



### INTRODUCTION

1. Le présent chapitre donne un aperçu des services d'intermédiaire payés par commission, des opérations de troc et des procédures comptables appropriées.

### APERÇU DES SERVICES D'INTERMÉDIAIRE/PROMOTEUR/MODÈLE OPÉRATIONNEL

2. Le « promoteur », c'est-à-dire des entreprises comme Groupon® ou WagJag, agit comme intermédiaire et agent de mise en marché en proposant des marchandises et/ou services à prix réduit offerts par des commerçants partenaires tiers par l'entremise de son marché local et en mettant en rapport les commerçants et les consommateurs pour permettre à ces derniers d'acheter en ligne un bon d'échange pour le bien ou service à prix réduit.
3. Le promoteur a la responsabilité de vendre les bons d'échange et d'en percevoir le produit. Essentiellement, en affichant la promotion sur son site Web, le promoteur « met en contact » le commerçant avec un grand nombre de clients potentiels. En retour, le promoteur impose des frais au commerçant, qui sont négociables et représentent habituellement environ 50 % de la valeur de la transaction.

### GÉNÉRALITÉS

4. Si le recours à un promoteur comme Groupon® ou WagJag peut entraîner une augmentation de l'achalandage à long terme, il faut analyser avec soin chaque scénario/proposition de promotion pour déterminer s'il est dans l'intérêt de l'entité de conclure une entente avec un promoteur.

### SCÉNARIO/EXEMPLE DE BON D'ÉCHANGE D'UN PROMOTEUR POUR DES DROITS DE JEU/GROUPON® (DEUX VERSEMENTS ÉCHELONNÉS)

- a. [Annexe A](#), « Conditions de la promotion » – Le club de golf d'une base a conclu avec un promoteur une entente selon laquelle ce dernier offre/annonce une promotion aux clients potentiels qui achètent un bon d'échange pour des droits de jeu sur un parcours de 18 trous pour deux personnes (valeur de 112 \$ CA) pour la somme de 49 \$ (rabais de 56 %).
- b. Selon [l'annexe B](#), « Modalités de paiement », à titre d'exemple pour Groupon®, sur les 49 \$ payés par le client, le promoteur paie le club de golf en deux versements (80 % et 20 %); le montant net de la remise après les taxes et les frais de carte de crédit est de 26,27 \$ par bon d'échange valable.
- c. Selon [l'annexe C](#), « Instructions comptables pour un bon d'échange d'un promoteur sur des droits de jeu », le montant net de la remise est inscrit comme revenu reçu d'avance au moment de la réception. L'annexe indique le calcul et les écritures de journal requises, depuis la réception des espèces jusqu'à l'inscription des revenus.

## RÈGLES COMPTABLES

5. Conformément au paragraphe 3 de l'article 3400 du *Manuel de CPA Canada*, les éléments comme les remises quantitatives sont déduits des revenus. Par conséquent, la somme de 49 \$ est inscrite à titre de droits de jeu du promoteur.
6. Selon l'exemple 7 de l'énoncé de politique de l'Agence du revenu du Canada sur la TPS/TVH P-202, « Exemple 7 – Bons promotionnels », [Énoncé de politique sur la TPS/TVH P-202](#), aucune TPS/TVH n'est payable sur la délivrance du bon et, au moment où il est utilisé, le commerçant doit déclarer toute TPS/TVH applicable à la fourniture par rapport au prix de la promotion ». Si l'entreprise sur le Web est inscrite aux fins de la TPS/TVH, elle « est tenue de déclarer la taxe selon les montants conservés à titre de contrepartie pour la fourniture du service de marketing ou de publicité relativement au bon ».

## RAPPROCHEMENT DU REVENU REÇU D'AVANCE

7. Le revenu reçu d'avance pour les services de promoteur doit être rapproché une fois par mois et ne doit normalement pas être déclaré comme solde débiteur. Dans l'exemple (voir [l'annexe B](#)) fourni, le paiement du 1<sup>er</sup> du mois doit être inscrit comme revenu reçu d'avance (écriture de compensation des comptes débiteurs) dans la période comptable précédente.

## OPÉRATIONS DE TROC

8. Une opération de troc survient lorsque deux personnes (fournisseurs) conviennent d'un échange de biens ou de services sans échange d'argent. Les fournisseurs calculent la juste valeur marchande (JVM) des biens ou des services au moment de la transaction. Tous les revenus et dépenses relatives à ces activités doivent être portés au compte du fonds d'entité des BNP, à défaut de quoi ils seront sous-évalués. Des exemples d'écritures de journal sont présentés à [l'annexe D](#).

## PERCEPTION DE LA TPS/TVH SUR LES OPÉRATIONS DE TROC

9. En pratique, une opération de troc est traitée comme toute autre transaction – elle consiste en deux fournitures (une de chaque partie), deux fournisseurs et deux bénéficiaires. Une fourniture peut être exonérée, taxable ou détaxée. Pour cette raison, chaque fournisseur/bénéficiaire doit traiter les transactions selon son point de vue pour déterminer s'il doit facturer, percevoir ou payer la TPS/TVH sur la fourniture et si un crédit de taxe sur les intrants est applicable à la TPS/TVH à payer pour la fourniture.

[Annexe A](#) - Conditions de la promotion

[Annexe B](#) - Modalités de paiement

[Annexe C](#) - Instructions comptables pour un bon d'échange d'un promoteur sur des droits de jeu

[Annexe D](#) – Des exemples d'écritures de journal