

GUIDE L'AUTO-CADET 2009-2010

***Pour obtenir des copies
supplémentaires vous pouvez visiter
notre site WEB à l'adresse suivante :***

www.cadets-air.qc.ca

***À la page d'accueil, en haut à gauche vous double cliquez sur
FINANCEMENT, CAMPAGNE DE FINANCEMENT 2009-2010***

***Dans le bas de cette page apparaîtra la phrase
Guide de l'auto-cadet double cliquez sur celle-ci.***

TABLE DES MATIÈRES

Qu'est ce que l'Auto-cadet	Page 3
Pourquoi vendre l'Auto-cadet	Page 4
Historique	Page 5
Objectif 2009-2010	Page 6
Qu'avons-nous fait avec les recettes 2008-2009	Page 7
Prix de l'auto-cadet 2009-2010	Page 8
Tirage 2009-2010	Page 9
Nouveauté	Page 10
Réception des billets – Publicité et promotion	Page 11
Méritas	Page 12
Règlements	Page 13
Suggestions de vente	Page 14 – 15
Préparation pour un blitz	Page 16
Suggestion de récompenses	Page 17
Retour des billets	Page 18
Demande de billets additionnels	Page 19
Représentants régionaux 2009-2010	Page 20
Rapport des ventes - Annexe A	Page 21
Formulaire billets additionnels – Annexe B	Page 22

QU'EST-CE QUE L'AUTO-CADET

L'Auto-cadet est une loterie dont les recettes permettent de combler une importante partie des besoins financiers des escadrons et du Comité provincial du Québec et de la Vallée de l'Outaouais. Elle représente plus de 90% de tous nos revenus.

De plus, l'Auto-cadet est le meilleur moyen de faire connaître les cadets de l'air auprès du grand public avec ses 210,000 billets en circulation.

L'implication totale des cadets, des membres des Comités de répondants, des directeurs, des officiers et des instructeurs est donc primordiale au succès de cette campagne de financement.

POURQUOI VENDRE L'AUTO-CADET

POUR GARDER L'AIR AUX CADETS DE L'AIR

Nous possédons une flotte de 14 planeurs, 6 avions remorqueurs et 4 treuils en plus de 2 planeurs de démonstration. Pour une année, il faut prévoir, dans le budget, pour le coût de nos opérations un montant annuel d'environ 15000\$.

Un montant additionnel sera nécessaire pour nos deux planeurs de démonstration donc le coût sera d'environ 5000\$.

Cette année, la dépense majeure se situe dans l'acquisition d'un nouveau moteur LYCOMING, afin de remplacer nos vieux moteurs CONTINENTAL. Cette dépense est d'environ 60000\$.

Par ailleurs, la Ligue déboursera 30000\$ pour des bourses de pilotage motorisé et de planeur à plus de 45 cadets.

HISTORIQUE

Il y a environ, 40 ans avec la loterie BON VOYAGE, la Ligue des cadets de l'air a effectué l'achat d'une partie de sa flotte de planeurs. À ce moment-là, les billets se vendaient 0,25 \$, 0,50 \$ et 1.00 \$.

Quelques années plus tard, le comité provincial du Québec et de la Vallée de l'Outaouais a fait l'acquisition de certains avions remorqueurs. Vers la fin des années 1980, l'AUTO-CADET fait son apparition et les billets sont vendus 2.00\$. Depuis l'année 2000 les billets sont 3.00\$.

Nos ventes de l'année :

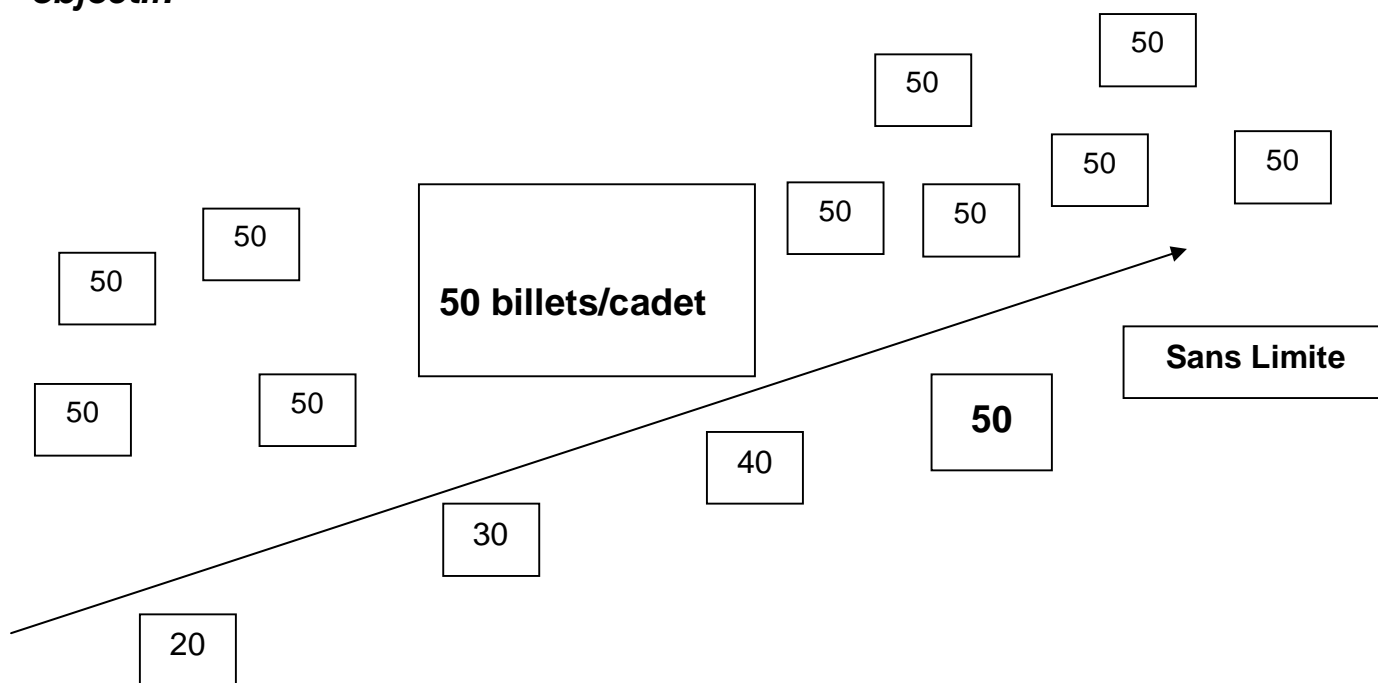
<i>98-99</i>	<i>255,966 Billets</i>	<i>39,5 billets/cadets</i>
<i>99-00</i>	<i>263,145 Billets</i>	<i>40,8 billets/cadets</i>
<i>00-01</i>	<i>222,341 Billets</i>	<i>35,9 billets/cadets</i>
<i>01-02</i>	<i>240,897 Billets</i>	<i>39,1 billets/cadets</i>
<i>02-03</i>	<i>244,188 Billets</i>	<i>40,4 billets/cadets</i>
<i>03-04</i>	<i>232 386 Billets</i>	<i>39,3 billets/cadets</i>
<i>04-05</i>	<i>203 102 Billets</i>	<i>34,9 billets/cadets</i>
<i>05-06</i>	<i>212 118 Billets</i>	<i>37,2 billets/cadets</i>
<i>06-07</i>	<i>200 238 Billets</i>	<i>37,7 billets/cadets</i>
<i>07-08</i>	<i>180 700 Billets</i>	<i>35,4 billets/cadets</i>
<i>08-09</i>	<i>174 340 Billets</i>	<i>38,4 billets/cadets</i>

Objectif 2009-2010

Cette année, notre objectif est de vendre 210 000 billets. Ceci représenterait un revenu de 630 000\$ pour notre mouvement. Un montant approximatif de 208 000\$ serait remis aux escadrons.

Atteindre ce but est possible, si tous les escadrons participent et si chacun fait un effort.

Il est essentiel que les cadets soient sensibilisés aux objectifs de la loterie L'Auto-cadet et qu'ils atteignent leur objectif personnel de 50 billets cadet. N'oubliez pas de récompenser ceux qui rencontrent cet objectif.



BONNE CAMPAGNE À TOUS

QU'AVONS NOUS FAIT AVEC LES RECETTES L'AUTO-CADET 2008-2009?

VENTE DE LOTERIE 523 020\$*

Utilisation des fonds

<i>Commissions remises aux escadrons en argent</i>	203 016\$
<i>Cadeaux aux escadrons et prix monétaire aux cadets</i>	20 350\$
<i>TOTAL directement remis aux escadrons et cadets</i>	223 366\$
<i>Coût d'opération de l'Auto-cadet :</i>	
- Prix, licence, imprimerie, etc.	118 266\$
<i>Programme de vol:</i>	35 662\$
- Entretien, pièces, moteur, radio, électronique, treuil, remplacement d'avion ou de planeur, excluant les assurances	
<i>Commandite des récompenses aux divers camps d'été et à certaines activités des cadets. (Revue annuelle, Trophée du Président, art oratoire, visite-échange)</i>	42 328\$
<i>Assurances :</i>	
- Cadets, administrateurs, bénévoles	21 463\$
- Bureau, bénévoles	1 610\$
- Assurances responsabilité escadrons	29 994\$
<i>Administration du Comité provincial (Québec et Vallée de l'Outaouais) :</i>	
-Loyer, téléphone, déplacements, diverses réunions, dépenses de bureau, etc.	50 331\$
	<hr/>
	523 020\$

* Chiffre réel de vente, excluant la cotisation (19 920\$) des escadrons
(51-211-706-832-872)

PRIX DE L'AUTO-CADET 2009-2010

1. Chevrolet MALIBU Hybride 1ZF69	
Taxes incluses	
Valeur approximative	34000\$
2. Pontiac AVEO 1TX48	
Taxes incluses	
Valeur approximative	18500\$
3. Bon d'achat Sport Collette Rive-Sud	
Valeur :	8000\$
4. Bon d'achats Épicerie MAXI	
Valeur:	5200\$
5. Argent comptant	
Valeur:	5000\$
6. Bon d'achat Dumoulin	
Valeur:	5000\$
TOTAL:	75500\$

TIRAGE 2009-2010

Le prix des billets de l'Auto-cadet est de 3\$

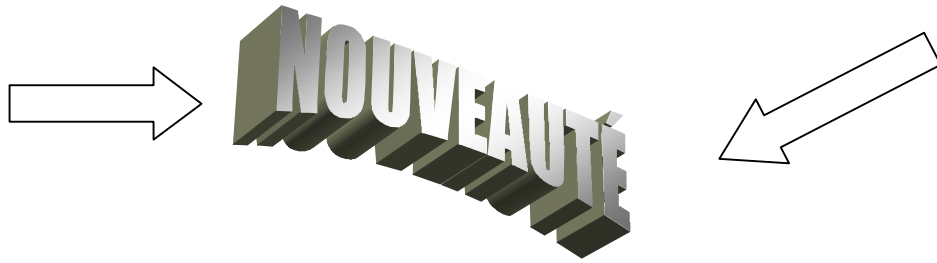
Cette année, le tirage aura lieu à l'École des métiers de l'aérospatiale de Montréal (E.M.A.M.), lors d'un souper bénéfique le :

Mercredi, le 24 février 2010 à 19 heures.

En septembre 2009, tous les détails de cette soirée vous seront envoyés. Les billets seront mis en vente vers le 1^{er} octobre 2009.

La publication des résultats de tirage sera publiée sur notre site WEB.

À la page d'accueil, en haut à gauche vous double cliquez sur FINANCEMENT, RÉSULTATS TIRAGE 2009-2010.



**À LIRE ATTENTIVEMENT
RÉCOMPENSES POUR LES CADETS ET
LES ESCADRONS ET BARÈMES DES COMMISSIONS**

Pour les billets commissionnables (à partir de 20.1b/c) = 70%

LES BILLETS VENDUS RÉGULIERS + LES BILLETS PERDUS PAYÉS

Pour les billets commissionnables (à partir de 25.1b/c) = 80%

LES BILLETS VENDUS RÉGULIERS + LES BILLETS PERDUS

Pour les billets commissionnables (à partir de 38.1b/c) = 90%
(moyenne des ventes pour l'année 2008-2009)

LES BILLETS VENDUS RÉGULIERS + LES BILLETS PERDUS

Pour les billets commissionnables (à partir de 50.1b/c) = 100%

IMPORTANT:

Les remises aux escadrons ont été augmentées. Par conséquent, c'est la responsabilité des escadrons de remettre des prix à leurs meilleurs vendeurs. Aucun cadeau ne sera donné par la Ligue.

RÉCEPTION DES BILLETS L'AUTO-CADET 2009-2010

Au début de la campagne, dès la réception de vos billets l'Auto-cadet 2009-2010, veuillez en vérifier le nombre reçu versus la facture.

Aucune réclamation sera considérée après 10 jours de la date de réception.

PUBLICITÉ ET PROMOTION

Affiches

Thermomètres indicateurs de ventes sont disponibles sur demande au bureau de la permanence.

**Votre concessionnaire (CHEVROLET) pourrait
possiblement vous prêter la Malibu et Aveo**

**Tél.: 1-800-681-8180 poste 6064 ou 450-358-7698 poste 6064
Télécopieur.: 450-358-7689**

Courriel : permanence@cadets-air.qc.ca

Adresse:

**LIGUE DES CADETS DE L'AIR
205, bou.l du Séminaire SUD
St-Jean-sur-Richelieu (QC)
J3B 8E9**

MÉRITAS

**Voici la méthode de calcul pour déterminer
les Méritas 2009-2010 par escadron**

L'écart entre chaque catégorie de médailles se calcule ainsi :

**Vous prenez 50 billets par cadet moins la moyenne provinciale
38,4 (2008-2009). Le résultat obtenu est ensuite divisé par 2 pour
déterminer l'écart requis entre chaque catégorie de médailles.**

Exemple :

$$50 - 38,4 = 11,6 \text{ divisé par } 2 = 5,8$$

MOYENNE DE VENTE : 55.8 ET PLUS MÉDAILLE PLATINE

MOYENNE DE VENTE : 50 MÉDAILLE OR

MOYENNE DE VENTE : 44.2 MÉDAILLE ARGENT

MOYENNE PROVINCIALE : 38.4 MÉDAILLE BRONZE

**SI LA CAMPAGNE 2009-2010 A UN SUCCÈS FINANCIER, LES 3
MEILLEURS CADETS VENDEURS DONT LES ESCADRONS NOUS
FOURNIRONT LES NOMS ET LE NOMBRE DE BILLETS VENDUS
CHACUN SE MÉRITERONT POUR CERTAINS UNE PETITE
RÉCOMPENSE MONÉTAIRE ET POUR TOUS UN CERTIFICAT
D'HONNEUR**

**LA DATE DE FIN DE CAMPAGNE DE L'AUTO CADET :
LE 10 février 2010**

**LA MOYENNE BILLETS/CADET DE L'ESCADRON SERA DÉTERMINÉE
EN COMPTABILISANT :**

**P LES BILLETS VENDUS
P LES BILLETS PERDUS PAYÉS**

RÈGLEMENTS

Vous devez retourner **tous les billets vendus avec la remise monétaire** tout au long de la campagne et au plus tard **15 jours** avant la date du tirage à la permanence de la Ligue des cadets de l'air. La date limite est le **10 février 2010**. Les billets non vendus doivent également être expédiés pour cette date. Quant aux billets perdus, ils devront être payés par l'escadron.

Vous devez compléter un rapport de vos ventes (Annexe A) à chaque envoi de vos billets (voir site web). Vous le retournez avec vos billets vendus par paquet de 25 billets avec un élastique **et le chèque correspondant** en le datant du jour de l'envoi. **Nous vous suggérons fortement de toujours faire des dépôts uniquement pour la loterie afin de pouvoir valider vos revenus loterie.**

Par mesure de sécurité, nous vous suggérons de retourner vos billets par messagerie **Purolator**. Vous **DEVEZ** téléphoner à la permanence et demander le numéro de compte de la Ligue si vous désirez l'utiliser pour expédier vos billets.

Le coût d'envoi sera alors beaucoup moins élevé pour l'escadron. **Par la suite, la permanence facturera l'escadron selon le nombre d'envois de billets.**

N'utilisez jamais de « puro pack » faites votre propre colis. Ne prenez PAS D'ASSURANCE et ayez recours au service régulier. À chaque fois que vous utilisez le numéro de compte de la Ligue, avisez la permanence Si vous ne suivez pas cette procédure, vous serez facturés selon les tarifs réguliers de Purolator.

IMPORTANT: Bien indiquer sur le bon de connaissance de Purolator le NUMÉRO D'ESCADRON, et l'adresse de la permanence.

ADRESSE DE LA PERMANENCE :

LIGUE DES CADETS DE L'AIR
205, boul. du Séminaire SUD
St-Jean-sur-Richelieu (QC)
J3B 8E9

Si vous préférez, vous pouvez tout simplement venir les porter au bureau de la permanence aux heures d'ouverture.

SUGGESTIONS DE VENTE

Profitez du début de l'année d'entraînement pour lancer votre campagne de L'AUTO CADET.

Voici quelques suggestions qui vous aideront à dépasser vos objectifs.

Ø *Blitz Provincial: Nous suggérons les 26 et 27 septembre 2009 mais chaque région est libre de choisir une date plus adéquate pour celle-ci.*

L'assurance des bénévoles : la liste des bénévoles qui participent à une activité de la campagne l'Auto-cadet, doit être soumise, par fax ou par courriel, au bureau de la permanence la journée même de l'événement, pour qu'ils puissent être couverts par les assurances de la Ligue des cadets de l'air.

*Vérifiez également la validité du permis de conduire à la
Société de l'assurance automobile du Québec.
(1-800-361-7620)*

- Ø Choisir un responsable de loterie qui sera disponible pour la durée de la campagne.***
- Ø Soirée d'information aux parents (parler du budget de l'année) et demander leur collaboration pour acheter ou vendre les billets de l'Auto-cadet. Les informer que les billets perdus doivent être payés.***
- Ø Vente de billets dans les centres d'achats, marchés aux puces, épiceries, etc.***
- Ø Présenter le budget aux cadets en y incluant leurs objectifs.***
- Ø Vente à la parenté, aux amis, professeurs, officiers et instructeurs civils.***
- Ø Divulguer les montants d'argent ou services obtenus par le comité de répondants.***
- Ø Préparer à l'avance le porte à porte : préparer les trajets, identifier les bénévoles nécessaires à l'événement.***
- Ø Débuter la vente dès la réception des billets, en septembre.***
- Ø Établir un suivi hebdomadaire.***
- Ø Établir un suivi pour tous cadets absents depuis deux semaines consécutives pour éviter la perte d'argent et de billets.***
- Ø Ne pas distribuer de billets aux cadets sans avoir leurs coordonnées complètes.***

SUGGESTIONS DE VENTE

- Ø **Terminer la campagne au plus tard le 10 février 2010**
- Ø **Jumeler un ancien cadet avec un nouveau cadet lors de la vente.**
- Ø **Fixer des objectifs hebdomadaires et globaux, les afficher et les annoncer sur parade à chaque semaine.**
- Ø **Encourager les Officiers, les instructeurs civils, les membres de comités de répondants et les parents à devenir vendeur.**

- Ø **Afficher un tableau indiquant la vente des cadets seniors.**
- Ø **Afficher l'information des résultats de l'Auto-Cadet et démontrer les acquis fait par ces argents (ex. achat d'avions, planeurs, réparation moteur, assurances etc., finalement afficher les sommes que l'escadron à obtenu ou pourrait obtenir.**
- Ø **Organiser des compétitions entre les sections.**
- Ø **Respecter les engagements pris au début d'année avec les cadets vendeurs et les remises qui s'y rattachent.**
- Ø **Respecter les engagements auprès des propriétaires de points de vente.**
- Ø **Créer un club des 100: on nomme les cadets sur parade.**
- Ø **Créer un club des 20 : on vous suggère de remettre une récompense distinctive à ces cadets(tes).**
- Ø **Collaborer tous ensemble.**
- Ø **Si certains escadrons désirent acheter des billets au nom de l'escadron nous suggérons fortement au comité de répondants d'inclure dans un procès verbal: « le nom inscrit sur le billet sera le mandataire de l'escadron » et préciser les numéros des billets et l'utilisation du prix gagné.**
- Ø **Finalement nous vous invitons à utiliser la boîte de suggestions sur notre site WEB si vous avez dans vos escadrons respectifs d'autres suggestions de vente et qui peuvent en aider d'autres.**

En résumé:

MOTIVER, FÉLICITER, SOULIGNER L'EFFORT ET RÉCOMPENSER

PRÉPARATION DES CADETS POUR UN BLITZ!

Il est très important de préparer vos cadets avant qu'ils partent pour la journée. Les blitz peuvent parfois permettre à vos jeunes de vendre en moyenne 25 billets par jour. À ce rythme vos objectifs pourront être atteints en quelques semaines à peine!

Voici une bonne marche à suivre pour préparer vos cadets :

1. AYEZ UNE ATTITUDE POSITIVE ET DÉTERMINÉE

Une campagne de financement demande de l'effort de tous et plusieurs auront de la difficulté à trouver leur motivation, c'est pourquoi les gens qui organisent cette campagne doivent accueillir les cadets avec le sourire et la bonne humeur. Faites-leur sentir que ça ira bien et qu'ils seront fiers d'eux à la fin de la journée.

2. DITES LEUR POURQUOI

Référez-vous aux pages 3, 4 et 7 du guide L'auto-cadet, ainsi qu'à votre budget local afin d'expliquer aux jeunes la raison pourquoi ils doivent ramasser des fonds. Certaines campagnes de financement tel que la vente de chocolat nécessitent plus de manutention et c'est de plus un excellent moyen de publicité car les gens afficheront le billet sur leur réfrigérateur ou encore un tableau pendant plusieurs mois.

3. DONNEZ LEUR UN OBJECTIF

C'est important de leur donner un objectif à atteindre afin qu'ils aient une idée du nombre de billets qu'ils doivent vendre. Ils ne doivent jamais se décourager car si parfois les ventes peuvent être faibles en avant-midi elles s'amélioreront fort possiblement en après-midi. Chaque personne approchée est une possibilité de vendre un ou même plusieurs billets.

4. JUMELEZ DES ANCIENS AVEC DES NOUVEAUX

Les nouveaux cadets n'ont aucune expérience dans la vente de la L'auto-cadet et souvent n'ont pas encore reçu leur uniforme. Les jumeler avec un cadet sénior va certainement les encourager.

5. DÉMONTREZ LEUR COMMENT S'Y PRENDRE

Pourquoi ne pas leur faire une petite mise en situation afin de leur démontrer concrètement de quelle façon s'y prendre pour favoriser la vente de leurs billets. Ceci peut être un exercice très amusant.

7. ORGANISEZ DES CONCOURS

Les cadets aiment la compétition surtout lorsque les prix offerts font l'envie des autres cadets de l'escadron. Organisez différents concours afin de motiver et surtout amuser vos cadets.

8. PROCUREZ-LEUR LE MATÉRIEL NÉCESSAIRE

Il serait une bonne idée de procurer une tablette à pince pour chaque cadet afin de pouvoir y placer les billets ainsi que peut-être un aide-mémoire et une photo des voitures.

9. OFFREZ LE PETIT DÉJEUNER OU DES CADEAUX AUX CADETS QUI PARTICIPENT

Certains cadets ne déjeunent pas le matin. Leur fournir un petit déjeuner continental le matin leur permettra de les réunir pour créer une ambiance amusante. Ceci pourrait aussi permettre à quelques cadets de se présenter. Pendant ce temps vous aurez le temps de préparer les équipes et vérifier les documents des chauffeurs.

SUGGESTIONS DE RÉCOMPENSES

Ø RÉCOMPENSER LES CADETS PAR UN SYSTÈME DE POINTAGE QUELCONQUE ET SOULIGNER LEURS EFFORTS SUR PARADE

Exemple :

50 billets/cadet = une épinglette ou billets gratuits pour la cantine

meilleure section vendeuse = trophée annuel

meilleur cadet vendeur de l'escadron, meilleur vendeur de la région = plaque,

Souligner la progression des ventes des cadets par la remise d'un certificat

remis sur parade :

30 billets/cadet = certificat bronze

40 billets/cadet = certificat argent

50 billets/cadet = certificat or

60 billets/cadet = certificat platine

70 billets et plus = certificat double-platine

N'oubliez pas de vendre avec un sourire : refuser est alors plus difficile...

Soyez les ambassadeurs du programme des cadets de l'air et faites votre recrutement du même coup.

Trouvez des moyens de motiver les cadets SENIORS à vendre des billets.

Ce sont souvent eux qui en profitent le plus.

1) Inclure la participation aux campagnes de financement dans les évaluations globales des cadets

2) Afficher leurs résultats de vente

N.B. Pendant la journée du Blitz, un moyen de motiver vos équipes, c'est de payer le repas du midi.

Ex: pointe de pizza, hot dog, hambourgeois, etc.

Soyez innovateur et partagez-le.

Nous vous invitons à utiliser la boîte de suggestions sur notre site WEB si vous avez dans vos escadrons respectifs d'autres suggestions de récompenses et qui peuvent en aider d'autres.

RETOUR DES BILLETS

Les billets vendus (commissionnables) doivent être attachés en paquet de 25 avec un élastique.

Svp, vous assurez que les billets ne soient pas agrafés.

Il n'est pas nécessaire de les placer en ordre numérique.

Exemple : Vous retournez 264 billets réguliers. Faites 10 paquets de 25 et un paquet de 14 billets. Pour le paquet incomplet, indiquez le nombre de billets sur le talon du dessus ou sur un bout de papier.

Important :

Le chèque et le rapport doivent être inclus avec l'envoi des billets.

Aucun chèque personnel ne sera accepté.

Aucun billet perdu ne sera accepté après le 10 février 2010

Ne jamais souligner ou écrire sur un billet déjà vendu

Ne jamais retourner de billets qui ne sont pas complétés. Ex. : billet sans rien d'inscrit dessus.

Ne jamais réparer un billet avec du papier collant, annuler ce billet et en redonner un autre au client et le bureau de la permanence considérera le billet éliminé (retourner ce billet à la permanence) comme non vendu.

Les billets perdus sont considérés comme vendus et dus.

BILLETS NON- VENDUS

*Tous les billets non vendus doivent être retournés en paquets de 25. **L'ordre numérique n'est pas nécessaire. Si un paquet contient moins de 25 billets, inscrire le nombre exact sur le paquet.** La remise aux escadrons, se fera le plus rapidement possible après la réception des billets et de l'argent.*

Sauf pour les deux semaines précédentes du tirage le 24 février 2010, la remise se fera dans un délai raisonnable suivant l'ordre de réception des billets.

DEMANDE DE BILLETS ADDITIONNELS

En situation d'urgence, tous les escadrons qui s'échangent des billets doivent obligatoirement aviser verbalement, le bureau de la permanence de la ligue et le représentant régional de la loterie, le jour de la demande de transfert de billets. L'escadron prêteur est responsable de retourner le formulaire à la permanence en cas de différent il en sera responsable.

Par la suite, afin d'éviter des erreurs de comptabilisation, un message écrit est envoyé aux mêmes intervenants, par télécopieur ou courrier électronique pour certifier la demande de transfert de billets entre escadrons.

Un escadron qui demande des billets supplémentaires devra, auparavant, avoir fait une remise raisonnable de billets vendus accompagnée d'un chèque au montant des billets vendus.

Les billets vendus ne seront pas comptabilisés à l'escadron prêteur, seulement à l'escadron emprunteur. (Annexe B)

Bureau de la permanence de la Ligue :

***LIGUE DES CADETS DE L'AIR
205, boul. du Séminaire SUD
St-Jean-sur-Richelieu (QC)
J3B 8E9***

***Téléphone: 1-800-681-8180 poste 6064 ou 450-358-7698 poste 6064
Télécopieur: 450-358-7689***

Courriel : permanence@cadets-air.qc.ca

REPRÉSENTANTS RÉGIONAUX 2009-2010

Lors d'une rencontre du comité provincial de loterie il a été recommandé de nommer un représentant régional afin de motiver et d'expliquer aux escadrons l'importance de cette campagne de financement.

Voici la liste des représentants régionaux

	<u>NOMS</u>	<u>TÉLÉPHONES</u>	<u>COURRIEL</u>
ABITIBI	Roger DIONNE	(819) 824-3241	rdionne@cablevision.qc.ca
BAS ST-LAURENT	André DORÉ	(418) 724-2147	adsry@globetrotter.net
EST MONTRÉAL	André DAVIAU	(514) 626-4025	carl.daviau@videotron.ca
ESTRIE/BOIS-FRANCS	Gilles FILTEAU	(819) 752-1396	louissettegarand@hotmail.com
LAURENTIDES	Gilles MITCHELL	(450) 224-9705	diane-gilles@videotron.ca
LAVAL-RIVE NORD	François VALIQUETTE	(450) 689-2082	valiquettef@port-montreal.com
MAURICIE	Pierrette TRUDEL	(819) 538-3630	p_bousquet@sympatico.ca
MONTRÉAL-OUEST	Johanne DUFORT	(514)595-3653	johandufort@yahoo.ca
	Della ROBERTSON	(514)659-9820	holyhouse330@hotmail.com
QUÉBEC	Michèle POIRÉ	(418)338-5927	mpoire @cgocable.ca
MONTÉRÉGIE	Jacques PATENAUDE	(450) 651-1956	jacques643@videotron.ca
SAGUENAY	André MAUGER	(418) 748-2286	mauger1949@lino.sympatico.ca
OUTAOUAIS	Edmond LANTHIER	(819) 771-0317	lanthier.edmond@videotron.ca

