



180 Attwell Drive, bureau 250
Etobicoke (Ontario)
M9W 6A9
Tél. : 416-679-8555
Télec. : 416-679-1568
www.dsa.ca

Faites connaissance avec l'AVD

L'Association de ventes directes du Canada (AVD) a été fondée en 1954 pour agir à titre d'organisme national représentant les compagnies de vente directe canadiennes et leurs entrepreneurs de vente indépendants affiliés qui mettent en marché et distribuent des produits et services directement aux consommateurs.

L'AVD regroupe actuellement plus de 40 compagnies membres, y compris des noms reconnus tels que Avon, GNLD International, Mary Kay, Nu Skin, PartyLite, Amway Canada Corp., Shaklee, Tupperware et des nouvelles compagnies telles que : Lia Sophia Canada et Tocara Inc. (EVI) qui ont conclu des ventes au détail de plus de 1,4 milliard de dollars Cdn.

L'AVD du Canada est aussi membre de la Fédération mondiale des associations de vente directe (FMAVD) qui représente 57 associations de vente directe dans le monde entier, avec plus de 114 milliards de dollars US de ventes au détail conclues par plus de 62.7 milliards d'entrepreneurs de vente indépendants.

La vente directe comprend le marketing de produits et de services par l'entrepreneur de vente directement auprès des consommateurs, par le biais de contact personnel en dehors des commerces de vente au détail permanents. La vente directe ne doit pas être confondue avec le marketing direct, qui inclut le télémarketing et la sollicitation par courrier direct.

La force de la vente directe réside dans sa tradition d'indépendance et son engagement à l'égard d'un système de libre marché. Chaque membre de l'AVD reconnaît toutefois que cette liberté d'entreprise comporte l'obligation non seulement de considérer le bien-être des personnes individuelles, mais aussi celui d'autrui et de l'industrie en général.

L'adhésion à l'AVD n'est pas automatique. Elle exige l'examen complet des documents de marketing de la compagnie, de son plan de marketing et de ses produits, ainsi que l'entente face à l'observation du code d'éthique et de pratiques commerciales de l'AVD, qui doit être renouvelée annuellement.

Les compagnies membres de l'AVD mettent en marché une grande variété de produits tels que : appareils électroménagers, produits d'entretien automobile, bougies, vêtements, services-conseil, ustensiles de cuisine, cosmétiques, cristaux, publications éducatives, aliments, parfums, herbes, produits nutritifs, produits de soins personnels, produits de soins de la peau, accessoires de table, jouets, aspirateurs, vitamines et systèmes de filtration d'eau.

L'AVD a joué un rôle instrumental dans l'élaboration du mécanisme secondaire de perception de la TPS pour l'industrie. L'AVD travaille en étroite collaboration avec les fonctionnaires municipaux, provinciaux et fédéraux pour atteindre un degré considérable d'harmonisation de la loi sur la vente directe et de protection appropriée des consommateurs tout en étant juste pour les entreprises.

L'AVD appuie l'industrie par le biais de colloques, d'occasions de réseautage, d'une conférence annuelle et de son site web : www.dsa.ca.

L'AVD a établi la Fondation de l'éducation de vente directe du Canada (FEVD), qui a pour mission de servir les intérêts du public avec des renseignements éducatifs et des recherches, améliorant ainsi l'acceptation et la sensibilisation du public à la vente directe dans le marché canadien.

Une des forces des compagnies membres de l'AVD réside dans leur engagement à tisser de liens à long terme avec leurs clients et leurs conseillers/distributeurs/représentants. En outre, il est important pour nos membres de former des liens semblables avec leurs fournisseurs afin d'offrir des produits et services de la plus haute qualité à ceux qui achètent leurs produits.

L'industrie de la vente directe est en pleine croissance. Elle offre d'excellentes occasions de revenu à des centaines de milliers de femmes et d'hommes canadiens d'un océan à l'autre, dans les municipalités urbaines et rurales, à une époque où les autres industries diminuent leurs effectifs et où notre mode de vie canadien est en constante évolution. L'AVD est une association qui a gagné le respect du gouvernement aux niveaux fédéral, provincial et municipal et elle travaille assidûment au maintien de ce respect au nom de ses membres, de ses représentants de ventes affiliés et surtout, des consommateurs.

STATISTIQUES SUR LA VENTE DIRECTE

Occasions d'affaires

- 88 % des vendeurs directs sont des femmes
- 81 % sont mariés
- 56 % ont des emplois à temps plein
- 11 % étaient sans emploi avant d'entrer dans l'industrie
- 19 % sont âgés de 18 à 34 ans; 47 % sont âgés de 35 à 49 ans; 35 % sont âgés de plus de 50 ans
- 32 % vivent dans des régions rurales; 26 % vivent dans des régions urbaines; 42 % vivent dans des banlieues

Stratégie de vente

- Vente en personne/individuelle : 69 %
- Vente à des groupes/par démonstration : 28,5 %
- Vente par commande directe du consommateur auprès de l'entreprise (suite à une rencontre en personne) : 1,7 %
- Autres : 0,8 %

VOUS N'ÊTES PAS UNE COMPAGNIE DE VENTE DIRECTE? CONSIDÉREZ L'ADHÉSION DE MEMBRE AFFILIÉ.

Les membres affiliés sont des compagnies canadiennes de vente non directe qui jouent un rôle important en offrant des produits et des services aux membres actifs de l'AVD.

Les avantages exclusifs d'être membre affilié comprennent les suivants :

- Excellent accès aux clients et aux contrats éventuels
- Présence dans la liste de membres, le répertoire des fournisseurs
- Affichage dans le site Web de l'AVD
- Présence et participation aux réunions et conférences de l'Association (les membres affiliés sont des membres non votants)

Services et avantages offerts aux membres de l'AVD

Que représentent pour vous les services et avantages offerts aux membres de l'AVD? En un mot; **beaucoup!**

Les services offerts aux membres de l'AVD sont conçus pour répondre aux besoins d'une personne déterminante pour la croissance et le succès futur de l'industrie – « vous » – le cadre oeuvrant dans le domaine de la vente directe. En outre, l'ensemble de services de l'Association comprend tout le nécessaire pour répondre aux besoins de votre compagnie, de votre personnel et des membres de votre réseau. Une vaste panoplie de services, spécialement axés sur les besoins de l'industrie de la vente directe, sont disponibles par téléphone.

Services de relations gouvernementales

Nous gardons le marché ouvert pour votre firme et les membres de votre réseau.

- Surveillance et lobbying de la législation fédérale, provinciale et locale
- Rapports réguliers et appels à l'action périodiques
- Manuel de législation
- Répertoire de permis municipaux
- Examen des plans/documents de marketing

Services éducatifs et de renseignements

Nous offrons des renseignements pour favoriser la gestion du développement d'aptitudes et d'expertise qui permettent de prendre des décisions éclairées pour une exploitation plus productive.

- Conférences, colloques, fonctions de réseautage
- Bulletins de nouvelles trimestriels
- Fondation d'éducation de la vente directe du Canada
- Sondage par télécopieur – Réponse rapide aux renseignements d'intérêt aux membres
- Sondage auprès des sociétés membres

Services éducatifs destinés aux consommateurs

Nous travaillons au développement d'une plus grande sensibilisation à la vente directe comme méthode d'achat de produits et services pratique, économique et réputée.

- Brochures destinées aux consommateurs
- Réunions régulières avec les diverses agences gouvernementales
- Participation à divers événements de consommation

Sécurité de revenu volontaire /programme de soins de santé pour les entrepreneurs de vente indépendants par l'intermédiaire de DSAMart

- Revenu d'indemnité à long terme pour les vendeurs directs à temps plein ou partiel
- Assurance-vie
- Assurance en cas de décès ou de mutilations accidentels
- Prestations d'hospitalisation supplémentaires, soins dentaires

Conseil de direction de L'AVD du Canada 2010 - 2011

CONSEIL DE DIRECTION

Président du conseil

Greg Neath, vice-présidente
Regal Gifts Corporation
130 Bell Farm Road, Units 2 & 3
Barrie, ON L4M 6J4
Tél: 705-721-5454
gneath@regal.ca

Vice-président

Greg Fagan, directeur de finance Aîné
Tupperware Canada Inc.
P.O. Box 2353
Orlando, Florida 32835
Tél. : 905-474-9901
jimbeldonzi@tupperware.com

Président sortant

Jim Hunking, directeur général
Amway Canada Corp.
P.O. Box 7777 – London Station Main
375 Exeter Road
London, ON N5Y 5V6
Tél. : 519-685-7700
jim.hunking@amwayglobal.com

Trésorière

Nathalie Cormack, Directrice, finance
Mary Kay Cosmetics Ltd.
2020 Meadowvale Blvd.
Mississauga, ON L5N 6Y2
Tél. : 905-858-0020
nathalie.cormack@mkcorp.com

Président et secrétaire

Ross Creber
Association de ventes directes du
Canada
180 Attwell Drive, bureau 250
Etobicoke, ON M9W 6A9
Tél. : 416-679-8555
rossc@dsa.ca

DIRECTEURS

Gina Bresciani, directrice du service
d'exploitation canadien
Usana Health Sciences
80 Innovation Drive
Woodbridge, ON L4L 8H1
Tél. : 905-264-9864
gina.bresciani@ca.usana.com

Garry Ford, directeur général
Nature's Sunshine Products of Canada
Limited
90 Walker Drive, unité 1
Brampton, ON L6T 4H6
Tél. : 905-458-6100
garryf@natr.com

Sharon Muncey, vice-présidente
PartyLite Gifts, Ltd.
55A East Beaver Creek Road
Richmond Hill, ON L4B 1E8
Tél.: 905-771-4618
smuncey@ca.partylite.com

Louanne Menser, directrice du service
d'exploitation
Unicity Canada Ltd.
9440 – 202nd Street
Unité 117
Langley, BC V1M 4A6
Tél. : 604-882-0945
louanne.menser@unicitynetwork.com

Chris Stevens, présidente
Avon Canada Inc.
5500 Trans Canada Highway
Pointe Claire, QC H9R 1B6
Tél : 514-630-8761
chris.stevens@avon.com

DIRECTEURS

Jim Smith, présidente
Princess House Canada
6535 Millcreek Drive, Unit 30
Mississauga, ON L5N 2M2
Tél.: 905-858-4642
jsmith@phproducts.com

Ray Patrick, présidente
Mary Kay Cosmetics Ltd.
2020 Meadowvale Blvd.
Mississauga, ON L5N 6Y2
Tél.: 905-858-0020
ray.patrick@mkcorp.com

Bob Felton, vice-présidente
Immunotec Inc.
300 Joseph Carrier
Vaudreuil-Dorion, QC J7V 5V5
Tél.: 450-510-4464
rfelton@immunotec.com

John Darraugh, directeur général
Arbonne International Canada, Inc.
30 Eglinton Av. W., Suite 710
Mississauga, ON L5R 3E7
Tél.: 905-507-9900
jdarraugh@arbonne.ca



180 Attwell Drive, bureau 250
Toronto (Ontario)
M9W 6A9
Tél. : 416-679-8555
Télec. : 416-679-1568
www.dsa.ca

Comment faire une demande d'adhésion de membre à l'AVD

1. Lire le « **Code d'éthique et de pratiques commerciales** » de l'Association de ventes directes.
2. Remplir le « **Formulaire d'adhésion** » et la « **Liste de documentation** » dans la présente pochette. S'assurer de rassembler tous les documents et renseignements requis par l'Association.
3. Envoyer ces formulaires et tous les documents requis à :
Association de ventes directes du Canada
180 Attwell Drive, bureau 250
Etobicoke (Ontario)
M9W 6A9

Admissibilité

Les compagnies qui fabriquent ou qui fournissent de la marchandise destinée à être offerte aux consommateurs par le biais de contact de vente de personne à personne (qui se distinguent des contacts de vente faits par la poste ou le magasin du vendeur) sont admissibles à « l'adhésion à titre de membre actif » au sein de l'Association.

« La vente directe » ou le « vendeur direct » ou tous les termes semblables sont utilisés ici dans un sens large et non technique pour indiquer la méthode par laquelle la marchandise fabriquée ou distribuée par les membres atteint les consommateurs, peu importe si les fonctions de fabrication et de distribution sont exécutées par une seule entité commerciale ou deux ou plusieurs entités commerciales indépendantes.

Les compagnies sont admissibles à l'adhésion de membre peu importe le nombre d'étapes exécutées par elles dans la fabrication et la distribution, à condition que les noms de commerce ou marques des produits ou services offerts diffèrent de ceux utilisés par une société membre actuelle et qu'elles appartiennent ou soient contrôlées par un membre actif proposé.

Cotisation

La cotisation est payable à l'avance pour chaque exercice financier (1^{er} janvier au 31 décembre) et elle n'est pas remboursable.

La cotisation est basée sur le Tableau tarifaire (copie jointe).

La cotisation est basée sur les « ventes nettes ». Les ventes nettes comprennent tout l'argent reçu par un membre de la vente de marchandises à ses agents et entrepreneurs de vente indépendants, moins les commissions, rabais ou remboursements. Il n'y aura aucune déduction pour les primes ou autres rémunérations payées aux directeurs de district, de réseau, régionaux, divisionnaires, provinciaux ou autres directeurs, recruteurs, superviseurs ou entrepreneurs de vente indépendants.



180 Attwell Drive, bureau 250
Toronto (Ontario)
M9W 6A9
Tél. : 416-679-8555
Télec. : 416-679-1568
www.dsa.ca

Formulaire d'adhésion de membre

Notre compagnie, par la présente, fait la demande d'adhésion de membre actif de l'Association de ventes directes du Canada (AVD) et soumet les renseignements et documents suivants, sur une base confidentielle, pour votre considération :

Compagnie : _____ Téléphone : () _____

Adresse : _____ Télécopieur : () _____

Ville et province/état : _____ Code postal/zip : _____

Site Web : _____ Adresse électronique générale : _____

Nom et poste du plus haut cadre ayant la responsabilité des opérations canadiennes et résidant au pays ou contact américain : _____

Nom : _____ Poste : _____

Date de constitution en société au Canada : _____

Constitution en société fédérale : _____ ou provinciale (indiquer la province) : _____

Nom et adresse de la compagnie étrangère
à laquelle vous êtes affilié : _____

Affiliation : _____ L'année où votre compagnie a commencé ses opérations de vente directe au Canada : _____

1. Vos produits sont-ils vendus à l'échelle nationale? _____

2. Dans quelles provinces possédez-vous un permis de vendeur (ou équivalent) pour la vente de : _____

3. Vous a-t-on refusé un permis commercial ou a-t-on suspendu ou annulé votre permis commercial
en vertu de la loi fédérale ou provinciale au cours des dix dernières années? Oui Non
Si oui, précisez : _____

4. Avez-vous demandé reçu un avis consultatif de la part du Bureau de la concurrence. _____

5. Avez-vous été condamné pour un crime en vertu de la loi fédérale ou provinciale, au cours des dix dernières
années ou faites-vous l'objet d'une action actuellement en cours? Oui Non
Si oui, précisez : _____

6. Énumérez vos produits homologués qui exigent l'approbation des autorités gouvernementales : _____

Date à laquelle ces produits ont été approuvés pour la vente au Canada : _____

7. Quel était le chiffre de vente net de votre compagnie au Canada pour le dernier exercice financier?
20 _____ \$
Année précédente? 20 _____ \$

8. Quel serait votre chiffre de vente total au Canada pour le dernier exercice financier?
20 _____ \$
Année précédente? 20 _____ \$

8. Quels sont les principaux produits que votre compagnie distribue? _____

- | | | |
|--|--|---|
| <input type="checkbox"/> Produits/aliments pour animaux | <input type="checkbox"/> Commandes à distance pour portes | <input type="checkbox"/> Produits nutritifs |
| <input type="checkbox"/> Appareils électro-ménagers | <input type="checkbox"/> Aliments | <input type="checkbox"/> Soins personnels |
| <input type="checkbox"/> Produits d'entretien automobile | <input type="checkbox"/> Parfums | <input type="checkbox"/> Contrôle antiparasitaire |
| <input type="checkbox"/> Boissons | <input type="checkbox"/> Meubles | <input type="checkbox"/> Plantes |
| <input type="checkbox"/> Porcelaine | <input type="checkbox"/> Cadeaux | <input type="checkbox"/> Rénovations |
| <input type="checkbox"/> Vêtements | <input type="checkbox"/> Articles de passe-temps | <input type="checkbox"/> Systèmes d'alarme |
| <input type="checkbox"/> Accessoires de cuisine | <input type="checkbox"/> Accessoires de décoration de maison | <input type="checkbox"/> Chaussures |
| <input type="checkbox"/> Ordinateurs | <input type="checkbox"/> Appareils d'économie d'énergie | <input type="checkbox"/> Soins de la peau |
| <input type="checkbox"/> Maquillage | <input type="checkbox"/> Produits ménagers | <input type="checkbox"/> Accessoires de table |
| <input type="checkbox"/> Artisanat | <input type="checkbox"/> Produits pour la maison | <input type="checkbox"/> Jouets |
| <input type="checkbox"/> Cristaux | <input type="checkbox"/> Produits pour la cuisine | <input type="checkbox"/> Aspirateurs |
| <input type="checkbox"/> Coutellerie | <input type="checkbox"/> Bijoux | <input type="checkbox"/> Vitamines |
| <input type="checkbox"/> Publications éducatives | <input type="checkbox"/> Accessoires médicaux | |

AUTRE (Décrire le produit et/ou service) : _____

9. Quelle est la stratégie de ventes de la compagnie?

- Personne à personne Réunion privée

10. Quelle est la structure de rémunération?

- Ventes à paliers multiples Non à paliers multiples

11. RÉFÉRENCES :

Noms et postes de deux références d'affaires :

1) _____

2) _____

Votre banque : _____

Contact cadre de l'AVD : _____

NOM

POSTE

Comment avez-vous entendu parler de l'AVD du Canada? Pour quelle raison vous joignez-vous à l'AVD?

DÉCLARATION D'OBSERVATION

Nous comprenons que dès la réception de ce formulaire d'adhésion, le Comité d'examen des demandes d'adhésion de membre à l'AVD mènera une enquête de routine sur la réputation d'affaires de la compagnie (y compris ses plans de marketing et de distribution) et sur les conditions de crédit. Les résultats de cette enquête sont pris en considération avant le vote sur la demande d'adhésion par le comité de direction de l'AVD. Si la demande d'adhésion est acceptée et que les conditions d'adhésion à l'AVD sont remplies, nous acceptons de nous conformer aux règlements de l'Association, au code d'éthique et de pratiques commerciales (que nous avons lus) ainsi qu'à tous les règlements ayant été adoptés ou qui le seront par l'AVD pour les personnes participant à la vente directe.

Compagnie : _____

Date : _____ Signature : _____

Nom : _____ Poste : _____

(Caractères d'imprimerie)

(Caractères d'imprimerie)

Grille tarifaire des membres actifs pour 2010

La cotisation de membre est calculée d'après vos ventes nettes en 2009 au Canada. Les VENTES NETTES sont telles que stipulées sur les bilans financiers, c'est-à-dire qu'elles comprennent tout l'argent reçu par un membre de la vente de marchandises à ses agents et entrepreneurs de vente indépendants, MOINS les rabais ou remboursements. Il n'y aura aucune déduction pour la prime ou autre rémunération payée aux directeurs de district, de réseau, régionaux, divisionnaires, provinciaux ou autres directeurs, recruteurs, superviseurs ou entrepreneurs de vente indépendants.

ASSUREZ-VOUS D'AJOUTER 13% DE TVH À LA COTISATION

VENTES NETTES	FRAIS	
Plus de 100 millions \$	29 645 \$	
50 000 001 - 100 000 000	24 305 \$	Base de 24 305 \$ + 65 \$ par tranche de 1 000 000 \$ jusqu'à 100 000 000 \$
25 000 001 - 50 000 000	21 345 \$	Base de 21 345 \$ + 125 \$ par tranche de 1 000 000 \$ jusqu'à 50 000 000 \$
24 000 001 - 25 000 000	21 035 \$	Base de 18 380 \$ + 295 \$ par tranche de 1 000 000 \$ jusqu'à 25 000 000 \$
23 000 001 - 24 000 000	20 740 \$	
22 000 001 - 23 000 000	20 445 \$	
21 000 001 - 22 000 000	20 150 \$	
20 000 001 - 21 000 000	19 855 \$	
19 000 001 - 20 000 000	19 560 \$	
18 000 001 - 19 000 000	19 265 \$	
17 000 001 - 18 000 000	18 970 \$	
16 000 001 - 17 000 000	18 675 \$	Base de 16 005 \$ + 475 \$ par tranche de 1 000 000 \$ jusqu'à 15 000 000 \$
15 000 001 - 16 000 000	18 380 \$	
14 000 001 - 15 000 000	17 905 \$	
13 000 001 - 14 000 000	17 430 \$	
12 000 001 - 13 000 000	16 955 \$	
11 000 001 - 12 000 000	16 480 \$	Base de 11 860 \$ + 885 \$ par tranche de 1 000 000 \$ jusqu'à 10 000 000 \$
10 000 001 - 11 000 000	16 005 \$	
9 000 001 - 10 000 000	15 400 \$	
8 000 001 - 9 000 000	14 515 \$	
7 000 001 - 8 000 000	13 630 \$	
6 000 001 - 7 000 000	12 745 \$	Base de 3 200 \$ + 1 180 \$ par tranche de 500 000 \$ jusqu'à 5 000 000 \$
5 000 001 - 6 000 000	11 860 \$	
4 500 001 - 5 000 000	11 460 \$	
4 000 001 - 4 500 000	10 280 \$	
3 500 001 - 4 000 000	9 100 \$	
3 000 001 - 3 500 000	7 920 \$	
2 500 001 - 3 000 000	6 740 \$	
2 000 001 - 2 500 000	5 560 \$	
1 500 001 - 2 000 000	4 380 \$	
1 000 001 - 1 500 000	3 200 \$	
500 000 - 1 000 000	2 110 \$	
Moins de 500 000 \$ votant	1 580 \$	
Adhérent non votant	1 580 \$	
membre affilié non votant	790 \$	



180 Attwell Drive, bureau 250
Toronto (Ontario)
M9W 6A9
Tél. : 416-679-8555
Télec. : 416-679-1568
www.dsa.ca

Profil de compagnie membre active

RENSEIGNEMENTS SUR LA COMPAGNIE

NOM DE LA COMPAGNIE : _____
ADRESSE : _____
VILLE PROVINCE/ÉTAT : _____
CODE POSTAL/ZIP : _____
NUMÉRO DE TÉLÉPHONE : _____
NUMÉRO DE TÉLÉCOPIEUR : _____
ADRESSE ÉLECTRONIQUE GÉNÉRALE : _____
ADRESSE DE SITE WEB : _____

**LOGO DE
COMPAGNIE
(PRIÈRE
D'ENVOYER LE
LOGO PAR
COURRIEL)**

NOMBRE D'EMPLOYÉS

PRODUITS ET(OU) SERVICES

CADRES CLÉS

NOM : _____
POSTE : _____
NUMÉRO DE TÉLÉPHONE (SI DIFFÉRENT) : _____
NUMÉRO DE TÉLÉCOPIEUR (SI DIFFÉRENT) : _____
ADRESSE ÉLECTRONIQUE PERSONNELLE : _____

SOMMAIRE SUR LA COMPAGNIE

Liste de documentation

DIRECTIVES

Pour vous aider à remplir le formulaire ci-joint, nous portons les renseignements suivants à votre attention. Assurez-vous de remplir et de signer le Formulaire d'adhésion et de le retourner avec votre chèque au bureau de l'AVD. Ce formulaire d'adhésion comprend TROIS COPIES de chacun des documents suivants ou renseignements d'accompagnement :

LISTE À COCHER

- a) Profil de la compagnie
- b) Catalogue de produits et documentation
- c) Déclaration de garantie sur les produits
- d) Bon de commande du client (ou contrat de vente)
- e) Contrat de représentant de vente
- f) Bref historique de la compagnie
- g) Lettre de confirmation de constitution en société de la compagnie comprenant les dates et le lieu.
- h) Liste de noms des membres du conseil de direction de la compagnie
- i) Liste de prix
- j) Manuel de formation et de vente
- k) Code d'éthique de la compagnie
- l) Description détaillée de la méthode de marketing et de distribution (y compris les règlements touchant le recrutement et l'investissement)
- m) Description de votre organisme de vente (y compris nombre de personnes et revenu moyen)
- n) Hyperlien de l'entente signée
- o) Copie du régime de rémunération de la compagnie

Le régime de rémunération de votre compagnie a-t-il reçu un avis favorable de la part du Bureau de la concurrence? Oui :
___ Non : ___

Le cas échéant, fournir une copie.

NOTA : Si vous êtes une compagnie américaine qui entre sur le marché canadien et que vous n'avez pas encore vos documents canadiens envoyez deux (2) jeux de vos documents américains avec la date à laquelle vous prévoyez que vos documents canadiens seront disponibles.

AUSSI : Indiquez où les renseignements suivants se trouvent dans votre documentation :

GARANTIE DES PRODUITS : _____

POLITIQUE DE RACHAT : _____

POLITIQUE D'ANNULATION POUR LES CLIENTS : _____

REPRÉSENTATION DE REVENU : _____
