



Secteur du démarchage – La méthode pour les vendeurs de réseau à l'intention des vendeurs de réseau et des représentants commerciaux

La présente version remplace celle datée de janvier 2010.

Le présent document tient compte des dispositions législatives contenues dans le projet de loi C-9, la *Loi sur l'emploi et la croissance économique*, qui comprend les modifications proposées du 27 janvier 2009 et du 4 mars 2010. Le projet de loi C-9 a reçu la sanction royale le 12 juillet 2010.

Les entreprises du secteur du démarchage¹ vendent habituellement leurs produits soit à des entrepreneurs indépendants qui, à leur tour, vendent les produits à des acheteurs, soit directement à des consommateurs par l'entremise de représentants commerciaux.

Dans les deux cas, ces entreprises peuvent demander l'approbation pour utiliser une des méthodes suivantes, dont le but est de simplifier l'application de la TPS/TVH :

- les entreprises du secteur du démarchage qui vendent leurs produits à des entrepreneurs indépendants peuvent demander l'approbation pour utiliser la méthode facultative de perception;
- les entreprises du secteur du démarchage qui vendent leurs produits à des consommateurs par l'entremise de représentants commerciaux qui reçoivent une commission peuvent demander l'approbation pour utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau.

Les entreprises pourraient avoir le droit d'utiliser une méthode ou les deux, selon leur structure.

La méthode facultative de perception est offerte aux entreprises du secteur du démarchage qui vendent leurs produits à des distributeurs ou à des

entrepreneurs indépendants qui, à leur tour, les vendent à d'autres entrepreneurs indépendants ou à des acheteurs. Les règles de cette méthode seront expliquées dans l'Info TPS/TVH, *Secteur du démarchage – La méthode facultative de perception à l'intention des démarcheurs et des distributeurs*.

La méthode pour les vendeurs de réseau est offerte aux entreprises du secteur du démarchage qui vendent leurs produits à des consommateurs par l'entremise de représentants commerciaux. Ces derniers reçoivent une commission pour avoir pris des mesures pour vendre les produits. Dans le présent document, ces entreprises sont appelées des « vendeurs de réseau ».

Sont expliqués dans le présent document le processus d'approbation, les règles de la méthode pour les vendeurs de réseau qui s'appliquent aux vendeurs de réseau et aux représentants commerciaux, ainsi que les preuves documentaires qu'ils doivent conserver. On y explique également ce qui se passe lorsqu'un vendeur de réseau ne remplit pas les conditions d'admissibilité au cours d'un exercice.

Sens de certaines expressions

Une « commission de réseau » est un montant qu'un vendeur de réseau paie à un représentant commercial aux termes d'un accord conclu entre eux à une des fins suivantes :

- soit comme paiement pour un service qui est effectué par le représentant commercial et qui consiste à prendre des mesures pour vendre des produits déterminés ou du matériel de promotion du vendeur de réseau;

¹ Parfois appelé « la vente directe ».

-
- soit uniquement parce qu'un autre représentant commercial du vendeur de réseau a pris des dispositions pour vendre des produits déterminés ou du matériel de promotion.

Un « consommateur » est un particulier qui achète un produit déterminé d'un vendeur de réseau pour sa consommation ou son utilisation personnelles ou pour celles d'un autre particulier.

Un « exercice » est l'année d'imposition d'un vendeur de réseau sauf s'il a fait le choix d'utiliser l'année civile.

Le « matériel de promotion » comprend des imprimés commerciaux sur commande ou des échantillons, des trousseaux de présentation, des articles promotionnels ou pédagogiques, des catalogues ou des biens meubles semblables que le vendeur de réseau ou un représentant commercial acquiert, fabrique ou produit en vue de les vendre pour faciliter la promotion, la vente ou la distribution de produits déterminés. Le matériel de promotion ne comprend pas un produit déterminé ou un bien que le représentant commercial utilisera comme immobilisation. Pour en savoir plus, consultez l'annexe C du présent document.

Un « produit déterminé » est un produit qui est acquis, fabriqué ou produit par un vendeur de réseau en vue de le vendre dans le cours normal de son entreprise et qui est habituellement acheté par un consommateur. Un bien d'occasion n'est pas un produit déterminé.

Un « représentant commercial » d'un vendeur de réseau est une personne qui, en vertu d'un accord conclu avec le vendeur de réseau, remplit une des conditions suivantes :

- cette personne a un droit contractuel de prendre des mesures pour vendre les produits déterminés du vendeur de réseau, mais ces dispositions ne sont pas prises principalement (à plus de 50 %) à son installation fixe, sauf s'il s'agit de sa résidence privée;

- cette personne a un droit contractuel de recevoir un montant du vendeur de réseau uniquement parce qu'un autre représentant commercial du vendeur de réseau a pris des mesures pour vendre des produits déterminés ou du matériel de promotion.

Les représentants commerciaux n'achètent pas les produits en vue de les revendre. Ils reçoivent une commission au titre de rémunération pour les services qu'ils effectuent et qui consistent à prendre des mesures pour vendre un produit ou uniquement parce qu'un autre représentant commercial du vendeur de réseau a pris des mesures pour vendre des produits déterminés ou du matériel de promotion.

Un salarié du vendeur de réseau ou un mandataire qui vend des produits pour le compte du vendeur de réseau n'est pas un représentant commercial aux fins de la méthode pour les vendeurs de réseau. Pour en savoir plus sur les mandataires, consultez l'info TPS/TVH GI-012, *Mandataires*.

La « totalité ou la presque totalité » signifie 90 % ou plus.

Dans le présent document, un produit ou un service « taxable » signifie qu'il est assujéti à la TPS au taux de 5 % ou à la TVH au taux en vigueur dans une province donnée. Un produit ou un service « détaxé » signifie qu'il est assujéti à la TPS/TVH au taux de 0 %.

La méthode pour les vendeurs de réseau

Les vendeurs de réseau vendent habituellement leurs produits déterminés aux consommateurs par l'entremise de représentants commerciaux. Ces derniers reçoivent une commission de réseau pour leurs services, qui consistent à prendre des mesures pour vendre les produits. Les représentants commerciaux qui sont inscrits aux fins de la TPS/TVH doivent facturer la TPS/TVH sur leurs commissions de réseau et la déclarer.

Un vendeur de réseau peut demander l'approbation pour utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau. En conséquence, lorsque l'approbation est en vigueur, les commissions de réseau qu'un représentant commercial facture à un vendeur de réseau ne sont pas assujetties à la TPS/TVH.

Demande d'approbation pour utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau

Un vendeur de réseau inscrit doit demander l'approbation à l'Agence du revenu du Canada (ARC) pour utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau et il doit l'avoir reçu avant de l'utiliser. Il doit produire sa demande avant l'un des jours suivants :

- le premier jour d'un exercice, si le vendeur de réseau vend déjà des produits déterminés;
- le jour où il vend pour la première fois un produit déterminé, si le vendeur de réseau n'a jamais vendu de produits déterminés.

Dans les deux cas, la méthode pour les vendeurs de réseau entre en vigueur le premier jour de l'exercice.

Demande d'approbation pour utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau – Exception pour 2010

Un vendeur de réseau qui ne produit pas sa demande avant la date limite de production peut toujours obtenir l'approbation d'utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau en 2010 s'il produit cette demande avant le premier jour d'une période de déclaration qui commence dans l'exercice 2010. La méthode entrerait ainsi en vigueur le premier jour de cette période.

La demande d'approbation doit être envoyée au bureau des services fiscaux le plus près du vendeur de réseau, à l'attention du directeur adjoint de la Vérification. Il n'y a pas de formulaire particulier à remplir, mais la demande doit comprendre les renseignements indiqués à l'annexe B ci-jointe. Cette annexe est un exemple de demande que l'ARC acceptera et qu'un vendeur de réseau peut utiliser lorsqu'il demande l'approbation pour utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau.

Conditions d'admissibilité

Un vendeur de réseau inscrit peut demander à l'ARC l'approbation pour utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau si, tout au long d'un exercice donné, toutes les conditions suivantes sont remplies :

- a) il s'attend de manière raisonnable à ce que la totalité ou la presque totalité de toutes ses recettes pour l'exercice, provenant de ventes effectuées au Canada par une entreprise, proviennent de ventes de produits déterminés effectuées par l'entremise de représentants commerciaux ou, si ce vendeur de réseau est un démarcheur autorisé aux fins de la méthode facultative de perception, proviennent de ventes de produits exclusifs qui seront effectuées à des entrepreneurs indépendants;
- b) il s'attend de manière raisonnable à ce que la totalité ou la presque totalité de toutes les recettes tirées d'une entreprise pour l'exercice qui proviennent de ventes de produits déterminés par l'entremise de représentants commerciaux vise des ventes de produits déterminés qui sont effectuées à des consommateurs;
- c) il s'attend de manière raisonnable à ce que la totalité ou la presque totalité de ses représentants commerciaux reçoivent de lui au cours de l'exercice des commissions de réseau d'au plus 30 000 \$ chacun. Si l'exercice compte moins de 365 jours, le montant de 30 000 \$ doit être calculé au prorata selon la formule suivante :
$$\frac{\text{nombre de jours dans l'exercice} \times 30\,000 \$}{365 \text{ jours}}$$
- d) il exercera exclusivement des activités commerciales tout au long de son exercice.

Conditions d'admissibilité – Exception pour 2010

Si un vendeur de réseau produit une demande d'approbation en vertu de l'exception s'appliquant à l'année 2010, toutes les références au terme « exercice », mentionnées aux paragraphes a) à d) ci-dessus, doivent être remplacées par « période admissible ». Une période admissible correspond à ce qui suit :

- elle commence à la journée spécifiée par le vendeur dans sa demande comme étant la date d'entrée en vigueur de la méthode;
- elle se termine au dernier jour de l'exercice du vendeur.

En outre, le vendeur de réseau doit avoir fait un choix conjoint avec chacun de ses représentants commerciaux pour que la méthode pour les vendeurs de réseau s'applique à tout moment lorsqu'une approbation est en vigueur.

Choix conjoint

Le choix conjoint fait entre un vendeur de réseau et chacun de ses représentants commerciaux doit être effectué avant de demander l'approbation pour utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau. Le choix doit être fait avec tous les représentants commerciaux, y compris ceux qui reçoivent une commission de réseau uniquement parce qu'un autre représentant commercial a pris des mesures pour vendre des produits déterminés ou du matériel de promotion. Il doit également être fait avec toute personne qui devient un représentant commercial pendant que l'approbation pour utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau est en vigueur.

Le choix conjoint doit être fait par écrit, mais il n'est pas nécessaire de le produire auprès de l'ARC. Bien qu'il n'y ait pas de formulaire particulier à remplir, tous les renseignements indiqués à l'annexe A ci-jointe doivent être inclus dans le libellé du choix. Cette annexe est un exemple de choix conjoint que l'ARC acceptera et qu'un vendeur de réseau peut utiliser lorsqu'il fait un choix conjoint avec ses représentants commerciaux.

L'ARC accepterait également que le choix conjoint fasse partie de la convention conclue entre le vendeur de réseau et chacun de ses représentants commerciaux. Dans ce cas, il doit être bien précisé dans la convention que le représentant commercial effectue un choix conjoint avec le vendeur de réseau pour faire en sorte que les règles de la méthode pour les vendeurs de réseau s'appliquent aux commissions de réseau en tout temps où une approbation accordée à un vendeur de réseau est en vigueur.

Conservation de registres

Les vendeurs de réseau et les représentants commerciaux doivent conserver une copie du choix conjoint dans leurs registres. En outre, un vendeur de réseau doit conserver et tenir à jour une liste ou une base de données comprenant les noms de tous les représentants commerciaux avec qui il a fait le

choix et les dates d'entrée en vigueur et de fin de chaque choix (c.-à-d., le jour où le choix a été fait et le jour où le représentant commercial a cessé ses activités en tant que telles, s'il y a lieu). Pour en savoir plus sur la conservation de livres et de registres, consultez le mémorandum sur la TPS/TVH 15.1, *Exigences générales relatives aux livres et registres* et le mémorandum sur la TPS/TVH 15.2, *Registres informatisés*.

Avis d'approbation ou de refus

L'ARC avisera le vendeur de réseau par écrit de sa décision d'accorder ou de refuser l'approbation d'utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau.

Lorsque le vendeur de réseau reçoit l'approbation d'utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau, il doit informer tous ses représentants commerciaux actuels et futurs, et indiquer la date d'entrée en vigueur de l'approbation. Pour ce faire, il peut soit leur remettre une copie de la lettre d'approbation, soit télécharger sur le site Web de l'organisation une copie de la lettre d'approbation qu'il aura numérisée. Le document numérisé doit pouvoir être imprimé. Le vendeur de réseau peut également fournir à tous ses représentants commerciaux un document attestant qu'il a reçu l'approbation de l'ARC ainsi que la date d'entrée en vigueur de l'approbation.

Si la demande est refusée, le vendeur de réseau doit immédiatement informer tous ses représentants commerciaux. L'avis peut être fait par écrit ou par voie électronique, pourvu qu'il puisse être imprimé.

Approbation requise au moment de l'achat de l'entreprise d'un vendeur de réseau

Selon les circonstances, la vente de l'entreprise ou d'une partie de l'entreprise d'un vendeur de réseau n'entraîne pas nécessairement le transfert de l'approbation au nouveau propriétaire. Si le nouveau propriétaire désire utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau, il doit communiquer avec l'ARC pour déterminer s'il doit effectuer une demande d'approbation.

Retrait d'une approbation

Le ministre peut retirer l'approbation d'utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau si, par exemple, le vendeur de réseau ne se conforme pas à

une disposition de la TPS/TVH donnée. Le ministre peut également retirer une approbation par suite de la demande écrite du vendeur de réseau. Si l'ARC retire une telle approbation, le vendeur de réseau doit immédiatement informer tous ses représentants commerciaux.

Communiquez avec un bureau des décisions en matière de TPS/TVH au 1-800-959-8296 pour obtenir des renseignements sur les conséquences qu'un retrait d'approbation peut avoir sur les activités des représentants commerciaux ainsi que sur les redressements que le vendeur de réseau doit effectuer à sa taxe nette s'il omet d'aviser ses représentants commerciaux que l'approbation a été retirée.

Les règles de la méthode pour les vendeurs de réseau

Lorsque l'approbation d'utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau est accordée au vendeur de réseau, les règles de la méthode s'appliquent à tous ses représentants commerciaux, qu'ils soient ou non des inscrits. Cela comprend ceux qui reçoivent une commission uniquement parce qu'un autre représentant commercial a pris des mesures pour vendre des produits déterminés ou du matériel de promotion.

Les règles suivantes s'appliquent lorsqu'une approbation pour utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau est en vigueur.

Les commissions de réseau

La TPS/TVH ne s'applique pas aux services taxables fournis par un représentant commercial pour lesquels le représentant reçoit une commission de réseau d'un vendeur de réseau.

Exemple 1

Un vendeur de réseau, qui utilise la méthode pour les vendeurs de réseau, vend une gamme de produits alimentaires à des consommateurs en Alberta, par l'entremise d'un représentant commercial. Certains produits sont taxables tandis que d'autres, tels que les épices et les condiments, sont détaxés.

Le représentant commercial reçoit une commission pour chaque produit qu'il vend pour le vendeur de réseau. Les commissions ne sont pas assujetties à la taxe, peu importe si elles se rapportent à des ventes de produits taxables ou détaxés.

Le matériel de promotion

Le matériel de promotion qu'un vendeur de réseau ou son représentant commercial vend, au Canada, à un autre représentant commercial du même vendeur de réseau n'est pas assujéti à la taxe. Par conséquent, la TPS/TVH ne s'applique pas au matériel de promotion vendu à un représentant commercial.

Cette règle ne s'applique pas lorsqu'un vendeur de réseau ou un représentant commercial vend du matériel de promotion à un autre acheteur.

Pour en savoir plus sur le matériel de promotion, consultez l'annexe C du présent document.

Exemple 2

Un vendeur de réseau, qui utilise la méthode pour les vendeurs de réseau, vend des produits cosmétiques à des consommateurs, par l'entremise d'un représentant commercial. Ce dernier reçoit une commission pour chaque produit qu'il vend pour le vendeur de réseau. Il y a quelques mois, le vendeur de réseau a vendu au représentant une trousse de présentation qui est du matériel de promotion. Plus tard, le représentant vend la trousse à un consommateur.

Les règles de la méthode pour les vendeurs de réseau s'appliquent au matériel de promotion que le vendeur de réseau vend au représentant commercial. Par conséquent, la TPS/TVH ne s'appliquait pas lorsque le vendeur de réseau a vendu la trousse de présentation au représentant. Cependant, les règles de la méthode pour les vendeurs de réseau ne s'appliquent pas aux ventes de matériel de promotion aux consommateurs. Par conséquent, s'il est un inscrit, le représentant commercial doit facturer la taxe sur la vente de la trousse et la déclarer.

Les récompenses données à un hôte

Les récompenses données à un particulier par un vendeur de réseau ou un représentant commercial ne sont pas assujetties à la TPS/TVH lorsque le particulier agit comme hôte à une présentation qu'il a organisée et qui permet au représentant commercial de promouvoir les produits du vendeur de réseau ou de prendre des mesures pour les vendre. Par conséquent, la TPS/TVH ne s'applique pas aux récompenses données à un hôte par un vendeur de réseau ou un représentant commercial.

Toutefois, la récompense qu'un représentant commercial achète afin de la donner à un hôte est assujéti à la TPS/TVH.

Exemple 3

Un vendeur de réseau, qui utilise la méthode pour les vendeurs de réseau, vend des aliments pour animaux domestiques à des consommateurs par l'entremise d'un représentant commercial. Ce dernier reçoit une commission pour chaque produit qu'il vend pour le vendeur de réseau. Les ventes se font lors de présentations dans des résidences privées de particuliers, qui agissent comme hôtes. En guise de remerciement, les particuliers reçoivent une récompense du représentant commercial. La TPS/TVH ne s'applique pas à la récompense que le représentant leur donne.

Autres règles

La méthode pour les vendeurs de réseau comprend d'autres règles qui peuvent avoir une incidence sur l'entreprise d'un vendeur de réseau. Communiquez avec un bureau des décisions en matière de TPS/TVH au 1-800-959-8296 pour en savoir plus sur les sujets suivants :

- le droit à des crédits de taxe sur les intrants (CTI) lorsqu'un vendeur de réseau fournit un bien (autre qu'un produit déterminé) ou un service à un représentant commercial ou à un particulier qui lui est lié;
- l'obligation d'un vendeur de réseau de facturer la TPS/TVH sur la juste valeur marchande de certains biens et services, et de la déclarer, lorsqu'un vendeur de réseau les affecte à un représentant commercial ou un particulier qui lui est lié.

Les règles habituelles de la TPS/TVH continuent de s'appliquer aux ventes de produits déterminés qu'effectuent les vendeurs de réseau aux consommateurs et à d'autres personnes. La TPS/TVH s'applique aux ventes de produits déterminés (autres que les produits détaxés).

Effets de la méthode pour les vendeurs de réseau sur l'entreprise d'un représentant commercial

En conséquence des règles de la méthode pour les vendeurs de réseau, les représentants commerciaux ne doivent pas tenir compte de leurs commissions de réseau et des recettes provenant de la vente de matériel de promotion à d'autres représentants au moment d'établir s'ils sont des petits fournisseurs. La plupart des représentants commerciaux n'ont donc pas à s'inscrire aux fins de la TPS/TVH.

Les représentants commerciaux qui exercent d'autres activités

Un représentant commercial peut exercer d'autres activités. Il peut, par exemple, exercer des activités à titre de représentant commercial pour une entreprise du secteur du démarchage et à titre d'entrepreneur indépendant pour une autre entreprise du même secteur. Pour chaque activité, il doit déterminer la façon dont la TPS/TVH s'applique, sans oublier que les règles de la méthode pour les vendeurs de réseau s'appliquent seulement à ses activités à titre de représentant commercial.

Exemple 4

Un particulier est propriétaire unique et il travaille à son domicile pour deux entreprises du secteur du démarchage. La première entreprise est un vendeur de réseau qui utilise la méthode pour les vendeurs de réseau. Cette entreprise vend des vêtements pour dames à des consommateurs. À titre de représentant commercial, le particulier reçoit une commission pour chaque produit qu'il vend pour le vendeur de réseau.

La deuxième entreprise est un démarcheur qui n'utilise pas la méthode facultative de perception. Cette entreprise vend des jouets pour enfants à des acheteurs. À titre d'entrepreneur indépendant, le particulier achète les produits du démarcheur et les revend à des acheteurs.

Le particulier doit déterminer de quelle façon la TPS/TVH s'applique à chaque activité. En ce qui concerne ses activités à titre de représentant commercial, il détermine que la TPS/TVH ne s'applique pas aux commissions qu'il reçoit du vendeur de réseau, puisque ce dernier utilise la méthode pour les vendeurs de réseau. De plus, le particulier ne tient pas compte de ses commissions lorsqu'il détermine s'il doit s'inscrire aux fins de la TPS/TVH.

En ce qui concerne les activités d'achats et de ventes de jouets pour enfants, il a établi que les règles habituelles de la TPS/TVH s'appliquent puisque le démarcheur n'utilise pas la méthode facultative de perception. Il tient donc compte des revenus provenant de ces ventes à des acheteurs lorsqu'il établit s'il doit s'inscrire aux fins de la TPS/TVH.

Défaut de remplir certaines conditions d'admissibilité

Le vendeur de réseau qui ne se soumet pas à certaines conditions d'admissibilité au cours d'un exercice où l'approbation est en vigueur envisage des conséquences.

Les conditions d'admissibilité sont les suivantes :

- a) il s'attend de manière raisonnable à ce que la totalité ou la presque totalité de toutes ses recettes pour l'exercice, provenant de ventes effectuées au Canada par une entreprise, proviennent de ventes de produits déterminés effectuées par l'entremise de représentants commerciaux ou, si ce vendeur de réseau est un démarcheur autorisé aux fins de la méthode facultative de perception, proviennent de ventes de produits exclusifs qui seront effectuées à des entrepreneurs indépendants;
- b) il s'attend de manière raisonnable à ce que la totalité ou la presque totalité de toutes les recettes tirées d'une entreprise pour l'exercice qui proviennent de ventes de produits déterminés par l'entremise de représentants commerciaux vise des ventes de produits déterminés qui sont effectuées à des consommateurs;
- c) il s'attend de manière raisonnable à ce que la totalité ou la presque totalité de ses représentants commerciaux reçoivent de lui au cours de l'exercice des commissions de réseau d'au plus 30 000 \$ chacun.

Défaut de remplir la condition d'admissibilité a), b) ou c)

Les règles qui suivent s'appliquent lorsqu'un vendeur de réseau ne se soumet pas à la condition d'admissibilité a), b) ou c) au cours d'un exercice et, à n'importe quel moment pendant cet exercice, il verse une commission à un représentant commercial (sauf les commissions visant les fournitures détaxées d'un représentant commercial).

Des règles particulières s'appliquent lorsqu'il y a uniquement défaut de remplir la condition d'admissibilité c). Pour en savoir plus, consultez la partie « Défaut de remplir uniquement la condition d'admissibilité c) ».

Si le vendeur de réseau ne se soumet pas à la condition d'admissibilité a), b) ou c) au cours d'un exercice, il doit, au moment d'établir la taxe nette pour sa première période de déclaration suivant l'exercice, ajouter un montant égal aux intérêts calculés au taux réglementaire sur le montant total de taxe qu'il aurait dû payer sur les commissions de

réseau. Ces intérêts sont calculés pour la période suivante :

- elle commence le jour où une commission est soit payée, soit exigible, selon celui qui vient en premier lieu;
- elle se termine à la date limite où le vendeur de réseau est tenu de produire une déclaration pour la période de déclaration qui comprend le jour où la période commence.

Les taux d'intérêt réglementaires sur les montants impayés sont affichés à www.arc.gc.ca/tauxinterets.

Le vendeur de réseau doit inclure le montant égal aux intérêts à la ligne 104 de sa déclaration de TPS/TVH.

Défaut de remplir uniquement la condition d'admissibilité c)

Lorsqu'il y a uniquement défaut de remplir la condition c), le vendeur de réseau n'est pas tenu, sous réserve de certaines conditions, d'ajouter un montant égal aux intérêts au moment d'établir sa taxe nette. Il est important de consulter la définition des expressions qui suivent avant de passer à l'explication des règles particulières.

Le « premier exercice distinctif » s'entend de l'exercice où le vendeur de réseau ne se soumet pas à la condition c), mais s'y était soumis au cours des exercices précédents pendant lesquels une approbation pour utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau était en vigueur.

Le « second exercice distinctif » s'entend de l'exercice suivant le premier exercice distinctif où le vendeur de réseau ne se soumet pas à la condition c), mais s'y était soumis au cours des exercices précédents (exception faite du premier exercice distinctif) pendant lesquels une approbation pour utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau était en vigueur.

Défaut de remplir la condition d'admissibilité c) au cours du premier exercice distinctif

Un vendeur de réseau n'a pas à ajouter un montant égal aux intérêts au moment d'établir sa taxe nette s'il ne s'est pas soumis à la condition d'admissibilité c) au cours d'un exercice où il verse, à n'importe quel moment pendant cet exercice, une

commission à un représentant commercial et que les conditions suivantes sont réunies :

- il se soumet aux conditions d'admissibilité a) et b) au cours du premier exercice distinctif et de tous les exercices précédents pendant lesquels une approbation pour utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau est en vigueur;
- il se serait soumis à la condition c) au cours du premier exercice distinctif si la référence à « la totalité ou presque » à ce paragraphe était remplacée par « au moins 80 % ».

Exemple 5

Un vendeur de réseau a l'approbation d'utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau à compter du 1^{er} janvier 2012. Son exercice correspond à l'année civile. Le vendeur se soumet à toutes les conditions au cours de 2012. En 2013, il continue de se soumettre aux conditions a) et b), mais seulement 83 % de ses représentants commerciaux sont des petits fournisseurs.

L'année 2013 constitue le premier exercice distinctif du vendeur de réseau. Ce dernier n'a pas à ajouter un montant égal aux intérêts au moment d'établir sa taxe nette pour la première période de déclaration de 2014 pour les raisons suivantes :

- il s'est soumis aux conditions a) et b) au cours de 2012 et de son premier exercice distinctif;
- il se serait soumis à la condition c) puisqu'au moins 80 % de ses représentants commerciaux sont des petits fournisseurs.

Défaut de remplir la condition d'admissibilité c) au cours du second exercice distinctif

Un vendeur de réseau n'a pas à ajouter un montant égal aux intérêts au moment d'établir sa taxe nette s'il ne s'est pas soumis à la condition d'admissibilité c) au cours du second exercice distinctif où il verse, à n'importe quel moment pendant cet exercice, une commission à un représentant commercial et que les conditions suivantes sont réunies :

- il se soumet aux conditions d'admissibilité a) et b) au cours du second exercice distinctif et de tous les exercices précédents pendant lesquels une approbation pour utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau est en vigueur;

- il se serait soumis à la condition c) au cours du premier et second exercices distinctifs si la référence à « la totalité ou presque » à ce paragraphe était remplacée par « au moins 80 % »;
- il demande à l'ARC, par écrit, dans les 180 jours suivant le début du second exercice distinctif, de retirer l'approbation d'utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau.

Exemple 6

Le vendeur de réseau dont il est question à l'exemple 5 se soumet aux conditions d'admissibilité a) et b) au cours de 2014. Toutefois, 85 % de ses représentants commerciaux sont des petits fournisseurs. Le 15 mai 2014, il demande à l'ARC de retirer l'approbation d'utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau.

L'année 2014 constitue le second exercice distinctif du vendeur de réseau. Ce dernier n'a pas à ajouter un montant égal aux intérêts au moment d'établir sa taxe nette pour la première période de déclaration de 2015 pour les raisons suivantes :

- il s'est soumis aux conditions a) et b) au cours de 2012 et de son premier et second exercices distinctifs;
- il se serait soumis à la condition c) puisqu'au moins 80 % de ses représentants commerciaux sont des petits fournisseurs;
- il a demandé de retirer l'approbation d'utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau dans les 180 jours suivant le début de son second exercice distinctif.

Défaut de remplir les conditions d'admissibilité – Exception pour 2010

Si un vendeur de réseau produit une demande d'approbation pour utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau en vertu de l'exception s'appliquant à l'année 2010, toutes les références au terme « exercice », mentionnées dans cette partie, doivent être remplacées par « période admissible », mais uniquement pour l'exercice commençant en 2010. Une période admissible correspond à ce qui suit :

- elle commence à la journée spécifiée par le vendeur dans sa demande comme étant la date d'entrée en vigueur de la méthode;
- elle se termine au dernier jour de l'exercice du vendeur.

Les renseignements dans cette publication ne remplacent pas les dispositions de la *Loi sur la taxe d'accise* (la Loi) et des règlements connexes. Ils vous sont fournis à titre de référence. Comme ils ne traitent peut-être pas des aspects de vos activités particulières, vous pouvez consulter la Loi ou le règlement pertinent ou communiquer avec n'importe quel bureau des décisions en matière de TPS/TVH de l'ARC pour obtenir plus de renseignements. En cas d'incertitude sur une question donnée relative à la TPS/TVH, vous devriez demander une décision auprès de l'ARC. La brochure RC4405, *Bureaux des décisions en matière de TPS/TVH – Les experts des dispositions législatives sur la TPS/TVH* renferme une explication de la façon d'obtenir une décision, ainsi qu'une liste des bureaux des décisions en matière de TPS/TVH. Si vous désirez obtenir un renseignement technique sur la TPS/TVH par téléphone, composez le 1-800-959-8296.

Les fournitures dont il est question dans la présente publication sont assujetties à la TPS ou à la TVH. La TVH s'applique dans les provinces participantes aux taux suivants : 13 % en Ontario, au Nouveau-Brunswick et à Terre-Neuve-et-Labrador, 15 % en Nouvelle-Écosse et 12 % en Colombie-Britannique. La TPS s'applique au taux de 5 % dans le reste du Canada. Si vous n'êtes pas certain si une fourniture est effectuée dans une province participante, consultez le bulletin d'information technique sur la TPS/TVH B-103, *Taxe de vente harmonisée – Règles sur le lieu de fourniture pour déterminer si une fourniture est effectuée dans une province*.

Si vous êtes situé au Québec et que vous désirez obtenir un renseignement technique ou une décision en matière de TPS/TVH, contactez Revenu Québec en composant le 1-800-567-4692, ou visitez son site Web à www.revenu.gouv.qc.ca pour obtenir des renseignements généraux.

Toutes les publications techniques sur la TPS/TVH se trouvent dans le site Web de l'ARC à www.arc.gc.ca/tpstvhtech.

Annexe A

Si un vendeur de réseau et un représentant commercial font un choix conjoint pour que les règles de la méthode pour les vendeurs de réseau s'appliquent en tout temps où une approbation accordée au vendeur de réseau est en vigueur, ils doivent fournir les renseignements qui suivent.

CHOIX CONJOINT D'UTILISER LA MÉTHODE POUR LES VENDEURS DE RÉSEAU**Renseignements sur le vendeur de réseau**

Numéro d'entreprise _____ RT _____
Nom légal _____
Personne-ressource _____
Titre _____

Renseignements sur le représentant commercial

Numéro d'entreprise (s'il y a lieu) _____ RT _____
Nom complet (s'il s'agit d'un particulier) _____
Nom légal (s'il s'agit d'une entreprise) _____
Numéro de téléphone _____
Personne-ressource _____

En signant ce document, nous effectuons un choix conjoint pour que les règles de la méthode pour les vendeurs de réseau s'appliquent aux commissions de réseau en tout temps où une approbation accordée à un vendeur de réseau est en vigueur.

Nous comprenons que ce choix n'est pas valide si la demande pour utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau effectuée par le vendeur de réseau est refusée.

Attestation – Vendeur de réseau

Par la présente, je déclare que les renseignements fournis dans ce choix et tout document qui y est joint sont, autant que je sache, vrais, exacts et complets et que je suis autorisé à signer ce choix au nom du vendeur de réseau.

Signature du représentant autorisé du vendeur de réseau	Titre du représentant autorisé
_____	_____
Nom en caractères d'imprimerie	Date (AAAA-MM-JJ)
_____	_____

Attestation – Représentant commercial

Par la présente, je déclare que les renseignements fournis dans ce choix et tout document qui y est joint sont, autant que je sache, vrais, exacts et complets, et que je suis le représentant commercial ou que je suis autorisé à signer en son nom.

Signature du représentant commercial ou de la personne autorisée à signer en son nom	Titre (de la personne autorisée, le cas échéant)
_____	_____
Nom en caractères d'imprimerie	Date (AAAA-MM-JJ)
_____	_____

Annexe B

Si un vendeur de réseau demande l'approbation d'utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau, il doit fournir les renseignements qui suivent.

Exception pour 2010 : Les conditions d'admissibilité énumérées ci-dessous diffèrent quelque peu dans le cas d'un vendeur de réseau qui produit une demande d'approbation pour utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau en vertu de l'exception s'appliquant à l'année 2010. Pour en savoir plus, consultez l'encadré « Demande d'approbation pour utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau – Exception pour 2010 », du présent document. Dans ce cas, toutes les références au terme « exercice » doivent être remplacées par « période admissible ». Une période admissible correspond à ce qui suit :

- elle commence à la journée spécifiée par le vendeur dans sa demande comme étant la date d'entrée en vigueur de la méthode;
- elle se termine au dernier jour de l'exercice du vendeur.

DEMANDE POUR UTILISER LA MÉTHODE POUR LES VENDEURS DE RÉSEAU

Renseignements relatifs à l'entreprise du vendeur de réseau

Numéro d'entreprise _____ RT _____
Nom légal _____
Nom commercial (s'il diffère du nom légal) _____
Adresse _____

Numéro de téléphone _____
Personne-ressource _____
Titre _____

Nous désirons que cette approbation entre en vigueur le _____
(YYYY-MM-DD)

Nombre (ou nombre prévu) de représentants commerciaux qui distribuent nos produits déterminés : _____

Conditions d'admissibilité (Cochez la case si la condition est satisfaite)

Au nom du vendeur de réseau inscrit, j'atteste ce qui suit :

- la date d'entrée en vigueur demandée de l'approbation est l'une des suivantes :
- la première journée de notre exercice;
 - la première journée d'une période de déclaration commençant au cours de l'exercice 2010, si nous demandons l'approbation en vertu de l'exception s'appliquant à l'année 2010;
- nous nous attendons, de manière raisonnable, à exercer exclusivement des activités commerciales tout au long de l'exercice;
- nous nous attendons, de manière raisonnable, à ce que la totalité ou la presque totalité de toutes nos recettes pour l'exercice, provenant de ventes effectuées au Canada par une entreprise, proviennent de ventes de produits déterminés effectuées par l'entremise de représentants commerciaux ou, si nous sommes un démarcheur autorisé aux fins de la méthode facultative de perception, proviennent de ventes de produits exclusifs qui sont effectuées à des entrepreneurs indépendants;
- nous nous attendons, de manière raisonnable, à ce que la totalité ou la presque totalité de toutes les recettes pour l'exercice qui proviennent de ventes de produits déterminés soient effectuées à des consommateurs;
- nous nous attendons, de manière raisonnable, à ce que la totalité ou la presque totalité de nos représentants commerciaux reçoivent de nous au cours de l'exercice des commissions de réseau d'au plus 30 000 \$ chacun;
- nous avons fait le choix conjoint avec chacun de nos représentants commerciaux actuels.

Si la demande pour utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau est approuvée, nous nous engageons à faire immédiatement le choix conjoint avec tout représentant commercial qui se joindra à notre entreprise.

DEMANDE POUR UTILISER LA MÉTHODE POUR LES VENDEURS DE RÉSEAU (SUITE)

Au nom du vendeur de réseau, nous confirmons ce qui suit :

- nous donnerons à nos représentants commerciaux actuels et futurs une preuve que l'ARC a accordé au vendeur de réseau l'approbation d'utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau, qui comprendra la date d'entrée en vigueur de l'approbation. Pour ce faire, nous remettrons une copie de la lettre d'approbation de l'ARC, nous téléchargerons une copie numérisée de l'approbation sur notre site Web ou nous fournirons un document attestant que nous avons reçu de l'ARC l'approbation d'utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau, sur lequel la date d'entrée en vigueur de l'approbation sera indiquée;
- nous informerons par écrit tous nos représentants commerciaux si la demande d'approbation est refusée. Un tel avis sera fait par voie électronique seulement si le document peut être imprimé;
- nous conserverons des preuves de tous les choix conjoints faits avec chacun de nos représentants commerciaux;
- nous conserverons et tiendrons à jour une liste ou une base de données comprenant les noms de tous nos représentants commerciaux avec qui nous avons fait le choix conjoint, ainsi que le premier et le dernier jour de chaque choix (c.-à-d., le jour où le choix a été fait et le jour où le représentant commercial a cessé ses activités en tant que telles, s'il y a lieu).

En outre, nous connaissons les conséquences possibles si, à tout moment au cours de l'exercice, nous devons payer une commission à un représentant commercial et que, tout au cours de l'exercice, nous ne remplissons pas les conditions suivantes :

- la totalité ou la presque totalité de toutes nos recettes pour l'exercice, provenant de ventes effectuées au Canada, proviennent de ventes de produits déterminés effectuées par l'entremise de représentants commerciaux ou, si nous sommes un démarcheur autorisé aux fins de la méthode facultative de perception, proviennent de ventes de produits exclusifs qui sont effectuées à des entrepreneurs indépendants;
- la totalité ou la presque totalité de toutes nos recettes pour l'exercice qui proviennent de ventes de produits déterminés par l'entremise de représentants commerciaux soient effectuées à des consommateurs;
- la totalité ou la presque totalité de nos représentants commerciaux reçoivent de nous au cours de l'exercice des commissions de réseau d'au plus 30 000 \$ chacun (le montant de 30 000 \$ doit être calculé au prorata si l'exercice ne compte pas 365 jours).

Nous comprenons que l'approbation d'utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau peut être retirée dans l'une des situations suivantes :

- nous ne nous conformons pas à une disposition de la TPS/TVH;
- nous demandons l'annulation de notre inscription ou nous avons reçu un avis de l'annulation de notre inscription;
- tout au long de l'exercice, nous nous attendons de manière raisonnable à ce qui suit :
 - nous n'exercerons plus exclusivement des activités commerciales;
 - nous ne remplirons plus les conditions d'admissibilité visant l'approbation.

Nous comprenons également que si l'approbation est retirée et que nous n'avons pas nos représentants commerciaux, nous devons ajouter, dans le calcul de notre taxe nette, un montant à titre de redressement.

Attestation

Par la présente, je déclare que le vendeur de réseau a rempli toutes les conditions d'admissibilité relatives à la demande d'utiliser la méthode pour les vendeurs de réseau, tel qu'il est prévu à l'article 178 de la *Loi sur la taxe d'accise*. Je déclare également que les renseignements fournis dans la présente demande et tout document qui y est joint sont, autant que je sache, vrais, exacts et complets et que je suis autorisé à signer cette demande au nom du vendeur de réseau.

Signature du représentant autorisé du vendeur de réseau

Titre

_____ | _____

Nom en caractères d'imprimerie

Date (AAAA-MM-JJ)

_____ | _____

Annexe C – Matériel de promotion

Les renseignements qui suivent aident les vendeurs de réseau et les représentants commerciaux à déterminer ce qui constitue ou pas du matériel de promotion.

Le « matériel de promotion » comprend des imprimés commerciaux sur commande ou des échantillons, des trousse de présentation, des articles promotionnels ou pédagogiques, des catalogues ou des biens meubles semblables que le vendeur de réseau ou un représentant commercial acquiert, fabrique ou produit en vue de les vendre pour faciliter la promotion, la vente ou la distribution de produits déterminés. Le matériel de promotion ne comprend pas un produit déterminé ou un bien que le représentant commercial utilisera comme immobilisation.

La question de savoir si un bien donné constitue du matériel de promotion est une question de fait. Le vendeur de réseau ou le représentant commercial doit prouver que le bien a été acquis, fabriqué ou produit en vue de le vendre pour faciliter la promotion, la vente ou la distribution des produits déterminés du vendeur de réseau.

Voici des exemples de matériel de promotion :

- les échantillons de produits dans les trousse de présentation;
- un bien, qui serait par ailleurs un produit déterminé, qui n'est pas destiné à la revente (p. ex., un bien étiqueté comme « échantillon » ou « non destiné à la revente »);
- du matériel publicitaire tel que des circulaires;
- les cartes professionnelles;
- les brochures portant sur un produit;
- les livres, cassettes, vidéos et disques compacts qui expliquent au représentant commercial comment améliorer ses techniques de vente;
- les livres, cassettes, vidéos et disques compacts qui fournissent des renseignements sur un produit déterminé;
- les articles ornés du logo du vendeur de réseau, notamment les vêtements et les serviettes.

Exemple 1

Un vendeur de réseau vend des produits de beauté. Une représentante commerciale achète une trousse de présentation qui contient des échantillons de produits de beauté ainsi que des applicateurs jetables. De temps à autre, elle doit regarnir sa trousse en achetant d'autres échantillons. Les consommateurs ont la possibilité d'essayer les produits et de connaître leurs avantages avant de les acheter. La trousse de présentation, les échantillons de rechange et les applicateurs sont tous considérés comme du matériel de promotion. Ils aident la représentante commerciale à promouvoir et vendre les produits déterminés du vendeur de réseau.

Exemple 2

Un vendeur de réseau vend des produits pour soins à domicile. Un représentant commercial achète des étiquettes à suspendre aux portes sur lesquelles sont inscrits son nom, son numéro de téléphone, son adresse, le nom du vendeur de réseau et le genre de produits déterminés à vendre. Il suspend les étiquettes aux poignées de porte des maisons dans son quartier. Ces étiquettes de porte sont considérées comme du matériel de promotion. Elles facilitent la promotion et la vente des produits déterminés du vendeur de réseau en fournissant aux clients éventuels des renseignements sur la façon de communiquer avec le représentant commercial ou de passer des commandes.

Exemple 3

Un vendeur de réseau vend des aliments spécialisés pour chiens. Un représentant commercial achète des brochures qui expliquent les bienfaits de ces aliments et les quantités à donner selon la taille du chien. Ces brochures sont considérées comme du matériel de promotion. Elles facilitent la vente du produit en présentant ses bienfaits.

Exemple 4

Un vendeur de réseau vend des articles ornementaux. Un représentant commercial achète plusieurs livres et disques compacts qui expliquent comment améliorer ses techniques de vente et comment faire bonne impression. Ces livres et ces disques compacts sont considérés comme du matériel de promotion. Ils facilitent la vente des articles ornementaux.

Exemple 5

Un représentant commercial achète un chandail orné du logo de son vendeur de réseau. Ce chandail est considéré comme du matériel de promotion. Il facilite la promotion des produits déterminés du vendeur de réseau.

Ce qui n'est pas considéré comme du matériel de promotion

Voici des exemples de ce qui n'est pas considéré comme du matériel de promotion :

- un produit déterminé d'un vendeur de réseau, à moins qu'il ne s'agisse d'un produit qui n'est pas destiné à la revente (p. ex., un bien étiqueté comme « échantillon » ou « non destiné à la revente »);
- les biens qu'un représentant commercial achète pour les utiliser à titre d'immobilisations; un bien constitue une immobilisation lorsqu'une personne ne peut en déduire le plein prix d'achat aux fins de l'impôt sur le revenu pour l'année au cours de laquelle elle a acheté le bien;
- les livres, cassettes, vidéos et disques compacts qui portent sur des sujets commerciaux de nature générale;
- les vêtements ou les marchandises qui ne sont pas ornés du logo du vendeur de réseau;
- les services;
- les droits d'entrée à des conférences, à des séminaires ou à d'autres activités telles qu'un droit d'entrée pour assister à une conférence sur la motivation et le leadership.

Exemple 6

Un vendeur de réseau vend des bougies. Une représentante commerciale brûle certaines des bougies lors de ses démonstrations à domicile afin que les clients puissent sentir le parfum qu'elles dégagent. Les bougies qu'elle brûle pendant les démonstrations sont des produits déterminés de son vendeur de réseau et elles ne sont pas identifiées comme « échantillons » ou « non destinées à la revente ». Les bougies ne constituent pas du matériel de promotion, puisqu'il s'agit de produits déterminés et qu'elles ne sont pas désignées comme « non destinées à la revente ».

Exemple 7

Un vendeur de réseau vend des produits pour le soin de la peau. Une représentante commerciale achète une machine qui analyse les problèmes de la peau. Selon les résultats de la machine, elle peut déterminer quel produit du vendeur de réseau convient le mieux au type de peau du client. Elle peut déduire seulement une partie du coût de la machine aux fins de l'impôt sur le revenu chaque année. La machine n'est pas considérée comme du matériel de promotion, puisqu'elle constitue une immobilisation.

Exemple 8

Un vendeur de réseau facture des frais à ses représentants commerciaux pour la formation dispensée visant de nouveaux produits. La formation ne constitue pas du matériel de promotion puisqu'il s'agit d'un service.

Exemple 9

Un représentant commercial vend des chandails comportant différents motifs dans un choix de six couleurs qui changent chaque année. Les chandails sont offerts en trois tailles différentes. Au début de la saison, il achète six chandails qu'il utilise comme échantillons, soit un de chaque couleur et chacun comportant un motif différent. Il s'assure d'avoir au moins un chandail de chaque taille. À la fin de la saison, il vend ces chandails à un prix réduit. Ces chandails utilisés comme échantillons sont des produits déterminés de son vendeur de réseau et ils ne sont pas identifiés comme « échantillons » ou « non destinés à la revente ». Ces chandails ne constituent donc pas du matériel de promotion.

Renseignements supplémentaires

Si vous n'êtes pas certain qu'un article constitue ou non du matériel de promotion, communiquez avec le bureau des décisions en matière de TPS/TVH au 1-800-959-8296. Vous pouvez aussi demander une décision ou une interprétation écrite. Pour en savoir plus, consultez le memorandum sur la TPS/TVH 1.4, *Service de décisions et d'interprétations en matière d'accise et de TPS/TVH*.