

LOI DE LA TAXE SUR LES VENTES AU DÉTAIL

AGENT DE PROMOTION PUBLICITAIRE

Le présent bulletin décrit les responsabilités de l'agent de promotion publicitaire quant à la taxe sur les ventes au détail (TVD) qu'il doit payer sur les produits et les services taxables qu'il fournit à un client ou à un consommateur potentiel sans frais ou pour une somme minimale.

Section 1 - RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

Qu'est-ce qu'un agent de promotion publicitaire ?

- Un « agent de promotion publicitaire » est une personne qui réside au Manitoba **ou** qui y fait affaire et qui fournit des produits ou services taxables (articles promotionnels) à une personne au Manitoba, sans frais ou pour une somme minimale, pour une ou plusieurs des fins suivantes :
 - promouvoir ou encourager une personne à aller dans une entreprise;
 - promouvoir ou encourager une personne à fréquenter une entreprise;
 - promouvoir ou encourager une personne à passer un contrat avec une entreprise;
 - promouvoir ou encourager l'achat ou la consommation de produits ou services ou la passation de contrats relativement à des produits ou services;
 - présenter les produits ou services offerts par une entreprise;
 - fournir à une personne un annuaire, une liste ou un répertoire relatif à des personnes, des lieux, des prix, des marchandises, des services ou des services publics.

Exemples d'articles promotionnels

- Les exemples de produits et services suivants constituent des articles promotionnels lorsqu'ils sont fournis gratuitement ou pour une somme minimale : les cadeaux (p. ex., montre) offerts lors de l'ouverture d'un compte de carte de crédit, les brochures publicitaires et autre matériel publicitaire, les échantillons de produits, le lavage de véhicules, les chambres d'hôtel, les indicateurs de compagnies aériennes, les prix de présence et les prix dans le cadre de concours publicitaires.

Taxe à payer par l'agent de promotion publicitaire

- Tout agent de promotion publicitaire doit payer la TVD sur le prix d'achat des articles promotionnels taxables qu'il distribue au Manitoba.
- Lorsque les articles promotionnels sont achetés de fournisseurs situés en dehors de la province, le prix d'achat taxable est le « coût en magasin » au Manitoba des articles, c'est-à-dire incluant les frais de transport, les frais de change, les droits de douane, les frais de courtage et autres frais connexes (mais excluant la TPS).

Remarque : les modifications apportées au bulletin précédent (juillet 2013) sont surlignées ().

- Lorsque l'agent de promotion publicitaire fabrique les produits promotionnels ou fournit le service, il doit établir sa cotisation lui-même à l'égard de la TVD sur la juste valeur des marchandises publicitaires fabriquées ou des services fournis, tel qu'il est décrit dans la section 2 du présent bulletin, et il doit verser la taxe à la Division des taxes.

Explication de l'expression « faire affaire » au Manitoba

- Aux fins d'application de la TVD du Manitoba, une personne qui réside au Manitoba ou dans un autre territoire est considérée y faire affaire au Manitoba si elle :
 - vend, loue à bail ou offre en promotion ou en sollicite ou en vente de quelque manière que ce soit des produits ou services à des acheteurs au Manitoba;
 - livre ou fait livré des produits et services à des acheteurs au Manitoba;
 - accepte des commandes en provenance du Manitoba visant l'achat de biens personnels corporels.

Par exemple : Aux fins d'application de la TVD, un fournisseur situé à l'extérieur de la province qui distribue des catalogues au Manitoba et vend les produits annoncés par correspondance ou par commande électronique (c'est-à-dire qu'il n'a pas d'établissement au Manitoba) est considéré comme faisant affaire au Manitoba et est l'« agent de promotion publicitaire » des catalogues distribués.

Remarque : Toute entreprise située à l'extérieur du Manitoba qui fait affaire au Manitoba **doit s'inscrire** auprès de la Division des taxes comme vendeur et **doit percevoir** et payer la TVD sur toutes les ventes taxables de produits et services livrés à des acheteurs au Manitoba.

Escomptes, coupons et remises en espèces

- Veuillez consulter le Bulletin n° 028 - Escomptes, coupons et remises en espèces.

Les agents de promotion publicitaire doivent-ils être inscrits auprès de la Division des taxes ?

- Les agents de promotion publicitaire doivent être inscrits auprès de la Division des taxes aux fins de la TVD dans l'un ou l'autre des cas suivants :
 - ils vendent des produits ou services taxables au Manitoba (y compris des articles promotionnels);
 - ils achètent des articles promotionnels, de la machinerie, de l'équipement ou autre appareillage taxables pour leur usage privé au Manitoba sans payer de TVD (p. ex., si ces produits sont achetés de fournisseurs situés en dehors de la province);
 - ils fabriquent des articles promotionnels taxables aux fins de distribution au Manitoba.

On peut se procurer une demande d'inscription dans l'un ou l'autre des bureaux de la Division des taxes ou sur le site Web indiqué à la fin de ce bulletin.

Section 2 - APPLICATION DE LA TAXE SUR LES ARTICLES PROMOTIONNELS REMIS GRATUITEMENT**Absence de condition exigeant l'achat de produits ou services**

- La personne qui donne des articles promotionnels taxables sans y rattacher de conditions exigeant l'achat d'autres produits ou services est un agent de promotion publicitaire et elle doit payer la TVD sur le prix d'achat de ces articles.

Par exemple : Les échantillons de produit (p. ex., un savon de toilette) envoyés par la poste aux résidents du Manitoba.

Articles promotionnels fournis lors de la vente de produits ou services exemptés

- Une personne qui donne des articles promotionnels taxables lorsqu'elle vend des produits ou services exemptés est un agent de promotion publicitaire et doit payer la TVD sur le prix d'achat de ces articles.

Par exemple : Un détaillant d'essence qui donne des verres, de la vaisselle ou autres articles lorsqu'il vend une certaine quantité d'essence doit payer la TVD sur le coût de ces articles (l'essence est assujettie à la taxe sur les carburants, mais elle n'est pas taxable aux fins d'application de la TVD).

- De même, un agent de promotion publicitaire est tenu de payer la TVD sur les articles promotionnels qu'il donne lorsque la vente comprend certains articles taxables et certains articles exemptés.

Par exemple : Un épicier qui donne du liquide lave-glace aux clients dont le total des achats (articles taxables et non taxables) dépasse 100 \$ doit payer la TVD sur le coût du liquide lave-glace.

Articles promotionnels fournis dans le cadre d'une adhésion ou avec des services exemptés

- La personne dont les activités consistent à fournir des services non taxables et qui donne des articles promotionnels à condition que le client adhère à une organisation, fasse un don ou s'inscrive à des cours, ou donne ces articles dans le cadre d'une adhésion, d'un don ou d'une inscription, est considérée comme un agent de promotion publicitaire et elle doit payer la TVD sur le prix d'achat des articles remis gratuitement.

Par exemple : Les cartes routières et les annuaires achetés par les associations d'automobilistes, les crayons et autres fournitures donnés dans le cadre de congrès, le matériel gratuit remis au moment de l'inscription à des cours et les cartes de crédit distribuées par les banques et les sociétés pétrolières sont taxables.

Articles promotionnels vendus séparément

- Lorsqu'une personne vend des articles promotionnels taxables (p. ex., au prix coûtant) qui ne sont pas accompagnés d'autres produits et services, elle est considérée comme un marchand et doit percevoir auprès de l'acheteur la taxe sur le prix de vente des articles promotionnels et la remettre à la Division des taxes. Toutefois, le marchand peut acheter ces articles promotionnels sans payer de TVD.

Vente pour une somme minime

- Le marchand qui vend des articles promotionnels à un prix inférieur à son prix d'achat est également un agent de promotion publicitaire. Dans ce cas, il doit percevoir auprès du client la taxe sur le prix de vente des articles et, de plus, il doit établir lui-même sa cotisation à l'égard de la TVD qu'il doit payer sur la différence entre son prix d'achat et son prix de

vente. Il doit ensuite remettre le total de la TVD perçue et autocotisée sur les articles à la Division des taxes; cependant, il peut acheter ces articles promotionnels sans payer de TVD.

Par exemple : Le prix de vente annoncé d'un article est de 20 \$. Le prix d'achat du marchand est de 40 \$. Le marchand doit percevoir 1,40 \$ de TVD sur le prix de vente (20 \$ X 7 %) et autocotiser 1,40 \$ de TVD sur la différence (40 \$ - 20 \$ = 20 \$ X 7 %). Le marchand remettra donc à la Division des taxes un total de 2,80 \$ de TVD pour cet article.

Articles promotionnels vendus avec d'autres produits ou services taxables

- La personne qui donne un article « gratuit » à un client lorsqu'elle lui vend au même moment d'autres produits ou services qui sont entièrement taxables n'est pas considérée comme l'agent de promotion publicitaire de l'article **si** le coût combiné des marchandises qu'elle vend et donne « gratuitement » est inférieur au montant payé par le client. Dans ce cas, elle peut acheter les articles sans payer de taxe, car ils sont considérés comme ayant été achetés aux fins de revente, et la TVD applicable à l'article doit être perçue au moment de la vente globale. La transaction doit faire état du fait que l'article « gratuit » a été vendu dans le cadre d'une offre globale en même temps que d'autres produits ou services taxables (p. ex., les articles gratuits sont inscrits sur la facture ou le contrat).

Remarque : Si le coût combiné de l'article « gratuit » et des autres marchandises vendues par une personne (ou la juste valeur des services vendus) est supérieur au montant facturé au client, celle-ci est l'agent de promotion publicitaire de l'article « gratuit » et elle doit payer la TVD sur son coût total.

Exemple 1 : Un concessionnaire automobile donne un téléviseur « gratuit » chaque fois qu'il vend un véhicule. Le coût du téléviseur est de 500 \$; le coût du véhicule est de 20 000 \$ et son prix de vente, de 21 000 \$. Étant donné que le coût des deux articles (20 500 \$) est inférieur au prix de vente du véhicule, le concessionnaire peut acheter le téléviseur sans payer de TVD aux fins de revente.

Exemple 2 : Une compagnie de téléphone donne un téléphone cellulaire « gratuit » chaque fois qu'un client signe un contrat de trois ans pour des services de téléphonie cellulaire en contrepartie d'un versement mensuel déterminé. Le montant facturable au client pendant la durée du contrat de service est de 850 \$; la juste valeur du service, pour la compagnie de téléphone, est de 700 \$ [reportez-vous au paragraphe b) de la page 6] et le coût du téléphone cellulaire est de 100 \$. Étant donné que le coût combiné du téléphone cellulaire « gratuit » et de la juste valeur du service (700 \$ + 100 \$ = 800 \$) sera recouvré au moyen du prix de vente du service taxable, la compagnie de téléphone peut acheter les téléphones cellulaires sans payer de TVD. Cependant, si le client résilie le contrat avant l'échéance et que des pénalités sont applicables, les téléphones cellulaires sont alors assujettis à la TVD.

Exemple 3 : Prenons l'exemple 2 et supposons que le montant total facturable au cours de la période de validité du contrat soit de 750 \$. Étant donné que la compagnie de téléphone ne peut recouvrer le coût total de 800 \$ en vendant son produit 750 \$, le téléphone cellulaire « gratuit » est un article promotionnel qui n'est pas destiné à la revente.

Dans ce cas, la compagnie de téléphone est tenue de payer la TVD sur le coût total du téléphone cellulaire et de percevoir la TVD sur les frais de service.

Matériel ou machinerie gratuits avec la vente de fournitures de traitement

- Lorsqu'il fournit à un client du matériel de production ou autres appareils « gratuits » ou les lui « prête » à condition que celui-ci lui achète certaines matières ou fournitures non taxables traitées par ce matériel, le marchand est considéré comme l'agent de promotion publicitaire du matériel et il doit payer la TVD sur sa juste valeur.

Exemple 1 : Le matériel pour les machines à café qu'un distributeur de café fournit gratuitement aux clients qui achètent ses produits du café.

Exemple 2 : Le matériel pour les machines à remplir les récipients qu'un fabricant de récipients en plastique fournit à une entreprise de transformation de produits alimentaires à condition que celle-ci lui achète ses récipients en plastique. (Dans ce cas, les récipients ne sont pas taxables parce qu'ils sont utilisés pour emballer des marchandises destinées à la vente.)

Produits ou services fabriqués et donnés par un agent de promotion publicitaire

- Lorsque l'agent de promotion publicitaire fabrique des produits taxables ou fournit des services taxables qui sont donnés, il doit payer la TVD sur la « juste valeur » de ces produits ou services de la façon suivante :

- a) Lorsque l'agent de promotion publicitaire vend régulièrement des produits semblables, la juste valeur est le prix de vente habituel des produits. Sinon,
 - i. dans le cas d'imprimés, la juste valeur est le total des éléments suivants :
 - le coût des matériaux,
 - 220 % du coût des matériaux.

Par exemple : Si le coût des matériaux est de 1 000 \$ (excluant la TPS), la juste valeur des imprimés est alors de $1\ 000\ \$ + (220\ \% \times 1\ 000\ \$ = 2\ 200\ \$) = 3\ 200\ \$$. La TVD payable est calculée comme suit : $7\ \% \times 3\ 200\ \$ = 224\ \$$.

- ii. dans le cas d'autres types de marchandises fabriquées qui sont taxables, la juste valeur est le total des éléments suivants :
 - le coût des matériaux;
 - le coût de la main-d'œuvre directe;
 - les frais généraux de fabrication de $150\ \% \times$ la main-d'œuvre directe ou le taux réel des frais généraux du fabricant (selon le moins élevé de ces montants);
 - $15\ \%$ du total des matériaux, de la main-d'œuvre et des frais généraux.

Par exemple : Si le coût des matériaux est de 1 000 \$ et celui de la main-d'œuvre directe, de 500 \$, la juste valeur des marchandises fabriquées est alors de $[1\ 000\ \$ + 500\ \$ + (500\ \$ \times 150\ \% = 750\ \$) = 2\ 250\ \$] + (15\ \% \times 2\ 250\ \$ = 337\ \$) = 2\ 587\ \$$. La TVD payable est calculée comme suit : $7\ \% \times 2\ 587\ \$ = 181,09\ \$$.

- b) Dans le cas de services taxables fournis par l'agent de promotion publicitaire, la juste valeur du service est le prix de vente le plus bas auquel il vend habituellement le service.

Par exemple : Le prix courant d'une chambre d'hôtel est de 100 \$ par jour; toutefois, le prix de la classe affaires est de 75 \$. Par conséquent, lorsque la chambre est offerte par le propriétaire de l'hôtel, la juste valeur du service est de 75 \$. La TVD payable est calculée comme suit : 7 % X 75 \$ = 5,25 \$.

- Lorsque l'agent de promotion publicitaire doit payer la TVD sur la juste valeur des produits ou services qu'il donne, il peut acheter le matériel servant à fabriquer ou à fournir les articles remis gratuitement sans payer de taxe.

Section 3 - MATÉRIEL PUBLICITAIRE UTILISÉ À L'INTÉRIEUR OU À L'EXTÉRIEUR DU MANITOBA

Matériel publicitaire distribué au Manitoba

- Lorsqu'il distribue du matériel publicitaire à des particuliers ou à des compagnies à l'intérieur et à l'extérieur du Manitoba, l'agent de promotion publicitaire manitobain doit payer la TVD seulement sur le prix d'achat total du matériel distribué au Manitoba. Le matériel expédié à l'extérieur de la province est exempté. Il est nécessaire de conserver les documents d'expédition, les listes d'envoi et les autres documents justifiant l'exemption de biens expédiés à l'extérieur du Manitoba.

Matériel publicitaire distribué de l'extérieur du Manitoba

- L'agent de promotion publicitaire faisant affaire au Manitoba qui achète du matériel publicitaire taxable de l'extérieur de la province et qui le distribue par la suite au Manitoba (par le biais de son bureau au Manitoba ou directement de l'extérieur de la province) doit payer la TVD sur le prix d'achat total (coût en magasin) du matériel distribué au Manitoba.

RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

Ce bulletin doit servir uniquement de guide et, par conséquent, n'est pas exhaustif. Pour obtenir la formulation exacte des mesures législatives, veuillez consulter la *Loi de la taxe sur les ventes au détail* et ses règlements d'application. Pour de plus amples renseignements, veuillez vous adresser aux bureaux suivants :

Bureau de Winnipeg

Finances Manitoba
Division des taxes
401, avenue York, bureau 101
Winnipeg (Manitoba) R3C 0P8
Téléphone : 204 945-5603
N° sans frais au Manitoba : 1 800 782-0318
Télécopieur : 204 948-2087

Bureau régional de l'Ouest

Finances Manitoba
Division des taxes
340, 9^e Rue, bureau 314
Brandon (Manitoba) R7A 6C2
Télécopieur : 204 726-6763

Courriel : MBTax@gov.mb.ca

SERVICES EN LIGNE

Vous trouverez des publications et des formulaires relatifs aux taxes et aux impôts administrés par la Division des taxes, ainsi qu'un lien vers les lois et les règlements du Manitoba, sur notre site Web à l'adresse www.gov.mb.ca/finance/taxation/index.fr.html. Vous pouvez aussi obtenir ces formulaires et publications en communiquant avec la Division des taxes.

Notre service en ligne à l'adresse manitoba.ca/TAXcess est un moyen simple et sûr de faire une demande d'ouverture de compte de taxe, de consulter vos comptes de taxe, de soumettre vos déclarations et de payer vos taxes et vos impôts administrés par la Division des taxes.