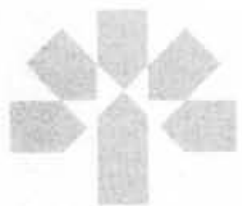


**CAHIER
SPECIAL**
PUBLISCOPIE

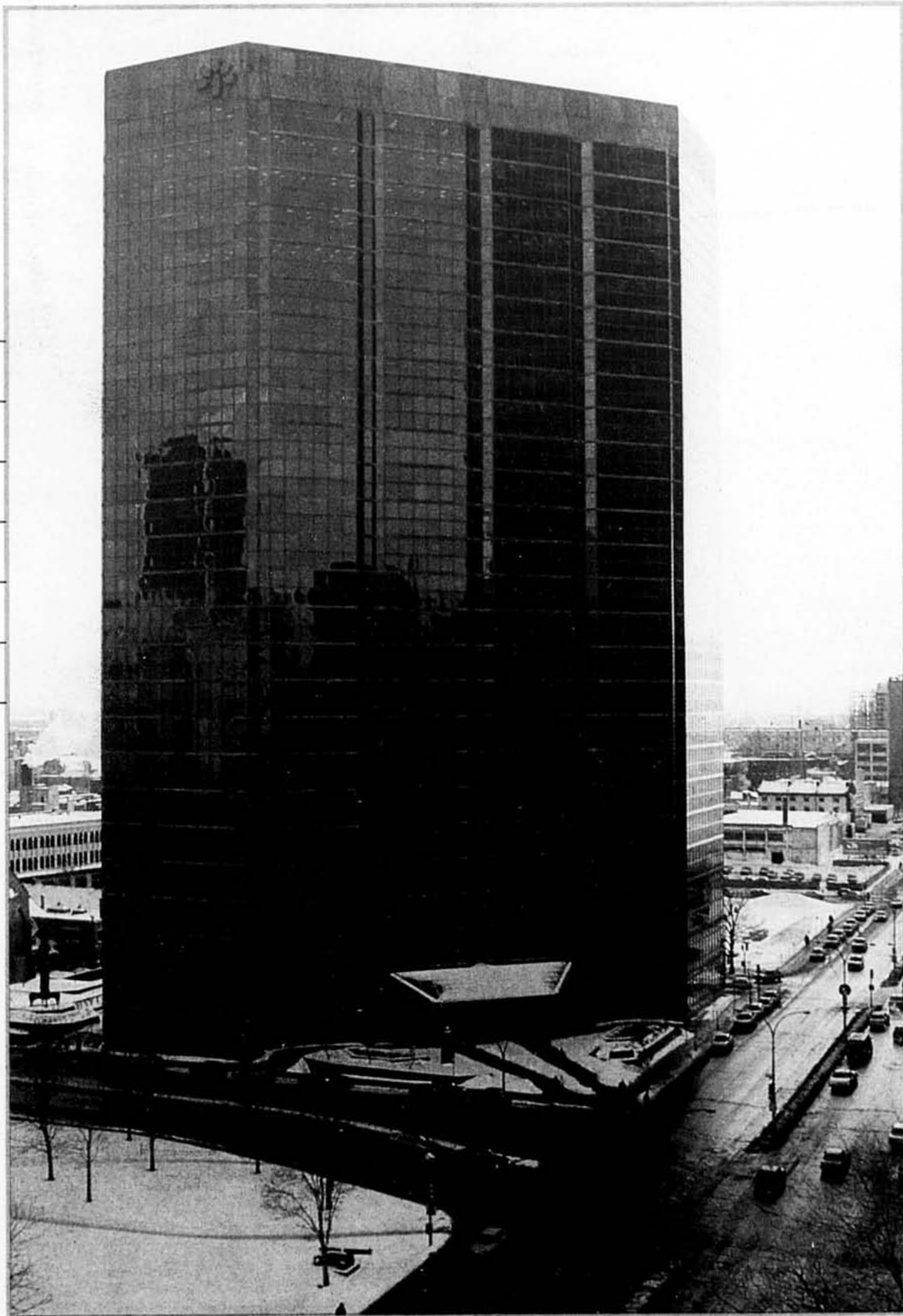
La Presse

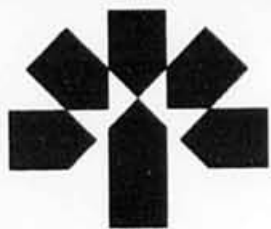
Publiscopie
Montréal
Samedi 31 janvier 1987

CHEF DE FILE **LE GROUPE LA LAURENTIENNE**



**Tous les chemins
de l'intégration
des services
financiers mènent
au Carrefour
La Laurentienne**





Le Groupe La Laurentienne

Le leader de l'intégration des services financiers

Le courage fait les vainqueurs; la concorde, les invincibles.

C. Delavigne



Au Carrefour financier La Laurentienne, le consommateur peut acheter au même endroit tous les services financiers dont il a besoin.



M. Claude Castonguay, président du conseil d'administration et chef de la direction du Groupe La Laurentienne.

Un seul groupe financier au Canada est présent au sein de tous les « quatre piliers » des services financiers: le Groupe La Laurentienne. Bien que d'autres cherchent à le faire, aucun n'y est parvenu.

Les « piliers de la finance », c'est l'expression qui désigne les quatre grands types d'institutions financières: les banques, les sociétés d'assurances, les sociétés de fiducie, les maisons de courtage en valeurs mobilières. Pendant de nombreuses années, le rôle de chaque type d'institutions était remarquablement clair; à cette clarté correspondait la présence de murs juridiques infranchissables, ou presque, entre chaque type d'activités.

Puis un grand vent de déréglementation a balayé les pays occidentaux dans des domaines comme les transports, les télécommunications, etc. Les services financiers n'ont pas échappé à cette règle. Partout au monde, des institutions jusque-là étanches s'associent, s'amalgament, s'acquièrent et se vendent. Au Canada, ce mouvement de

«décloisonnement», comme on l'a baptisé, se fait à un rythme plus lent qu'aux États-Unis ou en Grande-Bretagne. Le législateur y fait preuve de plus de conservatisme qu'ailleurs.

Malgré cela, le Groupe La Laurentienne a réussi à tirer son épingle du jeu de façon assez remarquable. D'autant plus remarquable que l'impulsion initiale est venue d'une compagnie d'assurances, alors que tout le monde surveillait les grandes banques avec leurs milliards de dollars et leurs centaines de succursales.

Grandir, diversifier

«Les institutions financières qui réussiront dans l'avenir seront de grande taille, diversifiées et d'envergure internationale, affirme Claude Castonguay, le président du Conseil d'administration et chef de la direction du Groupe. De grande taille, parce que, notamment à cause de la technologie de traitement d'information, les économies d'échelle sont significatives dans les services financiers et qu'elles sont plus nécessaires que jamais pour offrir des tarifs concurrentiels et un service de qualité; diversifiées, parce que la qualité des services aux consommateurs et aux entreprises passe par l'offre d'un éventail de services intégrés; d'envergure internationale, parce que les marchés financiers s'internationalisent chaque jour davantage.»

Essentiellement, ce sont donc ces trois objectifs que le Groupe La Laurentienne poursuit depuis quelques années, en acquérant d'autres institutions financières et en les intégrant de façon de plus en plus évidente à ses opérations. La taille et l'envergure internationale, le Groupe avait déjà commencé à les obtenir en faisant l'acquisition de l'Impériale en 1977, une compagnie d'assurances cinq fois plus grosse que la Laurentienne de l'époque et présente aux États-Unis, en Grande-Bretagne et aux Bahamas.

Au fil des acquisitions et de la croissance interne, le Groupe a maintenant atteint une stature non équivoque, contrôlant un actif de 11 milliards de dollars. Mais Claude Castonguay de préciser: «Oui, nous visons la taille, mais tout ce qui peut être décentralisé continuera de l'être, pour

conserver au Groupe le dynamisme et la qualité de service des petites organisations.»

La diversification, le Groupe l'a amorcée au fur et à mesure que les réglementations canadienne et québécoise l'ont permise.

C'est ainsi qu'au cours des dernières années il prenait notamment le contrôle de compagnies de fiducie (Yorkshire Trust, Eaton Trust et Les Fiduciaires), acquérait une participation significative dans la Banque d'Épargne et dans le Groupe Geoffrion Leclerc, courtier en valeurs mobilières. Présent dans les quatre piliers, le Groupe faisait récemment l'acquisition de Services financiers Eaton: outre des portefeuilles d'assurance, une société de fiducie, des fonds d'investissement et une société de gestion de fonds, cette acquisition stratégique lui fournissait un réseau de distribution de services financiers couvrant presque tout le Canada.

L'opération intégration

«Le but n'est pas simplement d'additionner des compagnies les unes aux autres, explique Jacques A. Drouin, chef des opérations du Groupe La Laurentienne. Nous gérons ces compagnies et nous sommes à en faire un ensemble cohérent, rationnel et intégré de producteurs et de distributeurs de services financiers.»

Aujourd'hui en effet, tous les outils sont en place pour

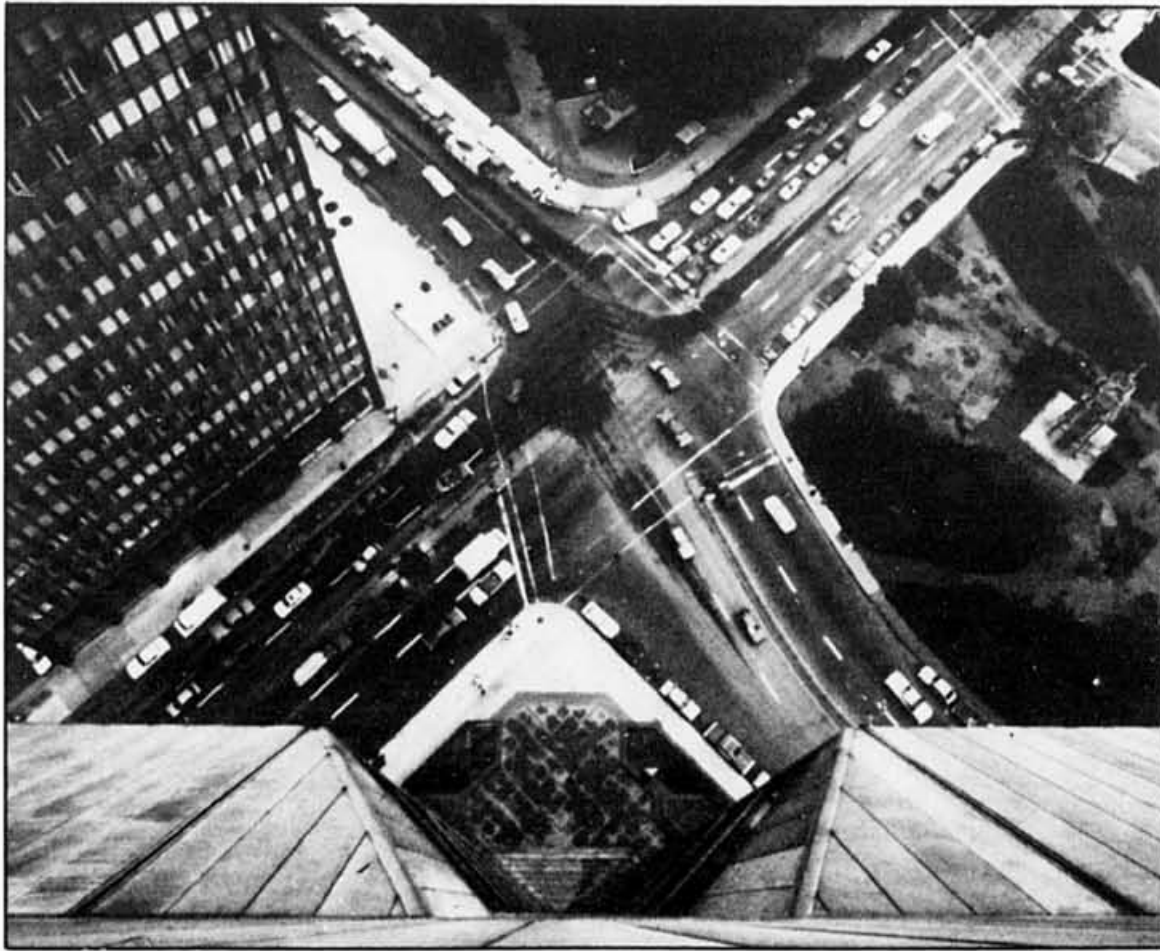


CAHIER SPÉCIAL LA LAURENTIENNE Hebdobec

Directeur des cahiers spéciaux
Manon Chevalier
Textes
Daniel Larouche
Photos
Pierre Charbonneau
Graphisme
Linda Wilson
Montage
Atelier LA PRESSE
Représentant publicitaire
Jean-Claude Dumouchel
Impression T.R. Offset
Hebdobec
7, rue Saint-Jacques
Montréal H2Y 1K9
Tél.: (514) 285-7299



M. Jacques A. Drouin,
chef des opérations
du Groupe
La Laurentienne.



De l'édifice La
Laurentienne, vue en
plongée sur le
carrefour Peel-
Dorchester.

compléter l'«opération intégration», qui reflétera clairement la vocation que s'est donnée le Groupe La Laurentienne: produire et distribuer de l'assurance de personnes, de l'assurance de dommages, des services bancaires et fiduciaires, et des services d'investissement et de gestion de fonds. Le tout centré sur les consommateurs.

Ainsi au cours des prochains mois, le consommateur pourra mieux percevoir les changements que prépare le Groupe La Laurentienne depuis quelque temps. Progressivement, il verra mieux de quelle façon les compagnies qui travaillent ensemble à l'intérieur d'un même groupe peuvent lui offrir des services plus nombreux, plus accessibles et plus simples à utiliser.

Grâce au recours de plus en plus poussé à la technologie moderne, la Société de technologie du Groupe permettra aux compagnies membres de fonctionner de façon coordonnée. Pour le consommateur, cela

signifie que bientôt, par exemple, tous les comptoirs de services financiers du Groupe pourront techniquement lui offrir la gamme entière des produits et services des compagnies membres. Le consommateur pourra ainsi regrouper toute sa planification financière et ses transactions au sein d'un seul et même groupe. Il pourra acheter au même endroit tous les services financiers, comme c'est déjà le cas au Carrefour financier La Laurentienne. À son service, il aura des équipes multidisciplinaires, préoccupées par l'ensemble des besoins du client, appuyées par des sociétés spécialisées dans quelques types de produits et services financiers, préoccupées de concevoir et de vendre les meilleurs produits à taux concurrentiels.

On a longtemps spéculé sur l'allure que prendrait l'intégration des services financiers. Maintenant on en a une excellente idée et, surtout, on sait que cette intégration s'appelle La Laurentienne. ■

Le REÉR des Fiduciaires: Le tandem gamme-performance

**REÉR Fonds
de placement**

* Rendement annualisé
(01/03/86 au 31/12/86)



- REÉR CPG • REÉR Fonds de placement
- REÉR Épargne • REÉR Obligations d'Épargne
- REÉR autogéré

1253, av. McGill College
Montréal
Tél.: 878-8181 ☎

6633, rue Sherbrooke Est
Montréal
Tél.: 253-1720 ☎

132, b^e Labelle
Rosemère
Tél.: 437-0710

Fiduciaires
LE TRUST DE LA BANQUE D'ÉPARGNE



9 1/2

TAUX FIXE 5 ANS

On vous propose des grands classiques ainsi que toute une gamme de spécialités raffinées qui sauront correspondre à vos goûts. Notre personnel accueillant saura vous conseiller dans le choix du REÉR qui vous offre le meilleur rendement et qui répond le mieux à vos besoins. Au Café du REÉR, vous y découvrirez les services d'une banque personnelle... d'une banque où l'on se préoccupe vraiment de vos projets.

*Taux sujet à changement sans préavis

La banque personnelle

**LA BANQUE
D'ÉPARGNE**



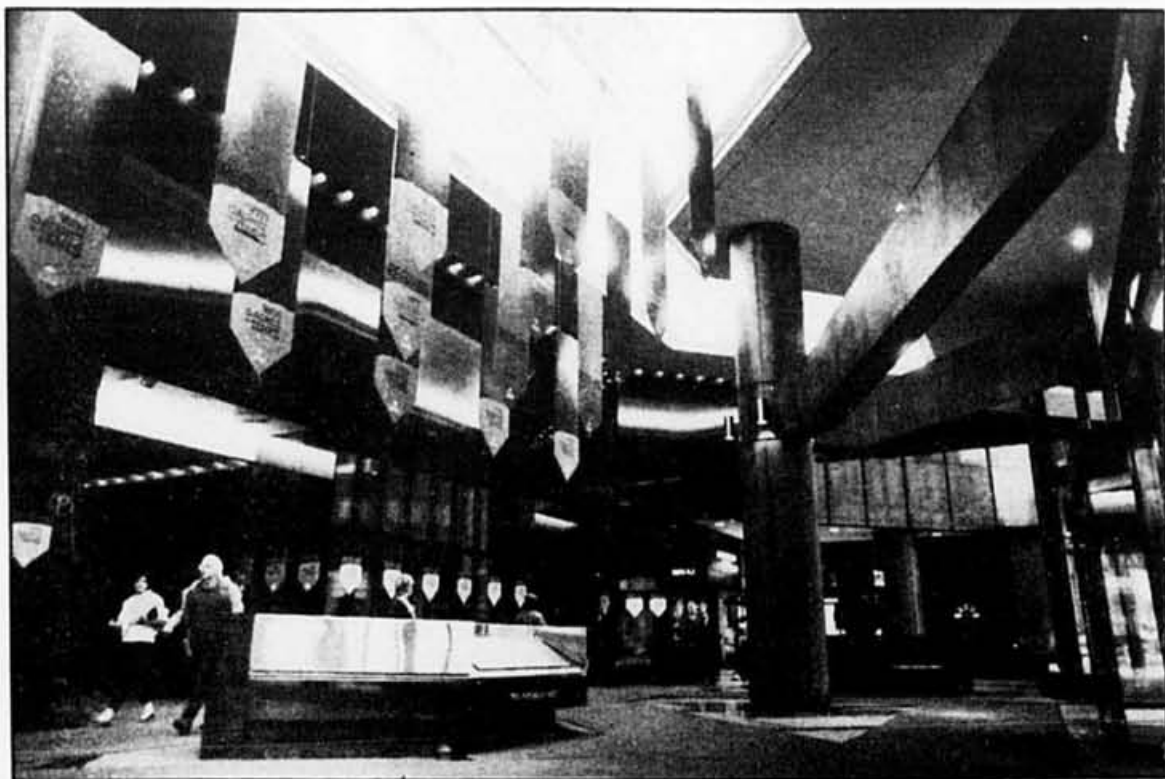


Au rez-de-chaussée de l'édifice La Laurentienne, le consommateur peut effectuer ses transactions bancaires, acheter de l'assurance, investir, etc.

Le Carrefour financier La Laurentienne **Une première canadienne**

Les miracles sont accomplis par les hommes unis.

Proverbe hindoustani



Les directeurs des succursales du Carrefour financier La Laurentienne. De gauche à droite, M. Richard Longpré, Mme Hoda Masri, M. Robert Desmarais et Mme Andrée Tourangeau, agent d'information.

des opérations du Groupe La Laurentienne, c'est de simplifier la vie du consommateur de services financiers.» De fait, au rez-de-chaussée de l'édifice La Laurentienne, le consommateur peut effectuer l'ensemble de ses transactions bancaires, emprunter, acheter de l'assurance-vie ou maladie, investir dans des valeurs mobilières, dans des fonds d'investissement, confier à des experts sa planification financière, fiscale et successorale, faire rédiger son testament, se faire diriger vers un courtier qui distribue l'assurance automobile ou l'assurance habitation, voire acheter de l'or. Rien ne manque.

Pour plusieurs de ces grandes catégories, une saine concurrence naît de la présence de plus d'un fournisseur parmi les compagnies présentes: La Laurentienne mutuelle d'Assurance, la Laurentienne Générale, La Personnelle, la Banque d'Épargne et sa filiale les Fiduciaires, Geoffrion Leclerc et ses filiales, Placements Geoffrion Leclerc et Assurances Geoffrion Leclerc Malenfant. Dans un proche avenir, les Services financiers Eaton, récemment acquis par le Groupe La Laurentienne, se joindront à ce groupe de compagnies pour élargir encore davantage l'éventail déjà sans pareil de services financiers qu'on peut se procurer au Carrefour.

Ce n'est pas le choix qui manque. Une brochure du Carrefour financier La Laurentienne fait la liste de 82 types de produits et services (dont certains sont disponibles en plusieurs variantes) disponibles sur place. Tout cela sous un même toit, tout près des transports en commun et au-dessus d'un stationnement souterrain.

Un lieu ouvert, un travail d'équipe

«Le Carrefour n'est pas une sorte de club des millionnaires. Il s'adresse à tous ceux et celles qui désirent obtenir des renseignements de nature financière», explique Jacques A. Drouin. Pour y faire appel, il n'est pas nécessaire d'être client d'une ou de plusieurs institutions qui en font partie. De la même façon, avoir recours au Carrefour n'engage strictement à rien: si vous n'y tenez pas, si vous craignez que votre visite soit suivie d'une avalanche de sollicitations postales ou téléphoniques, vous n'avez même pas à indiquer vos nom et adresse. Le vice-président Com-

munication et Marketing de la Laurentienne Générale, aussi chargé de la promotion et de la mise en marché du Carrefour, Jacques Filteau, précise: «Il n'y a pas d'attrape. Le but, c'est d'informer et de guider le consommateur.»

Tiens! voilà Albert Tampion qui franchit les portes de l'édifice La Laurentienne. Il se dirige vers les bureaux de renseignements du Carrefour. Un agent d'information l'accueille. Cet agent n'est pas un conseiller financier. Il ne demande pas à Albert comment se portent ses finances. Mais cet agent connaît parfaitement tous les produits qui sont offerts par les Compagnies membres et, surtout *qui* pourra lui donner des renseignements supplémentaires ou lui vendre tel ou tel type de produit. Et par *qui*, il faut comprendre une personne précise, en chair et en os, pas seulement le nom d'une compagnie et d'un service.

De cette façon, Albert est assuré de ne pas perdre un temps précieux avant de trouver la bonne personne à qui parler. Qu'il cherche un conseiller, un assureur-vie, un courtier en valeurs mobilières ou un prêteur hypothécaire, on lui en indiquera un...parfois même quelques-uns. Plus de 120 professionnels de la finance, spécialisés dans un ou plusieurs types de services et produits financiers, sont à la disposition des gens qui s'adressent au Carrefour. Chacun de ces professionnels a accès au vaste réservoir de spécialistes qui oeuvrent partout dans les entreprises membres.

Selon Andrée Tourangeau, agent d'information au Carrefour financier La Laurentienne, la majorité des gens qui se sont présentés au Carrefour jusqu'à présent recherchaient des renseignements sur des types assez précis de produits. La préoccupation de l'un était de savoir où il pouvait ouvrir un compte REA; un autre voulait des renseignements sur des fonds de placement; un troisième cherchait un courtier près de chez lui qui pourrait assurer sa voiture et son logement auprès de la Laurentienne Générale. De plus en plus souvent, toutefois, quelqu'un se présente pour se faire parler de planification financière générale. Mais les ressources existent pour tous les types de besoins, qu'ils soient précis ou très généraux. Au Carrefour, on peut aussi se procurer une foule de docu-

Depuis le temps qu'on en parle, on en voit enfin un. Bien avant qu'ils existent, on les a affublés d'une foule de noms: supermarchés financiers, guichets uniques, et quoi encore. On ne savait pas trop comment cela s'appellerait, ni de quoi cela aurait l'air, mais tout le monde semblait à peu près d'accord sur une chose: la tendance à la «déréglementation» et à «l'intégration» des services financiers déboucherait sur de nouveaux modes de distribution.

Puis voilà que c'est à Montréal, angle Peel et Dorchester, que s'ouvre enfin le premier véritable centre commercial de services financiers au Canada.

Ce centre, c'est le Carrefour financier La Laurentienne. Signe particulier: on peut s'y renseigner sur tous, absolument tous les types de produits ou services financiers qu'un individu peut vouloir se procurer. Et la quasi-totalité de ces produits peuvent être obtenus sur place.

Tout sous un même toit

«La raison d'être du Carrefour, explique Jacques A. Drouin, chef



ments qui décrivent chacune des compagnies et les produits qu'elles offrent à leur clientèle.

Selon Jacques A. Drouin, «un autre avantage de la formule du Carrefour, c'est que tous les gens qui y travaillent se connaissent. Ils sont régulièrement en contact les uns avec les autres. Pour un client éventuel, cette proximité signifie qu'une équipe multidisciplinaire est à son service, et non une seule personne». Par exemple, si Albert Tampion veut non seulement acheter des actions, mais emprunter pour ce faire, un représentant de Geoffrion Leclerc pourra le référer directement à la bonne personne à la Banque d'Épargne, à qui il expliquera la situation et les besoins d'Albert. Lorsque celui-ci traversera le hall de l'édifice pour aller négocier son emprunt, il ne sera déjà plus un inconnu à la banque. Bien au contraire, il sera d'emblée un client du Carrefour, référé à un professionnel par un de ses collègues. De cette façon, toute démarche se trouve facilitée et accélérée. Le Carrefour, c'est un peu comme si, dans un centre commercial, le vendeur de chaussures et la vendeuse de vêtements décidaient de discuter ensemble et avec vous de la meilleure façon de vous habiller.

Un foyer d'information

Centre de services personnalisés, le Carrefour s'adressera également aux groupes. Tout au long de l'année, on y tiendra des séances d'information, des conférences, ou d'autres manifestations favorisant les contacts entre les professionnels et le grand public.

«Par exemple, explique Jacques Filteau, la Laurentienne mutuelle projette d'organiser diverses conférences à l'intention de groupes nourrissant des intérêts communs: on pourra y traiter de rentes pour des gens à la veille de leur retraite, de planification financière à l'intention de groupes de professionnels ou de finissants d'université, etc. De la même façon, Geoffrion Leclerc offrira des séances d'information

sur les valeurs mobilières, ou la Laurentienne Générale voudra expliquer à des dirigeants d'entreprises les subtilités de la responsabilité civile.»

Parfois, le Carrefour financier La Laurentienne organisera des événements à plus fort déploiement. À ces occasions, des professionnels sortiront de leurs locaux habituels, envahiront le hall de l'édifice et, l'espace d'une journée ou d'une semaine, se mettront à la disposition des visiteurs pour répondre à leurs questions.

Demain le rêve ?

De l'aveu même de ses artisans, le Carrefour financier constitue un premier pas seulement. Au fil du temps, il est vraisemblable qu'on trouvera des Carrefours financiers La Laurentienne ailleurs au Québec et au Canada.

Quand on songe à toutes les possibilités offertes par la technologie de traitement de l'information, quand on sait toute l'importance qu'on y attache au Groupe la Laurentienne, les bénéfices pour le consommateur seront forcément de plus en plus spectaculaires. Un exemple? Il ne serait pas étonnant que, dans quelque temps, le client du Carrefour qui choisit d'y effectuer toutes ses transactions financières reçoive, sur un seul état périodique, un relevé complet de sa situation financière: solde en banque, solde dû sur cartes de crédit et emprunts, assurances détenues, portefeuille de valeurs mobilières, état détaillé des autres investissements, etc., accompagné d'un journal de toutes les transactions, routinières ou importantes, effectuées pendant un mois ou un trimestre. Peut-être même pourra-t-il consulter son dossier en tout temps et le faire apparaître sur son écran de télévision en appuyant sur quelques boutons. Le client pourra alors mieux gérer non seulement son patrimoine, mais aussi son temps...

Bien sûr, un tel degré d'intégration n'est pas pour demain. Mais il n'est sans doute pas si lointain non plus. Et en attendant, le Carrefour financier La Laurentienne est bien là, donnant enfin un corps et une âme tant attendus à l'intégration des services financiers. ■



Au comptoir du Carrefour financier La Laurentienne, deux préposés à l'information se préparent à recevoir les clients.



Le Carrefour financier La Laurentienne a été conçu et mis au point par un comité réunissant des représentants des compagnies membres. M. Yvon Lamontagne, premier vice-président, Développement et Administration de la Laurentienne Générale, en a été l'âme dirigeante, de la conception à l'aménagement.



ARREFOUR DE L'EXCELLENCE

Le succès du Carrefour financier La Laurentienne est, pour nous, une source d'inspiration et de fierté.

Nous sommes heureux d'avoir eu l'opportunité de contribuer à ce succès en relevant un défi exaltant: imager l'excellence.

NOLIN LAROSÉE ET ASSOCIÉS INC.
DESIGN COMMUNICATIONS

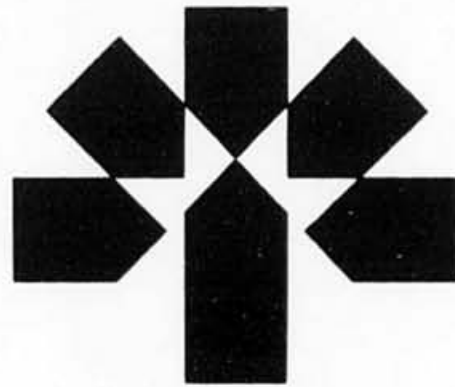
1176, RUE BISHOP
BUREAU 300
MONTRÉAL (QUÉBEC)
H3G 2E3
(514) 861-1331

RENFORCEZ votre pouvoir de placement grâce au grand choix des options et services offerts par l'Impériale.

EN faisant affaires avec l'Impériale, vous pouvez ajuster votre stratégie de placement et profiter de vos gains au maximum.

ÉQUIPEZ-VOUS d'un groupe de représentants et de consultants de première force, présents partout au Québec.

REMARQUEZ que l'Impériale étant une compagnie d'assurance-vie, votre REÉR ne pourra pas être réclaté par un créancier.



L'IMPÉRIALE

À ce temps-ci de l'année, une des meilleures décisions à prendre est d'investir dans un REÉR. L'Impériale vous offre beaucoup d'avantages liés à ce type d'investissement.

N'hésitez pas à consulter une de nos équipes de représentants, le plus tôt possible. Cela pourrait être votre emploi du temps le plus profitable pour votre avenir.

Compagnie d'Assurance-Vie. Un membre du Groupe La Laurentienne.

Liste de bonnes adresses à conserver.

CITADELLE DE QUÉBEC
Bureau 604
1150, rue Claire Fontaine
Québec (Québec)
G1R 5G4
Tél.: (418) 529-8851

MATANE
C.P. 580
Matane (Québec)
G4W 3P5
Tél.: (418) 562-1698

MONTRÉAL BONAVENTURE
Bureau 300
4150, rue Sainte-Catherine Ouest
Westmount (Québec)
H3Z 2Y5
Tél.: (514) 932-1419

MONTRÉAL CENTRE-VILLE
Bureau 1012
1080, côte du Beaver Hall
Montréal (Québec)
H2Z 1V1
Tél.: (514) 879-1281

SAINTE-ANNE-DES-MONTS
36, boul. Ste-Anne Ouest
Sainte-Anne-des-Monts (Québec)
G0E 2G0
Tél.: (418) 763-5325

SAINT-LAURENT
Bureau 110
2, rue Saint-Germain Est
Rimouski (Québec)
G5L 8T7
Tél.: (418) 724-2828-9

BUREAU DES VENTES
DE CHANDLER
C.P. 1028
Chandler (Québec)
G0C 1K0
Tél.: (418) 689-2217

THETFORD MINES
Bureau 106
222, boulevard Smith Sud
Thetford Mines (Québec)
G6G 6N7
Tél.: (418) 338-8546

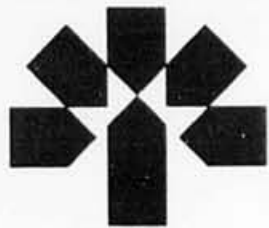
BUREAU DES VENTES
DE SHERBROOKE
2964, rue King Ouest
Sherbrooke (Québec)
J1L 1Y7
Tél.: (819) 567-8418

BUREAU RÉGIONAL DU QUÉBEC
ET DE L'ATLANTIQUE
Bureau 1026
1080, côte Beaver Hall
Montréal (Québec)
H2Z 1V2
Tél.: (514) 395-8716

RÉGION DU QUÉBEC
ASSURANCE COLLECTIVE
Bureau 450
2015, rue Peel
Montréal (Québec)
H3A 1T8
Tél.: (514) 842-8531



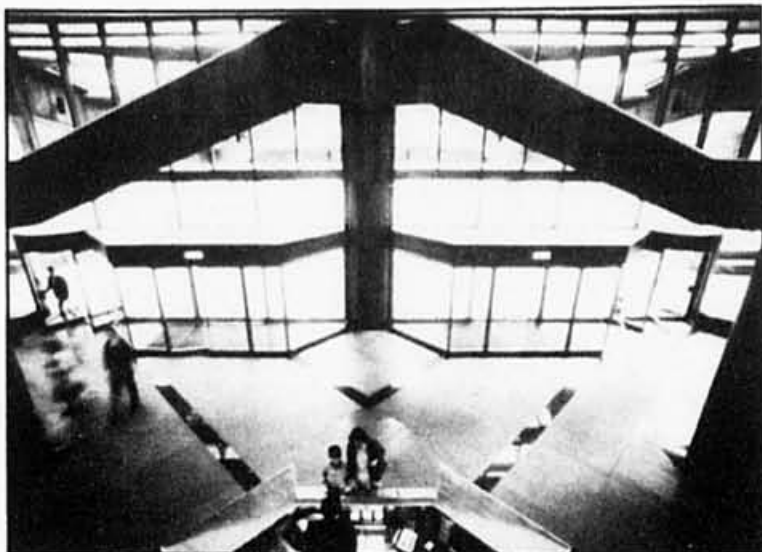
L'IMPÉRIALE



Puis-je parler à la colonne, s.v.p.?

Il n'y a pas d'heure pour les braves.

Baudoin d'Aubigny



Vue à contre-jour de l'entrée de l'édifice La Laurentienne. Au premier plan, le stand de renseignements de l'édifice La Laurentienne.

Avis aux timides, aux couche-tard et insomniaques, aux férus d'électronique. Au Carrefour financier, on peut obtenir des renseignements de deux colonnes rappelant vaguement les colonnes Morris, version haute technologie. C'est ce qu'a imaginé Jacques Filteau, vice-président, Communications et Marketing de la Laurentienne Générale, pour assurer une présence tangible et permanente au Carrefour financier La Laurentienne.

Ces colonnes comprennent des écrans sur lesquels on peut voir des éléments d'information financière: les cours de la Bourse, les taux de change, les taux d'intérêt, des renseignements sur les REA et les REER.

Plus bas, à une hauteur commode pour la lecture, un écran tactile répond à certaines questions qu'on peut se poser sur les compagnies du Carrefour, ou sur leurs produits. Par simple contact du doigt avec l'écran, on engage un dialogue avec la machine, qui peut nous renseigner sur les compagnies du Carrefour et leurs produits. Une pression du doigt à l'endroit indiqué et hop! l'ordinateur nous imprime les sections qui attirent davantage notre attention.

Jacques Filteau a fait appel aux firmes Lambert Lepage Labbé inc. et Formic inc. pour réaliser ces deux colonnes. La première s'est chargée de mettre




STRATÉGIE
COMMUNICATION MARKETING

OFFRIR PLUS...

◆ Services de marketing

- recherche, analyse et étude de marché
- planification stratégique
- étude de faisabilité

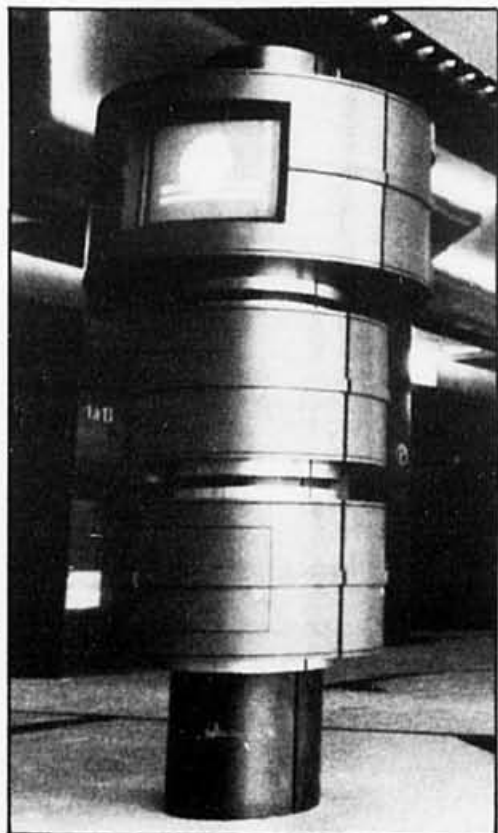
◆ Services de communication

- stratégie planification des communications
- stratégie création
- stratégie média
- stratégie promotion
- stratégie relations publiques
- stratégie direct marketing
- production imprimée
- production électronique
- placement média
- design graphique

300, rue du Saint-Sacrement, Bureau 114,
Montréal, (Québec), H2Y 1X4.
Téléphone: (514) 285-1273

480, boul. Champlain, Québec, (Québec)
G1K 8B8.
Téléphone: (418) 641-1262

ET ÊTRE
SIMPLEMENT EFFICACE
EN TOUT TEMPS.



Une des deux colonnes d'information électronique que l'on trouve au Carrefour financier La Laurentienne.

au point les films et le concept d'ensemble qui gouverne les messages. Quant à la seconde, elle a mis au point l'équipement nécessaire, ainsi que les systèmes.

Selon Jacques Lambert, de Lambert Lepage Labbé, les colonnes font appel à des systèmes très avancés, souvent les plus avancés au Canada en termes de gestion et de transmission de données.

« De plus, dit-il, le système est conçu pour être évolutif. Comme il transmet les données par ligne téléphonique, il peut facilement être relié à d'autres points, soit pour recevoir, soit pour transmettre des données. Par exemple, les cotes de la

Bourse pourront être affichées en temps réel; ou encore, un client pourra, au moyen d'une carte d'identification (carte de crédit ou autre), effectuer des transactions par le biais de ce système, comme la préqualification pour un prêt ou de l'assurance. »

Autre avantage du système: il est facilement géré par le client, en l'occurrence la Laurentienne. Elle peut à volonté modifier l'information qui apparaît sur les colonnes, sans avoir besoin d'un expert. ■

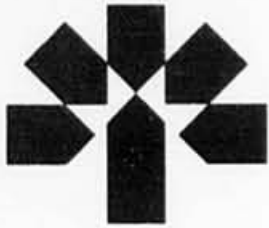
«**Félicitations**
et meilleurs voeux de succès
au Carrefour Financier La Laurentienne!»

«**...Nous sommes fiers**
d'avoir réalisé la construction
de ce prestigieux édifice!»



hervé pomerleau inc.
entrepreneurs généraux

315, boul. Dorchester est, suite 300
Montréal, Qc - H2X 3P3
Tél. (514) 282-1789



La planification financière **Devenir millionnaire? Pourquoi pas!**

*Les gens superficiels croient à la chance,
les sages et les forts à la cause et à l'effet.*

Ralph Waldo Emerson

Photo Antoine Desilets



La conception et la mise en application d'un bon programme financier requièrent une information appropriée. Le Groupe La Laurentienne ne manque pas de services-conseils.

« **L'**épargne est une merveilleuse vertu, a déjà dit quelqu'un qui s'est empressé d'ajouter: ... surtout chez un ancêtre! »

Qui n'aimerait pas, par exemple, qu'un de ses grands-parents ait acheté cent actions d'IBM en 1913? Un investissement d'environ \$4500 vaudrait aujourd'hui quelque 35 millions de dollars. De quoi le remercier tous les matins, à moins d'être particulièrement ingrat. D'un autre côté, il aurait aussi pu investir la même somme — s'il l'avait eue! — dans une compagnie de voitures à chevaux, auquel cas on ne parlerait plus du grand-père aujourd'hui, sauf pour railler ses dons d'investisseur avisé.

Entre ces deux extrêmes, il y a moyen de devenir modestement millionnaire, à condition d'avoir du temps devant soi; à défaut de temps, il faut être plus habile que la moyenne, ou chanceux comme un Lavigreur.

Un jeune adulte de vingt-cinq ans qui veut être millionnaire lors de sa retraite en l'an 2017 n'a qu'à suivre une recette toute simple: placer \$250 par mois pendant les quarante prochaines années et obtenir un rendement moyen d'environ 8,5 p. cent sur cet investissement. Cela semble tout à fait faisable pour une foule de gens, non?

Tout commence par la décision

Deux petites conditions, toutefois: réussir à mettre \$250 de côté chaque mois et réussir à obtenir 8,5 p. cent de rendement. Ni l'un ni l'autre — n'est-ce pas? — n'est si facile qu'il y paraît...

D'abord trouver \$250 par mois, dans un budget serré, sans «marge de manoeuvre», comme disent les gouvernements. Sans marge de manoeuvre? Ce que l'on cherche à déga-ger chaque mois, c'est à peu près l'équivalent d'un paquet de cigarettes par jour, plus trois sorties au cinéma pour deux personnes, plus \$10 par semaine de «grignotines» (examinez votre prochain marché, pour voir...), plus une «grosse bouffe» pour deux dans un bon restaurant.

Le secret de l'épargne réside dans la discipline; et pour la majorité d'entre nous, pauvres mortels de peu de volonté, le secret de la discipline réside dans... l'obligation.

La première étape du cheminement vers le million commence donc par le budget. Celui-ci sera réaliste, ni folichon ni épouvantablement ascétique. Dans le premier cas, aussi bien ne pas en faire; dans le second, il est probable qu'on ne le suivra pas. Une fois dégagée la somme

susceptible d'être épargnée — qu'il s'agisse de \$10, \$50 ou \$250 par mois — l'épargne devrait être traitée comme une «dépense». La plupart des institutions financières offrent d'ailleurs des programmes de prélèvement automatique sur le compte en banque, ce qui est un moyen très efficace de tenir ses résolutions d'épargne.

La recherche du rendement

Cela n'a l'air de rien, mais obtenir un rendement moyen après impôt de 8,5 p. cent pendant 40 ans est loin d'être automatique. Or «l'efficacité» de l'épargne est très sensible au taux de rendement réellement obtenu. Pour notre jeune adulte de 25 ans, par exemple, un taux de 8,25 p. cent plutôt que 8,5 p. cent lui fera perdre la bagatelle de \$70000 en bout de course.

Par conséquent, il vaut la peine de «magasiner» pour trouver les meilleurs véhicules de placement. On fera bien, aussi, de ne pas mettre tous ses oeufs dans le même panier. Chaque type de placement présente des caractéristiques bien particulières, qui peuvent convenir ou non à notre situation, à nos objectifs personnels et à notre personnalité. Certaines personnes tolèrent mieux que d'autres l'exposition au risque, certains sont prêts à emprunter pour investir, espérant bénéficier de ce qu'on appelle «l'effet de levier», alors que d'autres seront plus conservateurs par tempérament. Et même à tempérament identique, on n'aura pas le même programme financier selon qu'on a 40 ou 25 ans, que l'on est célibataire ou parent de famille nombreuse, qu'on a la sécurité d'emploi ou qu'on est professionnel à son compte.

Quoi qu'il en soit, les véhicules sont nombreux. Les produits sont complexes, leur traitement fiscal peut avoir d'énormes répercussions, et tout cela évolue à une vitesse vertigineuse: les institutions financières mettent au point de nouveaux produits, les gouvernements changent les règles du jeu fiscal au gré des budgets, ce qui incite les institutions à modifier de nouveau leur gamme de produits, etc. Bref, la conception et la mise en application d'un bon programme financier requièrent autant d'information que d'argent. Plus, même.

Plusieurs personnes

peuvent venir en aide à l'épargnant. Les assureurs-vie, les courtiers en valeurs mobilières sont de bonnes sources d'information et peuvent être de bon conseil. Ainsi les représentants de la Laurentienne mutuelle, de Placements Geoffrion Leclerc ou d'Assurances Geoffrion Leclerc Malenfant peuvent mettre leur compétence au service des consommateurs.

Ainsi, chez Services financiers Eaton (SFE), par exemple, on a commencé à offrir des services-conseils en planification financière intégrée dès 1969. «Pour bien des gens, ce service est tout récent, mais nous avons commencé bien avant la rage des dernières années en cette matière, précise David Bâby, le vice-président régional de SFE pour l'Est du Canada. Depuis le temps, nos représentants ont perfectionné une approche qui a maintenant fait ses preuves.»

Cette approche met l'accent sur le contact continu entre le client et le conseiller, qui confine presque à la complicité. «Nous avons toujours préféré que nos conseillers aient une liste limitée de dossiers-clients actifs, pour qu'ils puissent adopter une approche aussi personnalisée que possible», ajoute David Bâby. De cette façon, le client n'a pas à passer par trois ou quatre intermédiaires lorsqu'une mise à jour de sa stratégie de placement s'impose. Chez SFE, le «guichet unique» existait bien avant que l'expression soit populaire.

Un bon conseiller financier examinera d'ailleurs non seulement la stratégie d'épargne de son client, mais aussi son portefeuille d'assurance. Tout comme l'assureur-vie doit conseiller son client en tenant compte de sa planification financière globale. L'épargne et la protection sont deux facettes indissociables de la planification financière globale.





Elles sont d'autant plus rapprochées que plusieurs produits d'assurance contiennent une part d'épargne. Les polices d'assurance qui comportent une valeur de rachat sont donc à classer parmi les véhicules d'épargne autant que de protection.

L'œuvre du temps

C'est donc dans leur ensemble qu'il faut toujours évaluer les produits d'épargne et de protection qui composent notre « portefeuille personnel ». Et celui-ci doit, bien sûr, s'adapter au gré

de l'évolution de la situation de chacun. Au cours d'une vie, la situation familiale change, les revenus augmentent, les biens qu'on possède augmentent en valeur: on achète une maison, etc. Avec les avantages sociaux que les employeurs consentent, un changement d'emploi a souvent des répercussions sur la stratégie d'épargne et de protection: les assurances collectives couvrant la vie et la santé de l'employé peuvent varier d'un employeur à l'autre, et ces changements doivent se refléter dans le portefeuille personnel de chacun.

Il est donc essentiel de réviser périodiquement sa situa-

tion financière d'ensemble: réévaluer ses besoins, ses ressources, ses objectifs. La plupart des conseillers estiment que cette réévaluation doit être faite chaque fois qu'un événement significatif se produit, qui a un effet sur la situation financière: il peut s'agir d'un changement d'emploi, de l'achat ou de la vente d'une maison, d'un mariage, d'un divorce, de la naissance d'un enfant, du départ d'un autre, etc. Des événements extérieurs peuvent aussi avoir des répercussions, comme un budget gouvernemental qui modifie la panoplie des exemptions fiscales prévues pour les particuliers. Et même si

rien de tout cela ne se produit, quatre ou cinq ans sont l'intervalle le plus long qu'on puisse tolérer entre les examens sérieux de sa situation financière globale.

Pour une bonne planification, toujours adaptée à la situation actuelle de chacun, l'idéal est de trouver un bon conseiller généraliste qui connaît bien la situation de son client et qui évoluera avec lui. Cela permet d'obtenir plus de cohérence que le cheminement toujours suivi par la plupart des gens, qui consiste à ajouter progressivement et un à un des produits épars, pour accumuler un tas de produits plutôt qu'un portefeuille rationnel et

équilibré. On se retrouve à 45 ans avec quelques comptes d'épargne dans des institutions différentes, quelques REER en divers endroits, dont certains font double emploi, des polices d'assurance qui ne sont peut-être pas adaptées, etc.

Heureusement, la cohérence est disponible sur le marché des services financiers. Au Carrefour financier La Laurentienne, c'est exactement ce que le consommateur peut obtenir. ■

COMMUNICATION JEAN LAFLEUR INC.



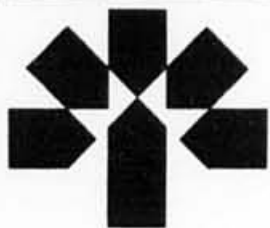
« De l'expérience... pour mettre fin aux expériences! »

Nous saluons la création du Carrefour financier La Laurentienne.

Et nous sommes heureux d'avoir conçu, planifié et exécuté sa campagne promotionnelle REÉR 1986.

Communication Jean Lafleur inc. est fière d'être ainsi associée au nouveau leader dans le domaine des services financiers.

300, rue du Saint-Sacrement, Bureau 114,
Montréal, (Québec), H2Y 1X4,
Téléphone: (514) 288-8877



Le Carrefour financier La Laurentienne

Comment placer son argent dans un REER

Entrenez doucement, mais poursuivez chaudement.

Dias



Services-conseils chez Placements Geoffrion Leclerc, au Carrefour financier La Laurentienne.

Février. C'est devenu une tradition bien canadienne: le «Noël» de l'épargne à long terme; tout le monde achète des Régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER). Et comme c'est le temps d'acheter pour les acheteurs, c'est le temps de vendre pour les vendeurs. Tout le monde offre le meilleur REER en ville.

Pourtant, il n'y a pas plusieurs types de REER, il n'y en a qu'un. Il n'y en a qu'un parce que, comme l'explique David Bâby, vice-président régional des Services financiers Eaton pour l'Est du Canada, «le REER n'est pas un produit financier, mais une disposition fiscale».

Investissement d'abord, déduction ensuite

Mais pourquoi les institutions financières s'évertueraient-elles à vendre des dispositions fiscales? Voilà un produit bien étrange...

Ce que les institutions financières offrent au consomma-

teur, ce ne sont pas des dispositions fiscales. Ce sont des véhicules de placement admissibles à cette disposition fiscale particulière. Or, derrière le jargon juridique, cette disposition est simple: elle stipule que, jusqu'à un maximum donné, chaque dollar investi dans un véhicule de placement admissible, et enregistré comme tel auprès du ministère du Revenu, donne droit à une déduction du revenu aux fins de calcul de l'impôt. À de rares exceptions près, ces dollars sont donc traités indifféremment par le fisc au moment de l'investissement, pendant qu'ils demeurent investis dans un véhicule autorisé et au moment de leur retrait.

Par conséquent, ce qui différencie les produits offerts sur le marché, ce sont leurs caractéristiques comme véhicules de placement. Et la quasi-totalité des véhicules de placement courants peuvent être enregistrés dans le cadre du REER. C'est donc au titre de véhicule de placement qu'ils doivent être évalués.

Quand on «achète» un REER, on doit donc d'abord se demander ce qu'on attend de son investissement. Bien sûr, tout investisseur, grand ou petit, nourrit un désir secret pour le véhicule de placement idéal: celui qui est absolument sécuritaire, qui garantit un taux de rendement très élevé, qui protège contre l'inflation, qui permet l'espoir d'appréciation en capital, qui est parfaitement liquide et qui présente tous ces avantages dans la plus stricte légalité. Ah! si un tel véhicule existait, la vie serait simple... Seulement voilà: le véhicule qui fait tout cela n'existe pas, et il est douteux qu'il vaille la peine d'attendre qu'il soit inventé. On risquerait d'attendre longtemps.

Il faut par conséquent choisir parmi les divers objectifs que sont le rendement, la sécurité, la liquidité. Et c'est par ces trois critères que tous les véhicules de placement diffèrent, ceux d'un REER comme les autres.

Une fois dépouillé de la riche nomenclature commerciale que les institutions donnent à leurs produits, l'univers des REER peut être simplement divisé en quatre grands types. Aucun produit n'échappe à cette classification: les véhicules de dépôt à court terme, les véhicules de dépôt à long terme, les portefeuilles administrés par un mandataire et les portefeuilles administrés par l'épargnant.

Simples et liquides: les dépôts à court terme

Des placements aussi simples qu'un compte en banque, ou même des billets de banque, sont admissibles à un REER. On conviendra que les billets de banque, bien que très liquides, n'offrent pas un rendement très alléchant.

Mais un compte d'épargne inscrit comme REER peut avoir son utilité. Ses avantages: la liquidité et la simplicité. Pour une personne qui décide de mettre de côté une somme tous les mois et d'attendre en février pour investir le total annuel dans une forme de placement à plus long terme, le compte d'épargne est idéal. Il peut être utile aussi pour quelqu'un qui n'a pas encore décidé dans quel type de véhicule la somme sera immobilisée, ou qui l'a décidé mais croit qu'il pourra obtenir de meilleures conditions dans quelque temps. Des certificats de placement à court terme (de 30 à 364 jours) conviennent aussi pour satisfaire de tels objectifs.

Comme pour les comptes «ordinaires», les comptes admissibles aux REER peuvent payer un intérêt quotidien ou mensuel.

Outre la liquidité, ces véhicules offrent aussi la sécurité quant au capital, puisque les sommes déposées sont généralement couvertes par l'assurance-dépôt. Ces avantages se paient, toutefois, par un rendement généralement inférieur à celui offert par les véhicules à long terme.

L'avantage d'inscrire une somme à un REER dès qu'elle est mise de côté est de soustraire à l'impôt l'intérêt gagné sur cette somme tant qu'elle est placée dans un REER.

Simplicité et sécurité: les dépôts à terme

Selon le type d'institution financière, on appelle dépôt à terme ou certificat de placement garanti une somme placée à un taux d'intérêt fixé à l'avance pour une période donnée, généralement de un à cinq ans.

Ce genre de véhicule a deux avantages majeurs: la simplicité d'utilisation et la sécurité.

Dans le cas des dépôts



auprès des banques, de caisses populaires ou de sociétés de fiducie, les sommes sont couvertes par l'assurance-dépôt. Ce n'est pas le cas si la somme est déposée dans une compagnie d'assurances de personnes, mais les assureurs canadiens se sont dotés de structures, de directives et de mécanismes qui ont fait qu'aucun épargnant n'a perdu un seul dollar investi dans une compagnie d'assurances depuis plus de cinquante ans. En outre les fonds déposés à terme dans une compagnie d'assurances sont insaisissables.

Les dépôts à terme se caractérisent aussi par la sécurité du rendement, puisqu'il est fixé au moment du placement et garanti jusqu'à l'échéance. Quant aux taux de rendement, il dépend de l'échéance et de l'allure des marchés au moment du placement. Ceux qui ont placé des sommes à long terme il y a quelques années, alors que les taux d'intérêt s'exprimaient joyeusement en deux chiffres, n'ont pas à se plaindre du rendement. À un moment précis toutefois, les taux d'intérêt disponibles augmentent avec l'échéance du placement.

Ces instruments à terme ne sont pas liquides; en contrepartie de sa garantie de rendement, l'institution financière exige naturellement la «garantie» que le consommateur laissera la somme à sa disposition. Certains dépôts sont carrément gelés; d'autres peuvent être retirés, moyennant une pénalité d'intérêt généralement substantielle.

Le marché rendu facile: les fonds d'investissement

Comme véhicules de placement, les dépôts à terme ont l'inconvénient de leur avantage: on sait toujours quel est le rendement minimum qu'ils nous offrent, mais ce minimum coïncide inéluctablement avec le maximum! Pas de risque, mais pas d'occasion propice non plus. Or, en gérant des valeurs en fonction des fluctuations cycliques des marchés, on peut obtenir des rendements bien supérieurs à ceux offerts par les dépôts; mais on court le risque d'en obtenir d'inférieurs, cela va de soi.

Le problème, c'est que la gestion des valeurs demande des connaissances de base assez élaborées, une excellente in-

formation sur le marché en général et sur des valeurs en particulier, et le temps considérable requis pour gérer l'information elle-même. Sans compter que lorsque le rendement est incertain, une approche raisonnable incite à répartir le risque sur un portefeuille de plusieurs valeurs, plutôt que sur une seule. Toutes ces conditions sont à la portée de bien peu de gens.

Les fonds d'investissement (ou fonds mutuels) offrent une solution. Plusieurs investisseurs y placent des sommes relativement petites et les confient à des professionnels du placement, qui tenteront d'atteindre des objectifs assignés au fonds. Grâce au regroupement des sommes, il devient possible de bénéficier des avantages offerts par la diversification des portefeuilles. Certains fonds se spécialisent dans les actions, d'autres dans les obligations, d'autres dans les marchés monétaires, d'autres encore dans les hypothèques.

Il existe des fonds «à croissance», qui contiennent surtout des actions de compagnies jeunes, qu'on souhaite prometteuses. De ces actions, on attend des gains en capital plus que des dividendes. Il existe aussi des fonds d'actions «à revenus», qui recherchent des actions à bon potentiel, mais parmi les compagnies mûres et établies, qui paient des dividendes réguliers. À long terme, on s'attend à ce que les premiers donnent un rendement supérieur aux seconds. Mais la valeur des premiers est appelée à fluctuer davantage au gré des cycles économiques.

Les fonds de valeurs à revenus «fixes» (soit obligations, soit hypothèques) accumulent des titres de créance à long terme plutôt que de propriété. Leur rendement suivra forcément les taux d'intérêt à long terme. Ils pourront cependant faire un peu mieux ou moins bien que le marché, selon la sagacité des gestionnaires du fonds dans leur perception des conditions à venir du marché. Les fonds du marché monétaire achètent et vendent des créances à court terme et on les gère en fonction des taux d'intérêt à court terme. Leur rendement est plus volatile.

Règle générale, les plus jeunes épargnants ont avantage à investir dans des fonds plus «agressifs» et à risque plus élevé,

dans l'espoir d'un rendement plus élevé, fort probable sur une période de quinze, vingt ans ou plus. Les épargnants plus âgés ont intérêt à rechercher plus volontiers des fonds moins risqués (actions «à revenus», obligations...), pour lesquels la fluctuation du capital est moins grande. À soixante ans, les perspectives à long terme (vingt ans) sont moins préoccupantes! Cette règle vaut d'ailleurs pour toute forme d'investissement.

Il existe enfin des fonds «équilibrés», qui diversifient leurs avoirs parmi tous les types de valeurs.

Quand on achète des parts d'un fonds d'investissement, on achète essentiellement la compétence de ses gestionnaires. Comparez la performance de ce qu'on vous offre avec d'autres fonds du même type, et non avec les taux d'intérêt ou l'inflation.

Épargne pour boursicoteurs

La loi de l'impôt permet à chaque investisseur de se constituer son propre fonds d'investissement, en quelque sorte: le REER autogéré, où l'épargnant accumule les valeurs qu'il choisit et gère lui-même. Il évite les frais de gestion déduits des bénéfices des fonds mutuels, mais il doit assumer les frais de transaction. S'il est lui-même un bon gestionnaire, il peut obtenir un meilleur rendement qu'avec les véhicules collectifs de placement. Mais même les épargnants compétents doivent être conscients qu'il leur faudra consacrer du temps — qu'ils n'ont peut-être pas — à la gestion de ce type de fonds.

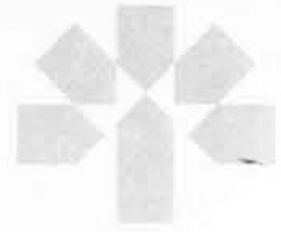
D'autres fonds ne peuvent être qualifiés d'autogérés, mais sont «gérés» séparément par leur titulaire: ceux qui ne contiennent que des obligations d'épargne, et ceux où les titulaires du fonds y placent de l'argent qu'ils utilisent ensuite pour se faire un prêt hypothécaire à eux-mêmes.

Au Carrefour financier, on trouve tous les types de REER

Quel que soit le type de placement REER choisi, le consommateur trouvera de quoi le satisfaire au Carrefour financier, puisque tous y sont disponibles.

	Dépôts court terme	Dépôts long terme	Fonds d'investissement	Fonds autogéré
Laurentienne, mutuelle d'Ass.		X	X	
Banque d'Épargne	X	X		
Les Fiduciaires	X	X	X	X
Geoffrion, Leclerc Inc.				X
Placements Geoffrion Leclerc		X	X	

D'autres compagnies du Groupe La Laurentienne, qui ne sont pas encore physiquement représentées au Carrefour, offrent aussi des produits d'épargne pour le REER: L'Impériale et Services financiers Eaton.



L'édifice La Laurentienne La rationalisation élégante

*Dans sa maison, un homme est estimé
pour ce qu'il est.*

Proverbe chinois

Cest d'abord à des fins de rationalisation des activités que l'édifice La Laurentienne a été construit. D'acquisition en acquisition à Montréal, le Groupe La Laurentienne multipliait les locaux et il était inévitable qu'il songe à regrouper les fonctions administratives montréalaises dans un seul édifice.

Comme une bonne part de ses activités consiste à investir des fonds, notamment en immobilier par le Fonds F-I-C, il était aussi normal qu'il investisse dans ses propres locaux. De son côté, la firme de génie-conseil Lavalin avait aussi besoin d'espace fonctionnel et bien situé. C'était la rançon de sa croissance remarquable des dernières années.

Par une étrange coïncidence, l'édifice La Laurentienne est situé exactement là où se trouvait l'hôtel Laurentien, jusqu'à ce qu'il soit détruit par un incendie il y a une dizaine d'années. Le nouvel édifice appartient à un consortium formé du Fonds F-I-C, membre du Groupe La Laurentienne, de Prodevco-Lavalin, filiale de Lavalin, et de Marathon, filiale des Entreprises Canadiennes Pacific. Ses principaux occupants sont des compagnies membres du Groupe La Laurentienne, ainsi que Lavalin et Price Waterhouse. La surface brute de l'édifice est de plus de 80 000 m² répartis sur 27 étages en surface et quatre sous-sols.

Les architectes sont Dimakopoulos, Larose & Associés, et l'ingénierie a été faite par Lavalin. L'ingénierie mécanique est l'oeuvre de Saint-Amant, Vézina, Vinet, Brassard. La construction, réalisée sous la coordination de l'entrepreneur général Hervé Pomerleau inc., s'est échelonnée de janvier 1984 à décembre 1985.

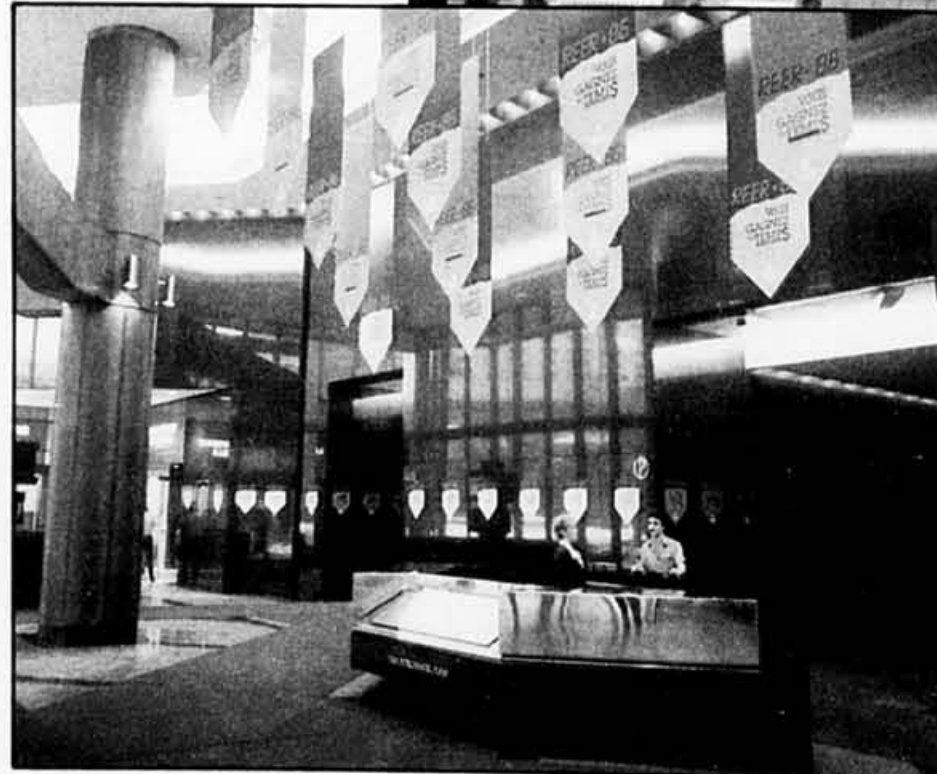
L'édifice est sobre et élégant. Des détails permettent de deviner le goût sûr des propriétaires, sans tape-à-l'oeil toutefois, depuis le granit discret du hall d'entrée jusqu'aux bonsais qui voisinent la grande salle de réunion du 25^e étage.

Mariage d'art et de fonction, l'intérieur des cabines d'ascenseurs est signé Jacques de Tonnancourt. Très bientôt, une sculpture de Micheline Beauchemin viendra orner le hall d'entrée de l'édifice.

BANQUE D'ÉPARGNE

L'édifice La Laurentienne, en plein soleil de fin d'après-midi d'hiver.

LA PERSONNELLE



Les bannières suspendues, qui rappellent la campagne REER 86 «Vous gagnez du temps».

LAURENTIENNE GÉNÉRALE

LES FIDUCIAIRES

GROUPE GEOFFRION LECLERC



À toute heure du jour, au Carrefour financier, les colonnes sont sources de renseignements pour le public.

**LA LAURENTIENNE,
MUTUELLE D'ASSURANCE**

M. Jacques Filteau, vice-président, Communications et Marketing de la Laurentienne Générale.

Du 2 février au 2 mars Un coup d'envoi spectaculaire

Jacques Filteau, vice-président, Communications et Marketing de la Laurentienne Générale, n'est pas homme de demi-mesures. Mandaté par les compagnies membres du Carrefour pour animer le hall et pour organiser des manifestations susceptibles d'intéresser les gens à la gestion de leurs finances personnelles, il lance officiellement le Carrefour par un événement d'une durée d'un mois, rien de moins: la campagne REER 1986.

Sur le thème «Vous gagnez du temps», la campagne REER du Carrefour permettra à tous de rencontrer facilement des représentants de toutes les compagnies membres, qui seront à leur disposition de 8 h à 21 h, du lundi au samedi, du 2 février au 2 mars. Dépliants, brochures et autres documents seront à la disposition des visiteurs, mais les professionnels seront sur place, dans des stands qui trônent bien en vue.

Le tout débutera par l'inauguration officielle du Carrefour, le lundi 2 février à midi. En présence des présidents des compagnies membres, le chef des opérations du Groupe La Laurentienne, Jacques A. Drouin, donnera le coup d'envoi au Carrefour et au mois des REER 1986.

Carrefour des arts

L'édifice La Laurentienne, ce n'est pas seulement le Carrefour financier. C'est aussi un carrefour des arts. Effet du hasard? Ou les sociétés partagent-elles avec les humains la

caractéristique de s'associer en tenant compte de leurs affinités? L'édifice abrite deux sociétés que les arts visuels ne laissent pas indifférentes: Lavalin et la Laurentienne.

Toutes deux ont en effet des collections d'oeuvres de peintres canadiens. Affaire de prestige peut-être, affaire de placement sans doute, mais aussi affaire de goût. L'affection pour les arts du président Bernard Lamarre de Lavalin est bien connue. Les premières acquisitions de ce qui est devenu la Collection Lavalin, d'ailleurs, c'est lui qui les a faites à titre personnel. On sait moins, cependant, qu'un Claude Castonguay, pour sa part, peint en amateur et démontre un talent certain dans ce passe-temps.

Les oeuvres des deux sociétés sont disséminées un peu partout dans leurs bureaux, au Canada comme à l'étranger. On y trouve des oeuvres d'artistes canadiens en forte majorité, connus et moins connus. Comme l'explique une brochure de Lavalin, la collection veut «être un témoignage tangible de l'art canadien» et «donner au lieu de travail une dimension culturelle».

Lavalin a en outre aménagé au sous-sol de l'édifice la Galerie Lavalin, ouverte au public. Dirigée par Léo Rosshandler, directeur de la promotion des arts chez Lavalin, et animée par Céline Mayrand, la galerie sera le lieu d'expositions non seulement d'oeuvres de la Collection Lavalin, mais d'autres oeuvres aussi. Le public montréalais pourra ainsi découvrir des artistes canadiens grâce à ce «carrefour des arts».

La Laurentienne Générale...
Le dynamisme en tête!



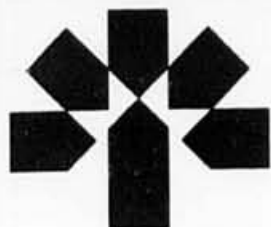
La gamme complète des produits d'assurances de dommages qu'offre la Laurentienne Générale compte bien des innovations qui originent... de ses clients. Normal. Depuis longtemps, l'écoute active de la clientèle est en tête de nos priorités.

Consultez votre courtier d'assurance.
Aujourd'hui même.



LAURENTIENNE
GÉNÉRALE

Nous redéfinissons l'assurance.



La Laurentienne mutuelle Assurance... etc.

Il faut planter un arbre au profit d'un autre âge.

Cocilius Statius

Depuis sa création en 1938, la Laurentienne mutuelle est devenue une des plus importantes sociétés d'assurances de personnes au Québec. Avec des bureaux au Québec, au Nouveau-Brunswick et à Ottawa, elle compte plus de 800 agents et courtiers, sans compter ceux qui s'occupent des produits collectifs. Son actif dépasse 800 millions de dollars.

Comme le dit son président et chef des opérations, Roger Décary, la Laurentienne, mutuelle d'Assurance offre toute la gamme des produits d'assurance de personnes: l'assurance-vie individuelle et collective, l'assurance maladie et accident. On y trouve aussi des produits d'épargne ou d'étalement de revenu comme les rentes, les plans d'épargne-retraite admissibles aux REER, ainsi que des conseils en planification fiscale et successorale. La Laurentienne mutuelle est très active dans le financement hypothécaire et, depuis peu, on peut même y acheter des fonds d'investissement.

Déjà plus que l'assurance

Guy Massé, vice-président Marketing de la Laurentienne, mutuelle d'Assurance, parle avec un enthousiasme communicatif du Carrefour financier La Laurentienne. Cela s'explique, et de deux façons.

D'une part, la Mutuelle est la maison-mère de tout le Groupe La Laurentienne. On peut penser qu'il voit cette manifestation concrète de la collaboration entre les compagnies membres avec la même tendresse qu'un parent qui voit ses enfants mettre l'épaule à la roue au sein de l'entreprise familiale.

D'autre part, et surtout, Guy Massé voit s'incarner dans le Carrefour l'intégration des services comme il la souhaite depuis longtemps.

Déjà, on trouve dans certaines succursales de la Laurentienne des professionnels des Fiduciaires de la Banque d'Épargne. Cette société de fiducie, elle aussi membre du Groupe La Laurentienne, peut donc faire bénéficier les clients de la Laurentienne mutuelle de ses conseils et services, notamment en matière de planification et d'exécution testamentaire, et contribue ainsi à la mise sur pied de « carrefours embryonnaires ». Des représentants de Geoffrion Leclerc, la maison

de courtage en valeurs mobilières du Groupe, ont pignon sur rue dans des succursales de la Laurentienne mutuelle.

« Ces expériences vont bien au-delà du partage d'espace, explique Guy Massé. Bien que représentant des compagnies différentes, ces professionnels travaillent véritablement en équipe, participent aux mêmes réunions de planification du travail, se consultent dans l'élaboration de programmes financiers pour leurs clients, etc. »

Dans ce même esprit d'innovation, trois succursales de la Banque d'Épargne distribuent des produits d'assurance-vie de la Laurentienne mutuelle. Ces produits ont été conçus spécifiquement pour ce mode de distribution. Dans les succursales qui participent au projet, ce sont des assureurs-vie professionnels de la Mutuelle qui voient à bien servir la clientèle.

Le Carrefour sera l'occasion de pousser plus loin cette intégration. Aux bureaux de la Laurentienne mutuelle du Carrefour financier, un fiscaliste et un notaire appuient l'équipe d'assureurs-vie en place et l'ensemble de l'équipe collabore bien sûr avec tous les autres professionnels des compagnies membres.



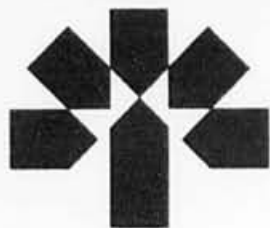
Siège social de la Laurentienne, mutuelle d'Assurance, à Québec.



M. Guy Massé, vice-président Marketing de La Laurentienne, mutuelle d'Assurance.



M. Roger Décary, président et chef des opérations de la Laurentienne, mutuelle d'Assurance.



Laurentienne Générale Le charme discret de la protection

Les tuiles qui garantissent de la pluie ont été faites par beau temps.

Proverbe chinois



Photo Antoine Désilets

En plus des produits connus comme l'assurance automobile et l'assurance habitation, la Laurentienne Générale offre des produits aux entreprises et à des clientèles extrêmement spécialisées.



M. Jean Bouchard, président et chef de l'exploitation, la Laurentienne Générale.

En assurance feu, ou en assurance automobile, on transige généralement avec son courtier, plutôt que directement avec l'assureur.

Cela explique que la mention de la Laurentienne Générale soit parfois accueillie par un regard perplexe. Même parmi ceux qui connaissent cette compagnie, bien peu de gens, à part les spécialistes, savent qu'il s'agit du plus important assureur de dommages au Québec.

La Laurentienne Générale regroupe l'ensemble ces activités d'assurance de dommages du Groupe La Laurentienne. Elle est le fruit de la fusion, en 1985, de La Prévoyance (fondée en 1905 et acquise par La Laurentienne en 1975) et de Les Prévoyants du Canada — Assurance Générale, fondée en 1962 et acquise par le Groupe en 1981. Grâce à ses filiales, la Laurentienne du Pacifique, de Vancouver, et La Personnelle, de Toronto, elle est présente dans toutes les régions du Canada.

De tout pour tous, en souplesse

Si on exclut les lacérations aux jambes de Marlène Dietrich, la perte de voix d'un chanteur de rock, le ciel qui tombe sur la tête d'Astérix ou d'autres événements très spéciaux, la Laurentienne Générale assure la plus

grande partie des risques assurables. Sa clientèle se compose d'individus, d'entreprises, d'exploitations agricoles, desservies par la filiale Laurentienne Agricole, ainsi que de municipalités. Elle assure leurs biens et leur responsabilité.

« Parmi les assureurs de dommages du Québec, nous sommes sans doute celui qui offre la plus vaste gamme de produits, précise le président et chef de l'exploitation, Jean Bouchard. Et nous entendons bien poursuivre notre diversification. »

En plus des produits connus comme l'assurance automobile et l'assurance habitation, en effet, la Laurentienne Générale offre des produits moins répandus, qui s'adressent à des clientèles extrêmement spécialisées. Par exemple, elle est la seule compagnie québécoise à assurer les transporteurs routiers interprovinciaux et internationaux, et les risques commerciaux très importants, soit au-delà de 2.5 millions de dollars. Il s'agit de domaines où ne s'aventurent que les assureurs qui disposent des finances et des compétences techniques les plus solides.

Quel que soit le type d'assurance, la Laurentienne Générale favorise la souplesse. A ceux dont les besoins sont « normaux », la Laurentienne Générale offre ses protections multirisques, qu'il s'agisse de véhicules personnels ou commerciaux, d'habitation, de responsabilité individuelle ou commerciale, d'assurance voyage, etc. Ces polices standardisées permettent de minimiser les frais d'administration et d'offrir les primes les plus concurrentielles. Mais ceux dont les besoins sont très particuliers ne doivent pas désespérer: la Laurentienne Générale vend aussi, dans tous ses domaines d'activité, des protections « à la carte », taillées sur mesure.

« Grâce au Carrefour financier, explique Jean Bouchard, la Laurentienne Générale sera plus connue, ce qui devrait se traduire par une confiance encore plus grande des consommateurs. » On ne pourra acheter d'assurance au Carrefour même, puisque la Laurentienne Générale transige exclusivement par l'entremise de son réseau de courtiers. Mais on pourra s'y renseigner sur les produits disponibles et y obtenir l'adresse des courtiers les plus près de chez soi. ■

VOICI UN DES MEILLEURS TAUX SUR LE MARCHÉ.

9 5/8 %*

*Placement garanti 5 ans.

VOICI MAINTENANT LE MEILLEUR TAUX DE SATISFACTION.

Quand vient le temps de choisir un REÉR, il y a deux taux à considérer: le taux d'intérêt et le taux de satisfaction. Avec un des meilleurs taux d'intérêt sur le marché, les conseils et la qualité du service de nos professionnels des services financiers qui vous aideront à choisir le REÉR qui correspond vraiment à vos besoins, nous vous offrons les deux à la fois.

Téléphonez-nous!



**LA LAURENTIENNE
MUTUELLE D'ASSURANCE**

Région de Montréal

Carrefour financier
(514) 392-6820
Agence Beloeil
(514) 467-2948
Agence Dollard
(514) 337-9521
Agence Labelle
Saint-Jérôme
(514) 430-8939

Laval
(514) 629-0342
Agence Place d'Armes
(514) 849-6374
Agence Montréal-Centre
(514) 875-8110
Agence Montréal-Frontenac
(514) 381-9951
Agence Montréal-Métro
(514) 353-9612
Agence St-Lambert
(514) 671-3783

Région de Québec

Agence Québec-Capitale
(418) 627-4536
Agence Québec-Citadelle
(418) 658-6666
Agence Québec-Laurier
(418) 653-8355
Agence Québec-Métro
(418) 653-1640
Agence Québec Montcalm
(418) 871-6841

Gaspésie

Agence Gaspésie
Gaspé
(418) 368-2625

Saguenay Lac St-Jean

Agence Saguenay Lac St-Jean
Chicoutimi
(418) 549-6970
Alma
(418) 668-6101

Bas-St-Laurent

Agence Bas St-Laurent
Rimouski
(418) 723-3700
Rivière-du-Loup
(418) 862-4980

Estric

Agence Sherbrooke
(819) 566-8181
Agence Place d'Armes
Granby
(514) 378-0088

Ottawa-Hull

Agence Ottawa-Hull
(613) 749-6947

Nord-Ouest Québécois

Agence Québec-Ontario-Nord
Val-d'Or
(819) 825-2921
Rouyn-Noranda
(819) 762-0859

Mauricie

Agence Trois-Rivières
(819) 376-8666

Nouveau-Brunswick

Agence Edmundston
(506) 739-7701

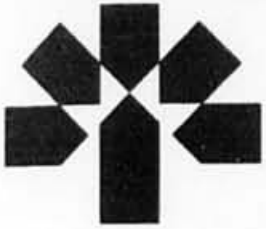
POUR VOTRE REÉÉR '86

**vérifiez le nouveau plan personnalisé
Geoffrion Leclerc**

MONTRÉAL — PVM PLAZA:	(514) 871-9000	KAMOURASKA:	(418) 492-2835
MONTRÉAL — PEEL/DORCHESTER:	(514) 392-6400	LACHUTE:	(514) 258-3242
MONTRÉAL — 5, PVM N° 900:	(514) 871-4300	MONTMAGNY:	(418) 248-3752
TORONTO:	(416) 364-0264	NAPIERVILLE:	(514) 454-3184
QUÉBEC:	(418) 647-1000	NICOLET:	(819) 293-6888
OTTAWA:	(613) 232-9655	RIMOUSKI:	(418) 722-8111
VANCOUVER:	(604) 682-6433	RIVIÈRE-DU-LOUP:	(418) 867-3333
CALGARY:	(403) 265-7777	ST-BASILE-LE-GRAND:	(514) 653-2932
SHERBROOKE:	(819) 567-7810	ST-FÉLICIEN:	(418) 678-2684
DRUMMONDVILLE:	(819) 477-4646	ST-GERMAIN-GRANTHAM:	(819) 395-2697
GRAND'MÈRE:	(819) 538-8628	ST-GERVAIS:	(418) 887-6120
JOLIETTE:	(514) 759-8326	ST-HYACINTHE:	(514) 774-5316
JONQUIÈRE:	(418) 542-9575	ST-PASCAL:	(418) 492-2740
ST-GEORGES:	(418) 227-0121	STE-MARIE:	(418) 387-2087
SOREL:	(514) 743-8474	SEPT-ÎLES:	(418) 968-8412
ALMA:	(418) 662-9341	SHAWINIGAN:	(819) 536-3123
ASBESTOS:	(418) 879-5915	THETFORD MINES:	(418) 335-5735
BAIE COMEAU:	(418) 296-8050	TROIS-PISTOLES:	(418) 851-3331
DISRAELI:	(418) 449-2701	TROIS-RIVIÈRES:	(819) 374-1902
EAST BROUGHTON:	(418) 427-2308	VALLEYFIELD:	(514) 373-5591
FARNHAM:	(514) 293-4955	VICTORIAVILLE:	(819) 758-6201

Geoffrion Leclerc Inc.

Du 2 février au 2 mars inclusivement, ouverts la semaine de 9 h 00 à 21 h 00.
Le samedi de 9 h 00 à 18 h 00.



La Personnelle

L'assurance individuelle au pluriel

Il est dans la probabilité que mille choses arrivent qui sont contraires à la probabilité.
H.L. Mencken



M. Terrence Kelaher,
*vice-président
 exécutif et chef de
 l'exploitation de La
 Personnelle.*

Les clients de La Personnelle sont des gens privilégiés: leur logement, leur voiture et leur responsabilité civile sont assurés comme ils le désirent, et pourtant ils ne reçoivent jamais de facture d'assurance! Leur secret: l'assurance collective avec prime déduite à la source.

Filiale de la Laurentienne Générale, La Personnelle a été créée en 1974 et ses revenus de primes de plus de 40 millions de dollars en font maintenant la plus importante compagnie d'assurance collective de dommages au Canada. Un particulier et sa famille peuvent y satisfaire tous

leurs besoins d'assurance de dommages.

L'assurance sans douleur

Grâce à la formule collective, un assuré défraie le coût de la protection choisie par déduction à la source, petit à petit. De cette façon, aucune prime annuelle ne vient perturber le budget familial et la protection n'est jamais interrompue. Ce n'est pas un mince avantage quand on songe à la frustration qu'on ressent chaque année quand il s'agit d'acheter un service nécessaire mais aussi intangible que l'assurance.

Selon Terrence Kelaher, vice-président exécutif et chef de l'exploitation de La Personnelle, «l'idée de cette formule a germé quand des enquêtes auprès des consommateurs ont indiqué que ceux-ci souhaitaient obtenir de leur assureur un service rapide et

courtois, des tarifs raisonnables et des modalités de paiement commodes. C'est ce que nous leur offrons depuis.»

La Personnelle vend ses produits par l'entremise de courtiers. La formule est simple — il s'agissait d'y penser: il suffit qu'un employeur s'engage à effectuer la déduction des primes à la source et à informer ses employés de la disponibilité d'assurance collective. C'est tout. L'adhésion de chacun des employés est volontaire et, une fois le programme implanté, toutes les communications nécessaires s'effectuent directement entre La Personnelle et l'assuré, qu'il s'agisse de modifications à la protection ou de traitement de réclamations.

Et l'employeur?

L'employeur y trouve aussi son compte. En donnant à ses em-

ployés accès à l'assurance collective de dommages, il leur offre un avantage social très apprécié et peu coûteux. Des études ont démontré qu'en général moins d'un jour-personne par mois suffit à l'entreprise pour administrer le contrat collectif avec La Personnelle. Si ça lui chante, rien n'empêche l'employeur de défrayer une partie de la prime, mais rien ne l'y oblige.

Les produits de La Personnelle s'adressent aux employés de toutes les entreprises, petites et grandes. À une PME ou à un géant industriel comme Entreprises Bell Canada, dont les 15 000 cadres choisissaient récemment La Personnelle comme assureur collectif, cette compagnie du Groupe La Laurentienne continuera le même service courtois et personnalisé dont elle s'enorgueillit depuis sa création.



Lambert Lepage Labbé inc.

a conçu les tours
 d'information interactive,
 et réalisé le contenu infographique ainsi que
 les vidéodisques
Jacques Lambert 322-0630

Systemes Vidéotex FORMIC inc.

a développé le logiciel de consultation
 de la banque de données
 et a fourni et installé les équipements
 informatiques et audio-visuels
Claude Pineault 335-7577

LA PLANIFICATION FINANCIÈRE

QU'EST-CE QUE LA PLANIFICATION FINANCIÈRE ET À QUOI SERT-ELLE?

Au fil des ans, vous accumulerez sans doute un actif appréciable composé d'éléments comme des économies bancaires, de l'assurance-vie, un régime de retraite et bien d'autres encore. Ils proviendront, en outre, de sources diverses et multiples.

Vous risquez fort de vous retrouver avec une collection éparse de produits financiers qui ne vous en donneront pas forcément pour votre argent.

La planification financière des Services financiers Eaton peut vous permettre de tout regrouper dans un paquet pratique. Nous nous assoirons avec vous pour bien déterminer votre situation actuelle, vos aspirations pour l'avenir et la façon de les réaliser. Grâce à ces renseignements, nous vous aiderons ensuite à choisir les produits et les services qui vous conviennent parmi la gamme que nous offrons dans nos centres financiers Eaton.

Vous disposerez ainsi d'un programme logique et structuré, parfaitement adapté à vos objectifs personnels et à vos besoins financiers. Et tout ça sous un même toit. Vous serez ainsi en mesure de réaliser des économies de temps appréciables et peut-être même d'épargner de l'argent, à longue échéance.

QUELS SONT LES AVANTAGES DU SERVICE DE PLANIFICATION FINANCIÈRE EATON?

L'un de nos délégués commerciaux autorisés vous reçoit d'abord en entrevue et continue par la suite de travailler en collaboration étroite avec vous pour vous permettre de tirer le maximum de notre service «personnalisé».

Ce délégué commercial deviendra votre conseiller particulier pour ce qui a trait à vos produits financiers et à la nature changeante de vos besoins. Il versera à votre dossier tous les renseignements vous concernant pour lui permettre, ainsi qu'à vous-même, de toujours avoir le tableau général de votre situation à portée de la main. Et puis, vous pouvez téléphoner n'importe quand pour parler à une personne qui vous est familière, qui connaît vos projets et qui partage vos préoccupations.

QUELS PRODUITS OFFREZ- VOUS?

Au fil des années, vos besoins financiers changeront en fonction des différents rôles que vous assumerez et de vos nouvelles responsabilités. Les Services financiers Eaton peuvent faire route avec vous. Qu'il s'agisse de votre première assurance-automobile ou d'un régime de retraite, le groupe de compagnies Eaton est en mesure de vous offrir une gamme complète de produits et de services financiers pour vous aider à répondre à tous vos nouveaux besoins.

LES FONDS DE PLACEMENT

LES REÉR, LES FERR

L'ASSURANCE-VIE

RENTES

LES CERTIFICATS DE
PLACEMENT GARANTI

LES PRÊTS HYPOTHÉCAIRES

L'ASSURANCE-AUTOMOBILE

L'ASSURANCE DE BIENS

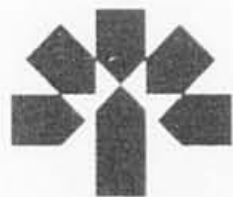
ALORS, ALLEZ-Y, FAITES VOUS PLAISIR!

Vous trouverez tous ces produits et services dans nos centres financiers situés dans 35 magasins Eaton à travers le pays. En plus de vous simplifier la tâche en vous permettant de tout trouver à la même adresse, notre concept vous permet de profiter des longues heures d'ouverture des magasins (y compris le samedi) et de la possibilité d'utiliser votre carte comptable Eaton pour un grand nombre de ces services.

Alors, allez-y, faites vous plaisir! Venez découvrir la PLANIFICATION FINANCIÈRE, sans aucune obligation de votre part. Nous ne demandons pas mieux que de vous offrir la parfaite petite gâterie.

P.S.

Pour obtenir votre exemplaire de notre Guide pratique de planification fiscale, passez nous voir à la succursale la plus près de chez vous. Cette brochure contient 25 moyens efficaces de réduire vos impôts. N'hésitez pas, C'EST GRATUIT!



SERVICES FINANCIERS EATON

Un membre du Groupe La Laurentienne

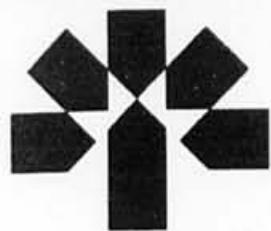
Eaton, 6^e étage
677, rue Ste-Catherine ouest
Montréal H3B 3Y6
(514) 284-8944

Eaton, 2^e étage
600, boul. Les Promenades
St-Bruno J3V 5J7
(514) 461-2345

Eaton, 2^e étage
7695 boul. Les Galeries d'Anjou
Ville d'Anjou H1M 1W7
(514) 353-4411

Eaton, 3^e étage
Centre commercial Fairview
6701, route TransCanada
Pointe-Claire H9R 1C4
(514) 697-6420

Eaton, 2^e étage
Carrefour Laval
3015, boul. Le Carrefour
Laval H7T 1C7
(514) 687-1470



La Banque d'Épargne L'argent qui bouge

Le premier lien est celui des services.

Voltaire

Dans notre système financier, les banques s'occupent surtout de l'argent qui bouge: les liquidités. Même si la concurrence et la diversification de leurs services les ont incitées à offrir des placements et du crédit à plus long terme, c'est encore dans le réseau bancaire que «l'argent se brasse».

Dans tout l'éventail des services que l'on trouve au Carrefour financier La Laurentienne, c'est la Banque d'Épargne qui assure les services bancaires: comptes de chèques, comptes commerciaux, comptes d'épargne et certificats de dépôt ou dépôts à terme. Certains de ces véhicules d'épargne sont admissibles à l'inscription dans un REER. Côté crédit, la panoplie est grande: marge personnelle, prêts à la consommation, prêts hypothécaires, protection de découverts, crédit commercial, carte VISA... S'ajoutent une foule d'autres services bancaires, comme les coffrets de sûreté, les chèques de voyage, l'achat de devises étrangères, etc.

L'amorce d'une expansion

Avec ses quatre milliards d'actif, la Banque d'Épargne se classe au huitième rang parmi les quelque 70 banques canadiennes et étrangères du Canada. Pour des raisons historiques, la majorité de ses 121 succursales est concentrée dans la région montréalaise: sa charte l'a longtemps confinée à ce territoire. Son réseau de guichets automatiques, raccordé aux réseaux Interac et Plus System, permet cependant à sa clientèle d'accéder à plus de 14 000 guichets automatiques partout en Amérique du Nord. La Banque d'Épargne a sérieusement commencé à attaquer le marché «hors Montréal» en s'implantant à Québec et à Hull. Sa charte lui permet dorénavant de poursuivre ses activités à l'extérieur du Québec, ce qu'elle a déjà commencé à faire en ouvrant une succursale à Ottawa. Parions qu'on n'a pas fini d'en entendre parler à l'ouest de l'Outaouais.

Dans la région montréalaise, la Banque d'Épargne occupe environ 10 p. cent du marché des particuliers. Traditionnellement en effet, elle s'est définie comme la banque des gens ordinaires, ce qui correspond à la vo-

cation qu'elle s'est donnée lors de sa fondation en 1846. Elle entend bien perpétuer cette vocation, même si elle attaque dorénavant le marché des entreprises.

La Banque d'Épargne a toujours fait preuve d'une solidité financière remarquable tout au long de ses 140 ans d'histoire. Maintenant que sa réglementation s'est assouplie, maintenant qu'elle est associée à un groupe fort et diversifié comme La Laurentienne, elle est une institution à surveiller.

Par sa participation au Carrefour financier La Laurentienne, elle fait un pas de plus vers le déclouisonnement des institutions financières. La Banque s'y est d'ores et déjà montrée très ouverte, puisque dans certaines succursales des assureurs-vie offrent à sa clientèle des produits d'assurance de La Laurentienne mutuelle d'Assurance.

« Bien organisée, en s'appuyant sur une mise en marché axée sur le client plutôt que sur les produits, je pense que la Banque d'Épargne pourra devenir un instrument de distribution extraordinaire pour la clientèle du Groupe, note Hubert Marceau, premier vice-président, Exploitation de la Banque. Dans cette perspective, le Carrefour constitue pour nous un lieu privilégié où nous pouvons innover et expérimenter.»

À en croire Hubert Marceau d'ailleurs, les résultats des premiers mois d'activité de la nouvelle succursale située au Carrefour financier La Laurentienne dépassent les espoirs des dirigeants. Même s'il est toujours extrêmement difficile de faire faire ses premiers pas à une succursale bancaire dans un milieu aussi bien servi que le centre-ville de Montréal, la nouvelle succursale se tire déjà très bien d'affaire. ■



*M. Hubert Marceau,
premier vice-président,
Exploitation
de la Banque
d'Épargne.*



Le caissier automatique de la Banque d'Épargne s'appelle Oscar. Pour vous servir!

UN ENGAGEMENT COULÉ DANS LE BÉTON

Lorsque nous parlons de services financiers intégrés, nous ne lançons pas de paroles en l'air.

Au contraire.

Qu'il s'agisse d'assurance de personnes, d'assurance de dommages, de services bancaires et fiduciaires, de placements ou de fonds d'investissements, nous mettons tout en oeuvre pour vous offrir, concrètement, une gamme complète de services financiers qui répondent à vos besoins.

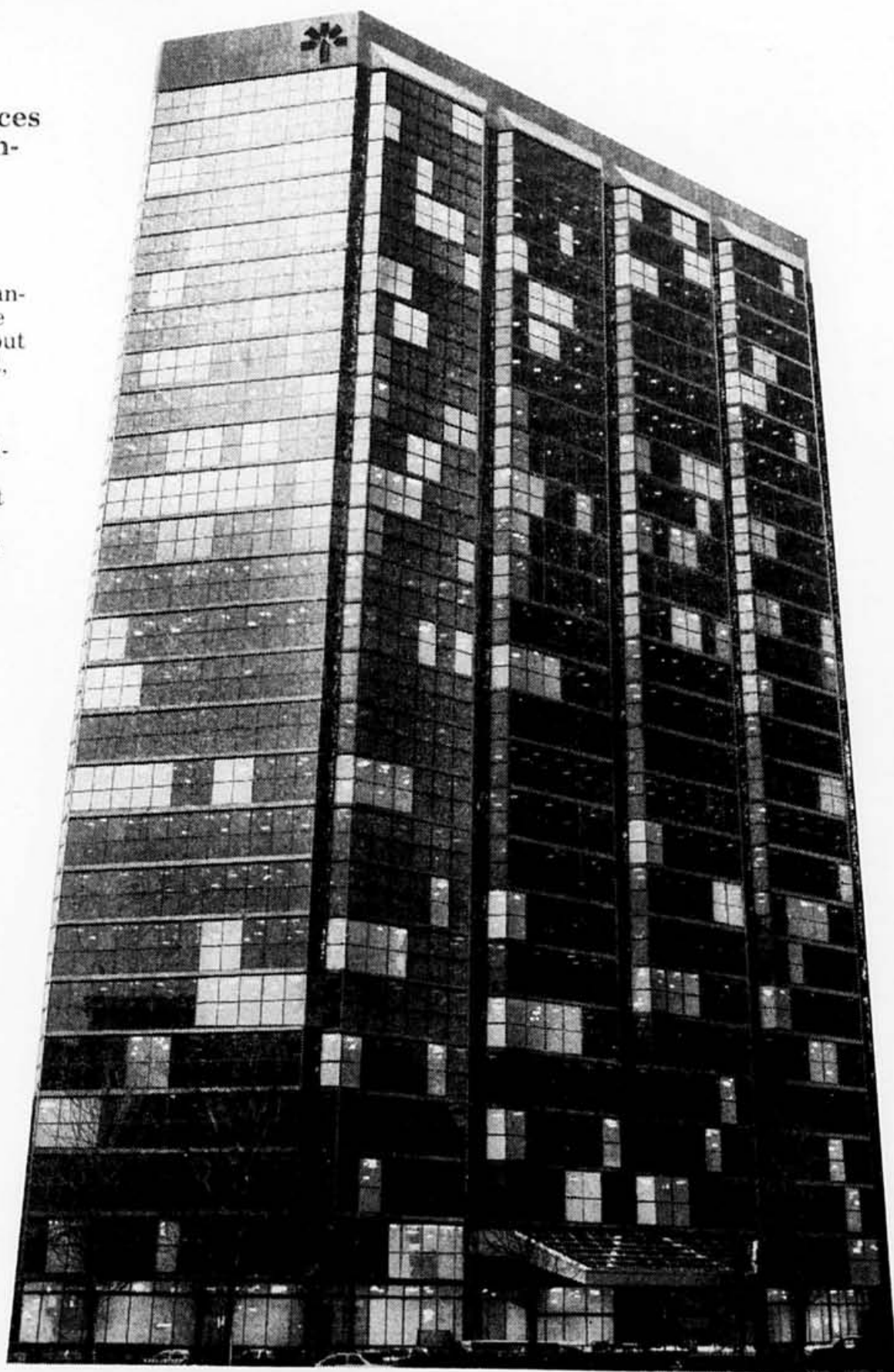
Par l'entremise du vaste réseau de distribution de nos compagnies à la grandeur du pays, des Services financiers Eaton et du Carrefour financier, logé dans l'Édifice La Laurentienne, au coeur même de Montréal, nos conseillers sont à votre service pour vous aider à bâtir votre propre sécurité financière.

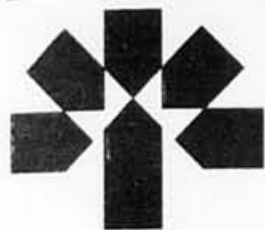
Comme vous pouvez le constater, nous ne nous contentons pas de parler de l'intégration des services financiers, nous la vivons quotidiennement.



GROUPE LA LAURENTIENNE

Édifice La Laurentienne
1100, boulevard Dorchester Ouest
Montréal





Les Fiduciaires Les marchands de confiance

Les diamants ont leur prix, mais un bon conseil n'en a pas.

Proverbe espagnol

Fiduciaire créée en 1939 par la Banque d'Épargne, Fiduciaires se spécialise dans le placement et le crédit à relativement longs termes, de même que dans les services financiers, successoraux et fiduciaires.

À leur origine au XIXe siècle, les sociétés de fiducie étaient ni plus ni moins que des «notaires» constitués en compagnies. De ces racines, elles ont gardé le rôle, encore exclusif parmi les institutions financières, d'agir comme exécuteurs testamentaires et de gérer des successions pour le compte des

héritiers. Le Canada compte d'ailleurs parmi les rares pays au monde à avoir conservé aux seules sociétés de fiducie ce rôle de «marchands de confiance». Ces sociétés sont vraiment des spécialistes en ce domaine. Les professionnels de Fiduciaires ont déjà réglé plus de 8000 successions.

Fiduciaires peut intervenir de façon particulièrement utile au moment de la planification testamentaire et successorale. On peut y recevoir des conseils sur la meilleure voie à suivre pour que les héritiers obtiennent vraiment ce qu'on veut leur laisser; on peut y faire préparer son testament notarié.

Bien plus que la succession

Mais de façon plus générale, Fiduciaires oeuvre dans la gestion d'actifs pour le compte d'autrui. Aussi bien que les personnes décédées ou leurs héritiers, les personnes bien vivantes peuvent profiter de leurs services. Les biens confiés à la gestion de Fiduciaires ont une valeur excédant 200 millions de dollars.

Pour qui veut trouver de bons placements à terme, Fiduciaires est un endroit tout désigné. Il pourra s'agir de certificats de placement garanti (de 30 jours à cinq ans), de fonds d'investis-

sement, d'obligations d'épargne, etc. On peut également se procurer des actions nouvellement émises dans le cadre du REA, ou commander des actions sur le marché boursier, puisque Fiduciaires pratique le courtage à escompte. La société administre aussi une grande variété de REER et de Fonds enregistrés de revenus de retraite (FERR).

Côté crédit, c'est également le terme relativement long qui prime, puisque Fiduciaires concentre la plus grande partie de ses 350 millions d'actif dans le prêt hypothécaire, sur tous les types d'immeubles. Elle effectue aussi des prêts sur nantissement

de valeurs, comme des actions, obligations et certificats de placement.

Aller vers le client

Fiduciaires vit le décloisonnement des marchés financiers sous le signe de l'accessibilité à ses services. Des professionnels de la société sont maintenant installés dans des succursales de la Banque d'Épargne et de la Laurentienne mutuelle. Ils peuvent ainsi travailler de concert avec des spécialistes d'autres disciplines pour préparer la meilleure planification financière qui soit. ■



St-Amant, Vézina, Vinet, Brassard,
Ingénieurs-Conseils

Nous sommes heureux d'avoir contribué
à la construction de l'édifice de La Laurentienne
en tant qu'ingénieurs en mécanique et électricité
et aussi d'avoir participé à l'aménagement des bureaux
du Carrefour financier, dans notre spécialité.

Félicitations aux dirigeants de l'entreprise et bon succès!

Montréal

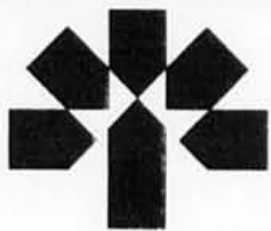
550, Sherbrooke O.
bureau 510
Montréal (Québec)
H3A 1B9
(514) 849-2432

Val d'Or

1271, 7e Rue
Val d'Or (Québec)
J9P 3S1
(819) 825-2233

Rouyn

J.P.L. Consultant Inc.
255, avenue Québec
C.P. 904
Rouyn (Québec)
J9X 5C8
(819) 764-5181



Le Groupe Geoffrion Leclerc Prêt à tout changement

Octobre. C'est un des mois particulièrement dangereux pour spéculer en Bourse. Les autres sont juillet, janvier, septembre, avril, novembre, mai, mars, juin, décembre, août et février.

Mark Twain

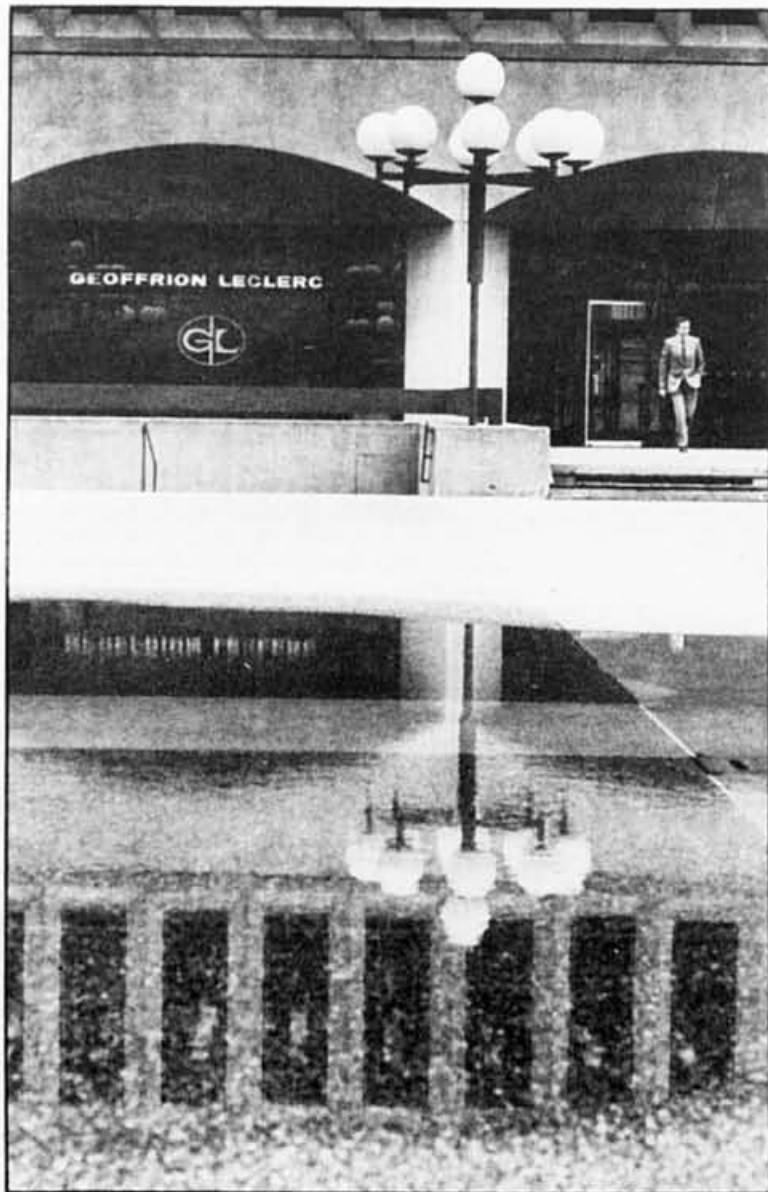


Photo Antoine Desilets



M. Guy Desmarais, président du Groupe Geoffrion Leclerc.

Geoffrion Leclerc apporte au Groupe La Laurentienne une solide connaissance des besoins de l'épargnant québécois.

« Les géants internationaux peuvent bien venir avec leurs millions. Nous avons tout ce qu'il faut pour nous débrouiller dans n'importe quel environnement. »

En faisant cette allusion à la venue probable de grands groupes financiers étrangers au Canada, Guy Desmarais, président du Groupe Geoffrion Leclerc, parle avec la tranquille assurance de quelqu'un qui a bien fait ses devoirs et qui a accompli les gestes qu'il fallait. Plus importante maison de courtage en valeurs mobilières au Québec, qualifiée dès 1982 de « premier supermarché financier au Canada » par la revue *Commerce*, Geoffrion Leclerc innovait en 1983 en devenant la première maison de courtage au Canada à céder une part de son capital-actions à d'autres institutions financières, notamment le Groupe La Laurentienne. Au tout début de cette année, celui-ci a accru sa participation à 45 p. cent du Groupe Geoffrion Leclerc et la Banque IndoSuez, une des grandes banques mondiales présente dans 65 pays, en acquérait 19,5 p. cent.

Intégration et internationalisation

Ces gestes permettront à Geoffrion Leclerc de continuer à tirer son épingle du jeu, alors que dans le monde entier les milieux du courtage sont remodelés par la tornade de la déréglementation. Depuis le *Big Bang* de Londres jusqu'aux réformes encore timides du législateur canadien, en passant par la dérégulation américaine, « le monde du courtage subit plus de transformation qu'au cours des trente dernières années », selon Guy Desmarais.

Il faut maintenant s'adapter à l'intégration des divers types de services financiers et au fait que le monde entier est devenu une immense place financière: quand New York et Montréal dorment, Tokyo, en pleine activité, leur est reliée par télécommunication. La présence de Geoffrion Leclerc aux côtés de la

Laurentienne et d'IndoSuez en fait le partenaire d'autres types d'institutions financières (banque, assurance et fiducie) et lui donne accès à un vaste réseau international.

Avec plus de 100 000 comptes-clients, auxquels elle fournit des services professionnels et personnalisés, Geoffrion Leclerc apporte au Groupe La Laurentienne une solide connaissance des besoins de l'épargnant québécois. « Notre présence au Carrefour financier La Laurentienne nous permettra de développer davantage notre synergie avec les autres compagnies membres », affirme Guy Desmarais.

Geoffrion Leclerc peut parler de synergie en connaissance de cause. Avec ses filiales, elle offrirait déjà un vaste éventail de services financiers. Chez Geoffrion Leclerc on trouve les services complets de courtage, aussi bien aux entreprises qui désirent émettre des actions et obligations qu'aux épargnants qui veulent transiger sur ces valeurs, y compris dans le cadre de REER et de REA. Placements Geoffrion Leclerc vend des fonds d'investissement, souvent appelés fonds mutuels. Assurances Geoffrion Leclerc Malenfant est courtier d'assurances de personnes et Immeubles Geoffrion Leclerc gère et loue des immeubles commerciaux dans la région montréalaise.

Le menu était déjà intéressant. Mais avec la collaboration de plus en plus étroite à venir entre Geoffrion Leclerc et les autres membres du Groupe La Laurentienne, on n'a encore rien vu, semble-t-il. ■

NOUS CONNAISSONS LA VRAIE VALEUR DE MONTRÉAL

Une grande ville, c'est plus qu'un simple amoncellement d'édifices, de rues et de personnes.

C'est, avant tout, une âme, une manière d'être et de faire.

C'est aussi un souffle, un dynamisme, une énergie. Pour Fonds F-I-C, compagnie membre du Groupe La Laurentienne, un des groupes financiers les plus dynamiques du Québec, cette énergie, cette âme se traduisent par des projets concrets. Des projets qui ont pour noms Edifice La Laurentienne, Le Windsor, Complexe Hydro-Québec.

Fonds F-I-C est donc associé à des réalisations à caractère historique, culturel et économique qui contribuent à faire de Montréal, jour après jour, une ville de plus en plus vivante, attrayante et attachante. Actif dans les domaines de la gestion et du développement immobiliers, des services de gérance et dans l'achat et la rénovation d'immeubles, Fonds F-I-C oeuvre à conserver et à améliorer le patrimoine immobilier de Montréal. Nos réalisations sont là pour en témoigner.

Hommage de verre et de béton au passé, au présent et à l'avenir de Montréal, elles illustrent avec justesse tout le soin et toute l'attention que nous apportons à bâtir un environnement à la mesure des aspirations des Montréalais.

Parce que nous connaissons la vraie valeur de Montréal, parce qu'en fait, nous aimons tout simplement Montréal, nous travaillons à préserver toute sa richesse et sa beauté.



■ Fonds F-I-C INC ■

REÉR 00



Le Carrefour financier La Laurentienne
Dans le hall de l'édifice La Laurentienne
1100 boul. Dorchester Ouest (Au coin de Peel)

GAGNEZ du **TEMP\$**

AU CARREFOUR FINANCIER LA LAURENTIENNE

- Tous les services et produits financiers sous un même toit.
- Un regroupement d'institutions financières parmi les plus importantes du Canada.
- Un endroit accessible, au centre de Montréal.
- Le choix entre **44 REÉR différents** pour maximiser votre épargne-impôt.

Café servi gratuitement, matin, midi et soir.

Ouvert du 2 février au 2 mars, 1987, entre 8h. et 21h., du lundi au vendredi et les samedis 21 et 28 février 1987, entre 9h. et 18h.

LE TEMPS C'EST...

C'est de l'argent!

En vous présentant au Carrefour financier La Laurentienne avant le **2 mars 1987** à 21h., vous pourriez gagner:

- Un certificat cadeau d'une valeur de **2500 \$**.
- Ou un des 10 ensembles des pièces de monnaie officielle des Jeux olympiques d'hiver 1988 à Calgary, d'une valeur de **237 \$ l'unité**.




**Carrefour financier
La Laurentienne**

**(514) 392-REÉR
1-800-361-REÉR**

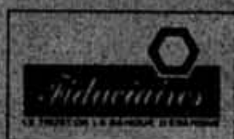
GAGNEZ DU TEMPS DÈS AUJOURD'HUI AU CARREFOUR FINANCIER LA LAURENTIENNE



• Geoffrion, Leclerc Inc.
• Placements Geoffrion, Leclerc Inc.



• La Banque d'Épargne



• Fiduciaires



• La Laurentienne, mutuelle d'Assurance

Ce concours est soumis aux lois et règlements de la Régie des loteries et courses du Québec. Les règlements sont disponibles au Carrefour financier La Laurentienne.