

GUIDE DU LOBBYING



AU NOUVEAU-BRUNSWICK

CUPE • SCFP



Guide du lobbying 2017
Syndicat canadien de la fonction publique

BUREAU RÉGIONAL DU SCFP DES MARITIMES
91, allée Woodside, Fredericton N.-B. E3C 0C5
Tél : 506 458-8059 Télécopieur : 506 452-1702
www.nb.scfp.ca

Trousse de lobbying du SCFP-NB

La présente trousse est conçue pour vous aider à faire du lobbying, tant au sein du mouvement syndical que dans votre communauté. Tout porte à croire que les élus sont plus persuadés par la pression des gens qui les élisent.

Les membres du SCFP sont dans une position unique pour fournir aux députés un aperçu unique du fonctionnement réel du gouvernement provincial et local, du fonctionnement des services dont dépendent les citoyens.

Tous les députés doivent comprendre les défis auxquels sont confrontés les travailleurs dans le marché du travail actuel. Le lobbying est un moyen fort utile pour y arriver. Déjà, cet outil nous a servi dans nos nombreux combats, telles les campagnes visant à mettre fin à la privatisation, à faire pression pour de meilleures lois du travail ou à améliorer nos services publics.

Cette trousse vise à renforcer une tradition syndicale chère au SCFP : la démocratie menée par les membres d'abord. Nous encourageons donc la participation de la base à nos tactiques, ce qui inclut le lobbying. Ensemble, nous pouvons apporter des changements significatifs aux conditions de travail des travailleurs.

Merci pour votre engagement et votre activisme.

En toute solidarité,

Daniel Légère

Président, Syndicat canadien de la fonction publique - Nouveau-Brunswick

Pourquoi faire du lobbying?

Introduction

Faire du lobbying consiste à tenter d'influencer les décideurs. Le métier est aussi vieux que la politique elle-même et aussi légitime. Le lobbying, c'est l'art de la persuasion. Chacun d'entre nous se retrouve lobbyiste sur une base quotidienne dans de nombreux domaines de nos vies. Une séance officielle de lobbying peut s'effectuer par l'entremise d'un petit groupe ou d'une personne, qui aura recours à des rencontres, à des lettres, à des appels téléphoniques ou à des mémoires. Tous les politiciens peuvent être approchés par des lobbyistes et devraient même être approchés par eux. Il est de leur devoir de connaître ce que les résidents de leur circonscription pensent et de connaître tous les aspects d'un enjeu.

Les politiciens qui partagent vos opinions peuvent vous donner plus de temps. Toutefois, même ceux qui s'opposent à vos points de vue peuvent être touchés par une démonstration directe de soutien populaire concernant un enjeu. Vous n'avez pas besoin d'être un expert pour faire du lobbying auprès d'un politicien.

Ce n'est pas si difficile

Les politiciens sont au service de leurs électeurs

Nous sommes plusieurs à penser que les politiciens en savent beaucoup plus que nous. Sans quoi, ils ne seraient pas titulaires d'une charge publique. Il est même possible que nous pensions que nous ne nous exprimons pas assez bien ou que nous perdrons tous nos moyens devant un politicien. Mais nous oublions souvent que le travail des politiciens consiste à servir la population qui les a élus. Voilà comment ils obtiennent leur charge publique. Nous oublions qu'en fait, c'est nous – les électeurs – qui détenons le pouvoir. Le lobbying consiste à réclamer une partie de ce pouvoir et à exprimer le souhait d'une mise en place de mesures sur un enjeu précis.

La crédibilité d'une séance de lobbying vient de l'expérience et des connaissances des groupes de pression au sujet d'un enjeu précis. Le citoyen moyen devrait se sentir à l'aise de faire pression sur ses représentants élus sur des enjeux qui le touchent. En tant que travailleur et syndiqué, vous connaissez les défis de trouver un bon emploi et de le conserver ainsi que les avantages d'être membre d'un syndicat. Vous connaissez aussi la valeur des services que vous fournissez aux Néo-Brunswickois et aux Néo-Brunswickoises.

Organiser une séance de lobby

Trouver son député

Voici comment trouver les coordonnées de vos députés et de leur bureau de circonscription pour demander une rencontre :

1. Si vous n'êtes pas sûr, cherchez le nom de votre circonscription en consultant la page Web d'Élections Nouveau-Brunswick pour obtenir des renseignements sur les élections provinciales : <http://www1.gnb.ca/Elections/fr/provstreetkey/provskinformation-f.asp>
2. Prenez en note le nom de votre circonscription et de votre député à partir des résultats qui s'afficheront, et puis allez à la page Web des députés de l'Assemblée législative du Nouveau-Brunswick : <http://www1.gnb.ca/legis/bios/58/index-f.asp> . Vous verrez alors s'afficher la liste complète des députés. Cliquez sur le nom d'un député, et on vous dirigera vers ses coordonnées.

Fixer un rendez-vous avec son député

Communiquez avec le bureau de circonscription de votre député afin de fixer un rendez-vous. Il est souvent mieux de soumettre votre demande par écrit (par la poste ou par courriel), et de faire le suivi par téléphone. Les députés sont habituellement disponibles les vendredis dans leur bureau de circonscription. Si l'Assemblée législative ne siège pas, votre député est disponible la plupart des jours ouvrables.

Prenez rendez-vous de façon officielle par l'intermédiaire de l'adjoint du député. N'oubliez pas que le lobbying commence dès les premiers contacts. Soyez donc poli avec la réceptionniste et les adjoints exécutifs. Ils jouent un rôle de chien de garde du député. Plus vous serez poli, plus ils risquent de vous aider à obtenir un rendez-vous avec votre député. Soyez persévérant. Si, au départ, vous n'obtenez pas de rendez-vous, faites un suivi. Faites valoir le nombre de personnes que vous représentez et qui sont touchées par l'enjeu dont vous souhaitez discuter. Vous devrez prouver au coordonnateur des réunions du député que la rencontre avec vous ne fera pas perdre de temps au politicien qu'il représente.

Informez le SCFP

Veillez garder le SCFP informé à propos de toutes les rencontres que vous obtenez pour que nous puissions coordonner nos efforts, éviter les chevauchements et vous aider à vous préparer. Les détails de la réunion doivent être envoyés à l'exécutif de votre section locale et à tous ceux que le SCFP-NB a assignés à la campagne.

Décider qui assistera à la rencontre

Idéalement, soyez accompagné par une, deux ou trois personnes avec vous à la rencontre, surtout des gens qui sont touchés de près par l'enjeu en question. Il est aussi préférable que les personnes qui assistent à la rencontre soient des résidents de la circonscription du député.

Se préparer pour la rencontre

De trois à cinq jours avant la rencontre, téléphonez au bureau de circonscription de votre député pour confirmer la date et l'heure du rendez-vous ainsi que les personnes qui y seront. Si la rencontre doit être déplacée, soyez compréhensif. Donnez au personnel du bureau de circonscription le nom des personnes qui vous accompagneront et déterminez combien de temps pourrait durer la rencontre. La plupart des rencontres dureront de 15 à 30 minutes. Soyez donc précis sur les raisons qui vous ont menées jusqu'à votre député. Lorsque vous vous préparez pour cette rencontre, tentez de vous remémorer votre expérience personnelle. Les faits et les dates sont importants, mais les histoires personnelles sont souvent bien plus convaincantes. Exprimez votre opinion sur ce que l'avenir réserve aux jeunes générations de travailleurs du Nouveau-Brunswick. Discutez de ces défis et n'hésitez pas à faire de l'enjeu une affaire personnelle. Assurez-vous d'être au rendez-vous quelques minutes avant l'heure fixée pour vous préparer.

Avant la rencontre

Avant d'aller au rendez-vous, vous devriez rencontrer les autres personnes qui seront avec vous pour discuter des points que chacun d'entre vous traitera. Vous devriez avoir une bonne idée de la personne que vous rencontrerez, de sa circonscription et du ministère dont elle est responsable ou des portefeuilles dont elle s'occupe en tant que critique de l'Opposition. Vous devriez également savoir quel parti elle représente. Ces renseignements vous aideront à déterminer comment vous présenter à cette rencontre. Le lobbying efficace s'appuie sur l'échange de renseignements. Avoir les bons renseignements est crucial, surtout lorsque vous tentez d'influencer la politique gouvernementale.

La rencontre

Utiliser son temps de façon intelligente

Lorsque vous rencontrez des politiciens et des décideurs politiques, vous avez rarement beaucoup de temps pour discuter de vos buts et de vos propositions. La plupart des rencontres de lobbying ne dureront que trente minutes. Vous devriez éviter les conversations qui détourneront l'attention de ce que vous proposez. Les politiciens se font souvent élire parce qu'ils sont affables et savent discuter de tout et de rien avec les électeurs. Ne perdez pas trop de temps à parler de la météo, des sports ou de votre localité. Ces petites discussions sont parfois utilisées comme distraction et ne font que réduire le temps pour discuter de l'enjeu en question. Il est aussi très important de prendre en considération le contexte politique, de façon globale et pour chaque parti politique.

Comprendre ces nuances peut vous aider à aborder les raisons de votre démarche d'une façon plus invitante et abordable pour chaque partie sans compromettre vos principes ou diminuer vos demandes. Le gouvernement du Nouveau-Brunswick est actuellement dirigé par le Parti libéral qui détient une majorité de sièges à l'Assemblée législative. Cette réalité signifie que nous devons présenter nos arguments à chaque parti avec un angle précis, tout en gardant en tête l'élection générale à l'automne 2018.

Pendant la rencontre

1. Présentez-vous et présentez votre organisme

Commencez la réunion en vous présentant et en présentant votre syndicat ou votre organisme. Donnez votre nom, votre titre, le nom de votre syndicat ou de votre organisme, ainsi que le nombre de travailleurs ou de personnes que vous représentez. Tentez de cibler des domaines d'intérêt mutuel et des points de vue partagés. Évitez les débats inutiles et ne sermonnez pas votre interlocuteur. Même si vous ne partagez pas la même vision politique que votre député, il est important de demeurer courtois en tout temps. Il est mieux d'établir une relation de travail positive avec votre député. Faites en sorte que votre déclaration soit brève.

2. Exposez vos préoccupations, vos demandes et vos propositions

Chacune des personnes qui vous accompagnent devrait expliquer un enjeu que votre groupe souhaite voir résolu, et chacune devrait présenter la proposition pour traiter le sujet en question. Vous devrez aussi laisser la documentation nécessaire à votre interlocuteur. Il est important d'ajuster votre démarche et vos commentaires en fonction du député que vous rencontrez, c'est-à-dire de ses intérêts politiques régionaux et des priorités de son parti. Votre démarche devrait varier en fonction de la place qu'occupe son parti à l'Assemblée législative, soit celle d'un gouvernement au pouvoir ou d'un parti qui siège dans l'Opposition.

3. **Obtenez un engagement**

Il est toujours mieux d'obtenir une certaine forme d'engagement des politiciens, c'est-à-dire de la façon dont ils appuieront votre cause. Demandez à votre député quelle est sa position sur chacun des enjeux soulevés. S'il est opposé à vos propositions, demandez-lui poliment pourquoi il en est ainsi.

- a. Si votre député fait partie du Cabinet des ministres, demandez-lui de soulever ce qui vous préoccupe lors des réunions du Cabinet.
- b. Si votre député fait partie du gouvernement en place, demandez-lui de soulever vos préoccupations lors d'une des réunions du caucus.
- c. Si votre député fait partie de l'Opposition, demandez-lui de soulever vos préoccupations lors de la période de questions à l'Assemblée législative ou de présenter un projet de loi d'initiative parlementaire.

Votre député peut aussi appuyer votre cause de nombreuses façons dans la collectivité :

- Organiser une réunion publique dans sa circonscription.
- Poster un document d'information à la population de sa circonscription.
- Solliciter auprès de son personnel des rapports et des études sur les enjeux en question.
- Inviter des conférenciers (vous) à prendre la parole à la télévision locale ou lors de réunions communautaires.
- Tenir des conférences de presse avec des partenaires (vous) sur des enjeux importants.

4. **Concluez votre échange sur une note positive**

Remerciez votre député de vous avoir accordé du temps et laissez-lui tout document d'information ou brochure conçu en ce sens. Ne lui remettez pas le présent guide.

5. **Faites un suivi de votre rencontre**

Après la réunion, demandez à une personne de votre équipe de rédiger un rapport de la réunion avec votre député. Veuillez suivre la fiche de rapport fournie par l'équipe de la campagne. Veuillez suivre la feuille de rapport en annexe. Soumettez ce rapport à votre chef de campagne respectif du SCFP et une copie au Comité d'action politique pour que nous puissions suivre les progrès de la promotion. Servez-vous de votre fiche pour écrire une lettre de remerciements au député pour la rencontre et pour lui rappeler son engagement. Ultérieurement, appelez au bureau de circonscription du député pour voir si le député a respecté son engagement.

Astuces au lobbyiste

Éviter l'improvisation

Lorsque vous rencontrez votre député, il est important d'être bien préparé. Vous devriez savoir ce qu'a dit votre député sur les syndicats et ce qu'il pense des enjeux que vous défendez.

- Décidez à l'avance ce que vous attendez de votre député : une opinion, de l'information, un engagement, etc.
- Faire du lobbying ne veut pas dire négocier. Les militants syndicaux rencontrent des élus et des bureaucrates pour échanger de l'information. Le souhait de « conclure une entente » avec un politicien est chose commune, mais il est important de ne pas oublier que les gains faciles sont rarement des « gains ».
- Préparez-vous à l'argument de style « votre position est intéressante, mais l'argent manque ». Il est important de ne pas se laisser intimider par ces arguments et par d'autres arguments condescendants. Tous les gouvernements ont accès à des ressources et font constamment des choix politiques sur la façon de dépenser ces ressources.
- Les députés amicaux sont souvent à la recherche de nouveaux renseignements. Face à des ressources limitées, ils utiliseront avec plaisir les données rigoureuses de travaux de recherche que vous leur remettrez afin de mieux étayer leur discours auprès de leurs collègues.
- Faire du lobbying implique aussi la cueillette de nouveaux renseignements de ceux que vous rencontrez. Le personnel du député peut être utile en ce sens.
- Peu importe le niveau de provocation auquel vous ferez face, restez calme et évitez les sarcasmes ou les impolites. En rencontrant votre député, vous voulez obtenir son appui.
- Prenez des notes précises de tout engagement qu'on pourrait vous donner et de tout autre renseignement que le politicien pourrait vous dire et qui pourrait vous être utile par la suite.
- Assurez-vous de faire un suivi sur les mesures qui pourraient être prises.
- Des rencontres régulières avec votre député sont essentielles dans une stratégie globale de lobbying. Les représentants du gouvernement vont habituellement écouter lorsqu'ils entendent le même message dans leur circonscription et à Fredericton.

Évaluer les positions partisans

Coter son député

Déterminer les positions de votre député en ce qui a trait aux enjeux que vous défendez est crucial pour savoir où mettre vos efforts. Dans la mesure du possible, votre but consiste à les harmoniser avec vos positions.

1. Les défenseurs

Ces politiciens sont des militants engagés envers votre cause.

Buts : Outillez-les avec vos arguments pour qu'ils puissent convaincre leurs collègues. Établissez une bonne relation avec eux pour qu'ils deviennent « votre voix » à l'Assemblée législative.

2. Les alliés

Ces politiciens sont généralement de votre côté, mais peuvent faire l'objet d'un peu plus de pression pour en faire plus.

Buts : Aidez-les à bien saisir la nécessité de mesures à prendre et à élaborer leurs arguments. Amenez-les à prendre la parole lors de réunions à huis clos ou publiques.

3. Les indécis

Ils ne sont pas engagés envers votre cause, mais pourraient le devenir. Ils sont la plupart du temps votre cible principale.

Buts : Amenez-les à prendre position et à prendre un engagement envers vous.

4. Les opposants passifs

Ces politiciens sont clairement contre ce que vous défendez, mais ne sont pas motivés à mener la charge.

Buts : Ils peuvent être influencés par l'opinion publique. Mettez donc l'accent sur l'appui de la population envers votre cause. Faites pression de manière à ce qu'ils pensent aux enjeux que vous défendez, mais pas assez pour les motiver à s'engager activement.

5. Les opposants actifs

Ces politiciens sont les leaders de votre opposition. Vous ressentirez un grand recul de ces gens. Soyez donc préparés.

Buts : Montrez-leur les extrêmes de leur position, de leur rhétorique et de leurs alliances.

Guide de réunion

Formule proposée

Chaque réunion de lobbying est un peu différente des autres. Il est souvent difficile de garder l'attention du politicien sur les enjeux que vous défendez. Toutefois, maintenir une certaine discipline et une coordination au sein de votre équipe demeure la meilleure façon de traverser tout type de réunion. Voici un aperçu d'une formule de réunion idéale.

PRÉSENTATION.....5 MIN.

Présentez-vous, présentez votre syndicat ou votre organisme et donnez un aperçu des gens que vous représentez. N'oubliez pas de souligner vos liens avec la circonscription du député.

VOS PROPOSITIONS.....10-20MIN.

Décrivez sommairement chaque enjeu ciblé et présentez vos solutions. Dans la mesure du possible, parlez des répercussions à l'échelle locale des politiques provinciales.

Enjeu 1 – présenté par le participant A

Enjeu 2 - présenté par le participant B

Enjeu 3 - présenté par le participant C

LEUR PLAN.....5-10 MIN.

Dans les relations avec le gouvernement, écouter est aussi important que parler. Vous seriez surpris par ce que vous pourriez apprendre lorsque vous posez les bonnes questions.

PRENDRE DES NOTES DES RÉUNIONS DE LOBBYING

- Les personnes qui assistent à la réunion (y compris le personnel du député).
- Les données utiles ou précieuses, ou les arguments auxquels il pourrait être intéressant de répondre.
- Les engagements pris, aussi précisément que possible (échancier, etc.).
- La façon dont vous cotez votre député, en tant que défenseur, allié, indécis, opposant passif ou opposant actif.
- Soumettez vos notes de réunions de lobbying et une photo au SCFP.

Médias sociaux

Lignes directrices

À la conclusion de votre rencontre, soyez prêt à demander de prendre une photo de votre équipe avec votre député ayant en mains votre mémoire. Publiez la photo dans les médias sociaux après la rencontre et envoyez cette photo à l'adresse : souellette@cupe.ca

Voici quelques lignes directrices à suivre en ce qui a trait à vos messages dans les médias sociaux concernant vos rencontres avec votre député.

- Soyez précis et poli dans les messages que vous publiez dans les médias sociaux en ce qui a trait aux rencontres avec votre député.
- Échangez vos photos à titre de messages sur la page Facebook du SCFP NB:
facebook.com/cupeNBscfp/
- Dans la mesure du possible, envoyez des gazouillis à votre député sur Twitter en vous servant de son adresse (p. ex. [@BrianGallantNB](https://twitter.com/BrianGallantNB)).
- Utilisez le mot-clic [#scfpNB](https://twitter.com/hashtag/scfpNB) dans tous vos messages dans les réseaux sociaux en ce qui a trait aux rencontres de lobbying.
- Pour envoyer un gazouillis sur Twitter au SCFP Nouveau-Brunswick, utilisez l'adresse suivante : [@CupeMaritimes](https://twitter.com/CupeMaritimes).

Liste des coordonnées des députés

CIRCONSCRIPTION	NOM	TÉL.	COURRIEL
Restigouche-Ouest	Gilles LePage (L)	826-6120	Gilles.LePage@gnb.ca
Campbellton-Dalhousie	Hon. Donald Arseneault (L)	685-5252	Donald.Arseneault@gnb.ca
Restigouche-Chaleur	Daniel Guitard (L)	542-2424	Daniel.Guitard@gnb.ca
Bathurst-Ouest-Beresford	Hon. Brian Kenny (L)	549-5355	Brian.Kenny@gnb.ca
Bathurst-Est-Nepisiguit-Saint-Isidore	Hon. Denis Landry (L)	358-2530	Denis.Landry2@gnb.ca
Caraquet	Hédard Albert (L)	726-2929	Hedard.Albert@gnb.ca
Shippagan-Lamèque-Miscou	Wilfred Roussel (L)	336-9169	Wilfred.Roussel@gnb.ca
Tracadie-Sheila	Hon. Serge Rousselle, Q.C. (L)	394-4038	Serge.Rousselle@gnb.ca
Baie-de-Miramichi-Neguac	Hon. Lisa Harris (L)	778-8713	Lisa.Harris@gnb.ca
Miramichi	Hon. Bill Fraser (L)	624-5516	Bill.Fraser@gnb.ca
Miramichi-Sud-Ouest-Baie-du-Vin	Jake Stewart (PC)	843-7729	Jake.Stewart@gnb.ca
Kent-Nord	Bertrand LeBlanc (L)	876-3592	Bertrand.LeBlanc@gnb.ca
Kent-Sud	Benoît Bourque (L)	743-0335	Benoit.Bourque@gnb.ca
Baie-de-Shediac-Dieppe	Hon. Brian Gallant (L)	869-7000	Brian.Gallant@gnb.ca
Shediac-Beaubassin-Cap-Pelé	Hon. Victor Boudreau (L)	533-3450	victor.boudreau@gnb.ca
Memramcook-Tantramar	Bernard LeBlanc (L)	758-4088	Bernard.LeBlanc@gnb.ca
Dieppe	Hon. Roger Melanson (L)	869-7000	Roger.L.Melanson@gnb.ca
Moncton-Est	Monique LeBlanc (L)	386-2014	Monique.A.LeBlanc@gnb.ca
Moncton-Centre	Hon. Chris Collins (L)	856-2595	Chris.Collins@gnb.ca
Moncton-Sud	Hon. Cathy Rogers (L)	869-6824	Cathy.Rogers@gnb.ca
Moncton-Nord-Ouest	Ernie Steeves (PC)	383-2164	Ernie.Steeves@gnb.ca
Moncton-Sud-Ouest	Sherry Wilson (PC)	382-6567	Sherry.Wilson@gnb.ca
Riverview	R. Bruce Fitch (PC)	869-6117	Bruce.Fitch@gnb.ca

CIRCONSCRIPTION	NOM	TÉL.	COURRIEL
Albert	Brian Keirstead (PC)	856-3006	Keirstead.Brian@gnb.ca
Gagetown-Petitcodiac	Ross Wetmore (PC)	488-3577	Ross.Wetmore@gnb.ca
Sussex-Fundy-St. Martins	Bruce Northrup (PC)	432-2686	Bruce.Northrup@gnb.ca
Hampton	Gary Crossman (PC)	832-5700	Gary.Crossman@gnb.ca
Quispamsis	Blaine Higgs (PC)	848-5422	Blaine.Higgs@gnb.ca
Rochesay	Hugh J. (Ted) Flemming (PC)	848-5440	Hugh.Flemming@gnb.ca
Saint John-Est	Glen Savoie (PC)	658-6333	Glen.Savoie@gnb.ca
Portland-Simonds	Trevor A. Holder (PC)	642-2588	Trevor.Holder@gnb.ca
Saint John Harbour	Hon. Ed Doherty (L)	643-2918	Ed.Doherty@gnb.ca
Saint John Lancaster	Dorothy Shephard (PC)	643-2900	Dorothy.Shephard@gnb.ca
Kings-Centre	Bill Oliver (PC)	738-6586	Bill.Oliver@gnb.ca
Fundy-Les-Îles Saint John-Ouest	Hon. Rick Doucet (L)	755-4200	Rick.Doucet@gnb.ca
Sainte-Croix	Hon. John B. Ames (L)	466-7484	John.Ames@gnb.ca
Oromocto-Lincoln	Jody Carr (PC)	357-4141	Jody.Carr@gnb.ca
Fredericton-Grand Lake	Pam Lynch (PC)	444-3322	Pam.Lynch@gnb.ca
New Maryland-Sunbury	Jeff Carr (PC)	368-2938	Jeff.Carr@gnb.ca
Fredericton-Sud	David Coon (GP)	455-0936	David.Coon@gnb.ca
Fredericton-Nord	Hon. Stephen Horsman (L)	444-5687	Stephen.Horsman@gnb.ca
Fredericton-York	Kirk MacDonald (PC)	206-6343	Kirk.MacDonald@gnb.ca
Fredericton-Ouest-Hanwell	Brian Macdonald (PC)	453-8461	Brian.T.Macdonald@gnb.ca
Carleton-York	Carl Urquhart (PC)	575-6060	Carl.Urquhart@gnb.ca
Carleton	Stewart Fairgrieve (PC)	325-4462	Stewart.Fairgrieve@gnb.ca
Carleton-Victoria	Andrew Harvey (L)	273-4598	Andrew.Harvey@gnb.ca
Victoria-La-Vallée	Chuck Chiasson (L)	475-1124	Chuck.Chiasson@gnb.ca
Edmundston-Madawaska-Centre	Madeleine (Mado) Dubé (PC)	735-2528	Madeleine.Dube@gnb.ca
Madawaska-Les-Lacs-Edmundston	L'hon. Francine Landry (L)	735-7222	Francine.Landry@gnb.ca