

**ROBERT FRANCES**Président et chef de la direction  
Groupe financier PeakLieu de naissance : Montréal  
Date de naissance : 15 février 1965  
Actif sous administration : 6 G\$

Effectif : près de 1 000 conseillers et employés



**9** Une autre année, une autre acquisition importante pour Groupe financier Peak, qui a mis la main sur les activités d'épargne collective de Promutuel Capital. Le groupe greffe ainsi environ 1,5 G\$ d'actif sous administration et quelque 300 conseillers et employés de soutien à sa force de frappe. Peak augmente sa taille, franchit le cap des 6 G\$ d'actif en épargne collective et compte maintenant 135 000 clients au pays.

Une acquisition d'autant plus intéressante qu'elle montre que le cabinet conserve son pouvoir d'attraction malgré la tourmente qui a touché l'industrie au cours des dernières années. Robert Frances note d'ailleurs que la plus importante réalisation de Peak l'an dernier n'est pas tant la sienne que celle de ses conseillers. « Tout le travail que les conseillers ont accompli auprès de leurs clients pendant les dernières années leur a permis non seulement de leur éviter le pire, mais aussi de les conserver. »

Alors que le conseil indépendant était sous pression à la suite des grands mouvements d'intégration, des scandales financiers et de la chute des marchés, le réseau a su conserver son plus grand atout, soit l'indépendance et la compétence de ses conseillers. Selon lui, les conseillers de Peak n'ont pas subi la colère de leurs clients. Au contraire, après avoir lu les manchettes rapportant une baisse de 40 % des marchés, ils étaient plutôt soulagés de constater que leur relevé annuel affichait - 17 %.

**Principaux projets en 2010**

Absorber les conseillers de Promutuel est le principal défi de 2010. Fort de l'expérience qu'il a acquise lors du rachat d'AXA, il doit s'assurer de mettre en place une structure d'accueil pour que les conseillers ne soient pas bousculés lors du processus. « Nous ferons le nécessaire pour qu'ils soient heureux. » En donnant un statut de filiale au réseau, il estime qu'il pourra bien faire les choses. Et surtout, conserver une proximité avec ses conseillers, dont 70 % sont établis au Québec.

L'autre principal défi réside dans la gestion de la croissance. L'importance du cabinet impose une transition dans la gestion de Peak. « Chaque phase de croissance nous permet de nous doter d'outils qui offrent des possibilités que nous n'avions pas auparavant, fait valoir Robert Frances. Le défi consiste à trouver des façons d'en faire profiter les conseillers. Il faut s'assurer qu'ils puissent profiter de la force de frappe de Peak. » La planification des services administratifs et des infrastructures, notamment, seront donc au cœur de la réflexion.

**Plus grande satisfaction en 2009**

« Le taux de rétention de la clientèle de nos conseillers et l'occasion de travailler avec les conseillers de Promutuel. »

**Plus grande déception en 2009**

« Les scandales financiers, mais surtout la confusion entretenue entre les filous et les conseillers. Les médias ne font pas toujours la différence entre les deux. »

Année	Rang
2008	12
2007	3
2006	21
2005	21
2004	-

**L. JACQUES MÉNARD**Président, BMO Groupe financier, Québec  
Président du conseil, BMO Nesbitt BurnsLieu de naissance : Chicoutimi  
Date de naissance : 29 janvier 1946  
Actif sous gestion : 388 G\$ (31 octobre 2009 - actif total)  
Effectif : 5 000 employés de BMO au Québec

**10** C'est surtout à titre de président du conseil de Nesbitt Burns, dont relève Marché des capitaux, que L. Jacques Ménard, dirigeant du groupe pour le Québec, concentre ses efforts. D'ailleurs, cela a été une année record pour les bénéfices de Marché des capitaux, en hausse de 49 %, qui se sont établis à 1 G\$. « La volatilité des marchés au premier trimestre est la grande responsable de cette performance », relate L. Jacques Ménard, dans une entrevue donnée quelques heures avant qu'il ne s'envole pour le Sommet économique de Davos.

En outre, le service de recherche de BMO Marché des capitaux se classe premier du monde pour la 29<sup>e</sup> année de service. Au Québec, 32 % du marché des fusions-acquisitions, dont les transactions impliquant le Canadien de Montréal et Cosselle, ont été effectuées sous sa garde. Pour les prises fermes de titres de participation, la division est première dans la province, avec 34 % du marché. De tous les marchés au Canada, et même en Amérique du Nord, c'est au Québec que Marché des capitaux détient les plus importantes parts de marché.

Du côté des succursales, les prêts consentis par BMO sont en hausse de 15 %. « Nous sommes d'ailleurs la première direction régionale pour la croissance des prêts à la consommation. Nous sommes seconds pour les dépôts et les prêts aux entreprises. Nous sommes seconds au Québec quant au taux de recommandation (quand nos clients disent qu'ils nous recommanderaient) », derrière TD. Enfin, les parts de marché des services aux entreprises de BMO pour le pays sont de plus de 20 %. « Et c'est la même chose au Québec », explique L. Jacques Ménard.

Pour l'ensemble du groupe, l'ancien courtier de Nesbitt Thompson se félicite des acquisitions des activités canadiennes d'AIG, et aussi des services de cartes de crédit d'Entreprises Diner's Club. Cette dernière acquisition est particulièrement intéressante pour le développement du marché des services aux entreprises.

**Principaux projets en 2010**

Il estime que les temps pourraient être difficiles au cours des prochaines années. Notamment parce que les indicateurs économiques en provenance des États-Unis tirent de l'arrière. « Si l'on tient compte du taux d'emploi à temps partiel et des gens qui ont cessé de chercher de l'emploi, le taux d'inactivité approche des 20 %. » Dans ce contexte, il juge que la banque doit continuer d'afficher des progrès au chapitre des services personnels et commerciaux. « La moitié de nos résultats sont générés par les services de détail. »

Sur le plan social, le Groupe de travail sur la littératie financière, auquel L. Jacques Ménard participe, s'apprête à publier son premier rapport.

**Plus grande satisfaction en 2009**

Les résultats de BMO au Québec.

**Plus grande déception en 2009**

« Jusqu'à quel point on a dû taxer les générations futures dans le cadre des plans de relance. L'état des finances publiques me préoccupe au plus haut point, et je n'entends personne s'inquiéter du fait que nous hypothéquons notre avenir. »

Année	Rang
2008	11
2007	14
2006	12
2005	8
2004	6

**Le jury**

Sylvain Bédard



Stéphane Desjardins



Jean-Paul Gagné



René Vézina

**Rechercheurs**

Christian Benoit-Lapointe



Jean-François Parent

Le jury était composé de Sylvain Bédard, Éditeur, Groupe Finance, Médias Transcontinental, Stéphane Desjardins, rédacteur en chef, *Finance et Investissement*, Jean-Paul Gagné, Éditeur émérite, journal *Les Affaires*, et René Vézina, chroniqueur, journal *Les Affaires*. Le jury a été épaulé par les journalistes de *Finance et Investissement*, Christian Benoit-Lapointe et Jean-François Parent.

**JEFFREY ORR**Président et chef de la direction  
Corporation Financière PowerLieu de naissance : Montréal  
Date de naissance : 12 novembre 1958  
Actif total : 471 G\$ (au 30 septembre 2009)  
Effectif : 31 700 employés

Année	Rang
2008	7
2007	-
2006	-
2005	-
2004	-



**11** D'entrée de jeu, Jeffrey Orr n'hésite pas à reconnaître que la conjoncture économique de 2009 a été particulièrement éprouvante pour toutes les principales filiales du groupe ainsi que pour ses participations dans diverses sociétés.

Les résultats financiers totaux de 2009 de la Corporation Financière Power ne seront communiqués qu'en mars prochain. Les chiffres des trois premiers trimestres de l'année dernière dévoilent une baisse du bénéfice d'exploitation de l'entreprise, qui est passé de 1 540 M\$ pour la période correspondante de 2008 à 1 149 M\$ en 2009.

La baisse du bénéfice d'exploitation est, selon lui, principalement attribuable à la diminution de l'apport des filiales et de Parjointco, une société européenne dans laquelle Power détient une participation de 50 %.

Toujours au cours des trois premiers trimestres de 2009, le bénéfice net était de 1 099 M\$, par rapport à 2 110 M\$ en 2008.

Malgré ces résultats, le numéro un de la Corporation Financière Power estime que la stabilité du groupe demeure sans faille. « Nos filiales ont dépassé les rendements de leurs pairs en dépit du contexte économique difficile », affirme-t-il.

Il n'est pas possible pour l'instant d'obtenir plus de chiffres et de détails de sa part. Il faudra attendre en mars. Dans un autre ordre d'idée, Jeffrey Orr a prêté main-forte à Centraide du Grand Montréal. Il a présidé, en compagnie de l'administrateur de sociétés Réal Raymond, la campagne de souscription 2009 de cet organisme. Cette campagne a permis de recueillir 54 287 884 \$, malgré les temps difficiles.

**Principaux projets en 2010**

Cela n'étonnera personne : Jeffrey Orr s'est donné pour objectif de mettre l'accent sur l'amélioration de la position stratégique de ses entreprises, notamment La Great-West et la Société financière IGM.

L'important est, à ses yeux, de tout mettre en œuvre « pour rester parmi les sociétés canadiennes qui affichent les meilleurs résultats à long terme ».

## DOSSIER

FINANCE ET INVESTISSEMENT ■ FÉVRIER 2010 ■ PAGE B1

10<sup>e</sup> ANNIVERSAIRE

# Top 25 DE L'INDUSTRIE FINANCIÈRE DU QUÉBEC

■ PAR CHRISTIAN BENOIT-LAPOINTE, JEAN-FRANÇOIS PARENT ET PIERRE PICARD

## RÉJEAN ROBITAILLE

Président et chef de la direction  
Banque LaurentienneLieu de naissance : Montréal  
Date de naissance : 27 mars 1960  
Actif : 22 G\$ (31 octobre 2009)  
Effectif : 3 500 employés

Année	Rang
2008	2
2007	7
2006	23
2005	-
2004	-



La Banque Laurentienne a atteint ou même dépassé ses objectifs de croissance en 2009. Pour la troisième année consécutive, elle bat son propre record de profitabilité et ce, « alors que les trois dernières années ont été parmi les pires de l'industrie », relate Réjean Robitaille.

Les analystes, qui ont toujours trouvé la Laurentienne bien sympathique mais manquant néanmoins de tonus, commencent à lui trouver bien des qualités. « Nous sommes la seule banque canadienne à avoir augmenté le dividende chaque année depuis cinq ans », affirme le gagnant de notre palmarès annuel. C'est aussi la seule à l'avoir fait depuis le début de la débâcle des marchés, il y a maintenant près de deux ans.

Le plan de match élaboré à son arrivée en poste, en 2006, porte maintenant des fruits. Par exemple, l'accent mis sur le service à la clientèle rapporte : « [La firme de mesure du service] JD Power nous place seconds au pays pour le service et ce, alors que nous n'avons même pas de succursale hors Québec ! » se réjouit le président de BLC. « En mettant l'accent sur l'exécution, nous avons augmenté la productivité et la rentabilité. »

## Principaux projets en 2010

Pour l'instant, BLC commence à lorgner du côté d'un quatrième et même d'un cinquième moteur de croissance à greffer aux services financiers aux particuliers et aux PME, à B2B Trust et au financement immobilier. Ainsi, Réjean Robitaille estime que le moment est venu pour Valeurs mobilières Banque Laurentienne (VMBL) de jouer un rôle plus important au sein du groupe. « Je m'attends à beaucoup de la part de cette division en 2010 », dit-il, ajoutant qu'il est temps pour la BLC de commencer à investir dans d'autres créneaux, comme l'assurance.

Il est enthousiaste quant à l'avenir. Parce que la BLC dispose de beaucoup de bénéfices non répartis, par exemple, elle estime être en mesure de faire face aux nouvelles exigences de capital réglementaire sans que cela ne la touche. « Nous sommes en bonne position. Les liquidités sont élevées. Nous sommes bien placés pour ce qui vient », conclut-il.

## Plus grande satisfaction en 2009

« Avoir connu une année record dans un contexte difficile », dit Réjean Robitaille. Augmenter la rentabilité et le bénéfice à un moment où les taux sont à leur plus bas est une source de fierté. Rappelant qu'au début de 2009, on parlait de récession, parfois même de dépression, « Réjean », comme l'appellent ses employés, n'est pas peu fier d'avoir tiré son épingle du jeu en affichant un bénéfice net record, qui s'établit à 113 M\$.

## Plus grande déception en 2009

« Je n'en ai pas cette année », affirme le PDG de BLC, qui estime que ses employés ont fait un bon travail et que l'ambiance était fantastique.

## LOUIS VACHON

Président et chef de la direction  
Banque Nationale Groupe financierLieu de naissance : Lévis  
Date de naissance : 7 juillet 1962  
Actif géré : 132,1 G\$ (31 octobre 2009)  
Effectif : 17 747 employés (31 octobre 2009)

Année	Rang
2008	6
2007	18
2006	4
2005	11
2004	10



Avec un bénéfice net qui atteint le cap du milliard de dollars pour la première fois de son histoire, la Banque Nationale a affiché d'excellents résultats pour l'exercice 2009. Elle estime avoir bien performé tant en termes absolus que par rapport à ses concurrentes, et ce, malgré la crise économique et financière qui sévissait.

La banque a célébré le 150<sup>e</sup> anniversaire de sa fondation, mais des changements importants étaient également en cours au sein de l'entreprise, évoque dans un courriel Louis Vachon, président et chef de la direction de la Banque Nationale. « L'année 2009 a été l'occasion de mettre en œuvre l'ensemble de notre plan de transformation "Un client, une banque". Malgré tous les efforts exigés par la récession et la volatilité des marchés financiers, nous avons suivi rigoureusement notre plan de transformation et notre stratégie d'ensemble, ce qui a permis d'atteindre pleinement nos objectifs. »

Les activités en succursale ont été recentrées afin d'offrir un meilleur service à la clientèle. Dans le secteur Particuliers et entreprises, le nouveau modèle de distribution mis en place a fait de la succursale le point pivot du contact avec les clients.

Une équipe spécialisée a vu le jour dans le secteur Gestion de patrimoine. Elle a pour mission de servir les clients à valeur nette élevée. Le portefeuille de produits a aussi été renforcé et les liens avec les autres secteurs de la Banque ont été resserrés.

Sur le plan des Marchés financiers, la Banque Nationale a récolté les résultats concrets de son approche "Un client, une banque", car elle a enregistré une croissance appréciable des clients et des revenus.

Enfin, Louis Vachon note que des économies de plus de 100 M\$ ont été engendrées au sein de ses services corporatifs, notamment par une approche plus stratégique de ses approvisionnement.

## Principaux projets en 2010

La banque compte poursuivre sa lancée pour que la transformation "Un client, une banque" se concrétise en un franc succès.

## Plus grande satisfaction en 2009

« Comme équipe, avoir gardé les yeux sur la balle, soit sur notre développement stratégique à long terme, en dépit de toutes les distractions suscitées par la récession et l'énergie dévouée au règlement du dossier du papier commercial, de manière satisfaisante pour tous », juge Louis Vachon. De plus, il est fier d'avoir pu créer de nouveaux emplois dans un contexte aussi difficile.

## Plus grande déception en 2009

Aucune

**JOSEPH IANNICELLI**

Président et chef de la direction  
Compagnie d'assurance Standard Life du Canada

Lieu de naissance : Toronto (Ontario)  
Date de naissance : 6 octobre 1961  
Actif total : 33,7 G\$ (30 juin 2009)  
Effectif : 2 000 employés (1 600 au Québec)

Année	Rang
2008	3
2007	-
2006	-
2005	16
2004	-

**3** Standard Life a effectué un retour en force dans le marché du détail. « Nous avons pris des décisions difficiles en 2005 et 2006 pour en arriver là dans ce marché. Or, il a exceptionnellement bien performé en 2009 », dévoile Joseph Iannicelli, précisant que les produits aux particuliers sont en hausse de 19 %.

Le président et chef de la direction se réjouit que Sophie Fortin, première vice-présidente des ressources humaines et des services généraux, ait gagné le Prix Professionnel émérite de l'Ordre des conseillers en ressources humaines agréés du Québec.

Quant à lui, Joseph Iannicelli a été nommé premier vice-président du conseil de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain.

« Je suis aussi très fier de la grande campagne que nous avons lancée dans le pays pour les Grands Frères et Grandes Sœurs du Canada », ajoute-t-il.

Les résultats des primes et dépôts sont bons. « Nous en sommes très satisfaits, mais nous nous y attendions, car cela a été constant », relativise Joseph Iannicelli. Il est également très heureux que les ratios de capital de Standard Life soient restés forts, sans apports de capitaux.

La compagnie a poursuivi son objectif d'être plus visible. Une campagne publicitaire a marqué son retour à la télévision.

**Principaux projets en 2010**

L'année se déroulera dans la continuité, car la stratégie de bâtir sur une solide fondation se poursuit. « Par exemple, nous lancerons un gestionnaire des relations avec la distribution qui nous permettra vraiment bien comprendre nos distributeurs et de resserrer nos relations avec eux. » Standard Life connaît bien ses 500 principaux clients, car elle veut traiter tous ses clients équitablement, mais pas de la même façon.

Enfin, la compagnie a lancé en janvier 2010 un nouveau produit : des fonds communs catégorie de société.

**Plus grande satisfaction en 2009**

« Nous ne sommes pas tombés dans le piège des produits à garantie de retrait à vie qui ont heurté nos concurrents sur le plan financier (N.D.L.R. : comme Revenu Plus de Manuvie), se réjouit Joseph Iannicelli. Cela a été une décision extrêmement difficile, car le marché poussait très fort pour que nous en lancions un. Et malgré le fait que nous n'avions pas ce produit, nos résultats dans le marché du détail sont très bons. »

**Plus grande déception en 2009**

Il aurait souhaité enregistrer de meilleures ventes dans le secteur de la retraite. « Nos ventes dans les régimes à contributions déterminées étaient très bonnes, mais à titre de leader dans le secteur de la retraite, j'aurais souhaité de meilleures ventes dans l'ensemble. » Il précise que les ventes restent supérieures de 10 % à celles de 2007, mais 2008 avait été une année exceptionnelle sur ce plan.



Photo de Joseph Iannicelli : J. Fortin

**MONIQUE F. LEROUX**

Présidente et chef de la direction  
Mouvement Desjardins

Lieu de naissance : Montréal  
Date de naissance : 11 août 1954  
Actif sous gestion : 163 G\$ (au 31 octobre 2009)  
Effectif : 40 000 employés et  
6 500 dirigeants élus au Canada

Année	Rang
2008	4
2007	15
2006	18
2005	12
2004	12

**4** L'année passée a été riche en projets pour la présidente et chef de la direction : abolition des silos organisationnels, réduction du nombre de niveaux hiérarchiques, objectifs de performance et de productivité...

Alors que Desjardins comptait environ 200 cadres supérieurs, il n'en reste qu'une centaine. Cette réorganisation « nous permet d'être plus souple, de mettre en commun nos forces et nos expertises, nous écrit Monique Leroux. Elle a aussi permis à bon nombre de gestionnaires de la Fédération et des filiales de faire valoir leurs compétences et d'obtenir un nouveau poste dans notre organisation. En ce sens, plusieurs y ont vu une occasion de développement personnel. »

Les filiales sont maintenant incorporées à quatre grands secteurs d'affaires qui chapeautent l'ensemble des activités. Les différentes fonctions communes à toutes, finances, ressources humaines, technologie, gestion des risques, sont placées chacune sous l'autorité d'un grand dirigeant. C'est l'intégration horizontale des activités. On vise une meilleure concertation avec le réseau des caisses.

**Principaux projets en 2010**

Monique Leroux est également d'avis que les résultats du troisième trimestre laissent entrevoir de bons chiffres pour l'année 2009. Les excédents avant ristournes aux membres, l'équivalent du bénéfice net des banques, ont atteint 378 M\$, comparativement à 149 M\$ à la période correspondante en 2008. Le rendement des capitaux propres passe à 14,4 %, par rapport à 6,2 % l'an dernier. Quant aux revenus, ils sont en hausse de 52,7 %.

Au premier plan des objectifs, il faut continuer à mettre l'accent sur la capitalisation du Mouvement et des caisses. Au menu : « Poursuivre la réalisation de notre plan d'évolution dans une perspective de productivité et de performance améliorées, faire évoluer notre gouvernance, favoriser la concertation avec les dirigeants élus des caisses et faire vivre notre nouvelle structure au bénéfice de nos caisses et de leurs membres. »

Le recrutement de Richard Nadeau, un spécialiste des valeurs mobilières, chez VMD pourrait bien donner le souffle qui manque au courtier pour se tailler une place honorable sur Bay Street et à Montréal. Même son de cloche dans le marché des régimes de retraite avec l'arrivée de Gregory Chrispin.

**Plus grande satisfaction en 2009**

« Le succès de notre 20<sup>e</sup> Congrès d'orientation, les très belles réalisations de nos caisses, partout au Québec, et la mise en place réussie de notre nouvelle structure organisationnelle. »

**Plus grande déception en 2009**

« L'état des finances publiques face aux importants défis sociaux à relever. » Monique Leroux déplore aussi une « dette publique collective considérable qui hypothèque notre avenir et celui des générations futures. »



**YVON CHAREST**

Président et chef de la direction  
Industrielle Alliance, Assurance  
et services financiers

Lieu de naissance : Charlebourg  
Date de naissance : 25 octobre 1956  
Actif total : 56,7 G\$ (30 septembre 2009)  
Effectif : 3 471 employés

Année	Rang
2008	1
2007	2
2006	8
2005	2
2004	1

**5** Industrielle Alliance a réussi à faire deux acquisitions. D'abord, un portefeuille de fonds communs de Vancity, une coopérative de crédit en Colombie-Britannique. « C'est intéressant d'avoir une coopérative comme partenaire parce que nous essayons de plus en plus de développer l'Ouest canadien », se réjouit Yvon Charest.

De plus, la société a acquis la totalité du portefeuille d'assurance-vie de MD Management. Elle en détenait 45 % auparavant.

Les activités américaines de l'Industrielle Alliance sont désormais dirigées à partir de son bureau de Phoenix, en Arizona. Entre 20 et 25 personnes y travaillent, poursuit Yvon Charest. « Nous semons une graine, car cela prend du temps pour bien développer un nouveau territoire. »

Le dirigeant est aussi satisfait de la croissance pancanadienne. « Pour une quatrième année, nous avons réalisé plus de 50 % de nos ventes hors Québec, et ce, dans nos quatre secteurs d'activité. »

Le président et chef de la direction se réjouit que la société ait traversé la crise en restant en bonne santé sur le plan financier et en maintenant ses cotes de crédit.

Sa famille de fonds a également bien performé. « Pour une troisième année de suite, nous faisons partie des dix plus importants manufacturiers de fonds communs au Canada sur le plan des ventes nettes. » En comparaison, IA Clarington est au 18<sup>e</sup> rang en matière d'actifs sous gestion.

**Principaux projets en 2010**

Industrielle Alliance a préparé le terrain pour être en mesure de lancer les produits de l'Excellence dans toutes les provinces. L'Excellence est une compagnie d'assurance santé et maladie individuelle acquise en 2008.

**Plus grande satisfaction en 2009**

« Nous avons eu la confirmation que notre modèle d'affaires est sain, il est resté intact », commente Yvon Charest.

Le titre de l'Industrielle Alliance est d'ailleurs celui qui a le mieux performé en 2009 parmi les assureurs canadiens. « C'est une grande satisfaction de constater que les investisseurs ont compris que nous avions de bonnes opérations », poursuit-il.

D'ailleurs, le mois de février 2010 marque le 10<sup>e</sup> anniversaire de son inscription en Bourse. Durant cette décennie, Industrielle Alliance a réalisé une meilleure performance boursière que Great-West, Manuvie et Sun Life.

**Plus grande déception en 2009**

L'image de l'industrie a été ternie par des entreprises qui ont éprouvé des difficultés. La performance des assureurs n'a d'ailleurs pas été aussi bonne que celle des banques, constate Yvon Charest. « Notre industrie a encore un peu de travail à faire pour convaincre tout le monde que chacun gère bien les risques. »



**LE TOP 25 EN UN COUP D'ŒIL**

1. Réjean Robitaille.....B1	7. Bernard Dorval .....B3	13. Daniel Brosseau .....B6	18. Diane Giard.....B7	24. Roger Beauchemin.....B10
2. Louis Yachon.....B1	8. Jean-Guy Desjardins.....B3	14. Peter Letko .....B6	19. Gregory Chrispin.....B8	25. Timothy E. Price .....B10
3. Joseph Iannicelli.....B2	9. Robert Frances.....B4	15. Maxime Lemieux .....B6	20. Michael Sabia.....B8	<b>Conseillers à l'honneur</b>
4. Monique F. Leroux.....B2	10. L. Jacques Ménard.....B4	16. Roger Renaud.....B6-B7	21. Claude Paquin.....B8	Yves Guillot.....B11
5. Yvon Charest.....B2	11. Jeffrey Orr.....B4-B6	17. Yvon Bolduc.....B7	22. Vital Proulx.....B8-B10	Louis Roberge.....B11
6. Richard Fortier.....B3	12. Micheline Martin.....B6	18. Stephen A. Jarislowsky.....B7	23. René Hamel.....B10	