PROFIL DE L'INDUSTRIE

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada

Produits de bois ouvré

Canada

PROFIL DE L'INDUSTRIE

PRODUITS DE BOIS OUVRÉ

1988

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Ministre

Canada

1. Structure et rendement

Structure

L'industrie des produits de bois ouvré regroupe les entreprises qui utilisent le bois d'œuvre, les panneaux et autres, ou lui font subir une seconde transformation, pour fabriquer une multitude de produits finis. Les principales expéditions de ce secteur comprennent les armoires de cuisine, 19 p. 100; les fenêtres, 17 p. 100; les portes, 13 p. 100; les maisons usinées, 9 p. 100; les maisons mobiles, 4 p. 100 et les palettes, 7 p. 100. Parmi les autres produits, mentionnons les clôtures, les maisons en rondins, les fermes de toit et autres éléments de charpente, les caisses, les pièces tournées, les éléments de meubles, les moulures, les parquets, la tonnellerie, la menuiserie décorative, les pièces lamellées ou coupées sur commande ainsi que divers articles et produits particuliers.

En 1986, ce secteur, qui employait environ 32 000 personnes dans quelque 1 900 établissements, connaissait des expéditions de l'ordre de 2,7 milliards de dollars. Cette même année, les exportations totales, dont 94 p. 100 étaient acheminés vers les États-Unis, se chiffraient à 450 millions, alors que les importations, dont 81 p. 100 en provenance des États-Unis, s'élevaient à 233 millions; voici quelques statistiques sur les principaux produits :

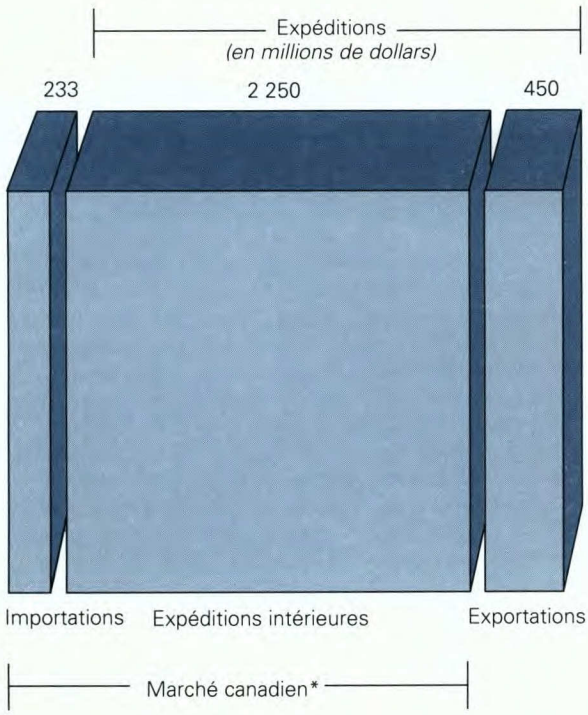
PRODUITS DE BOIS OUVRÉ — PRINCIPAUX SOUS-SECTEURS

	Expéditions*	Exportations*	Importations*	Emplois
Armoires de cuisine	520	35	5	7 900
Fenêtres	470	5	32	5 300
Portes	360	31	5	4 000
Maisons usinées	250	76	21	2 400
Maisons mobiles	100	—	5	600
Palettes et caisses	200	10	13	1 200
Total partiel	1 900	157	81	21 400
Autres produits	800	293	152	10 600
Total	2 700	450	233	32 000

* *En millions de dollars.*

Les entreprises sont établies principalement dans le sud de l'Ontario et du Québec et représentent respectivement 33 et 30 p. 100 des activités de ce secteur. Viennent ensuite la Colombie-Britannique, 16 p. 100 et les provinces de l'Atlantique, qui se partagent les 21 p. 100 restants. Sauf pour les entreprises de maisons usinées et de maisons mobiles, dont les produits sont surtout vendus en milieu rural, les usines sont pour la plupart situées dans les grands centres urbains ou à proximité des principaux marchés.

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures.

** Estimations.*

Ce secteur compte principalement des PME qui en général ne sont pas intégrées aux fabricants de matières premières. La majeure partie de la production provient d'un très petit nombre d'entreprises. En effet, 4 entreprises parmi les quelque 50 fabricants de portes réalisent à elles seules 50 p. 100 du chiffre d'affaires de ce sous-secteur; il en va de même pour 7 des quelque 400 entreprises du sous-secteur des fenêtres. La situation est un peu différente dans le sous-secteur des armoires de cuisine, où 8 entreprises sur environ 700 réalisent 25 p. 100 du chiffre d'affaires, ainsi que dans celui des maisons usinées, où 10 entreprises sur 90 en détiennent 30 p. 100. En règle générale, les plus grandes entreprises sont d'envergure nationale alors que les autres alimentent les marchés locaux ou régionaux du pays.

Rendement

Le rendement de cette industrie suit les tendances générales de la croissance économique, notamment le nombre de mises en chantier d'habitations et les fluctuations du marché de la rénovation. De 1971 à 1981, les expéditions de l'industrie ont augmenté de 2,2 p. 100 par an pour ensuite régresser de 20 p. 100 au moment de la récession, l'Ouest canadien étant la région la plus sévèrement touchée. En 1986, la valeur des expéditions retrouvait le niveau établi en 1981, le sud de l'Ontario enregistrant la reprise la plus marquée.

En raison de la diminution du nombre de mises en chantier à la fin des années 70 et de la récession de 1981-1982, la production de maisons usinées et de maisons mobiles a chuté de plus de 75 p. 100. D'importantes sociétés spécialisées dans la fabrication de portes, de fenêtres et d'armoires de cuisine ont fait faillite. Pour devenir plus compétitives, les entreprises ont dû réduire leurs stocks et rationaliser leur production. En raison de la baisse de la demande intérieure et de l'intensification de la concurrence, certaines se sont lancées à la conquête des marchés d'exportation, surtout aux États-Unis, profitant depuis 1976 des avantages de la faiblesse du dollar canadien par rapport à la devise américaine.

Les exportations de produits de bois ouvré, à destination des États-Unis, ont enregistré une croissance soutenue à la suite de la dévaluation du dollar canadien en 1976. Les exportations, actuellement supérieures aux importations, représentent environ 17 p. 100 des activités de ce secteur.

Ce dernier n'a pas le calibre de l'industrie canadienne du bois d'œuvre et des panneaux. Toutefois, il contribue à augmenter la valeur du produit de base et procure beaucoup plus d'emplois par unité de bois et par dollar de chiffre d'affaires. Néanmoins, le nombre d'emplois n'a pas sensiblement augmenté de 1976 à 1986, en raison de l'automatisation des installations et donc d'une plus grande productivité.

Par rapport à l'ensemble du secteur de la fabrication, l'industrie a réalisé des marges bénéficiaires raisonnables et a fait preuve de prudence au chapitre du rapport passif/fonds de roulement. Comparativement au milieu des années 70, le rendement et les liquidités de cette industrie ont nettement diminué depuis la dernière récession et son endettement a augmenté considérablement. La situation s'est redressée depuis 1984, cependant un autre ralentissement de l'économie et de la construction domiciliaire entraînerait une restructuration encore plus poussée de l'industrie, même si celle-ci est maintenant mieux placée pour y faire face.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

Cette industrie est composée de petites entreprises situées dans les grands centres urbains ou à proximité. Aussi, les forces et les faiblesses expliquées ci-dessous peuvent-elles donner des indications sur l'avenir de ce secteur. La situation est à peu près identique dans tous les sous-secteurs; sinon, les différences seront signalées.

En raison du morcellement du marché canadien, cette industrie regroupe des petites entreprises, ce qui est un net désavantage par rapport aux concurrents américains et étrangers sur le plan de la productivité, du rendement économique et des possibilités de commercialisation.

En effet, une petite exploitation industrielle ne peut profiter autant des avantages de la mécanisation, du flux des marchandises et des remises sur quantité; par ailleurs, le montage du produit, les changements en cours de fabrication de même que la recherche d'autres débouchés exigent beaucoup de temps et d'efforts. Dans l'ensemble, cette industrie canadienne est moins automatisée et mécanisée que celle des États-Unis.

Dans les sous-secteurs suivants : fenêtres, armoires de cuisine, maisons usinées, maisons mobiles, palettes et moulures, même les plus grandes usines canadiennes sont d'un calibre nettement inférieur à celui des usines américaines, japonaises et européennes. En fait, le volume de production de la plus importante usine américaine de fenêtres équivaut à celui de l'ensemble de l'industrie canadienne des fenêtres. Dans des sous-secteurs tels que les portes, les parquets et les clôtures, les différences ne sont pas aussi marquées, les entreprises d'autres pays étant à peu près de même envergure.

Outre les difficultés liées à une faible échelle de production, de nombreuses petites entreprises manquent de ressources financières et d'expérience en gestion et en commercialisation. Des études ont révélé que les marges bénéficiaires des fabricants canadiens de fenêtres et de portes dont le chiffre d'affaires ne dépassait pas 3 millions de dollars étaient vraiment faibles.

La surcapacité qui prévaut dans ce secteur depuis bon nombre d'années représente de sérieux désavantages au niveau des coûts unitaires de production. Ce problème résulte de la fragmentation et de la faible envergure du marché, qu'accentuent davantage les fluctuations de la demande de logements. La capacité de production des entreprises canadiennes, qui ne comptent en général qu'une seule équipe de travail, se situe en moyenne entre 75 et 80 p. 100, une augmentation par rapport à 1981-1982, alors qu'elle avait chuté à 50 p. 100. Pour leur part, les entreprises américaines affichent un rendement supérieur, la plupart d'entre elles possédant plusieurs équipes de travail.

Même lorsque le dollar canadien oscille entre 80 et 85 ¢ US, le prix de revient moyen d'un certain nombre d'entreprises américaines est inférieur, en raison du coût unitaire des matières premières et des salaires horaires. Les produits canadiens sont également désavantagés sur le plan des frais de transport, compte tenu des prix en vigueur de même que de la distance séparant les lieux d'approvisionnement en matières premières, les usines et les marchés.

Les entreprises canadiennes possèdent moins d'expérience au chapitre de la commercialisation et de l'expansion des marchés que leurs concurrentes américaines, qui bénéficient de réseaux de publicité à l'échelle nationale.

La distribution et la promotion de bon nombre de produits sont des opérations complexes et coûteuses dans ce milieu hautement concurrentiel, nécessitant parfois l'entreposage, l'organisation de points de distribution et la préparation de documents publicitaires. Quelques entreprises canadiennes, chefs de file dans ce secteur, se sont taillé une part du marché aux États-Unis, en Europe, au Japon et ailleurs. Ainsi, le sous-secteur canadien des maisons usinées occupe depuis 10 ans une place de choix sur les marchés internationaux, pour la fabrication d'installations temporaires pour chantiers.

Les usines canadiennes, plus petites et moins spécialisées que leurs concurrentes d'autres pays, sont plus aptes à remplir les petites commandes, au pays comme à l'étranger. Grâce à la qualité supérieure de leurs produits et de leur service, plusieurs entreprises canadiennes ont acquis une solide réputation sur les marchés d'exportation où elles exploitent des créneaux bien précis dans les sous-secteurs des portes, des maisons modulaires et des maisons de rondins.

Les qualités techniques et l'originalité du produit sont essentielles à la commercialisation des produits de bois ouvré, ces derniers devant répondre aux goûts du consommateur tout en étant durables et fonctionnels. Les exigences évoluent constamment; aussi la facilité d'adaptation au niveau de la production avantage encore plus les entreprises canadiennes sur les marchés d'exportation. Bien qu'un grand nombre d'innovations dans le domaine résidentiel proviennent des États-Unis et que certains pays d'Europe dominent dans les sous-secteurs des fenêtres, des portes et des armoires de cuisine, les entreprises canadiennes se tiennent à la fine pointe du progrès. En raison de la durabilité et de l'originalité de leurs produits, elles sont en mesure d'affronter la concurrence, et de plus, elles font œuvre de pionnier au chapitre de l'économie d'énergie, les normes canadiennes étant très rigoureuses. La plupart des innovations sont attribuables aux entreprises.

Facteurs liés au commerce

La plupart des produits canadiens de bois ouvré sont protégés par des tarifs variant de 9 à 15 p. 100, alors qu'en moyenne les tarifs imposés par les États-Unis, la CEE et le Japon oscillent entre 2,5 et 7,5 p. 100. Dans une certaine mesure, les tarifs canadiens, plus élevés, protègent l'industrie canadienne, particulièrement les petites entreprises locales. La présence de tarifs plus bas aux États-Unis ne constitue pas un facteur déterminant du succès de l'industrie canadienne sur les marchés d'exportation.

Les codes du bâtiment sont parfois complexes; leur adoption et leur mise en application relèvent plutôt des autorités locales ou régionales que du gouvernement fédéral. Ils varient considérablement d'un pays à l'autre, ce qui peut limiter le commerce des maisons usinées et leurs composantes, notamment les unités modulaires dont les canalisations d'électricité et la plomberie sont déjà installées. Aussi, les normes de performance et les modalités d'homologation du produit établies au Canada pour les maisons mobiles ne sont pas conformes à celles en vigueur aux États-Unis. Les normes relatives aux armoires de cuisine, aux fenêtres, aux portes, aux palettes et autres n'ont pas été défavorables au commerce.

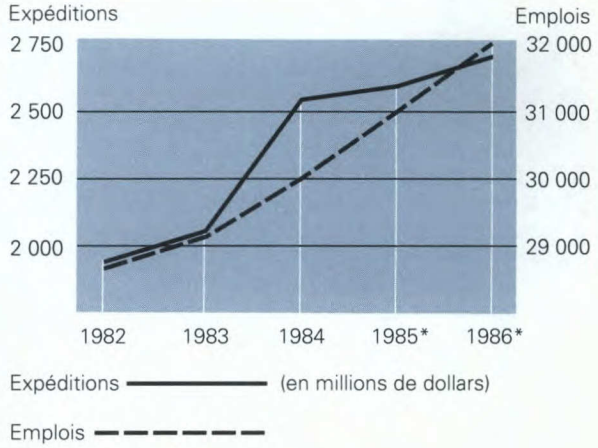
Les politiques d'achat public, l'octroi de permis d'importation et les règlements en vigueur pour l'essai des produits limitent l'exportation de fenêtres et d'autres éléments servant à la construction domiciliaire vers certains pays comme le Japon et la Corée du Sud.

Les dispositions pertinentes de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis prévoient l'élimination des droits de douane sur une période de 5 ou de 10 ans, selon la nature du produit, 5 ans pour les armoires de cuisine et les portes, et 10 ans pour les palettes, les caisses, les fenêtres et les maisons usinées. En outre, l'Accord prévoit l'uniformisation des normes techniques entre les 2 pays.

L'entrée en vigueur de nouveaux tarifs sur le contreplaqué de résineux, les panneaux de copeaux agglomérés et les panneaux de particules pourrait accuser un certain retard, compte tenu d'une stipulation de l'entente sur l'utilisation de contreplaqué américain de catégorie C-D pour la construction domiciliaire au Canada. Toutefois, les panneaux américains de catégorie C-D ne répondent pas aux normes sur le contreplaqué de résineux, telles qu'établies par l'Association canadienne de normalisation et définies dans le *Code national du bâtiment du Canada, 1985.*

Facteurs technologiques

La productivité des usines varie d'un sous-secteur et d'une entreprise à l'autre, mais les tendances actuelles témoignent d'une volonté de modernisation dans l'industrie canadienne. Le recours aux techniques les plus récentes au niveau des installations et du flux de la production dans les entreprises canadiennes les plus importantes et les plus modernes a permis à ces dernières d'affronter leurs concurrents étrangers sur un pied d'égalité, exception faite des plus importantes usines étrangères, largement automatisées et spécialisées dans les maisons usinées et les armoires de cuisine. Bien que les innovations puissent faire l'objet d'un transfert de la technologie, de nombreuses petites entreprises n'ont pas le capital ou l'expérience nécessaires pour procéder à de tels changements.



* *Estimations.*

Les travaux de R-D portant sur les machines et l'outillage se font en grande partie par les fournisseurs de matériel, mais les entreprises modifient souvent elles-mêmes le matériel en fonction de leurs besoins. Les principaux fournisseurs de matériel de pointe se trouvent en République fédérale d'Allemagne, aux États-Unis, en Grande-Bretagne et en Italie.

Autres facteurs

L'industrie canadienne du bois ouvré est à la merci de toute importante fluctuation défavorable du taux de change par rapport aux devises de ses principaux partenaires commerciaux. En 1980, par exemple, le raffermissement du dollar canadien par rapport aux devises européennes a réduit la compétitivité de nombreux produits canadiens, bien connus en Europe de l'Ouest, notamment les armoires de cuisine et les portes. Depuis 1985, des taux de change plus favorables ont rendu ces produits canadiens plus concurrentiels.

3. Évolution de l'environnement

La demande de logements influe sur les marchés des produits de bois ouvré. Jusqu'à tout récemment, la demande au Canada dépendait essentiellement de la construction domiciliaire, laquelle devrait continuer de baisser au cours des 15 prochaines années en raison de l'évolution démographique, notamment les changements au niveau de la population et de la composition des familles. La construction de quelque 100 000 unités par an est prévue d'ici la fin des années 90, comparativement à 250 000 durant les années 70, alors que ce secteur était à son apogée. Aussi seront maintenues les difficultés structurelles chroniques, associées à la production sur une petite échelle et à la sous-utilisation de la capacité de production.

Le ralentissement de la construction domiciliaire est compensé par une expansion du marché de la rénovation qui dépasse maintenant en valeur la construction de logements neufs et s'accroît à un rythme plus rapide. La rénovation résidentielle ne profitera pas aux sous-secteurs des maisons usinées ou des maisons mobiles, mais ouvrira un marché dynamique pour les fenêtres, les portes, les armoires de cuisine, les parquets de bois dur, les moulures et autres.

Les marchés d'exportation devraient offrir des possibilités d'expansion aux principaux fabricants canadiens de portes, de maisons usinées, d'armoires de cuisine, de parquets, de lambris, de clôtures et autres produits. Si le taux de change du dollar canadien se maintient aux niveaux actuels de 80 à 85 ¢ US, les exportations devraient augmenter en moyenne de 8 p. 100 par an au cours des 10 prochaines années, contre un taux annuel de 2 p. 100 pour l'ensemble de l'industrie.

En raison de la concurrence et de la demande, des changements sont à prévoir. Les améliorations nécessaires en matière de commercialisation et de prix de revient, ainsi qu'une plus grande activité sur le marché international, entraîneront la rationalisation de l'industrie, une restructuration des sociétés et une tendance vers la spécialisation. Les sous-secteurs des maisons usinées et des maisons mobiles peuvent servir d'exemples; à la suite d'une réorganisation majeure vers le milieu des années 70, ces entreprises se distinguent aujourd'hui au chapitre du contrôle de la qualité, de la conception des produits et de l'adoption de techniques permettant de réaliser d'importantes économies d'énergie. Aussi, comparativement au secteur de la construction, les possibilités d'expansion du sous-secteur des maisons usinées sont nettement supérieures.

L'utilisation de matières plastiques, de métaux et d'autres matériaux dans la fabrication de ces produits ne devrait pas augmenter à moyen terme, bien qu'il puisse y avoir des exceptions, tel le plastique utilisé dans la fabrication des cadres de fenêtres.

L'élimination des tarifs en vertu de l'Accord risque d'accroître la vulnérabilité de bon nombre d'entreprises canadiennes de ce secteur par rapport aux entreprises américaines, plus importantes et plus compétitives. Toutefois, en raison de l'entrée en vigueur progressive des dispositions de l'Accord sur une période de 5 à 10 ans selon la nature du produit, l'industrie canadienne sera en mesure de s'adapter à un marché élargi et plus concurrentiel, minimisant ainsi les effets négatifs de l'augmentation des importations, de la baisse de la production et des pertes d'emplois. Parmi les facteurs essentiels à l'adaptation de l'industrie canadienne figurent l'adoption de meilleures techniques de commercialisation et de gestion, la modification des réseaux de distribution et la modernisation des installations pour en améliorer le rendement, accroître les investissements et faciliter le financement.

Dans certains sous-secteurs tels que les armoires de cuisine, l'élimination sur 5 ans du tarif de 15 p. 100 pourrait entraîner une restructuration en profondeur de cette activité, compte tenu de la prédominance des petites entreprises de ce secteur. Il est important que ces sous-secteurs soient plus concurrentiels face à l'industrie américaine.

4. Évaluation de la compétitivité

L'industrie des produits de bois ouvré alimente surtout le marché intérieur et se maintient au niveau d'activité actuel grâce au protectionnisme résultant de barrières douanières de 9 à 15 p. 100 et à un taux de change généralement avantageux par rapport à la devise américaine.

En dépit de cette situation, un petit nombre de fabricants d'armoires de cuisine, de portes et de maisons modulaires ont réussi à trouver des débouchés pour certains de leurs produits sur les marchés d'exportation et pourraient soutenir une concurrence internationale plus vive et profiter d'un accès à de nouveaux marchés. Ces entreprises sont financièrement plus stables et relativement actives dans la recherche de débouchés à l'étranger. Elles livrent concurrence aussi bien par la qualité de leurs produits et de leurs services que par la polyvalence de la production, et sont plus aptes que leurs concurrents à occuper des créneaux particuliers. C'est le cas notamment du marché mondial des produits destinés à la rénovation et au bricolage, un domaine en plein essor.

Dans l'ensemble, les tarifs canadiens actuels étant relativement élevés par rapport à ceux des États-Unis, la signature de l'Accord accélérera le processus de restructuration et de modernisation déjà engagé par ce secteur. Tout compte fait, la mise en œuvre de l'Accord représente pour l'ensemble du secteur des produits de bois ouvré une diminution des expéditions, des emplois et du nombre d'entreprises. Toutefois, les entreprises toujours en activité offriront des produits à prix compétitifs.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Transformation des richesses naturelles
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Produits de bois ouvré
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-3072

PRINCIPALES STATISTIQUES CTI 2541, 2542, 2543, 2549, 2561, 2599, 3244

	1973	1982	1983	1984	1985e	1986e
Établissements	1 180	1 878	1 965	1 808	1 880	1 900
Emplois	28 134	28 770	29 128	30 000	31 000	32 000
Expéditions*	842	1 923	2 062	2 540	2 580	2 700

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations*	60	210	240	310	350	450
Expéditions intérieures*	782	1 713	1 822	2 230	2 230e	2 250e
Importations*	65	123	170	160	164	233
Marché intérieur*	847	1 836	1 992	2 390	2 394e	2 483e
Exportations (en % des expéditions)	7	11	12	12	14e	17e
Importations (en % du marché intérieur)	8	7	9	7	7e	9e

Source des importations (en %)		É.-U.	Europe	Asie	Autres
	1982	77	6	11	6
	1983	78	6	10	6
	1984	79	5	11	7
	1985	79	5	10	6
	1986	81	5	9	5

Destination des exportations (en %)		É.-U.	Europe	Asie	Autres (Moyen-Orient)
	1982	72	9	4	15
	1983	86	6	3	5
	1984	87	5	3	5
	1985	92	4	1	3
	1986	94	2	1	3

e Estimations.
* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.

Sauf indication contraire, les données utilisées pour la préparation de ce profil proviennent dans la mesure du possible de Statistique Canada.

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	6	35	26	17	16
Emplois (en %)	8	32	31	16	13
Expéditions (en %)	4	30	33	17	16

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
Armoires de cuisine		
Canac Kitchens Ltd.	canadienne	Toronto (Ontario)
Citation Cabinets Ltd.	canadienne	Richmond (C.-B.)
Kitchen Craft of Canada Ltd.	canadienne	Winnipeg (Manitoba)
Portes		
Sauder Industries Ltd.	canadienne	Vancouver (C.-B.)
Premium Forest Products Ltd.	canadienne	Scarborough (Ontario)
Gunther Doors Ltd.	canadienne	Vancouver (C.-B.)
Fenêtres		
Robert Hunt Corporation	canadienne	London (Ontario)
Dashwood Industries Ltd.	canadienne	Centralia (Ontario)
Mason Windows Ltd.	canadienne	Pickering (Ontario)
Lock-Wood Ltd.	canadienne	Scoudouc (N.-B.)
Donat Flammand Inc.	canadienne	Saint-Apollinaire (Québec)
Lowen Millwork	canadienne	Steinbach (Manitoba)
Maisons usinées		
Atco Ltd.	canadienne	Calgary (Alberta)
Viceroy Homes Ltd.	canadienne	Scarborough (Ontario)
Nelson Homes Ltd.	canadienne	Lloydminster (Alberta)
Kent Homes	canadienne	Debert (N.-É.) et Buctouche (N.-B.)
Les Maisons Québec Inc.	canadienne	Abitibi (Québec)
Autres produits		
John Lewis Industries Ltd.	canadienne	Montréal (Québec)

Bureaux régionaux

108196
INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
100
IIFE
du Nord-Ouest)
920-8568

ISTC 1551 (8/88)
DATE DUE - DATE DE RETOUR
DEC 21 2011

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PU 3034