



Taxes indirectes canadiennes

Mise à jour des Services-conseils en commerce mondial

Le 4 décembre 2019

En cette ère de protectionnisme accru et d'escalade tarifaire à l'échelle mondiale, comment les entreprises exerçant des activités commerciales transfrontalières sont-elles touchées? Est-ce que l'effet se fait sentir au niveau des bénéfices nets de l'entreprise ou de la conformité?

La *US Customs and Border Protection* (US CBP) continue de mettre l'accent sur la fuite possible de droits de douane relativement aux expéditions de leurs partenaires commerciaux les plus proches, y compris les exportateurs canadiens.

Il est temps maintenant de faire le point sur cette nouvelle réalité.

Personnes-ressources :

Doug Myrden

Leader national, Taxes indirectes
Tél. : 416-601-6197

Québec

Michel Lagrange

Tél. : 514-393-7124

Est du Canada

Michael Matthews

Tél. : 613-751-5310

Toronto

Danny Cisterna

Tél. : 416-601-6362

Escalade tarifaire

Les différends commerciaux entre les États-Unis et la Chine sévissent depuis février 2018 et les deux pays ne cessent d'imposer des mesures de rétorsion. D'ici le 15 décembre 2019, la quasi-totalité des produits d'origine chinoise importés aux États-Unis aura été touchée, ou le sera, par ces tarifs douaniers variant de 10 % à 30 %, en plus des taux réguliers de droits de douane. La valeur totale des importations américaines touchées par des tarifs douaniers visant exclusivement les produits en provenance de Chine s'élèvera à environ 550 milliards de dollars américains.

La Chine n'est pas en reste, puisqu'elle a également imposé des tarifs de rétorsion variant entre 5 % et 25 % sur les produits fabriqués aux États-Unis. La valeur totale des importations chinoises de produits américains touchés par des tarifs douaniers s'élèvera à environ 185 milliards de dollars américains.

En outre, l'Organisation mondiale du commerce (OMC) a rendu une décision le 18 octobre 2019 dans une affaire portant sur des subventions illégales accordées par l'Union européenne à l'industrie aérospatiale. L'OMC a conclu que les États-Unis ont le droit d'adopter des contre-mesures tarifaires puisque les subventions en question ont porté préjudice à l'industrie aérospatiale américaine. Ces mesures de rétorsion, variant de 10 % à 25 %, s'appliquent à certains produits en provenance de l'Union européenne, en plus des taux réguliers de droits de douane.

La US CBP cible également les exportations canadiennes de produits d'origine chinoise vers les États-Unis en vue de l'application possible de droits de douane. C'est le cas, plus particulièrement, lorsqu'une partie de la transformation ou de l'assemblage a eu lieu au Canada, mais que cela n'est pas suffisant pour modifier l'origine des intrants. Plusieurs décisions ont été rendues par la US CBP en ce qui concerne le critère approprié devant être appliqué relativement à l'« origine » des produits finis qui sont importés aux États-Unis afin de déterminer si les mesures tarifaires supplémentaires s'appliquent ou non.

La situation pourrait être la même dans le cas d'intrants en provenance de l'Union européenne importés au Canada en vue de leur transformation ou leur assemblage avant d'être exportés aux États-Unis sous forme de produits finis.

Pour atténuer les risques et peut-être ainsi éviter des coûts substantiels imprévus, il est important pour les entreprises canadiennes de déterminer si les intrants importés de la Chine ou de l'Union européenne (ou les intrants d'acier et d'aluminium importés d'autres pays et qui continuent de faire l'objet de mesures tarifaires imposées

Lisa Zajko

Leader nationale, Services-conseils
en commerce mondial
Tél. : 416-867-8534

Ouest du Canada

Andrew Azmudeh

Tél. : 587-293-3258

Janice Roper

Tél. : 604-640-3353

Liens connexes :

[Taxes indirectes canadiennes – Archives](#)

[Services de fiscalité de Deloitte](#)

par les États-Unis) respectent les règles d'origine applicables en matière de transformation des intrants.

Lien entre le prix de transfert et la valeur en douane

Compte tenu de l'augmentation des mesures tarifaires applicables aux produits importés aux États-Unis, il n'est pas étonnant que les entreprises prennent des mesures pour atténuer les effets de cette augmentation. Pour ce faire, elles peuvent notamment analyser la valeur en douane, c'est-à-dire le montant utilisé pour calculer les droits de douane, afin de déterminer s'il est possible de réduire les droits à payer (p. ex., en séparant les biens non assujettis à des droits de douane ou en adoptant une stratégie de « première vente pour exportation »).

Étant donné que bon nombre d'opérations transfrontalières donnent lieu à des échanges entre entités liées, il convient de signaler que les prix de transfert (et la documentation pertinente) établis aux fins de l'impôt sur le revenu ne sont pas suffisants, à eux seuls, pour servir de base aux fins de l'évaluation en douane. La US CBP continue d'examiner de près les opérations conclues entre entités liées, ainsi que la documentation justificative, pour s'assurer que l'importateur américain a fait preuve de diligence raisonnable pour déterminer si la valeur en douane déclarée respecte le principe de pleine concurrence en vertu des exigences douanières.

Contrairement à la position générale adoptée par les autorités douanières canadiennes, la US CBP n'accepte pas la documentation et l'analyse relatives aux prix de transfert, à elles seules, pour servir de base à la valeur en douane. Les importateurs américains sont assujettis à des exigences précises, doivent procéder à une analyse et fournir de la documentation pour justifier l'utilisation du prix de transfert comme base pour déterminer la valeur en douane (sous réserve de certains ajustements, au besoin). La façon la plus courante d'étayer le prix de transfert qui servira de base à la valeur en douane consiste à examiner les circonstances entourant la vente au moyen de facteurs et de critères précis indiqués dans les diverses décisions rendues par la US CBP, et ce, afin de déterminer si le prix est acceptable comme base pour déterminer la valeur en douane. La documentation sur les prix de transfert renferme des renseignements utiles, mais un examen ou une analyse supplémentaire et d'autres documents sont généralement nécessaires pour justifier l'utilisation du prix fixé par une entité liée aux fins de l'évaluation en douane.

Lorsque la US CBP rejette la valeur en douane déclarée, les conséquences peuvent être énormes et peuvent inclure l'imposition de droits de douane supplémentaires et de pénalités (applicables à la fois aux produits assujettis et non assujettis à des droits de douane). Il s'ensuit également de nombreuses tâches administratives pour corriger les opérations antérieures et pour planifier les opérations futures. De plus, lorsqu'un importateur américain sous-évalue des produits importés aux fins des droits de douane, des règles spéciales pourraient être appliquées aux États-Unis pour diminuer le coût initial des stocks aux fins de l'impôt sur le revenu (c'est-à-dire qu'il peut s'ensuivre un refus partiel d'une déduction demandée aux fins de l'impôt sur le revenu,

entraînant ainsi une augmentation du revenu imposable et de l'impôt à payer aux États-Unis).

Les entreprises canadiennes qui participent à des échanges avec des entités étrangères liées, plus particulièrement des entités américaines, devraient profiter de l'occasion pour examiner leur état actuel de conformité en ce qui concerne l'évaluation en douane, principalement lorsqu'elles concluent d'importantes opérations transfrontalières susceptibles d'être touchées par la hausse des mesures tarifaires. Elles devraient aussi envisager des façons de réduire le montant utilisé pour calculer les droits de douane.

Priorités de l'ASFC en matière de vérification de l'observation commerciale

Outre l'intensification des mesures d'application prises par la US CBP dans le cas des importations américaines, l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC) demeure très active pour ce qui est des vérifications effectuées après l'importation visant les importateurs canadiens.

Deux fois par année, l'ASFC publie une liste de ses priorités de vérification de l'observation commerciale¹. L'ASFC détermine les produits ciblés au moyen d'un processus fondé sur le risque. Certaines priorités figurent sur la liste depuis quelques années (notamment les vêtements et les chaussures) et de nouvelles priorités s'ajoutent au fur et à mesure que l'ASFC identifie des tendances en matière de non-conformité et des domaines où il y a un risque de perte de recettes (p. ex., classement tarifaire des parties de machines et appareils mécaniques).

L'ASFC souligne que les vérifications de l'observation commerciale ont permis de constater un taux de non-conformité considérablement élevé chez les importateurs canadiens. Il faut s'attendre à ce que l'ASFC poursuive ses vérifications et il est conseillé aux importateurs d'examiner de façon proactive leur état de conformité en prévision d'une telle vérification.

Prochaines étapes

L'Équipe des Services-conseils en commerce mondial de Deloitte, sous l'égide du groupe Taxes indirectes, peut permettre aux clients canadiens de s'y retrouver en cette période tumultueuse. Notre équipe peut les aider à évaluer les incidences et à réduire les coûts et les risques, tout en assurant le respect de leurs obligations en matière de conformité. Nous pouvons également venir en aide aux clients dans le cadre du processus de recouvrement des droits de douane, le cas échéant.

Si vous avez des questions au sujet de ce qui précède, n'hésitez pas à communiquer avec votre représentant de Deloitte ou l'une des personnes-ressources indiquées dans la présente alerte.

¹ Les priorités de l'ASFC figurent à l'adresse suivante : <https://www.cbsa-asfc.gc.ca/import/verification/menu-fra.html>.

Deloitte S.E.N.C.R.L./s.r.l. et ses sociétés affiliées
Bay Adelaide Centre, tour Est
8, rue Adelaide Ouest, bureau 200
Toronto (Ontario) M5H 0A9
Canada

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 judiciaires d'un professionnel. Vous utilisez le présent document à vos propres risques.

Deloitte offre des services dans les domaines de l'audit et de la certification, de la consultation, des conseils financiers, des conseils en gestion des risques, de la fiscalité et d'autres services connexes à de nombreuses sociétés ouvertes et fermées dans de nombreux secteurs. Deloitte sert quatre entreprises sur cinq du palmarès Fortune Global 500MD par l'intermédiaire de son réseau mondial de cabinets membres dans plus de 150 pays et territoires qui offre les compétences de renommée mondiale, le savoir et les services dont les clients ont besoin pour surmonter les défis d'entreprise les plus complexes. Pour en apprendre davantage sur la façon dont les quelque 264 000 professionnels de Deloitte ont une influence marquante – y compris les 9 400 professionnels au Canada – veuillez nous suivre sur [LinkedIn](#), [Twitter](#) ou [Facebook](#).

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 (DTTL), ainsi que son réseau de cabinets membres et leurs entités liées. Pour une description détaillée de la structure juridique de Deloitte Touche Tohmatsu Limited et de ses cabinets membres, voir www.deloitte.com/ca/apropos.

Veuillez prendre note que Deloitte peut fournir sur demande des formats accessibles et des aides à la communication.

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

Pour vous désabonner de cette liste d'envoi, veuillez répondre à ce courriel en indiquant « Désabonner » comme objet.