



## Octobre : Mois de l'exportation au Canada

À l'approche d'une nouvelle décennie et d'un nouveau siècle, le Canada a plusieurs difficultés de taille à affronter, notamment l'implantation de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis, le mouvement rapide vers la création d'un marché unique, gigantesque, européen en 1992 et la croissance continue du marché asiatique-pacifique qui a pour centre le Japon. Peut-être que notre plus grande priorité sera de résister au protectionnisme et d'ouvrir encore davantage les marchés mondiaux grâce aux négociations commerciales multilatérales qui se dérouleront dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT).

Bien qu'il soit trop tôt pour évaluer les répercussions exactes de l'accord de libre-échange canado-américain, on peut clairement distinguer certains développements positifs. Par exemple, l'accord a été cité comme ayant eu un rôle considérable à jouer dans l'expansion de nombreuses usines et le lancement de nouveaux projets d'investissement annoncés ces derniers mois. Encore plus encour-

ageant est le désir, chez les sociétés canadiennes d'un bout à l'autre du pays, d'accélérer l'élimination des tarifs douaniers. Au delà de 300 entreprises canadiennes voudraient, en effet, que les tarifs soient éliminés immédiatement ou dans un proche avenir sur plus de 2000 produits canadiens. Il semble évident que les entreprises canadiennes sont non seulement prêtes à affronter la concurrence, mais qu'elles ont hâte.

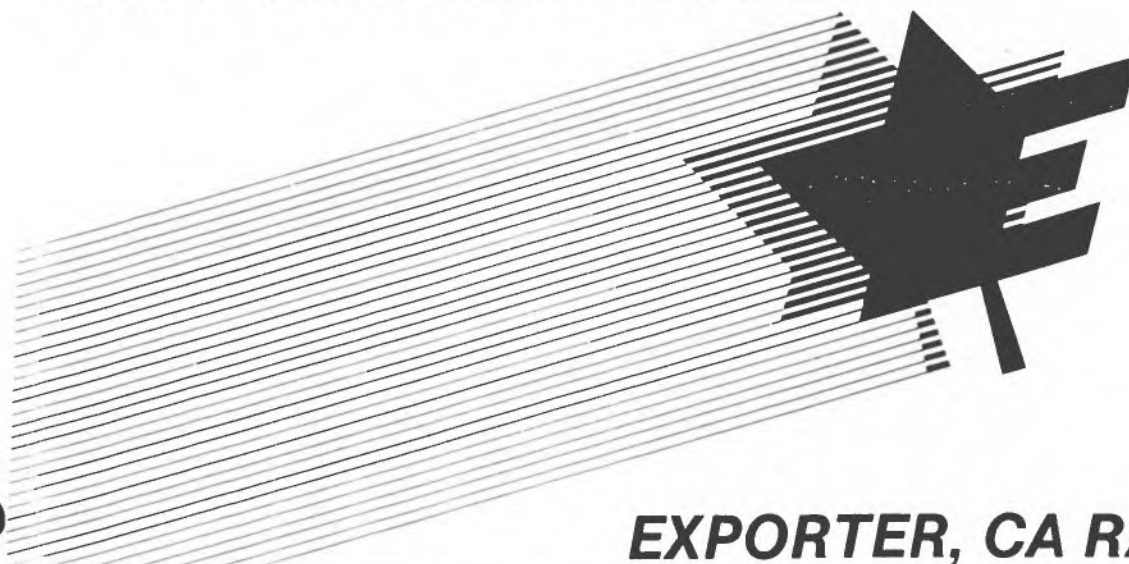
Compte tenu du fait que le commerce international compte pour trois millions d'emplois canadiens et environ un tiers des biens et services que nous produisons, le Canada a beaucoup à gagner du succès des négociations du GATT. La ronde de négociations qui doit avoir lieu en Uruguay est la plus importante et la plus complexe que le GATT aura connue au cours de son histoire de quarante ans. Nos négociateurs vont chercher à ouvrir encore plus grands les marchés étrangers aux exportateurs canadiens, à améliorer les règles du GATT, de même que son processus de règlement des différends et ses pouvoirs d'exécution

et, enfin, à étendre le GATT à d'autres domaines tels que les services, les investissements et la propriété intellectuelle. Cette ronde de négociations marque également la première fois que de réels efforts sont déployés en vue de résoudre les problèmes reliés au commerce des produits agricoles.

Avec tous ces grands développements, il importe plus que jamais que les Canadiens soient bien renseignés sur l'importance du commerce, sur nos relations commerciales et sur notre performance commerciale. Le mois de l'exportation a justement pour but d'amener les Canadiens à prendre conscience de l'importance de l'exportation pour l'économie nationale et de les renseigner sur ce que fait le gouvernement pour permettre aux Canadiens de prospérer dans le système commercial mondial.

*Pour en savoir plus long sur les activités prévues dans le cadre du mois de l'exportation au Nouveau-Brunswick, communiquez avec le Centre de commerce international, à Moncton, au 1-800-332-3801.*

## EXPORTS BUILD CANADA



## EXPORTER, CA RAPPORTE



## Le Groenland et l'Islande :

# Publication des résultats des études sur le commerce

Des études, d'une valeur de 130 000 dollars, ont révélé d'intéressantes possibilités de commerce avec le Groenland et l'Islande.

Diverses séances d'information ont récemment eu lieu afin de discuter des résultats de ces études. En mai dernier, on avait invité Kirsten Jensen, du Greenland Travel Bureau et Martin Haagensen, un Danois d'origine qui travaille pour la société First Air à Ottawa, de même que Jim Brittain, propriétaire de la J.T. Knight, agent maritime de la compagnie de navigation KNI du Groenland, pour nous parler du développement des marchés groenlandais et islandais.

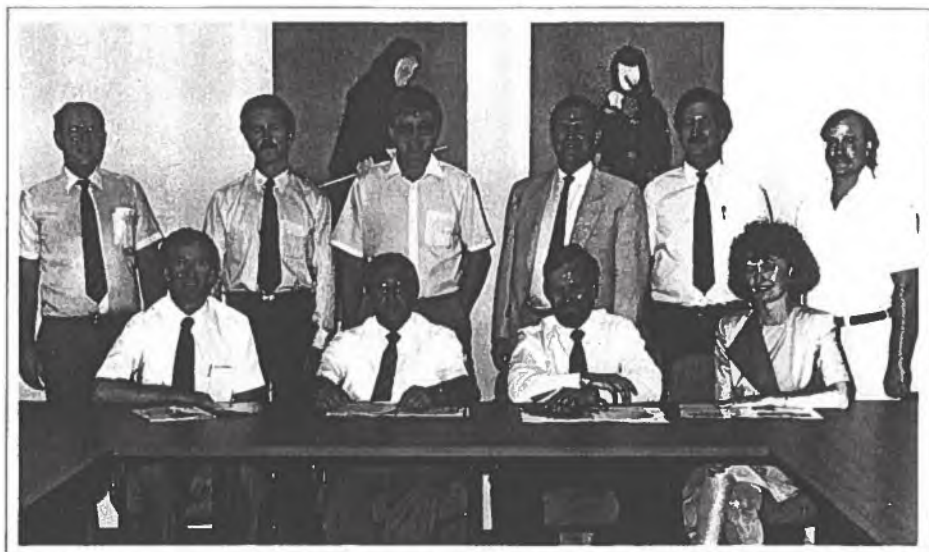
Des représentants gouvernementaux avaient également assisté à cette séance d'information, dont Mike MacBride de Commerce et Technologie et Doug Pelkola des Affaires extérieures. Jim Christie, de University of New Brunswick, a également présenté un bref exposé des centres de consolidation et des créneaux particuliers à exploiter dans les Antilles.

Le Groenland et l'Islande ont tous deux un climat nordique et peu d'industries intérieures. Il y a donc de nombreux produits que le Nouveau-Brunswick peut leur fournir. La part du marché que le Canada détient dans ces deux pays est actuellement très faible, soit d'environ 1 pour cent. Si nous parvenions à l'augmenter à 5 pour cent, elle représenterait 100 millions de dollars.

Pour nous aider à atteindre cet objectif, nous avons effectué des études afin de recueillir des renseignements de base sur les marchés, les moyens de transport et de distribution et les produits éventuels à exporter. Joanne Morrison, de la firme Morrison Marketing Consultants, s'est penchée sur le genre de produits importés et les possibilités que ceux-ci représentent. Elle a également examiné la question du transport et les raisons pour lesquelles le Canada n'a pas encore été considéré comme un partenaire commercial.

Le Groenland, avec ses 55 000 habitants, importe une grande quantité de produits alimentaires et autres. De plus, comme le secteur de la construction est actuellement en plein essor, la demande est très forte en bois, en matériel lourd et en fournitures diverses. Le papier journal, les vêtements, les skis, les motoneiges, les chasse-neige et les revêtements de sol sont également en demande.

Les Groenlandais connaissent mal les biens et services canadiens, et la plupart de leurs importations provien-



Une séance d'information/planification sur la foire commerciale qui aura lieu au Groenland cet automne a récemment été tenue à Moncton. Parmi les personnes présentes, il y avait, de gauche à droite : Gérard Mallet, président, CSS International Inc., Moncton (N.-B.); Bill Long, agent d'expansion du commerce, ministère du Commerce et de la Technologie du N.-B., Fredericton (N.-B.); Guy-André Gélinas, directeur et premier délégué commercial, Centre de commerce international, ISTC, Moncton; et Jill Harris, directeur du marketing, Farmers Co-operative Dairy Ltd., Halifax (N.-É.). Debout, de gauche à droite : Doug Pelkola, sous-directeur, Services d'exportation et de transport maritime, Affaires extérieures et Commerce International Canada, Ottawa (Ont.); Eric DiCarlo, vice-président, Ventes et marketing, Eastland Industries Ltd., Minto (N.-B.); Earle Demerchant, directeur, Service du marketing agricole, Coop Atlantique, Moncton (N.-B.); Pat Joussaume, directeur national des ventes, Nova Scotia Textiles Ltd., Windsor (N.-É.); Greg Savoie, agent de développement commercial, Centre de commerce international, ISTC, Moncton; et Alan Maddox, directeur, Exportations, McCain Foods Ltd., Florenceville (N.-B.). Absents de la photo : Jim Brittain, président, Britnell Trading Inc., Saint John (N.-B.) et Larry Cooke, directeur, Commerce, achats et exportations, Dover Mills Ltd., Halifax (N.-É.).

nent de leurs partenaires commerciaux traditionnels. Il y a aussi le fait que le commerce avec le Canada présente certains problèmes : tarifs douaniers, taux de change, différences métriques.

Cette séance d'information s'est avérée particulièrement utile, et une foire commerciale aura lieu au Groenland du 28 septembre au 1<sup>er</sup> octobre 1989. Diverses compagnies du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Écosse y seront présentes.

L'Islande, dont la population s'élève à 250 000 habitants, importe trois fois plus de produits que le Groenland. Ses importations comprennent des produits alimentaires, du charbon, du détersif, des patins, de la tourbe, des fourrures et des arbres de Noël.

Le prix et la qualité sont des facteurs d'achat importants dans ces deux pays. Les Groenlandais sont également préoccupés par la fréquence des livraisons et les quan-

tités livrées. Ils ne veulent pas de rupture de stock, mais ne veulent pas stocker à l'excès. De fréquentes et petites livraisons sont donc souhaitables.

Jim Brittain a lancé la Britnell Trading Inc. afin d'encourager et de soutenir le commerce avec ces deux pays. Il met l'accent sur le commerce bilatéral afin de rentabiliser le transport des marchandises. Selon lui, il nous faut faire vite si nous voulons traiter avec l'un ou l'autre de ces pays.

"Si nous sommes vraiment intéressés, c'est maintenant qu'il faut agir, dit-il. Les gens sont prêts à nous aider."

Il n'en revient pas de la coopération qui existe en pareille situation, relatant ses expériences durant ses séjours au Groenland et en Islande.

Guy-André Gélinas partage son avis et il tient à ce que les choses continuent d'aller de l'avant. "Les

(suite à la p. 3)

## Des programmes utiles à l'intention des nouveaux exportateurs

Trois programmes d'ISTC, destinés aux nouveaux exportateurs, se sont avérés extrêmement utiles pour aider les petites et moyennes entreprises canadiennes à étendre leurs horizons commerciaux, tant aux États-Unis qu'à l'étranger.

Ces trois programmes sont : le Programme des nouveaux exportateurs vers les États frontaliers (NEEF), le Programme des nouveaux exportateurs vers le sud des États-Unis (NESEU) et le Programme des nouveaux exportateurs vers l'étranger (NEE).

Le NEEF consiste en un cours intensif sur les rudiments de l'exportation aux États-Unis. Il vise les compagnies qui n'ont jamais encore exporté de produits vers les États frontaliers mais qui sont prêtes à le faire. Jusqu'ici, 65 entreprises néo-brunswickoises se sont rendues à

Boston pour participer à ce programme de deux jours. Elles y ont appris tout ce qu'il faut savoir sur l'exportation, depuis les procédures de dédouanement jusqu'à l'entreposage en passant par la distribution des marchandises.

Les entreprises qui ont suivi avec succès le programme NEEF peuvent ensuite passer au programme NESEU, la prochaine étape logique pour les nouveaux exportateurs. Ce programme est destiné aux entreprises qui ont déjà déployé des efforts de commercialisation soutenus et fructueux dans les États frontaliers. Il a pour but d'amener les entreprises à étendre leurs activités dans les États du sud-est et de l'ouest.

Encore une fois, après le programme NESEU, les entreprises qui se sont bien établies aux États-Unis

peuvent passer à la prochaine étape logique et étendre leurs activités à l'étranger et plus particulièrement en Europe occidentale.

Le programme NEEF est à caractère didactique, tandis que les deux autres allient enseignement et commercialisation.

"Nous considérons le programme NEEF comme une mission de reconnaissance plutôt que comme un effort de vente, d'expliquer Guy-André Gélinas, premier délégué commercial du Centre de commerce international, à Moncton. Et les résultats montrent que nous sommes sur la bonne voie."

Pour de plus amples renseignements sur les programmes NEEF, NESEU ET NEE, communiquez avec le CCI au 506-857-6459 ou 1-800-332-3801.

## Groenland

(suite de la p. 2)

séances d'information sont une étape essentielle, dit-il. Après, il faudra aller voir sur place."

Les participants se rendront à la foire commerciale à bord de First Air. Martin Haagenen, qui a passé quatre ans au service de Greenland Air, encourage les gens d'affaires à s'y rendre, soutenant qu'une fois que les insulaires connaissent quelqu'un, ils lui font confiance et comptent sur lui. Au cours de la séance d'information, il a distribué l'horaire des vols de First Air au Groenland, ainsi que les restrictions de capacité en vigueur étant donné la courte piste d'envol et d'atterrissage de Nuuk, la capitale du pays.

Les centres de consolidation pourraient se charger de l'expédition, en petites quantités, des différents produits à partir de Montréal ou de Saint John, par exemple. Selon Jim Christie, il importe au plus haut point que les secteurs commercial et industriel coopèrent pour rendre le système efficace.

Kirsten Jensen a également encouragé les gens d'affaires à traiter avec le Groenland. "Les choses sont en train de démarrer, dit-elle, mais il faut beaucoup de temps avant qu'elles aillent bon train." Elle recommande à chacun de s'armer de patience et de persévérer : "Ne fermez pas la porte au Groenland. Gardez-la ouverte."

## OCTOBRE EST LE MOIS DE L'EXPORTATION

### Centre de commerce international Calendrier des manifestations

Date	Manifestation	Renseignements
Septembre	Réunion du Comité consultatif du commerce	G. Gélinas (506) 857-6440
28 sept. - 1 oct.	Foire commerciale - Groenland	G. Savole (506) 857-6449
24-26 oct.	Conseil canadien des pêches - Saint John	J. Richard (506) 857-6459
6-10 nov.	Marketplace '89	J. Richard (506) 857-6459
15-17 nov.	Mission des nouveaux exportateurs vers les États frontaliers (NEEF) - Boston	J. Richard (506) 857-6459
Jan.-mars 1990	Séminaires d'Initiation à l'exportation Campbellton Bathurst Edmundston	J. Richard (506) 857-6459
17-21 jan 1990	Mission des nouveaux exportateurs vers le sud des États-Unis (NESEU) - Atlanta National Association Home Builders Show	J. Richard (506) 857-6459

# Lexi-tech

(suite de la p. 4)

disposons de la technologie voulue, affirme-t-il. Il s'agissait tout simplement de mettre chaque pièce à sa place."

Cela a donné Lexi-tech, une nouvelle compagnie utilisant du matériel conçu par les sociétés IBM et Digital Equipment Corporation, un logiciel de traduction créé par Logos Canada Ltd. et un logiciel de graphisme et d'édition mis au point par la Interleaf Corporation. Qui plus est, Lexi-tech détient les droits exclusifs sur cet ensemble matériel/logiciel unique au monde, qui représente plus de quatre millions de dollars d'investissement, le tout situé dans le nouvel immeuble Marven à Moncton. Ce système comprend également un dispositif de balayage capable de traiter l'information sur des documents mesurant jusqu'à quarante pouces de large. "Ce dispositif est le seul de son genre au Canada, d'ajouter Fournier, et Lexi-tech est le plus grand utilisateur de postes de travail de la Digital Corporation au Canada."

En fait, Lexi-tech est la seule maison de traduction entièrement informatisée au pays et peut-être même au monde.

"De nombreuses compagnies font de la traduction assistée par ordinateur; chez Lexi-tech, tout se fait par ordinateur", explique Fournier.

Pour l'instant, Lexi-tech n'accepte que des documents techniques, ne traduit que de l'anglais au français et préfère les gros documents de 1000 pages ou plus.

"Il nous arrive d'accepter des documents plus petits, de 300 à 400 pages par exemple, mais il faut qu'ils soient techniques."

La compagnie semble bien vouée à un brillant avenir. Ayant atteint en seulement quatre mois les prévisions de production qu'elle avait établies pour l'année, elle s'attend à tripler son volume très bientôt.

Cette compagnie qui appartient à la famille Irving représente non seulement un investissement initial énorme mais coûte aussi 5 cinq millions de dollars par année à exploiter. Ses effectifs, qui sont actuellement de 57 personnes, pourraient aller jusqu'à 200 personnes.

"Lexi-tech a causé tout un émoi dans le monde de la traduction, de dire Fournier. Elle est la plus importante maison de traduction privée au monde, et la clé de notre succès vient de ce que nous avons su réunir les meilleurs éléments de plusieurs disciplines."



**Conseil d'administration du CTM/CADMI** - Lors d'une récente réunion, le nouveau conseil d'administration du CTM/CADMI a bien voulu se prêter à une photo. Rangée avant, de gauche à droite : Don Cafferty, Agence de promotion économique du Canada Atlantique; Frank Wilson, University of New Brunswick; Francis Weil, Université de Moncton; Robert Neill, Neill and Gunter; Alan Young, Brunswick Mining and Smelting Corp. Ltd.; et Peter Jollymore, NBTel. Rangée arrière, de gauche à droite : Victor Landry, Industrie, Sciences et Technologie Canada; Ronald Stuart, University of New Brunswick; Pierre Boudreau, ministère des Communications; Stephenson Wheatley, ministère du Commerce et de la Technologie; Monique Frize, Hôpital Georges L. Dumont; P Varma, Mount Allison University; Stan Dugas, Dugas Enterprises; Harold Pheeney, Énergie Nouveau-Brunswick; et Hugh Drummond, CTM/CADMI.

## Calendrier des manifestations

Date	Manifestation	Lieu	Organisme responsable	Renseignements
Octobre	Exposition DISTCOVERY	U de M Moncton	ISTC	R. Jones (506) 857-6480
Octobre	Exposition DISTCOVERY	UNB Fredericton	ISTC	R. Jones (506) 857-6480
12-13 oct.	Sun-Tech Electronic Technology Show	Orlando	Magnum Productions	G. MacLennan (506) 857-6463
18-21 oct.	Fish Expo '89	Seattle	CCI	G. MacLennan (506) 857-6463
15-16 nov.	Defense & Elec. Technology Show	Dallas	Magum Productions	G. MacLennan (506) 857-6463
1-4 déc.	Work Boat Show '89 N.	Orléans	CCI	G. MacLennan (506) 857-6463

### Légende

ISTC - Industrie, Sciences et Technologie Canada  
CCI - Centre de commerce international

# Foires commerciales et mission d'acheteurs

De plus amples renseignements sur les activités suivantes du ministère des Affaires extérieures peuvent être obtenus en composant le (506) 857-6452 ou le Zénith 1-800-332-3801.

## AGRICULTURE ET ALIMENTATION : PRODUITS ET SERVICES

### Amérique latine

Mission d'acheteurs - bétail laitier d'Amérique latine novembre

### Antilles/Amérique centrale

Mission d'acheteurs - produits de la viande du Mexique octobre

### Moyen-orient

Foire de l'alimentation, Mefex '89 Bahrain février 90

### Europe (sommet)

Foire intern. de l'alimentation Anuga Cologne (Allemagne) octobre

### États-Unis

Solo Food Show Cleveland novembre  
Solo Food Show Boston février 90  
Solo Food Show Seattle février 90

## PÊCHES : PRODUITS ET SERVICES CONNEXES

### États-Unis

New York Seafood Show New York octobre  
Seafare Southeast Floride novembre

## DÉFENSE : PROGRAMMES, PRODUITS ET SERVICES

### États-Unis

Mission d'acheteurs - sous-traitants octobre  
Mission de la DCSC octobre

## TECHNOLOGIE DE POINTE : PRODUITS ET SERVICES

### Antilles/Amérique centrale

Mission - matériel/ services de télécommunications de la Barbade, Iles sous le Vent/du Vent novembre

## TRANSPORTS : SYSTEMES, MATÉRIEL, COMPOSANTES ET SERVICES

### États-Unis

Work Boat Show novembre

## INDUSTRIE FORESTIÈRE : PRODUITS, MATÉRIEL ET SERVICES

### Europe (sommet)

Interbuild '89 Birmingham (R.-U.) novembre  
- Salon de la construction

### États-Unis

Pulp & Paper Maintenance '89 novembre  
Northwest Lumbermen's Association janvier 90

## PRODUITS DE CONSOMMATION

### États-Unis

Solo Contract Furniture Show Boston janvier 90  
Mission canadienne d'artisanat Boston janvier 90

## ÉDUCATION : PRODUITS MÉDICAUX ET DE SANTÉ

### Europe (sommet)

Medica Düsseldorf (RFA) novembre

## INDUSTRIE DE LA CONSTRUCTION

### États-Unis

Minnesota Society of American Architects Minnesota novembre  
The Building Show Houston (Texas) novembre  
The Builders Show Atlanta janvier 90

## DIVERS

### Moyen-orient

Mission - maisons de commerce en Iraq octobre

### États-Unis

Miami Boat & Sailboat Show Miami février 90

## TOURISME

### États-Unis

Great Day Tours (en autocar) Cleveland (Ohio) octobre  
Travel Marketplace Washington (D.C.) octobre  
Syracuse Ski Show Syracuse (N.Y.) octobre  
Canada's Calling Washington (D.C.) novembre

Cherchez-vous des renseignements sur des foires commerciales et industrielles qui ont trait aux activités de votre entreprise, mais qui ne figurent pas sur la liste ci-dessus? Le bureau d'ISTC possède un répertoire des foires industrielles à l'échelle mondiale, classé par sujet et par pays. Pour tout renseignement, composez le (506) 857-6452 ou le Zénith 1-800-332-3801.

## Le coin des publications

Les publications suivantes sont disponibles auprès du centre d'information, ISTC, Moncton. Venez nous voir ou appelez-nous au 1-506-857-ISTC.

- Guide de l'exportateur
- Conseils pratiques
- 1992 Impact de l'unification du marché européen - résumé
- Aux futurs exportateurs
- Prendre la première décision
- Répertoire du Services des délégués commerciaux du Canada
- Guide de l'exportateur
- Canadian par pays
- Programme de développement des marchés d'exportation un programme d'aide financière aux exportateurs canadiens
- Publications sur l'Accord de Libre-Echange
- Marchés d'exportation des produits - Guide commenté 1988-89
- L'appui au développement technologique : Sommaire des programmes et des stimulants du gouvernement fédéral 1989
- Qu'est-ce que le CRSNG? (Le Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie).
- Perspectives d'exportation au Japon des études sur l'eau embouteillée, détail des aliments et des boissons, la restauration, les viandes transformées).

## ISTC Nouveau-Brunswick

Le bulletin ISTC Nouveau-Brunswick est publié par Industrie, Sciences et Technologie Canada.

### Bureau régional :

770, rue Main  
C.P. 1210  
Moncton (N.-B.) E1C 8P9  
Téléphone : (506) 857-ISTC  
Télécopieur : (506) 857-6429

# Fabriqué au Nouveau-Brunswick

Les sociétés désireuses de se prévaloir de cette rubrique ont seulement à faire parvenir un texte ne dépassant pas 50 mots sur leur produit ou service, accompagné d'un logo, d'un dessin, ou d'une photo en noir et blanc tirée sur papier glacé à "Fabriqué au Nouveau-Brunswick", ISTEC Nouveau-Brunswick, Industrie, Sciences et Technologie Canada, C.P. 1210, Moncton (N.-B.) E1C 8P9. Puisqu'il s'agit d'une publication bilingue, il serait bon d'envoyer le texte en anglais et en français, si c'est possible.

## chiasson

FOURRURES • FURS

Les Fourrures Chiasson Ltée est une entreprise fondée en 1948 par Léandre Chiasson et son épouse, Jeanne. En 1985, l'entreprise était vendue à Jean-Guy Lévesque qui en est maintenant président-directeur général.

L'entreprise compte 20 employés et plus de 8000 clients dans les Maritimes, au Québec et aux États-Unis. Lévesque espère que son succès se poursuivra et est à étudier la possibilité d'étendre sa part du marché.

Les Fourrures Chiasson Ltée offre toutes sortes de produits et de serv-

ices. Elle vend des manteaux prêts à porter, mais se spécialise dans la confection sur mesure. Elle offre également des services d'entretien des fourrures. Son personnel nettoie, entrepose, lustre, répare et modifie différentes sortes de fourrures pour ses clients, de même que pour d'autres compagnies.

**RENSEIGNEMENTS :** Jean-Guy Lévesque  
Président  
66, rue St-Francis  
Edmundston (N.-B.) Canada  
E3V 1E6, Tél. : (506) 735-4738



## M & A Thermal Ltd.

Fondée en 1956 par C.J. Adcock, la M & A Thermal Ltd. fabrique du matériel de chauffage et connexe depuis 33 ans dans l'ouest de Saint John. La firme K & A Equipment Inc., également de Saint John, est le représentant commercial de la M & A dans les provinces de l'Atlantique. La compagnie a également d'autres représentants en Ontario et au Québec.

La K & A fabrique du matériel spécialisé pour les unités d'alimentation de chaudières, des systèmes auxiliaires, des raccords souples, des pompes centrifuges, des turbopompes, etc. Elle dessert les hôpitaux et les entreprises industrielles.

C.J. Adcock en est le président et Donald Watson, un actionnaire, en est le vice-président.

**RENSEIGNEMENTS :** C.J. Adcock  
Président  
C.P. 3430  
Saint John (N.-B.) Canada  
E2M 4X9, Tél. : (506) 672-1035



## Little Liberties Inc.

La compagnie Little Liberties Inc. a débuté comme une petite entreprise artisanale en juin 1987. Ses vêtements pour enfants sont aujourd'hui vendus jusqu'en Californie. Elle a été lancée par une avocate, Barbara Baird, qui en est maintenant présidente.

Les vêtements sont cousus à la main, et les propriétaires sont fiers de la qualité et de la polyvalence de leurs produits. Elles confectionnent des sacs pour nouveaux-nés et des robes de baptême, ainsi que des vêtements pour les enfants de 1 à 12 ans.

Les vêtements Little Liberties sont maintenant disponibles dans de

nombreux magasins de détail du Canada et des États-Unis. Parmi les détaillants canadiens, on retrouve *Country Treasures* de Saint John, *Grannie's Emporium* de Gagetown, *Pierrot* de Moncton et *Dreamweaver's* d'Ottawa. Aux États-Unis, il y a *Little Friends Boutique* de Houston et *Sunshine Baby* d'Austin.

**RENSEIGNEMENTS :** Barbara Baird, présidente ou Beth Alexander, vice-présidente  
97, rue York  
Fredericton (N.-B.) Canada  
E3B 3N4, Tél. : (506) 453-0154