'équipe de vérification. S'il semble élevé, déterminez si le mandataire reçoit, au titre des aides, du contingent, etc., une compensation qui serait passible de droits autrement mais qui est incluse dans le taux de commission; et • déterminez si le mandataire court des risques relativement aux marchandises s'il paie les marchandises puis obtient un remboursement de la part de l'importateur ou si l'importateur paie directement le fabricant/fournisseur.		
7. Obtenez le dossier de la correspondance et examinez-le avec le mandataire : • cherchez des preuves selon lesquelles le mandataire n'agit pas toujours dans l'intérêt de l'acheteur; • soyez à l'affût des preuves d'obstacles empêchant le mandataire d'agir dans l'intérêt du mandant; • cherchez des preuves selon lesquelles le mandataire a un lien de dépendance avec le vendeur; et		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
• Y a-t-il des preuves selon lesquelles le mandataire tire profit de la vente d'aides ou de contingent. (Un mandataire peut tirer profit de la transaction autrement que par une commission, à condition que l'intérêt du mandataire soit indiqué et que l'importateur décide de poursuivre la relation après avoir pris connaissance de cette situation?		
8. Additionnez, pour la période visée par l'examen, les commissions versées à chaque mandataire et qui pourraient être passibles de droits d'après vous.		
AUTRES :		

ÉTABLISSEMET DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
F. RAJUSTEMENTS DU PRIX PAYÉ OU À PAYER – AIDES		
1. Expliquez les aides à l'importateur et demandez-lui s'il a fourni des aides au(x) fabricant(s) ou si une autre société l'a fait.		
2. Si **tel est le cas,** déterminez si les aides ont été incluses dans la VD des marchandises importées : A. Est-ce que l'importateur a reçu une facture distincte pour les aides? B. Qui paie les aides? L'importateur? La société mère? Le mandataire? C. Examinez la documentation, qui indique de quelle façon la valeur des aides a été déclarée dans la VD. Ainsi, est-ce qu'une B3 distincte a été établie pour déclarer les aides ou est-ce que l'importateur a effectué les calculs de façon à inclure la valeur des aides dans la valeur des marchandises? D. Obtenez une preuve du paiement de l'aide visée par l'examen, afin de déterminer s'il y a d'autres éléments payés au fournisseur qui n'ont pas été déclarés à l'ASFC et qui pourraient être passibles de droits.		
3. Si l'importateur indique qu'il n'y a **pas** eu d'aides, examinez attentivement les transactions du grand livre général et analysez l'échantillon de vérification afin de déceler des preuves d'aides, le cas échéant. Si, par exemple, un montant a été versé à une entreprise dont le nom est XYZ, vous devriez examiner cette situation de près afin de déterminer si une aide a été versée.		
4. Comparez les fournisseurs selon le rapport du SGER à la liste de fournisseurs produite par l'importateur et/ou les fournisseurs selon les livres de comptables. Identifiez les fournisseurs étrangers dont le nom figure sur la liste établie par l'importateur et/ou dans les livres de comptes mais pas dans le rapport du SGER. Les fournisseurs étrangers non-indiqués dans le rapport du SGER peuvent être des fournisseurs		

ÉTABLISSEMET DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
d'aides. Demandez à l'importateur de fournir une explication. Prélevez un échantillon de transactions visant ces fournisseurs.		
5. Déterminez la nature de chaque aide et prenez note du fournisseur visé dans chaque cas.		
6. Il peut y avoir des frais de transport associés à l'expédition de l'aide à l'endroit où elle est utilisée pour la production des marchandises importées. I. Analysez les factures de fret pour déterminer si des aides ont été expédiées : - du Canada à un fabricant étranger, en vue de l'utilisation dans le cadre de la fabrication d'un produit importé; - d'un pays étranger à un autre pays étranger, en vue de l'utilisation dans la fabrication du produit importé. II. Déterminez les frais de transport associés à l'aide.		
7. Examinez les bons de commande pour déterminer s'ils font état d'aides devant être fournies.		
8. Obtenez les dossiers de la correspondance échangée avec les fournisseurs et les mandataires (télécopies, télex, dossiers de produits, fiches de spécifications, etc.) et cherchez une indication d'aides fournies ou organisées.		
9. Demandez aux dirigeants de l'importateur s'ils font appel à des entrepreneurs de confection. Si tel est le cas, examinez un échantillon des transactions visées et, plus précisément, les factures commerciales, la preuve de paiement, le bon de commande et les formulaires B3, afin de vérifier si le coût du matériel a été correctement ajouté aux frais de l'entrepreneur de confection pour déclarer la VD.		
10. Examinez les comptes du grand livre général afin de déceler les échantillons achetés par l'importateur à l'étranger, en vue de la conception et de la fabrication de sa propre gamme de produits à l'étranger.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
11. Vérifiez certaines factures de fournisseurs canadiens pour déterminer si elles renferment une indication selon laquelle les articles sont expédiés à l'étranger et pourraient constituer une aide.		
12. Déterminez si l'entreprise a des installations de fabrication au Canada et déterminez, à partir du graphique des comptes, lesquels se rapportent aux opérations de fabrication à l'étranger.		
13. Utilisez les méthodes les plus appropriées pour déceler les coûts non consignés, notamment les aides pour les installations de soutien. Par exemple : • demandez où sont effectués les travaux de recherche-développement se rapportant aux marchandises importées; • examinez la structure organisationnelle de l'entreprise afin de déterminer s'il existe des centres de recherche-développement ou d'autres centres de services; • déterminez où sont inclus les coûts de la recherche-développement dans les comptes de l'entreprise et de quelle façon ils sont accumulés et répartis; et • déterminez si l'entreprise a une politique écrite ou des directives écrites en matière d'attribution des coûts de recherche-développement.		
14. Déterminez la valeur des aides.		
15. En cas de production, déterminez de quelle façon les coûts de production sont calculés.		
16. Déterminez la méthode de répartition/calcul proportionnel de la valeur des aides.		
Autre(s) :		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
G. RAJUSTEMENT DU PRIX PAYÉ OU À PAYER - REDEVANCES		
Pour déterminer les redevances ou droits de licence :		
1. Au moyen d'une vérification des contrats de redevances ou de licence, et d'un entretien avec l'importateur ou son représentant, déterminez s'il existe des droits d'auteur, une marque de commerce, un nom commercial ou un brevet dont se sert l'importateur, ou si ce dernier détient un droit de distribution ou de commercialisation.		
2. Déterminer si l'importateur effectue un paiement quelconque relatif aux éléments susmentionnés dans (1). Déterminer si un paiement de droits « tout compris » est effectué relatifs à divers droits ou si divers paiements sont effectués relatifs à divers droits.		
3. Déterminer les comptes intersociétés à travers lesquels l'entreprise effectue des paiements/transferts. Vérifier que les paiements provenant de ces comptes sont bel et bien relatifs aux marchandises importées.		
4. Examiner la balance de vérification et le grand livre général de l'entreprise pour déterminer tous autres comptes à partir desquels des redevances et droits de licence sont payés. Obtenez le rapport détaillé du grand livre général pour ces comptes.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
Pour déterminer si les redevances ou les droits de licence sont passibles de droits :		
1. Voir le contrat de redevance ou de droits de licence. Déterminer la nature exacte du paiement, (p. ex. la raison pour laquelle le paiement est effectué, d'où il provient, de quelle façon, à quel moment et à qui il est effectué).		
2. Examiner les droits et redevances stipulés dans le contrat avec l'agent des services à la clientèle ou le représentant qui est le mieux informé sur le contenu de ce contrat.		
3. Établir si le titulaire de la licence respecte les modalités expresses qui sont prévues dans le contrat.		
4. Assurez-vous que le paiement est bel et bien relatif à une redevance ou un droit de licence tel que prévu au sous-alinéa 48(5)(a)(iv) – un paiement de redevances ou droits de licence qui se rapporte aux marchandises importées et qui est une condition de la vente des marchandises pour exportation au Canada. Pour être considéré comme une condition de la vente, la prérogative du vendeur l'autorisant à refuser de vendre les marchandises visées par la licence ou à résilier le contrat de vente des marchandises doit être mentionnée explicitement dans la documentation entre l'acheteur et le vendeur ou le contrat de redevances/droits de licence, lorsque le vendeur est le concédant de la licence.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
5. Déterminer si un des bons de commande en cours entre l'acheteur et le vendeur contient une note qui autoriserait le vendeur à refuser de vendre les marchandises visées par la licence ou à résilier le contrat de vente des marchandises si le titulaire de la licence omettait de s'acquitter des redevances ou droits de licence. **S'il est déterminé qu'il existe une telle référence, le paiement de redevances relatives aux marchandises est ajouté au prix payé ou à payer pour les marchandises, conformément au sous-alinéa 48(5)(a)(iv).**		
6. Prélever un petit échantillon de transactions pour vérifier si les factures commerciales indiquent que si le titulaire de la licence omet de s'acquitter des redevances ou droits de licence, le vendeur refusera de vendre les marchandises visées par la licence ou résiliera leur contrat de vente. **S'il est déterminé qu'il existe une telle référence, le paiement de redevances relatives aux marchandises est ajouté au prix payé ou à payer pour les marchandises, conformément au sous-alinéa 48(5)(a)(iv).**		
7. Si le vendeur est le concédant de la licence ou qu'un lien existe entre les deux, vérifier si le contrat de licence contient une référence quelconque à l'effet que le défaut de paiement des redevances ou droits de licence autorisera le vendeur/concédant de licence à refuser de vendre les marchandises visées par la licence ou à résilier le contrat de vente des marchandises. **S'il est déterminé qu'il existe une telle référence, le paiement de redevances relatives aux marchandises est ajouté au prix payé ou à payer pour les marchandises, conformément au sous-alinéa 48(5)(a)(iv).**		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
8(a). Lorsque le paiement effectué par l'acheteur est un paiement global qui comprend un montant de redevances ou droits de licence, vérifier que l'acheteur peut répartir avec précision le montant du paiement de redevances ou droits de licence et tous autres frais ou montant à payer. S'il est déterminé qu'il y a un paiement d'autres frais ou montants que les redevances ou droits de licence, considérer leur applicabilité en vertu d'autres dispositions de l'alinéa 48(5)(a) ou aux termes du paragraphe 45(1).		
8(b). S'il est **impossible** de répartir le paiement de manière satisfaisante, la méthode de la valeur transactionnelle ne peut s'appliquer et l'on doit trouver une autre méthode d'appréciation de la valeur en douane des marchandises.		
8(c). S'il est **impossible** de répartir le paiement de manière satisfaisante, les montants répartis comme étant des redevances ou droits de licence peuvent être considérés comme des ajouts au prix payé ou à payer, conformément à la procédure établie aux numéros (5) ou (6) susmentionnés, ou (7) lorsqu'il existe un lien entre le vendeur et le concédant de la licence ou lorsqu'ils sont la même entité. Le montant réparti comme un paiement d'autres frais ou montants que les redevances ou droits de licence doit être considéré en application des autres procédures de vérification visant les additions au prix payé ou à payer, en vertu du sous-alinéa 48(5)(a) ou comme un élément du prix payé ou à payer aux termes du paragraphe 45(1).		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
H. *RAJUSTEMENTS DU PRIX PAYÉ OU À PAYER – PRODUIT SUBSÉQUENT*		
1. Examinez la documentation se rapportant à toutes les transactions intersociétés pour la période visée par l'examen afin de déterminer la nature des paiements effectués entre sociétés liées/affiliées. Consignez la nature et le montant de ces paiements.		
2. Obtenez une copie de l'annexe 9 de la Déclaration de revenus des sociétés T2, qui renferme une liste des sociétés liées et affiliées.		
3. Obtenez une copie du formulaire T106, qui renferme une liste de toutes les opérations conclues entre entités liées.		
4. Obtenez une copie de la convention de gestion, le cas échéant.		
5. Examinez le dossier de correspondance et les contrats conclus avec des fabricants/fournisseurs liés.		
6. Pour les frais de gestion et d'administration, les frais de recherche et de développement, ainsi que les frais de marketing et de promotion, obtenez une ventilation des éléments visés par les paiements. Par exemple, publicité : utilisation de systèmes judiciaires/comptables/informatiques, etc. Examinez la nature des paiements et la méthode de paiement des frais de gestion (en pourcentage des ventes brutes/nettes).		
7. Examinez la méthode de répartition des frais de gestion et d'administration, ainsi que des frais de recherche et de développement.		
8. Déterminez si les frais de gestion et/ou d'administration sont raisonnables et justifiés et s'ils visent des services réels en comparant les documents de base et les preuves de paiement.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
REMARQUE : La partie des frais de gestion et d'administration attribuée à l'importateur après une revente (en pourcentage des ventes), une cession ou une utilisation ultérieure des marchandises non justifiée ou raisonnable ou ne visant pas des services réels rendus est considérée comme un produit subséquent aux termes du sous-alinéa 48(5)a)(v). (Cette politique est en voie d'examen. On doit tenir compte notamment des répercussions sur le plan de l'impôt international lorsqu'un paiement est un « dividende réputé », ainsi que du bien-fondé de considérer des frais de gestion non justifiés comme un produit subséquent.)		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
I. *RAJUSTEMENTS DU PRIX PAYÉ OU À PAYER – FRAIS DE TRANSPORT*		
1. Examinez la balance de vérification et le grand livre général de l'entreprise pour déterminer le(s) compte(s) de transport. Obtenez le rapport détaillé du grand livre général pour ce compte.		
2. Choisissez entre 3 et 5 transactions liées au transport du fret dans les registres comptables et : I. décrivez la méthode de transport des marchandises – FAB, CAF, etc.; II. déterminez, à partir des documents d'expédition, le lieu et la date d'expédition directe des marchandises au Canada; **REMARQUE :** Toute expédition directe sur lequel l'importateur se fie pour déterminer le taux de change (c.-à-d., date de la facture) devrait être acceptée s'il est nécessaire de vérifier si la date a bien été déclarée. Cependant, toute date déraisonnable (c.-à-d., le mercredi) devrait être considérée comme une erreur. Il s'avère nécessaire d'examiner la date d'expédition direct uniquement s'il y a une incidence importante sur la valeur en douane (p. ex., si l'emplacement de l'expédition directe est inexact en raison de la détermination des frais de transport, s'il y a des équarts de frais qui ont un impact important sur la valeur et si le change de devises est inadmissible). Il y a plusieurs documents sur lesquels l'importateur peut se fier, se rapportant au mouvement des marchandises (date d'expédition directe). En voici quelques exemples : lettre de transport, bon de commande, factures de fret, factures commerciales, confirmation de vente. III. en cas de frais de transport intérieur, déterminez si les frais ont été inclus dans la valeur en douane.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
3. Examinez les registre de décaissements ou les comptes créditeurs pour connaître les frais de transport payés et déterminer si les montants déduits à titre de CAF sont précis, si l'importateur a eu droit à des escomptes, s'il y a des frais supplémentaires, le cas échéant, et s'ils sont passibles de droits.		
4. Obtenez des copies de tous les contrats d'assurance (polices) se rapportant aux marchandises exportées et vérifiez les montants demandés.		
5. Comparez les modalités de la vente selon les documents d'expédition et selon les factures et/ou les contrats. Déterminez à quel moment est survenu le transfert des titres de propriété, ainsi que les risques de pertes.		
6. Déterminez la nature des frais d'entreposage, au Canada ou à l'étranger. Déterminez la raison pour laquelle l'entreposage a été effectué par l'intermédiaire de mandataires de l'expéditeur aux fins du transbordement ou déterminez s'il y a un nouveau point d'expédition directe. Vérifiez les montants payés par rapport aux montants demandés.		
7. Si on a fait appel à des mandataires aux fins de l'expédition, notamment des expéditeurs ou des groupeurs de fret, obtenez des copies des factures et comparez tous les montants à ceux des documents d'expédition proprement dits.		
AUTRE(S) :		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
J. *RAJUSTEMENTS DU PRIX PAYÉ OU À PAYER – AUTRE(S)*		
1. Dépenses de construction et de montage engagées après l'importation des marchandises : • Obtenez une explication quant aux coûts ou frais inclus dans le prix de vente selon la facture et attribuables à des activités de construction, de montage, d'assemblage ou d'entretien des marchandises et/ou à toute assistance technique relative aux marchandises et survenues après l'importation, d'après le bon de commande, l'entente, ainsi que tous les articles de correspondance connexes.		
2. Droits et taxes déduits : • Obtenez les montants des droits et taxes canadiens inclus dans le prix payé ou à payer au titre des marchandises visées par l'examen. Bon de commande, entente et tous les articles de correspondance connexes Remarque : Tous les montants payés en vertu de la *Loi sur les douanes* peuvent être déduits. Si, par exemple, le taux de droit est de 10 p. 100, l'importateur peut déduire 9,09 p. 100 du prix de vente (1/(1+10-% taux de droits)). Cette déduction devrait être effectuée uniquement après les déductions au titre des coûts du fret/montage. Par ailleurs, la TPS à payer au moment de l'importation peut être déduite uniquement par un non-inscrit aux fins de la TPS.		
3. Escompte après l'importation : • Obtenez tous les détails à propos des escomptes, des rabais ou de toute autre diminution du prix consentis à l'acheteur (par le vendeur) au titre des marchandises visées par l'examen. Bon de commande, entente et tous les articles de correspondance connexes.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
Remarque : Voir l'alinéa 48(5)c) de la *Loi sur les douanes*. AUTRE(S) : Décrivez toute autre procédure de vérification liée à la valeur transactionnelle appliquée durant la vérification, le cas échéant.		
REMARQUE : Il se pourrait que l'acheteur reçoive un escompte au comptant en cas de paiement anticipé mais qu'il ne déclare pas cet escompte au moment de l'importation. Une telle situation ne doit pas être considérée comme une erreur mais elle doit être signalée à l'importateur en tant qu'avantage possible.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
K. *VALEUR TRANSACTIONNELLE DE MARCHANDISES IDENTIQUES OU SEMBLABLES*		
1. Déterminez la valeur transactionnelle de marchandises identiques ou semblables exportées au même moment ou à peu près au même moment		
2. Obtenez une liste de prix et déterminez s'il s'agit d'une liste de prix authentique en établissant un rapprochement avec un échantillon de factures de vente.		
3. Effectuez des ajustements au titre du niveau des échanges commerciaux et des quantités, le cas échéant.		
4. Examinez les factures de fret en fonction du lieu d'expédition directe pour effectuer un ajustement au titre des écarts en ce qui a trait aux coûts de transport résultant de différences attribuables au mode de transport et à la distance parcourue par les marchandises.		
REMARQUE : Si les marchandises expédiées n'ont pas été vendues, l'ASFC ne recommandent pas l'utilisation de ces méthodes d'appréciation tant qu'on n'aura pas apporté de modification législative pour corriger l'expression « au même moment ou à peu près au même moment que les marchandises à apprécier », qu'on trouve aux paragraphes 49(1) et 50(1) de la *Loi*. Si, toutefois, l'importateur demande qu'on utilise cette méthode dans l'ordre approprié, nous accéderons à sa demande.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
REMARQUE : Les deux prochaines méthodes d'appréciation sont axées sur la valeur de référence et la valeur reconstituée. Si l'exportateur n'est pas le fabricant, ces deux méthodes exigent des renseignements que l'importateur n'est généralement pas en mesure de fournir. Ces méthodes sont plus théoriques que pratiques, mais elles doivent être envisagées. La procédure N indique une application souple de la dernière base de l'appréciation dans les cas où un INR transfère/importe des marchandises au Canada à des fins de spéculation ou lorsqu'il n'est pas un acheteur au Canada. La Division de l'origine et de l'établissement de la valeur est en train d'élaborer cette politique et organise des consultations à ce sujet. Veuillez communiquer avec la Division de l'origine et de l'établissement de la valeur pour obtenir de l'aide, le cas échéant.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
L. *DÉTERMINATION DE LA VALEUR DE RÉFÉRENCE*		
Prix unitaire : 1. Déterminez, pour chaque produit (le cas échéant), le prix de vente de la majorité des produits vendus. Vérifiez si les produits sont vendus à des personnes au premier niveau du circuit de distribution après l'importation et assurez-vous que ces personnes n'ont pas de lien de dépendance avec l'importateur et n'ont pas offert d'aides. S'assurer que le prix de vente exclut la TPS.		
Commissions ou bénéfices et frais généraux (alinéa 51(4)a) : 2. Déterminez le montant des commissions, qui sont généralement gagnées ou indiquées en fonction de chaque produit en cas de ventes de marchandises importées faisant partie d'une même catégorie ou d'un même type au Canada.		
3. En l'absence de commissions : • comparez le montant des bénéfices et des frais généraux de l'importateur au montant des bénéfices et frais généraux généralement applicables à des ventes au Canada de marchandises de même catégorie ou de même type. (Les procédures applicables pour reconnaître ces montants sont en voie de révision.)		
4. En l'absence de commissions, si le montant des bénéfices et des frais généraux généralement gagnés n'est pas connu : • déterminez les frais généraux qui ont été engagés au Canada pour la vente des marchandises importées. Vérifiez si ces dépenses ont été engagées au Canada en établissant un rapprochement avec un échantillon de documents commerciaux à l'appui.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
5. Dans le cas des frais de gestion et d'administration et des frais de recherche et de développement, obtenez une ventilation des éléments visés par les paiements. Examinez la méthode de répartition des frais de gestion et d'administration, ainsi que des frais de recherche et de développement. Déterminez si les opérations canadiennes ont reçu leur juste part de tous les frais de gestion et d'administration (cette procédure est pertinente lorsque la procédure n° 4 est appliquée).		
6. Si un montant a déjà été inclus dans le prix de transfert consenti à l'entreprise canadienne au titre des bénéfices et des frais généraux (majoration), déterminez si ce montant est raisonnable dans le cas d'une transaction entre entités n'ayant pas de lien de dépendance. Consultez la section du présent document intitulée Transactions entre entités ayant un lien de dépendance. (Déterminez de quelle façon ces transactions sont conclues.)		
7. Si l'importateur est un inscrit aux fins de la TPS, aucune déduction du prix de vente ne devrait être accordée aux fins de la TPS sur les transactions d'achats. (c.-à-d., l'ARC, hydro, paiement de location du photocopieur, etc).		
8. Examinez les déductions demandées au titre des droits, des frais de courtage et des frais de transport.		
9. Calculez et indiquez toutes les déductions du prix unitaire, en pourcentage de ventes au Canada.		
10. Conformément à la décision rendue par le TCCE et la Cour fédérale dans les affaires Armstrong et Tootsie Roll, un montant doit être prévu au titre des profits dans le cas de la méthode d'appréciation axée sur la valeur de référence. Assurez-vous que le montant demandé au titre des bénéfices et des frais généraux est raisonnable.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
REMARQUE : La Division de l'origine et de l'établissement de la valeur est en train de discuter d'approches de rechange dans le cas des importateurs non-résidants, qui importent des marchandises à des fins de spéculation (c.-à-d. qu'aucune vente à l'exportation n'a lieu). Nous vous recommandons fortement de communiquer avec la Division de l'origine et de l'établissement de la valeur pour obtenir l'aide d'un conseiller en vérification de l'établissement de la valeur avant de déterminer la valeur de référence.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
M. *DÉTERMINATION DE LA VALEUR RECONSTITUÉE*		
1. Déterminez le coût de production des marchandises importées. Vérifiez si les coûts, frais et dépenses suivants ont été inclus : • matières utilisées incorporées dans les marchandises à évaluer; • coût de production ou autres coûts de transformation des marchandises à évaluer; • frais d'emballage et frais dont il est question au sous-alinéa 48(5)a)(ii) de la *Loi sur les douanes*; • la valeur des produits et services offerts gratuitement ou à rabais (aides); et • les coûts, frais et dépenses engagés par le producteur au titre de travaux d'ingénierie, d'étude, d'art, d'esthétique industrielle, de plans et croquis engagés au Canada.		
2. Vérifiez si les coûts, frais et dépenses ci-dessus sont assumés par le producteur des marchandises ou en son nom et établis conformément aux Principes comtables généralement reconnus (PCGR) du pays de production.		
3. Déterminez le montant devant être ajouté au coût de production des marchandises importées au titre des bénéfices et des frais généraux. Vérifiez si ce montant correspond au montant inclus dans les ventes à l'exportation au Canada de marchandises de même catégorie ou de même nature que les marchandises évaluées fabriquées par les producteurs dans le pays d'exportation. (Les procédures applicables pour la détermination de ces montants sont en voie d'examen.)		
4. Si les données du producteur au titre des bénéfices et des frais généraux sont inférieures aux montants généralement inclus dans les ventes à l'exportation au Canada, déterminez s'il existe des motifs commerciaux valables, conformément aux pratiques habituelles de marketing ou d'établissement des prix de la succursale visée, pour lesquels le producteur assume une partie des bénéfices et des frais généraux. (Les procédures applicables pour la détermination de ces montants sont en voie d'examen.)		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
5. Aux fins du calcul du montant des bénéfices et des frais généraux attribuable au producteur par rapport aux coûts, la valeur des produits ou services offerts gratuitement ne devrait pas être incluse dans le coût de production de ces marchandises. La valeur de ces produits et services devrait être incluse dans le coût de production uniquement après le calcul des bénéfices et frais généraux.		
6. La valeur d'une aide offerte à rabais doit être calculée de la façon indiquée ci-dessus pour la partie offerte gratuitement au producteur. La partie de la valeur pour laquelle le producteur engage un coût ou une dépense doit être ajoutée au coût de production au moment du calcul du montant des bénéfices et frais généraux par rapport au coût.		
AUTRE(S) : La détermination de la valeur reconstituée exige une compréhension approfondie de la comptabilité analytique, des états financiers, de la comptabilité générale et des livres et registres. Nous vous recommandons fortement de communiquer avec la Division de l'origine et de l'établissement de la valeur pour obtenir l'aide d'un conseiller en vérification de l'établissement de la valeur avant d'entreprendre un examen de la valeur reconstituée.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
N. *IMPORTATEURS NON RÉSIDENTS*		
1. Par suite de l'application de la procédure B (Exigences liées à la valeur transactionnelle – Acheteur au Canada), il se pourrait que vous ayez conclu que l'importateur n'est pas admissible en tant qu'acheteur au Canada ou n'exploite pas un établissement stable au Canada; ou il se pourrait que vous ayez conclu, à partir des données préliminaires de l'analyse de rentabilisation, que l'importateur est actuellement un importateur non résident (c.-à-d. qu'il importe des marchandises au Canada pour son propre compte avant de les vendre à un acheteur au Canada).		
2. Les renseignements recueillis grâce à la procédure B, complétés au moyen de renseignements recueillis en ce qui a trait aux importateurs non-résidents, permettent d'établir la base de données pour déterminer la façon de faire des affaires au Canada.		
3. Déterminez la vente ayant donné lieu à l'importation des marchandises au Canada.		
4. Déterminez où se trouve le siège social de l'importateur et où sont conservés ses livres et registres.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
5. Obtenez : • l'autorisation en vue de la tenue des livres et registres à l'étranger; • la liste des vendeurs étrangers; • la liste des noms et numéros des importateurs; • d'autres données financières se rapportant aux opérations canadiennes; • une liste des clients canadiens et de leurs numéros de compte; • une copie des comptes débiteurs de l'INR se rapportant à ses importateurs canadiens seulement; • une liste des prix et des modalités de paiement consentis aux importateurs canadiens; et • un rapport de vente en ce qui a trait à toutes les ventes effectuées au Canada durant la période visée par l'examen.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
6. Suivez les étapes de vérification indiquées dans la procédure C pour déterminer la méthode d'appréciation appropriée. • En cas de vente à un importateur canadien avant l'importation des marchandises par un INR, vous devriez envisager l'application de la méthode axée sur la valeur transactionnelle comme base principale de l'appréciation. • Les deux méthodes d'appréciation suivantes, c.-à-d. les méthodes visant les marchandises identiques ou semblables, ne doivent pas être appliquées tant qu'on n'aura pas modifié la législation en vigueur de façon à corriger la phrase « au même moment où à peu près au même moment que les marchandises à apprécier », qui fait en sorte que ces deux méthodes sont inapplicables. • Si l'importateur est en mesure de fournir les renseignements prévus à l'article 51 de la *Loi* et, plus précisément, en ce qui a trait aux « bénéfices et frais généraux » et aux dépenses engagées au Canada conformément au sous-alinéa 51(4)a)(ii), la méthode d'appréciation axée sur la valeur de référence peut être envisagée. • L'importateur peut utiliser la méthode axée sur la valeur reconstituée pour fournir les renseignements prévus à l'article 52 de la *Loi* et, plus précisément, les bénéfices se rapportant à des ventes réalisées au Canada. De façon générale, si l'importateur a produit les marchandises, les renseignements se rapportant au coût de production, aux bénéfices et aux frais généraux sont disponibles. Si l'INR n'a pas produit les marchandises, il ne peut pas utiliser la méthode d'appréciation axée sur la valeur reconstituée; il doit plutôt utiliser la dernière base de l'appréciation.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
Dernière base de l'appréciation Un INR ne peut pas déterminer la VD au moyen de la dernière base de l'appréciation en appliquant la méthode d'appréciation axée sur la valeur transactionnelle ou en déterminant la valeur transactionnelle de marchandises identiques ou semblables.		
• Un INR peut appliquer la méthode d'appréciation axée sur la valeur reconstituée s'il respecte l'intention et les éléments/exigences de cette méthode. (Communiquez avec la Division de l'origine et de l'établissement de la valeur pour obtenir des conseils quant à l'application souple de la méthode d'appréciation axée sur la valeur reconstituée.) • La méthode d'appréciation axée sur la valeur reconstituée a été conçue à l'intention du producteur des marchandises. Cependant, lorsqu'elle est appliquée de façon souple (comme dernière base de l'appréciation), cette méthode peut permettre à un INR d'utiliser le coût d'acquisition plus un montant au titre des bénéfices et frais généraux pour déterminer la VD. La procédure de vérification faisant appel à la méthode d'appréciation axée sur la valeur reconstituée est indiquée dans la section M des présentes procédures. (Consultez la Division de l'origine et de l'établissement de la valeur pour obtenir des conseils quant à l'application souple de cette méthode). Remarque : Le Mémorandum D13-9-1 indique la politique applicable en ce qui a trait à la dernière base de l'appréciation. Lorsqu'une méthode d'appréciation antérieure est jugée inacceptable, la dernière base de l'appréciation ne peut pas être utilisée pour accepter la valeur. On ne peut pas ignorer les méthodes antérieures dans le cas de la dernière base de l'appréciation. Le Mémorandum D13-9-1 renferme des exemples de la façon dont les méthodes antérieures peuvent être appliquées de façon souple.		

ÉTABLISSEMENT DE LA VALEUR PROCÉDURES DE VÉRIFICATION	FAIT PAR	RÉF.
O. *RÉUNION FINALE*		
1. Établissez l'ordre du jour et distribuez-le aux représentants de l'entreprise avant la réunion, afin de leur permettre de se préparer et d'assurer la participation des employés appropriés.		
2. Prenez des notes durant la réunion finale.		
3. Examinez les procédures de vérification appliquées avec les représentants de l'entreprise.		
4. Assurez-vous que les membres de l'équipe et l'importateur s'entendent à propos des questions de fait.		
5. Préparez la documentation devant être signée par des représentants de l'entreprise, notamment : • un énoncé des faits provenant des représentants de l'entreprise; • la compréhension de l'énoncé des faits des représentants de l'entreprise par les agents; • une liste des documents et/ou renseignements demandés mais non fournis (y compris les délais prévus pour la production de ces documents ou renseignements); et • une liste des documents ou renseignements que l'entreprise a refusé de fournir.		
6. Discutez avec l'importateur des constatations de la vérification et de ses répercussions.		
7. Préparez un document de travail pour le dossier de vérification.		