

JAMAÏQUE

*Guide
de l'exportateur canadien*

stor
HF
1010
.G85J2514
1988
STORAGE

MAIN
HF
1010
G85J294
1988
STORAGE

15-238-943

JAMAÏQUE

Guide de l'exportateur canadien

DÉLÉGATION COMMERCIALE RESPONSABLE

Services commerciaux
Haut-Commissariat du Canada
30-36 Knutsford Boulevard
Kingston 5 (Jamaica), West Indies

(Adresse postale)

P.O. Box 1500
Kingston 10 (Jamaica), West Indies

Téléphone : (809) 926-1500 à 1509

Télex : (code de destination 291) 2130 (2130 BEAVER JA)

Câble : BEAVER KINGSTONJA

Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et
l'Amérique centrale

Ministère des Affaires extérieures

Édifice L.B. Pearson

125, promenade Sussex

Ottawa (Ontario)

K1A 0G2

Téléphone : (613) 996-3877

Télex : 053-3745 (LCT)

Indicatif: EXTERNAL F OTT

LIBRARY / BIBLIOTHÈQUE

DEPT. OF EXTERNAL AFFAIRS /

MINISTÈRE DES AFFAIRES EXTERIEURES

125 SUSSEX

OTTAWA K1A 0G2

1988



Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

TABLE DES MATIÈRES

	Page
I. LE PAYS	4
II. ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR	9
III. COMMERCER AVEC LA JAMAÏQUE	12
IV. RÉGLEMENTATION EN MATIÈRE DE DOUANE ET DE CHANGE	16
V. VOYAGE D'AFFAIRES À LA JAMAÏQUE	19
VI. AIDE FÉDÉRALE À L'EXPORTATION	22
VII. ADRESSES UTILES	29

I. LE PAYS

Superficie et géographie

La Jamaïque est située dans les Antilles à environ 145 km au sud de Cuba et 885 km au sud de Miami. La capitale, Kingston, se trouve sur la côte sud. Il faut à peu près trois heures quarante-cinq minutes pour se rendre par avion de Toronto à Kingston.

L'île mesure 235 km de long et 82 km de large à ses extrémités (soit environ le double de l'Île-du-Prince-Édouard). Elle est généralement vallonnée ou montagneuse et, à l'est, les Blue Mountains atteignent 2 259 m. Dans sa plus grande partie, elle est ceinturée par des plaines côtières de diverses largeurs, qui sont le centre des industries sucrière et bananière du pays.

Climat

La Jamaïque a un climat remarquablement égal et, tout au long de l'année, les variations de température ne dépassent pas 6 à 8 °C. Kingston, la capitale, a en moyenne le jour un maximum de 35 °C en été, et de 30° en hiver. Sur les hauteurs les températures peuvent être plus élevées de 6 °C (ou plus) que sur la côte.

Malgré sa petite taille, la Jamaïque a plusieurs zones de pluie distinctes. La côte sud est généralement sèche et à Kingston, la quantité de pluie annuelle est de l'ordre de 75 cm. Dans les régions de la côte nord et particulièrement du nord-est, elle peut dépasser 300 cm. Il y a deux saisons des pluies : l'une en avril-mai et l'autre en octobre-novembre. L'hiver est en général sec et ensoleillé, ce qui explique la popularité de l'île comme lieu de villégiature.

Heure locale

La Jamaïque est à l'heure normale de l'Est, tout au long de l'année; on n'y utilise pas l'heure avancée.

Population

La Jamaïque a environ 2,3 millions d'habitants, dont 80 p. 100 sont de descendance africaine. Les Afro-Européens représentent 15 p. 100 et les Indiens (Indes

orientales), les Européens et les Chinois forment la plus grande partie des 5 p. 100 restants.

Villes principales

La capitale, Kingston, est une ville tentaculaire de 800 000 habitants, qui se trouve sur la côte sud de l'île. Elle est située dans la Liguanea Plain entourée par les Blue Mountains et constitue un port large et bien protégé. Elle est la capitale commerciale de la Jamaïque et abrite le siège principal de la plupart des entreprises privées et des sociétés d'État.

Parmi les agglomérations de moindre importance, citons : les ports touristiques Montego Bay et Ocho Rios, sur la côte nord, et Mandeville, capitale de l'industrie de la bauxite, dans la région montagneuse centrale.

Langues

La langue officielle est l'anglais. Les classes pauvres ont tendance à parler un patois à base d'anglais qui est difficile à comprendre.

Religions

Les Jamaïcains sont en général de fervents pratiquants. Leurs confessions vont du catholicisme et des principales Églises protestantes aux chrétiens régénérés. On y trouve une colonie juive peu nombreuse, mais active.

Poids, mesures et électricité

Il y a plusieurs années, la Jamaïque a adopté officiellement le système métrique. Toutefois, le manque d'argent a empêché le gouvernement d'introduire des changements graduels. Le système anglais reste donc en usage.

L'électricité est fournie en 110 et en 220 V, 50 cycles. Le courant domestique normal est 110 V, 50 cycles.

Jours fériés

La Jamaïque a neuf jours fériés :

Nouvel An — *1^{er} janvier*

Mercredi des Cendres — *date variable*

Vendredi saint — *date variable*

Lundi de Pâques — *date variable*

Fêtes du Travail — *troisième lundi de mai*

Jour de l'Indépendance — *premier lundi d'août*

Jour des Héros nationaux — *troisième lundi d'octobre*

Noël — *25 décembre*

Lendemain de Noël — *26 décembre*

Heures d'ouverture

Les heures d'ouverture varient d'une entreprise à l'autre; mais, en général, elles sont de 8 h 30 à 17 h, du lundi au vendredi, avec une heure pour le déjeuner. Les banques sont ouvertes, du lundi au jeudi, de 9 h à 14 h et, le vendredi, de 9 h 30 à 12 h 30 et de 14 h 30 à 17 h.

Histoire

Au cours de son second voyage en 1494, Christophe Colomb débarqua à la Jamaïque et en prit possession au nom de l'Espagne. Les colons espagnols arrivèrent pendant les années qui suivirent et quand les autochtones, les Indiens Arawak, eurent succombé à la maladie et aux travaux forcés, ils introduisirent des esclaves venant de l'Afrique occidentale. En 1655, l'île tomba aux mains des Anglais et la plupart des 1 500 colons espagnols s'enfuirent à Cuba. Au XVIII^e siècle, le long des plaines côtières, la Jamaïque devint principalement un pays de grandes plantations de canne à sucre. Le sucre était extrêmement rentable et de nombreux esclaves étaient amenés de la côte ouest de l'Afrique pour travailler dans les plantations. Une classe de « gens de couleur libres », constituée principalement par la descendance des esclaves et de leurs surveillants blancs, ne tarda pas à apparaître. En 1838, l'émancipation qui suivit l'adoption du libre-échange par la Grande-Bretagne affaiblit considérablement l'économie fondée sur les plantations. Beaucoup d'esclaves affranchis se réfugièrent dans les montagnes et se mirent à cultiver des lopins de terre. On les remplaça dans les grandes plantations par des Indiens et des Chinois sous contrat. Pendant ce temps, dans les villes, les Métis formèrent de plus en plus une classe moyenne.

Pendant la dernière partie du XIX^e siècle, l'île redevint graduellement prospère. Ses communications avec les États-Unis s'améliorèrent, son économie commença à se diversifier et, pendant un certain temps, les bananes remplacèrent le sucre comme principale exportation. Toutefois, la rapide augmentation de la population, une maladie agricole et enfin la dépression économique des années 1930 amenèrent une nouvelle période d'incertitude et d'agitation sociales et économiques qui, en 1938, se termina par des troubles graves à Kingston. Ceux-ci, à leur

tour, entraînent un accroissement des activités syndicales, la création de deux partis politiques rivaux et l'apparition de deux leaders nationaux : Alexander Bustamante et Norman Manley (le père de l'actuel chef de l'opposition) qui recoururent à des grèves dans les docks et dans les plantations de canne à sucre pour faire pression en vue d'obtenir une réforme sociale, économique et politique. Bustamante fonda le Bustamante Industrial Trade Union (BITU) et se joignit à Manley pour lancer le People's National Party (PNP). Il s'en sépara ensuite pour lancer le Jamaica Labour Party (JLP), tandis que Manley organisait le Trade Union Congress et ultérieurement, le National Workers' Union (NWU). La division JLP/BITU-PNP/NWU est restée jusqu'à ce jour la base des activités politiques et syndicales à la Jamaïque.

En 1944, des élections au suffrage universel ont eu lieu et, en 1959, l'île a obtenu une autonomie interne complète. Dans l'intervalle, en 1958, la Jamaïque est entrée dans la Fédération des Indes-Occidentales, groupement plutôt faible de colonies anglaises situées dans les Antilles. En tant que chef de l'opposition, Bustamante a fait campagne contre la Fédération et à la suite d'un référendum national tenu en 1961, la Jamaïque s'en est retirée. Bustamante est devenu premier ministre après avoir gagné les élections générales suivantes et, le 6 août 1962, la Jamaïque a officiellement accédé à l'indépendance. Les élections générales de 1967 ont maintenu le JLP au pouvoir mais, en 1972, il a été battu par le PNP dirigé par Michael Manley. En décembre 1976, celui-ci est resté en fonction et a poursuivi activement une politique de « socialisme démocratique » axée, à la Jamaïque, sur l'amélioration du sort des masses et, à l'étranger, sur le soutien des objectifs du tiers monde. Le JLP, sous la conduite d'Edward Seaga, a repris le pouvoir en 1980, et les élections de 1983 que le PNP n'a pas contestées, l'y ont maintenu. De nouvelles élections doivent avoir lieu en 1989.

Gouvernement

La Jamaïque est une monarchie constitutionnelle qui a comme souveraine la Reine Elisabeth II représentée par un gouverneur général jamaïcain, le Très Honorable Sir Florizel Glasspole. Le système parlementaire est semblable à celui du Canada et comprend une Chambre des députés élue et un Sénat nommé. Des élections sont tenues au moins tous les cinq ans. Le premier ministre, le

Très Honorable Edward Seaga, dirige le Jamaica Labour Party (JLP). Le chef de l'opposition, M. Michael Manley, est le chef du People's National Party (PNP). Ce dernier a décidé de ne pas contester les élections de 1983 à cause d'un conflit portant sur la réforme des limites des circonscriptions électorales et sur des modifications à la liste des électeurs. Le JLP détient donc tous les sièges au Parlement.

II. ÉCONOMIE ET COMMERCE EXTÉRIEUR

L'économie de la Jamaïque a subi de sérieux revers à la fin des années 1970 par suite de politiques gouvernementales et de la récession internationale. Depuis l'élection d'Edward Seaga comme premier ministre, en 1980, le gouvernement jamaïcain a mis l'accent sur une stratégie axée sur l'exportation et créative d'emplois, qui nécessite une dévaluation du dollar jamaïcain, une réduction des contrôles administratifs dans les secteurs des prix, des subventions et des importations, une diminution de la participation directe du gouvernement dans le secteur productif et une aide au secteur privé. Ce programme a l'appui du Fonds monétaire international (FMI) et de la Banque internationale pour la reconstruction et le développement.

En dépit d'une baisse en 1985, compte tenu de la dislocation du marché international de l'aluminium qui a eu des répercussions sur ses ventes de bauxite, l'économie de la Jamaïque est actuellement raisonnablement bonne. En 1987, l'inflation a été ramenée au-dessous de 10 p. 100 et la croissance économique réelle a dépassé 6 p. 100. Cette année-là aussi, pour la première fois, le secteur important du tourisme a reçu plus d'un million de visiteurs et continue à être un investissement considérable pour les industries de fabrication légère, en particulier celle du vêtement. Bien que la Jamaïque poursuive le rééchelonnement de ses engagements relatifs à des emprunts, elle n'a pas cessé ses paiements sur le capital ni sur les intérêts et sa position vis-à-vis de la communauté financière internationale reste relativement bonne. Étant donné sa stabilité politique persistante, les perspectives à court et à moyen terme pour le pays sont favorables.

Commerce extérieur

En 1987, les importations de la Jamaïque se sont élevées à 1,20 milliard de dollars américains et ses exportations, pour la même période, à 675 millions. L'afflux de fonds provenant du secteur du tourisme a en grande partie comblé ce déficit en monnaie forte. Comme on pouvait s'y attendre, les États-Unis sont le principal partenaire

commercial de la Jamaïque. En 1987, ils lui ont fourni 50 p. 100 de ses importations et ont reçu 34 p. 100 de ses exportations. Pour les produits non pétroliers, le Canada occupe le troisième rang et, pour 1987, il lui a fourni 5,3 p. 100 du total de ses importations. Le tableau qui suit énumère les principales exportations canadiennes vers la Jamaïque.

Principales exportations canadiennes vers la Jamaïque 1985-1987

(en milliers de dollars canadiens)

MARCHANDISE	1985	1986	1987
Viandes salées	391	558	1 043
Poisson congelé	23	19	762
Hareng saur	74	588	1 036
Poisson salé*	5 260	10 822	6 621
Poisson mariné	478	732	938
Poisson en boîte*	3 747	6 837	5 061
Blé	7 116	7 332	6 050
Farine de blé	698	1 571	2 237
Assaisonnements et préparations à base d'aliments	288	422	469
Tous les produits alimentaires, les aliments pour animaux, les boissons et le tabac:	20 250	31 895	26 388
Tous les matériaux bruts, non comestibles:	160	110	520
Bois de construction	153	10	156
Bardeaux et bardeaux fendus	21	22	628
Pâte de bois	9	14	829
Papier journal	3 111	2 317	3 759
Carton pour boîte d'emballage	216	2 243	4 964
Tissus	596	712	750
Engrais en vrac*	4 313	3 937	10 102
Résines, film, feuille en plastique	1 919	1 887	1 735
Aluminium usiné	607	740	636
Or et argent	81	288	641
Clôture, filet, écran métalliques	2	1	1 514
Tous les matériaux usinés, non comestibles:	16 504	16 950	30 842

Outillage électrique	197	604	2 479
Machines de construction et pièces	43	275	2 552
Véhicules automobiles et pièces	216	171	2 120
Matériel de télécommunication	2 387	2 119	6 493
Produits de distribution électrique	764	2 195	459
Outils manuels	299	985	504
Vêtements et chaussures	342	213	250
Produits médicaux et pharmaceutiques	2 049	2 163	2 271
Papeterie et imprimés	1 084	2 045	2 132
Bâtiments préfabriqués	19	87	1 217
Conteneurs en verre et en métal	452	848	1 654
Tous les produits finals, non comestibles:	13 527	18 980	33 914

**TOTAL DE TOUTES LES
CATÉGORIES:**

53 180 70 026 94 780

* Principalement les expéditions d'aide financées par l'ACDI.

III. COMMERCER AVEC LA JAMAÏQUE

Débouchés pour les produits et les services canadiens

Avec une économie fondée sur le tourisme et sur les mines, et avec une très faible capacité de fabrication, la Jamaïque offre de nombreux débouchés pour les exportateurs canadiens.

Le gouvernement concentre ses activités sur la modernisation de l'infrastructure de l'île et est en train de financer, avec la coopération de banques multilatérales de développement et d'organismes d'aide à l'étranger, d'importantes améliorations du réseau électrique, des télécommunications, de l'alimentation en eau, des soins de santé, de l'éducation et des transports. Plusieurs grands projets sont en cours d'exécution et il y en a d'autres encore à l'étude.

L'économie de la Jamaïque est actuellement mue par le tourisme et le secteur hôtelier offre de nombreux débouchés. Dans ce secteur en expansion rapide, tous les fournisseurs trouvent facilement un marché pour les produits alimentaires transformés, les articles de souvenir, les matériaux de construction, le matériel pour les restaurants et les services alimentaires, les fournitures d'hôtel générales.

Les industries de fabrication de la Jamaïque se bornent en général à assembler des produits étrangers avec un contenu local limité ou à confectionner des vêtements. Ces deux secteurs offrent des débouchés pour la fourniture de composants. Cela est particulièrement vrai depuis que le gouvernement canadien a inauguré, en 1986, le plan CARIBCAN, un programme d'assistance économique et d'aide au développement du commerce destiné aux pays du Commonwealth dans les Antilles. En vertu de ce programme, le Canada accorde, pour la plupart des produits de certains pays des Antilles (dont la Jamaïque), une exemption de douane sur le marché canadien. Pour qu'un produit soit autorisé à entrer en franchise, il doit répondre au critère de la valeur ajoutée et les composants canadiens importés sont tenus pour l'équivalent des composants antillais.

Réseaux de distribution

La plupart des exportateurs qui vendent à la Jamaïque retiennent les services d'un agent ou d'un distributeur. Pour vendre sur ce marché, il est presque toujours nécessaire que quelqu'un assure un suivi constant. Normalement, les agents commercialiseront les produits aux distributeurs et aux utilisateurs finals, sans en prendre réellement possession. Le fournisseur canadien paiera des commissions directement à l'agence. Par contre, les distributeurs achèteront et prendront des droits sur les produits pour les revendre aux utilisateurs finals. Certains gros importateurs du pays exploitent un réseau intégré qui comprend leurs propres points de vente au détail; ils sont disposés à servir d'agent ou de distributeur. En général, les firmes qui travaillent à la Jamaïque ne desservent que le marché jamaïcain.

Publicité et promotion

À la Jamaïque, les principaux organes publicitaires sont les journaux et la radio. Le *Daily Gleaner* est le journal local qui a le plus gros tirage et qui est le plus influent. Il est publié sept jours par semaine dans un format placard. Le tabloïd *Star* est aussi un quotidien, bien qu'il soit davantage orienté vers le marché des nouvelles à sensation. La Jamaica Broadcasting Corporation (JBC), qui est la propriété de l'État, et la station radio RJR qui appartient au secteur privé, exploitent des stations AM et FM dans tout le pays.

La télévision d'État JBC attire les consommateurs à revenu élevé.

Cotation des prix

Les prix doivent normalement être cotés c.a.f. à Kingston, en dollars américains ou canadiens. Cependant, beaucoup de firmes jamaïcaines recourent à des groupiers de marchandises du sud de la Floride, afin de profiter des nombreux bateaux qui partent des ports de cette région. Il se pourrait donc que votre acheteur accepte une cotation c.a.f. à Miami ou à Fort Lauderdale.

Correspondance et documentation à caractère commercial

Toute la correspondance et tous les documents à caractère commercial doivent être rédigés en anglais.

Modalités de paiement

Le mode de paiement le plus utilisé est la traite à vue contre paiement des marchandises à leur arrivée, la plupart des firmes locales devant recourir à la vente aux enchères de la Bank of Jamaica pour obtenir des devises étrangères. Ce système d'enchères est expliqué dans la section du présent guide intitulée Contrôle des changes.

Vu la nécessité de vendre sur la base de traites à vue, il est vivement recommandé aux exportateurs canadiens de faire une enquête approfondie sur leurs associés locaux éventuels. L'équivalent local de Dunn & Bradstreet peut fournir des rapports sur le crédit des firmes jamaïcaines, bien qu'ils ne soient pas aussi détaillés qu'on pourrait s'y attendre au Canada. En outre, la Chambre de commerce, l'Organisation du secteur privé de la Jamaïque, et les banques commerciales peuvent émettre une opinion sur la solvabilité de leurs membres et de leurs clients. Les services commerciaux du Haut-Commissariat du Canada tient aussi des dossiers sur beaucoup de firmes et peut fournir des renseignements sur leur passé.

Services bancaires

La Banque de Nouvelle-Écosse et la Banque canadienne impériale de commerce ont un réseau étendu de succursales à la Jamaïque. Il y a aussi des banques locales telles que la National Commercial Bank et la Mutual Security Bank. La Citibank est la seule banque américaine installée dans l'île.

Transports, services publics et communications

Ports — Kingston et Montego Bay sont les deux plus grands ports d'escale de la Jamaïque. Plusieurs compagnies de navigation (la Zim, la Saguenay et la Kent) offrent un service direct à partir de Montréal, de St John's et d'Halifax. En outre, de nombreux bateaux partent des ports américains de la côte est, spécialement de ceux du sud de la Floride, à destination de la Jamaïque.

Service aérien — Au départ de Toronto, Air Canada et Air Jamaïque offrent des services de fret qui sont assurés par leurs vols ordinaires de transport de passagers. Suivant la période de l'année, ils peuvent être fortement encombrés.

Télécommunications — La Jamaïque Telephone Company fournit des services de communication interne et la Jamaica International Telecommunications (JAMINTEL) relie le pays au reste du monde. Le réseau téléphonique jamaïcain fait partie du réseau nord-américain. Du Canada, on peut composer les numéros locaux de la même manière que n'importe quel autre numéro extérieur à la ville d'appel. Pour toute la Jamaïque, l'indicateur régional est 809.

Les communications avec la Jamaïque par télex, par télécopie et par téléphone sont normalement bonnes, bien que les lignes soient parfois encombrées.

Services publics — La Jamaica Public Service Company et la National Water Commission, toutes deux propriétés de l'État, approvisionnent tout le pays en électricité et en eau. Les services sont en général assez bons, bien que des pannes d'électricité de courte durée soient plus fréquentes qu'en Amérique du Nord.

IV. RÉGLEMENTATION EN MATIÈRE DE DOUANE ET DE CHANGE

Monnaie et taux de change

L'unité monétaire de la Jamaïque est le dollar jamaïcain. Les billets sont émis en coupures de 100, 20, 10, 5, 2 et 1 \$; il existe des pièces de 50, 25, 20, 10, 5 et 1 cents. Bien que, depuis plusieurs années, il flotte officiellement par rapport à d'autres monnaies du monde, le dollar jamaïcain est resté en pratique très près du taux de 5,50 \$J pour 1 \$US. Quant à la valeur du dollar canadien exprimée en dollars jamaïcains, elle varie en fonction des fluctuations de notre monnaie par rapport au dollar américain.

Contrôle des changes

La banque centrale, la Bank of Jamaica, procède à une vente aux enchères, deux fois par semaine, afin de distribuer des devises étrangères. Les importateurs de bonne foi, qui peuvent attester que des marchandises importées sont arrivées dans l'île et que tous les droits et toutes les taxes ont été payés, se voient accorder un accès libre à la vente. Les firmes ou les particuliers qui cherchent à obtenir des fonds pour payer des droits de licence, des redevances, des dividendes, des honoraires d'expert-conseil, etc., doivent d'abord adresser une demande d'approbation à la banque centrale pour pouvoir participer aux enchères. Dans chaque vente, à peu près 85 p. 100 des enchérisseurs reçoivent les devises étrangères qu'ils veulent. Ceux qui n'y parviennent pas sont libres de participer à la prochaine vente ou à des ventes ultérieures. Après avoir obtenu satisfaction dans une vente aux enchères, les firmes peuvent prévoir une attente de dix jours à un mois, avant de recevoir réellement les fonds.

Les exportateurs canadiens devraient connaître le système des enchères et son mode de fonctionnement, car il a un effet direct sur la date où ils seront payés. Normalement, les firmes jamaïcaines n'ont pas droit à des lettres de crédit. En principe, les banques commerciales du pays

doivent remettre toutes les devises étrangères qu'elles reçoivent à la Bank of Jamaica, afin que celle-ci les utilise dans les ventes aux enchères. En pratique, elles gardent des montants limités de monnaie forte pour ouvrir des lettres de crédit à leurs plus gros et à leurs plus anciens clients. Néanmoins, la plupart des entreprises n'y ont pas accès et doivent recourir à la vente aux enchères. Comme nous l'avons déjà dit, les firmes locales ne peuvent pas participer à la vente aux enchères tant que leurs marchandises n'ont pas débarqué à la Jamaïque et que les droits de douane n'ont pas été acquittés. Elles ne peuvent pas non plus le faire avant que les modalités de paiement offertes par le fournisseur aient expiré. Par exemple, si ce dernier offre un paiement à 60 jours, l'importateur jamaïcain ne peut pas participer à la vente tant que le délai de 60 jours n'a pas pris fin.

Malgré son apparente complexité, le système a en général fonctionné sans heurts. Les exportateurs canadiens ont formulé très peu de plaintes pour non-paiement.

Contrôles des importations

Au cours des dernières années, le système des licences d'importation en vigueur à la Jamaïque a été progressivement démantelé. À présent, pratiquement toutes les marchandises peuvent être importées librement, sous réserve des exceptions suivantes :

- a) les marchandises dont l'importation est réservée exclusivement à la Jamaica Commodity Trading Company (JCTC)** — La JCTC est le bras commercial du gouvernement et a le droit exclusif d'importer un petit nombre de produits qui sont considérés comme étant de nature délicate (par exemple, les véhicules automobiles) ou qui sont normalement fournis à la Jamaïque au titre de l'aide étrangère (par exemple, le blé, les sardines et certaines marchandises en vrac) ;
- b) les articles interdits** — L'entrée à la Jamaïque d'un petit nombre de produits est interdite. Citons, entre autres, les machines à sous, le matériel destiné aux courses de chiens et tous les produits en provenance de la République d'Afrique du Sud.
- c) les articles qui requièrent une licence d'importation spécifique** — Une licence d'importation demeure obligatoire pour un petit nombre d'articles. En font partie certains fruits et légumes frais, certains produits

pharmaceutiques, les explosifs, les armes à feu et les munitions.

Droits d'importation

La Jamaïque utilise le Tarif extérieur commun que tous les membres de la CARICOM (Communauté des Caraïbes) ont adopté pendant les années 1970. Ce système est basé sur la nomenclature du Conseil de coopération douanière (CCD). Le pays s'est déclaré disposé en principe à adopter le nouveau Système international harmonisé de classification type, mais il le fera dans le cadre de la CARICOM.

En janvier 1987, le gouvernement jamaïcain a annoncé un programme de réforme du tarif douanier comportant des réductions de droits de douanes sur la plupart des produits et aligné sur son programme d'ajustement structurel placé sous le mandat du Fonds monétaire international (FMI). Avant son introduction, le cumul des taxes et des droits sur les importations pouvait dépasser 200 p. 100. À partir de mars 1987, le taux cumulatif maximal des taxes et des droits a été abaissé à 68 p. 100. Toutefois, les droits de douane relatifs à un nombre limité de produits, dont les automobiles, le tabac, les boissons alcooliques, certains fruits et légumes frais, continueront à dépasser 68 p. 100.

Les droits sont, en général, calculés sur une base ad valorem.

Documents

Il faut fournir à l'importateur jamaïcain les documents relatifs aux expéditions et une facture commerciale, afin de faciliter les formalités de la douane et l'accès à la vente aux enchères. Depuis le 27 janvier 1988, il n'est plus nécessaire de faire inspecter les marchandises avant leur expédition, par les services de surveillance de la Société générale de surveillance (SGS).

V. VOYAGE D'AFFAIRES À LA JAMAÏQUE

Lorsque vous préparez votre premier voyage d'affaires à Kingston, prévenez les services commerciaux du Haut-Commissariat du Canada et entrez en contact avec eux, de préférence bien avant votre départ. Informez-les du but de votre voyage et envoyez-leur de la documentation sur votre produit, en plusieurs exemplaires. Il est très utile d'établir à l'avance les prix c.a.f. pour au moins une partie de vos produits. Vous devez également leur faire part de tous les contacts que vous avez déjà pu prendre avec des gens d'affaires de la Jamaïque.

En possession de ces renseignements, le personnel des services commerciaux se fera un plaisir de prendre des rendez-vous pour vous.

Quand partir

On peut faire des affaires à la Jamaïque tout au long de l'année, bien qu'il puisse s'avérer difficile d'obtenir des réservations d'avion et d'hôtel pendant la saison touristique d'hiver. En outre, à cause de la longue durée des vacances de Noël et de l'encombrement extrême de l'aéroport de Kingston, il est prudent pour les gens d'affaires d'éviter de se rendre dans l'île au mois de décembre.

Il est conseillé aux firmes dont le secteur hôtelier constitue le principal marché, de venir entre mai et octobre, afin de pouvoir passer des commandes pour la prochaine saison d'hiver.

Comment s'y rendre

Air Canada (quatre fois par semaine) et Air Jamaica (six fois) offrent des vols directs Toronto-Kingston. En outre, Eastern et Air Jamaica ont plusieurs vols par jour en partance de Miami, tandis que American Airlines et Air Jamaica ont un vol quotidien en partance de New York.

Transports intérieurs

À quelque exceptions près, les routes de la Jamaïque sont étroites, sinueuses et ont des fondrières, ce qui fait de la conduite une véritable aventure déconseillée aux

esprits pusillanimes. De grandes sociétés internationales comme Hertz et Avis ont des voitures à louer, mais en nombre insuffisant; il convient donc de les réserver bien à l'avance, spécialement l'hiver. Les conducteurs doivent avoir un permis de conduire canadien valide.

À Kingston, les taxis sont relativement faciles à trouver et peuvent être loués à la journée si vous avez plusieurs visites à faire. Les transports publics sont bondés, sales et à éviter.

Trans Jamaica Airline offre des vols internes entre Kingston et les autres villes principales.

Passeport

Les citoyens canadiens peuvent entrer à la Jamaïque sans visa, en produisant un certificat de naissance canadien valide ou expiré, un passeport ou un certificat de citoyenneté canadienne. Ils doivent aussi avoir un billet d'avion de retour ou de transit ainsi que, dans certains cas, la preuve qu'ils ont suffisamment d'argent pour subvenir à leurs besoins pendant leur séjour. Une taxe de 40 dollars jamaïcains est imposée au départ de la Jamaïque.

Certificat médical

Un certificat médical n'est pas exigé en temps normal, si on arrive directement du Canada ou des États-Unis.

Vêtements

Il est conseillé aux femmes de porter des tailleurs légers et aux hommes, des complets légers ou un veston et une cravate pour les visites d'affaires.

Réglementation des devises

Seul le dollar jamaïcain a cours légal dans le pays. Toutes les autres monnaies doivent être changées dans une banque commerciale ou dans un bureau de change. On peut aussi, en temps normal, changer de l'argent dans les grands hôtels. Les billets de banque ou les chèques de voyage canadiens sont bien accueillis. Les grands établissements acceptent la plupart des cartes de crédit; toutefois, il est prudent de s'en assurer avant de commander un repas coûteux.

Il est formellement interdit de sortir, du pays, de la monnaie jamaïcaine. Dans les aéroports internationaux, les bureaux de change convertiront en dollars américains le montant que vous n'avez pas dépensé, pourvu que vous ayez conservé le bordereau de change qui vous a été remis quand vous avez changé votre argent en dollars jamaïcains.

Pourboires

Il est d'usage de donner un pourboire de 10 p. 100 dans les restaurants et dans les taxis ainsi qu'un dollar aux porteurs par sac ou valise. Beaucoup de restaurants, de bars et d'hôtels ajoutent automatiquement à leurs factures un certain pourcentage pour le service. Il est alors inutile de donner un pourboire supplémentaire à moins que des services extraordinaires n'aient été rendus.

Sécurité

Kingston a une réputation de criminalité fâcheuse et méritée. La plupart des quartiers sont sans danger pendant le jour, mais il est imprudent de circuler à pied après la tombée de la nuit, y compris dans le secteur hôtelier de New Kingston.

Dans d'autres régions du pays, la sécurité n'est pas anormalement menacée.

Eau

À la Jamaïque, l'eau du robinet est potable, en temps normal. Pendant les périodes de sécheresse ou d'inondation, elle peut devenir contaminée. Quand cela se produit, le public en est largement informé.

Drogues illégales

À la Jamaïque, la marijuana et la cocaïne sont communément (et souvent ouvertement) disponibles. Cependant, elles sont illégales, quelle qu'en soit la quantité. À la sortie des aéroports, le contrôle est rigoureux et il y a dans tout le pays de fréquents barrages de police. On y effectue des fouilles en quête de drogues et d'armes. Chaque année, la police arrête de nombreux Canadiens et d'autres étrangers pour possession de drogues, et les peines sont sévères; elles consistent le plus souvent en une peine d'emprisonnement et une amende importante. Les prisons jamaïcaines ne sont pas agréables et il vaut mieux les éviter.

VI. AIDE FÉDÉRALE À L'EXPORTATION

Services de consultation sur les marchés

Afin d'aider les gens d'affaires canadiens, le gouvernement fédéral a des délégués commerciaux dans 67 pays. Partout dans le monde, ces représentants offrent leur concours aux exportateurs canadiens et aident les acheteurs étrangers à trouver les fournisseurs canadiens qui peuvent répondre à leurs besoins. Le rôle du délégué commercial ne se limite pas à servir d'agent de liaison entre l'acheteur et le vendeur, mais il consiste également à conseiller les exportateurs canadiens dans toutes les étapes de la commercialisation, notamment en identifiant les possibilités d'exportation, en évaluant la concurrence exercée sur les marchés, en les présentant aux gens d'affaires et aux fonctionnaires étrangers, en sélectionnant et en recommandant des agents ou, encore, en fournissant des conseils sur les conditions de paiement et une aide pour résoudre les problèmes concernant les tarifs et l'accès aux marchés. En outre, les délégués commerciaux s'emploient activement à trouver des débouchés et à encourager les activités d'ordre promotionnel.

Les directions de l'expansion du commerce du ministère des Affaires extérieures, à Ottawa, constituent une autre source de renseignements. Chacune s'occupe des marchés existant dans une région géographique particulière. Dans le cas de la Jamaïque, il s'agit de l'Amérique latine et des Antilles. Ces directions constituent le principal lien entre le gouvernement et les délégués commerciaux qui travaillent à l'étranger. Les délégués commerciaux se trouvant à Kingston sont constamment en rapport avec les agents du Secteur de l'Amérique latine et des Antilles à Ottawa dont l'adresse est la suivante : Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et en Amérique centrale — Secteur de l'Amérique latine et des Antilles, ministère des Affaires extérieures, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2; téléphone : (613) 996-3877, télex : 053-3745.

Les renseignements suivants peuvent y être obtenus :

- renseignements sur les marchés, notamment sur les perspectives économiques pour chaque pays et sur l'état des marchés de produits donnés;

- renseignements sur l'accès aux marchés, notamment sur les tarifs douaniers, les règlements, l'attribution de licences, les barrières commerciales non tarifaires, les normes relatives aux produits, les documents exigés, etc.

Des publications, notamment les éditions de la présente série de *Guides de l'exportateur canadien*, et des exposés sommaires sur des marchés nationaux plus petits y sont aussi offerts.

Les directions de l'expansion du commerce sont également chargées d'aider et de conseiller les exportateurs en ce qui concerne la commercialisation de leurs produits et de leurs services. Elles peuvent informer les gens d'affaires sur les services d'exportation offerts par le gouvernement canadien, ainsi que sur les possibilités d'exportation.

Établis dans toutes les régions du Canada, les Centres du commerce international offrent une gamme complète de services commerciaux aux exportateurs canadiens. Leur personnel est composé de délégués commerciaux chevronnés qui relèvent d'un délégué commercial principal du ministère des Affaires extérieures.

Conseils en matière d'exportation et renseignements sur les débouchés sont parmi les services offerts par les Centres qui aideront également les entreprises à établir des plans de commercialisation et appuieront la tenue de séminaires et d'ateliers sur l'exportation. Chaque Centre sera en outre relié au réseau international d'information sur les exportations WIN-Exports des Affaires extérieures.

Les Centres sont situés dans les bureaux régionaux d'Industrie, Sciences et Technologie Canada (à l'exception du Yukon et des Territoires du Nord-Ouest) et sont souvent le premier point de contact des entreprises qui souhaitent exporter. D'autres centres seront ouverts à Calgary, Regina, London et Québec.

Société pour l'expansion des exportations

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est une société de la Couronne dont le but est de faciliter l'expansion des exportations canadiennes.

Elle offre des assurances, des garanties et un financement des exportations qui, avec des conseils financiers et un ensemble de dispositions financières, facilitent l'exportation de marchandises et de services canadiens.

La SEE offre les services suivants :

a) Assurances à l'exportation et garanties connexes

- assurance globale multirisque
- assurance globale — risques politiques
- assurance sélective — risques politiques
- assurance — opérations individuelles
- garanties — opérations individuelles
- assurance préalable au versement du prêt
- assurance — investissement à l'étranger
- assurance — caution de bonne fin
- garanties — caution de bonne fin
- assurance — consortium
- assurance — cautionnement
- garantie — caution de soumission.

b) Financement des exportations et garanties connexes

- prêts
- ententes de versements multiples
- imputations sur lignes de crédit
- achats de billets à ordre
- forfaitage
- garanties sur prêts.

La SEE a son siège social à Ottawa à l'adresse suivante : B.P. 655, 151, rue O'Connor, Ottawa (Ontario) K1P 5T9; téléphone : (613) 598-2500, télex : 053-4136. Elle a des bureaux régionaux à Montréal, à Toronto, à London, à Calgary, à Winnipeg, à Vancouver et à Halifax. Les demandes d'ordre général portant sur les autres services peuvent être transmises par l'intermédiaire des bureaux régionaux. Les services relatifs à l'exportation relèvent exclusivement du siège social d'Ottawa. Toute demande se rapportant au financement des exportations pour une région donnée doit être adressée au directeur du service approprié, Groupe de financement des exportations de la SEE, à Ottawa.

Programme de développement des marchés d'exportation

Le 1^{er} avril 1987, le ministère des Affaires extérieures fusionnait le Programme des projets de promotion (PPP) au Programme de développement des marchés d'exportation, bien connu dans le secteur privé et dans les cercles gouvernementaux sous le nom de PDME.

Le nouveau PDME a été conçu pour accroître les efforts de commercialisation du secteur privé. Il aide les sociétés qui en font partie à entreprendre des activités qu'elles ne voudraient ou ne pourraient entreprendre seules.

Voici un résumé des genres d'aide accordée par le nouveau PDME :

Activités d'initiative gouvernementale : foires et missions commerciales — Dans ces cas, le gouvernement assume une partie du coût de la participation à des stands nationaux lors d'expositions commerciales se tenant à l'extérieur du Canada. Il commandite des missions commerciales composées de Canadiens et de Canadiennes du monde des affaires se rendant à l'étranger pour y découvrir les possibilités offertes par les marchés. Il accueille des missions venant au Canada, composées de représentants du monde des affaires et de gouvernements étrangers susceptibles d'exercer une influence sur les ventes à l'exportation. Dans le cas de foires, une société donnée peut recevoir une aide couvrant un maximum de trois participations à la même foire. Aucune limite ne s'applique à la participation à des missions. Des frais de participation aux foires sont désormais exigés afin de faire assumer par l'industrie une plus grande proportion des coûts se rapportant aux activités organisées par le gouvernement.

Activités à l'initiative des industries — Dans ces cas, la contribution du gouvernement continuera d'être remboursable si des ventes s'ensuivent (quatre demandes par société par an).

Foires — Un financement est assuré aux sociétés désirant participer individuellement à des foires étrangères.

Voyages — Les coûts réels des voyages seront remboursés dans une proportion allant jusqu'à 100 p. 100 du tarif aérien de classe économique dans le cas des acheteurs étrangers qui se rendent au Canada et dans celui des voyages d'identification de marchés effectués hors du Canada par des sociétés canadiennes. Quant aux voyages d'identification de marchés aux États-Unis, seules les sociétés ayant des ventes annuelles inférieures à 10 millions de dollars sont admissibles à une forme d'aide.

Appels d'offres — Ce genre d'aide prévoit une participation aux frais encourus relativement à des offres faites pour des projets particuliers en dehors du Canada. Nor-

malement, les offres sur les projets sont faites en concurrence avec celles des firmes étrangères. Elles portent sur des services de consultation, de génie, de construction, de fourniture de biens et de services canadiens, ainsi que de projets d'immobilisation majeurs, avec des dispositions spéciales pour les mégaprojets (comportant plus de 250 millions de dollars de contenu canadien).

Fondation de bureaux de vente permanents à

l'étranger — Les exportateurs canadiens peuvent avoir de l'aide pour mener à bien des activités de commercialisation continue; ils ont la possibilité d'établir des bureaux de vente sur un marché étranger donné (à l'exclusion des États-Unis). Le gouvernement peut octroyer jusqu'à 125 000 \$ par projet, les sociétés pouvant bénéficier d'un maximum de deux projets pendant leur existence.

Activités se rapportant aux secteurs de l'alimentation, de l'agriculture et de la pêche — Le PDME accorde des subventions allant jusqu'à 125 000 \$ par projet afin de payer les activités spéciales des organisations, offices, commissions et organismes sans but lucratif oeuvrant dans les secteurs de l'alimentation, de l'agriculture ou de la pêche et qui procèdent à des essais techniques, des démonstrations, des séminaires et des cours de formation portant sur les produits, ou encore visant à en faire la promotion. Cette aide n'est pas remboursable et deux projets sont admissibles par requérant et par exercice financier du gouvernement.

Entente de commercialisation — Le nouveau PDME offre aux sociétés la possibilité de passer des ententes avec le gouvernement en vue de lancer un programme de commercialisation composé d'activités admissibles aux termes du programme normal et ce, pour une période allant jusqu'à deux ans. Ce nouveau programme s'adresse aux moyennes entreprises de fabrication ayant une certaine expérience de l'exportation.

Pour tout autre renseignement sur le PDME, s'adresser à Info-Export, à la Direction de l'expansion du commerce dans les Antilles et en Amérique centrale ou aux Centres du commerce international situés dans les bureaux régionaux d'Industrie, Sciences et Technologie Canada.

Publicité

CanadExport, un bulletin bimensuel publié en français et en anglais, fait la promotion des exportations canadiennes. On y trouve divers articles et rapports sur les

possibilités d'exportation, les réussites commerciales, les services gouvernementaux s'offrant à l'industrie, les conditions d'accès aux marchés étrangers, l'expansion industrielle et les activités de promotion menées conjointement par l'industrie et le gouvernement. Le bulletin présente régulièrement des articles tant sur les expositions et les missions commerciales organisées à l'étranger par le ministère des Affaires extérieures dans le cadre de son Programme des foires et missions, que sur les principales foires commerciales qui se tiennent partout dans le monde. Il contient également des articles concernant les projets multilatéraux d'investissement outre-mer qui sont susceptibles de présenter un intérêt pour les exportateurs canadiens de biens et de services.

CanadExport est distribué gratuitement aux manufacturiers canadiens par le ministère des Affaires extérieures (BTC), Édifice Lester B. Pearson, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2. Il suffit d'appeler (sans frais) Info-Export au numéro 1-800-267-8376.

Coopération industrielle dans les pays en développement

L'Agence canadienne de développement international (ACDI) a établi, en 1978, le Programme de coopération industrielle (PCI) pour renforcer l'efficacité des programmes sociaux et économiques de l'Agence dans le tiers monde.

Ce programme, avec les autres programmes bilatéraux existants, aide les sociétés canadiennes à percer de nouveaux marchés dans les pays en développement et à y rechercher des débouchés pour des investissements, des coentreprises et des transferts de technologie.

Le PCI utilise des stimulants financiers pour appuyer des initiatives du secteur privé canadien touchant des arrangements de coopération commerciale à long terme, ainsi que des études de définition de projets à entreprendre dans des pays en développement. Un appui est également fourni pour l'établissement de contacts et l'identification de débouchés par le biais de séminaires, de missions d'investissement et d'arrangements de coopération commerciale viables.

La plupart de ces arrangements sont des accords de production conjointe ou partagée, des arrangements de montage, des accords de licence et diverses formes de participation au capital.

On peut obtenir des renseignements plus détaillés ou des formulaires d'inscription au PCI en communiquant avec la

Direction de la coopération industrielle
Agence canadienne de développement international (ACDI)
200, promenade du Portage
Hull (Québec)
K1A 0G4
Téléphone : (819) 997-7901
Télex : 053-4140

Gouvernements provinciaux

Chaque gouvernement provincial a un département qui fournit de l'aide pour le développement des affaires, y compris le commerce.

VII. ADRESSES UTILES

Au Canada :

Haut-Commissariat de la
Jamaïque
Édifice Standard Life
275, rue Slater, bureau 402
Ottawa (Ontario)
K1P 5H9
Téléphone : (613) 233-9311

Délégation commerciale
jamaïcaine
214 King Street West,
Suite 216
Toronto (Ontario)
M5H 1K4
Téléphone : (416) 598-3393

Société pour l'expansion des exportations

Administration centrale

Société pour l'expansion
des exportations
151, rue O'Connor
B.P. 655
Ottawa (Ontario)
K1P 5T9
Téléphone : (613) 598-2500
Câble : EXCREDCORP
Télex : 053-4136
Télécopieur : (613) 237-2690

Bureau du district d'Ottawa

(même adresse que
l'Administration centrale)
Téléphone : (613) 598-2992

Jamaica National
Investment Promotion
Limited
214 King Street West,
Suite 320
Toronto (Ontario)
M5H 1K4
Téléphone : (416) 593-4821

Colombie-Britannique et Yukon

Société pour l'expansion
des exportations
One Bentall Centre
Suite 1030
505 Burrard Street
Vancouver
(Colombie-Britannique)
V7X 1M5
Téléphone : (604) 688-8658
Télécopieur : (604) 688-3710

Prairies et Nord canadien

Société pour l'expansion
des exportations
Bow Valley Square III
255 - 5th Avenue S.W.
Suite 2140
Calgary (Alberta)
T2P 3G6
Téléphone : (403) 294-0928
Télécopieur : (403) 294-1133

Bureau de district du Manitoba/Saskatchewan

Société pour l'expansion
des exportations
330 Portage Avenue
Suite 707
Winnipeg (Manitoba)
R3C 0C4
Téléphone : (204) 942-0226
Télécopieur : (204) 983-2187
Sans frais : 1-800-665-7871

Ontario

Société pour l'expansion
des exportations
Suite 810, National Bank
Building
P.O. Box 810
150 York Street
Toronto (Ontario)
M5H 3S5
Téléphone : (416) 364-0135
Télécopieur : (416) 862-1267

Québec

Société pour l'expansion
des exportations
800, place Victoria
bureau 2724
B.P. 124, succursale
Tour de la Bourse
Montréal (Québec)
H4Z 1C3
Téléphone : (514) 878-1881
Télécopieur : (514) 878-9891

Provinces atlantiques

Société pour l'expansion
des exportations
Suite 1003, Toronto
Dominion Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 3L1
Téléphone : (902) 429-0426
Télécopieur : (902) 423-0881

Bureau du district de London

Société pour l'expansion
des exportations
451 Talbot Street
Suite 303
London (Ontario)
N6A 5C9
Téléphone : (519) 645-5828
Télécopieur : (519) 645-4483

Centres du commerce international

Si vous n'avez jamais exporté vos produits, veuillez communiquer avec le Centre du commerce international (ministère des Affaires extérieures) dans votre province. Tel que déjà mentionné, les Centres du commerce international sont situés dans les bureaux d'Industrie, Sciences et Technologie Canada, sauf au Yukon et dans les Territoires du Nord-Ouest

Alberta

Centre du commerce
international
Industrie, Sciences et
Technologie Canada
Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
Edmonton (Alberta)
T5J 3S3
Téléphone : (403) 495-2944
Télex : 037-2762
Télécopieur : (403) 495-4507

Colombie-Britannique

Centre du commerce
international
Industrie, Sciences et
Technologie Canada
P.O. Box 11610, Suite 900
650 West Georgia Street
Vancouver (C.-B.)
V6B 5H8
Téléphone : (604) 666-1437
Télex : 045-1191
Télécopieur : (604) 666-8330

Île-du-Prince-Édouard

Centre du commerce
international
Industrie, Sciences et
Technologie Canada
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown (Î.-P.-É.)
C1A 7M8
Téléphone : (902) 566-7443
Télex : 014-44129
Télécopieur : (902) 566-7450

Manitoba

Centre du commerce
international
Industrie, Sciences et
Technologie Canada
330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
Winnipeg (Manitoba)
R3C 2V2
Téléphone : (204) 983-4099
Télex : 075-7624
Télécopieur : (204) 983-2187

Nouveau-Brunswick

Centre du commerce
international
Industrie, Sciences et
Technologie Canada
Place Assomption
770, rue Main
B.P. 1210
Moncton (N.-B.)
E1C 8P9
Téléphone : (506) 857-6440
Télex : 014-2200
Télécopieur : (506) 857-6429
Sans frais : 1-800-332-3801

Nouvelle-Écosse

Centre du commerce
international
Industrie, Sciences et
Technologie Canada
1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Téléphone : (902) 426-6125
Télex : 019-22525
Télécopieur : (902) 426-2624

Ontario

Centre du commerce
international
Industrie, Sciences et
Technologie Canada
Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street
West
Toronto (Ontario)
M5J 1A4
Téléphone : (416) 973-5052
Télex : 065-24378
Télécopieur : (416) 973-8714

Québec

Centre du commerce
international
Industrie, Sciences et
Technologie Canada
Tour de la Bourse
Bureau 3800
800, place Victoria
B.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Téléphone : (514) 283-6796
Télex : 055-60768
Télécopieur : (514) 283-3302

Saskatchewan

Centre du commerce
international
Industrie, Sciences et
Technologie Canada
6th Floor
105 - 21st Street East
Saskatoon (Sask.)
S7K 0B3
Téléphone : (306) 975-4343;
975-5318
Télex : 074-2742
Télécopieur : (306) 975-5334

Terre-Neuve et Labrador

Centre du commerce
international
Industrie, Sciences et
Technologie Canada
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Téléphone : (709) 772-5511
Télex : 016-4749
Télécopieur : (709) 772-5093

Industrie, Sciences et Technologie Canada

Comme nous l'avons déjà mentionné, les bureaux du ISTC occupent les mêmes locaux que ceux des centres du commerce international, à l'exception des bureaux suivants :

Centre des entreprises

Industrie, Sciences et
Technologie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
Téléphone : (613) 995-5771

Territoires du Nord-Ouest

Industrie, Sciences et
Technologie Canada
10th Floor
Precambrian Building
P.O. Bag 6100
Yellowknife (T.-N.-O.)
X1A 2R3
Téléphone : (403) 920-8568
Télécopieur : (403) 873-6228
AES : (403) 920-2618

À la Jamaïque :

Services commerciaux
Haut-Commissariat du
Canada
3rd Floor
Mutual Security Bank
Building
30-36 Knutsford Boulevard
Kingston 5
Téléphone : (809) 926-1500-9

Adresse postale du
Haut-Commissariat :
P.O. Box 1500
Kingston 10
Air Canada
26 Trafalgar Road
Kingston 10
Téléphone : (809) 926-2151

Yukon

Industrie, Sciences et
Technologie Canada
108 Lambert Street
Suite 301
Whitehorse (Yukon)
Y1A 1Z2
Téléphone : (403) 668-4655
Télécopieur : (403) 668-5003

Jamaica National
Investment Promotion
Limited
35 Trafalgar Road
Kingston 5
Téléphone : (809) 929-7190-5;
(809) 929-9450-6

The Trade Board
4 Winchester Road
Kingston 10
Téléphone : (809) 926-3130-9

Commissionnaire des
douanes
P.O. Box 466
Myers Wharf P.O.
Kingston 15
Téléphone : (809) 922-5140-9

Private Sector Organisation
of Jamaica (PSOJ)
39 Hope Road
Kingston 10
Téléphone : (809) 927-6238

Chambre de commerce de
la Jamaïque
7 East Parade
Kingston
Téléphone : (809) 922-0150-1

Bank of Nova Scotia
Jamaica Limited
Scotia Centre
Duke & Port Royal Streets
P.O. Box 709
Kingston
Téléphone : (809) 922-1000

Bank of Commerce
Jamaica Limited
1 King Street
Kingston
Téléphone : (809) 922-2960

The Wyndham Hotel
77 Knutsford Boulevard
Kingston 5
Téléphone : (809) 926-5430

Jamaica Pegasus Hotel
81 Knutsford Boulevard
Kingston 5
Téléphone : (809) 926-3690

The Courtleigh Hotel
31 Trafalgar Road
Kingston 10
Téléphone : (809) 926-8174

Terra Nova Hotel
17 Waterloo Road
Kingston 10
Téléphone : (809) 926-2211

Notes

LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



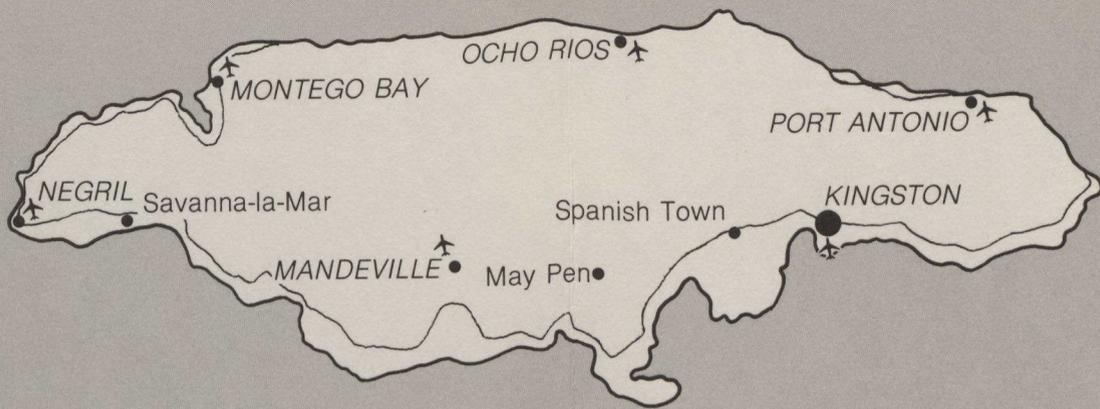
3 5036 20002161 9

Storage

HF 1010 .G85J2514 1988 STORAGE

Jamaïque, guide de l'exportateur
canadien. --

15238943



Mer des Antilles

Jamaïque

Échelle 0 63 km

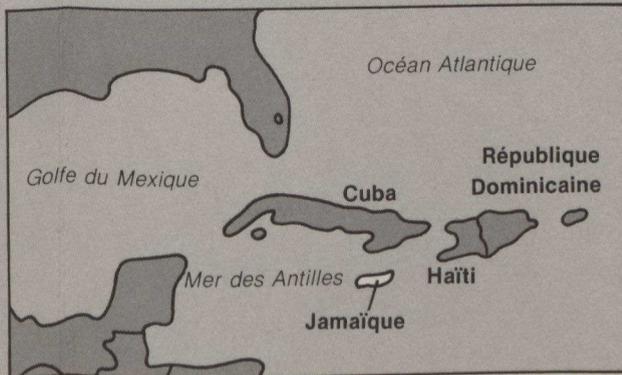
Légende

— Route principale

● Capitale

● Ville

✈ Aéroport





Affaires extérieures
Canada

External Affairs
Canada

Canada