

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 23 juin 1998
Demandeur : ACIG

Question 14.1.1 Référence : SCGM-14, doc. 1, page 6, lignes 11 à 14 :

- a) Compte tenu que la Société ne prévoit pas offrir des services éclatés avant le 1^{er} novembre 1999, veuillez expliquer en quoi le phénomène de l'éclatement des tarifs pourrait affecter le risque relié à la demande pendant la période témoin du 1^{er} octobre 1998 au 31 octobre 1999
-

Réponse

Même si la Société ne prévoit pas offrir des services éclatés avant le 1^{er} novembre 1999, celle-ci a dû informer les institutions financières des récentes décisions de la Régie dont, notamment, celle dans laquelle la Régie autorise la mise en place de nouveaux tarifs éclatés. Étant donné que les prêteurs et associés investissent à long terme, ils sont donc sensibles à ces changements, notamment lorsque leur impact sur les résultats futurs de la Société est inconnu.

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 23 juin 1998
Demandeur : ACIG

Question 14.1.2 Référence : SCGM-14, doc. 1, page 6, lignes 16 à 21

- a) Veuillez produire un tableau démontrant la concentration de clients industriels (continus et interruptibles), autant en terme de volumes (Bcf) qu'en pourcentage (%), pour les années 1990 jusqu'à aujourd'hui .
-

Réponse

Voir tableau ci-dessous.

Années	Service continu		Service interruptible		Total livraisons industrielles	
	Volume	%	Volume	%	Volume	%
1997	88,6	40,40%	48,0	21,90%	136,6	62,30%
1996	82,4	38,90%	48,2	22,80%	130,5	61,70%
1995	77,2	38,30%	50,1	24,90%	127,3	63,20%
1994	78,4	39,80%	37,8	19,20%	116,1	59,00%
1993	85,4	43,30%	37,2	18,90%	122,6	62,20%
1992	85,3	44,40%	34,1	17,70%	119,4	62,10%
1991	84,3	46,30%	32,2	17,70%	116,5	64,00%
1990	82,2	43,50%	37,1	19,60%	119,3	63,10%

Notes:

1: Données consolidées selon le rapport annuel de SCGM du 30 septembre 1997, en y excluant VGS.

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 23 juin 1998
Demandeur : ACIG

Question 14.1.2 Référence : SCGM-14, doc. 1, page 6, lignes 16 à 21

- b) Veuillez produire une pièce montrant la concentration des clients industriels (en volumes et en pourcentage (%)) des sociétés SCGM, Consumers Gas (Ontario), Union Gas et Centra Gas Ontario pour les années 1995 jusqu'à aujourd'hui
-

Réponse

Voir tableau à la page 2.

Clients industriels continus et interruptibles
En volume et en pourcentage du total des livraisons

	SCGM		Union Gaz		Centra Gaz		Consumers	
	(Bcf)	(%)	(Bcf)	(%)	(Bcf)	(%)	Gaz	(%)
							(Bcf)	
1997	139,6	62,3	188,3	36,8	137,7	26,9	45,6	13,5
1996	133,2	61,7	180,4	37,2	122,6	25,9	52,1	14,9
1995	130,1	63,2	178,3	37,9	120,9	25,7	59,3	18,4
1994	118,9	59,0	164,3	37,4	106,8	24,3	64,1	18,2
1993	125,1	62,2	163,8	37,8	100,3	23,1	72,2	21,2

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 23 juin 1998
Demandeur : ACIG

Question 14.1.3 **Référence : SCGM-14, doc. 1 pages 5 et 6 (risque relié à la demande) :**

- a) Veuillez expliquer l'impact que comportent la conjoncture économique favorable (croissance économique) et le préjugé favorable au gaz naturel suite à la crise du verglas sur l'évolution du risque relié à la demande pour l'année témoin débutant le 1^{er} octobre 1998
-

Réponse

Pris isolément, ces deux facteurs sont positifs en ce sens qu'ils tendent à accroître la consommation gazière et, en conséquence, à réduire les tarifs. D'ailleurs, la pièce SCGM-14, Document 1, page 6, ligne 16 faisait référence à l'impact du contexte économique favorable.

Les effets du verglas, quant à eux, sont susceptibles de créer une tendance observable à long terme seulement puisque, de toute évidence, une conversion massive de l'électricité au gaz ne s'est pas observée à date. C'est d'ailleurs un des motifs qui incitent la Société à consacrer des efforts additionnels pour développer le marché résidentiel.

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 23 juin 1998
Demandeur : ACIG

Question 14.1.4 **Référence : SCGM-14, doc. 1, (risque relié à l'offre), page 6, lignes 25 et suivantes et page 7 lignes 1 à 19 :**

- a) Veuillez réconcilier votre affirmation à l'effet que la mise en place d'un grand nombre de projets de gazoduc en Amérique du Nord pourrait avoir pour conséquence de provoquer des hausses du prix de la matière à moyen et à court terme avec l'affirmation suivante contenue aux pages 13 et 14 de la pièces **SCGM-5 doc. 1** (pages 13 et 14) :

«Un portefeuille de transport plus diversifié aura comme effet de permettre à SCGM de profiter d'un nombre accru d'opportunités grâce à un accès à un plus grand nombre de producteurs et, par conséquent, devrait lui permettre de s'approvisionner à moindre coût pour le gaz de réseau. Le coût du gaz étant assumé par les clients de SCGM, ce sont ces derniers qui profiteront de cette diversification.

La diversification du portefeuille de transport profitera également aux clients en achat/revente. En effet, ces derniers pourront profiter des mêmes opportunités que SCGM pour leurs achats de gaz».

Réponse

- a) On doit faire une clarification importante. De toute évidence, l'accès à plus d'un bassin de production par la mise en place de nouveaux réseaux de transport permet à SCGM et à ses clients en achat / revente de mettre en compétition des producteurs gaziers et cette compétition assure le meilleur prix livré.

Or, si on compare le prix net actuel « netback » que reçoivent les producteurs du bassin de l'Ouest en vendant dans l'Est du pays par rapport au prix qu'ils obtiennent en exportant leur gaz sur les différents marchés américains, il est clair qu'ils ont intérêt à vendre sur ces marchés et comme les projets de pipeline visent particulièrement à augmenter la capacité de transport du

bassin de l'Ouest vers les marchés américains, on peut appréhender une hausse du coût de la marchandise.

En effet, plus les producteurs du bassin de l'Ouest auront accès aux différents marchés de consommation, plus le prix de la marchandise aura tendance à s'uniformiser sur le continent. D'ailleurs, nous notons une hausse constante des prix du gaz naturel depuis le début de cette année.

Ainsi donc, à la pièce SCGM-5 Document 1, lorsqu'on fait référence à la notion de moindre coût, on entend la possibilité de faire un choix entre diverses alternatives. Or, toutes ces alternatives peuvent fort bien se transiger à un coût supérieur au coût actuel, d'où la référence à une éventuelle hausse de prix du gaz naturel.

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 23 juin 1998
Demandeur : ACIG

**Question 14.1.4 Référence : SCGM-14, doc. 1, (risque relié à l'offre),
page 6, lignes 25 et suivantes et page 7 lignes 1 à 19 :**

- b) *Veillez réconcilier l'affirmation à l'effet que «la renégociation prochaine d'une grande partie des contrats de transport et d'entreposage de la Société, tout en présentant des opportunités, soulève quand même une certaine incertitude» avec les passages suivants de la pièce SCMG-5, doc. 1, page 13 :*

«Cette mutation importante de l'industrie du gaz offre une opportunité remarquable à SCGM de revoir son positionnement stratégique en matière d'approvisionnements gaziers et ainsi poursuivre les efforts déjà entrepris d'offrir à ses clients les meilleurs services au plus bas coût possible.

*SCGM a toujours dû faire face au fait qu'elle est située au bout du système du gazoduc canadien. **L'intégration de l'industrie gazière nord-américaine pourrait permettre à SCGM et ses clients d'atténuer l'impact, la vulnérabilité qui découle d'être située à l'extrême limite du système canadien. Une diversification géographique du portefeuille est cependant nécessaire afin que SCGM et ses clients puissent bénéficier de cette sécurité accrue.***

Réponse

- b) En effet, l'intégration de l'industrie gazière nord-américaine permettra plus d'opportunités d'approvisionnement en gaz naturel aux usagers du réseau de SCGM. La possibilité de s'approvisionner de diverses sources assurera une sécurité d'approvisionnement accrue, un coût de matière livrée à prix compétitif et cette intégration permettra aussi de revendre plus facilement d'éventuels excédents ponctuels de capacité de transport. Au même titre, cette intégration assurera plus de possibilités d'échanges de capacité de transport pour mieux optimiser la gestion des approvisionnements.
-

Il n'en demeure pas moins que certains contrats de transport vont échoir avant que cette intégration ne soit amorcée ou complétée. Cet aspect présente un enjeu important pour la Société puisqu'elle devra renouveler ces contrats alors qu'elle n'aura pas d'autres alternatives à ce moment-ci. Il ne sera peut-être pas possible de prendre des engagements à court terme pour pouvoir ensuite profiter d'autres alternatives mises en place après le renouvellement des contrats.

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 23 juin 1998
Demandeur : ACIG

Question 14.1.4 **Référence : SCGM-14, doc. 1, (risque relié à l'offre),
page 6, lignes 25 et suivantes et page 7 lignes 1 à 19 :**

- c) Veuillez expliquer exactement en quoi le risque relié à l'offre pourrait devenir supérieur à celui auquel la Société fait face au cours du présent exercice financier expirant le 30 septembre 1998.
-

Réponse

Le prix des différentes sources d'énergie est clairement une condition de l'offre. Lorsque le différentiel entre les prix des différentes formes d'énergie fluctue, l'effet se traduit sur la demande. Ce différentiel entre le prix du gaz livré et le mazout est largement en faveur de ce dernier dans les marchés commercial et industriel. Le risque devient important que la consommation en excédent de l'obligation minimale de consommation soit vraisemblablement détournée vers le mazout. De plus, certains contrats de vente échéant dans l'exercice témoin pourraient bien ne pas être renouvelés avant qu'un meilleur équilibre ne soit rétabli entre ces deux sources d'énergie.

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 23 juin 1998
Demandeur : ACIG

Question 14.1.5 Référence : SCGM-14, doc. 1, page 8, lignes 3 et 4 :

- a) Veuillez identifier et élaborer sur les facteurs précis au soutien de l'affirmation à l'effet que le risque d'affaires de SCGM sera accru :
- i) par rapport à l'année en cours;
 - ii) par rapport aux utilités publiques comparables ailleurs au Canada, notamment celles en Ontario (Consumers Gas, Union Gas et Centra).
-

Réponse

- i) Par rapport à l'année en cours

Les pages 5 à 8 de la pièce SCGM-14, document 1 énumèrent les différentes composantes du risque d'affaires. A l'égard du risque relié à la demande, il est clair que l'évolution du différentiel entre le prix du gaz et de l'huile affectera significativement le risque par rapport à l'année en cours.

A l'égard du risque relié à l'offre, la renégociation rapprochée de certains contrats de transport sur TCPL et d'entreposage en Ontario est susceptible d'entraîner des coûts supplémentaires, lesquels pourraient inciter des clients à ne pas s'engager envers la Société en vertu de contrats à long terme.

Quant aux risques reliés aux opérations, la ligne 27 de la page 7 du même document mentionne que cette composante de risque n'est pas différente de ce qu'elle est pour l'année en cours.

ii) Par rapport à nos pairs

La relation entre le prix du gaz et de l'électricité est clairement plus avantageuse en Ontario qu'au Québec, ce qui justifie un risque de demande accru. Par ailleurs, Union Gas n'est visiblement pas exposée au même risque que SCGM en matière de fluctuation du coût d'entreposage, ce qui différencie également le risque d'offre.

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 23 juin 1998
Demandeur : ACIG

Question 14.1.6 Référence : SCGM-14, doc. 1, pages 8 et 9
(risque financier) :

- a) Compte tenu du bas niveau des taux d'intérêt au Canada depuis quelques années (notamment par rapport aux États-Unis), n'est-il pas exact que le risque relié aux fluctuations des taux d'intérêt est nettement plus favorable que par le passé?
-

Réponse

De toute évidence, les faibles taux d'intérêt qui prévalent sur le marché depuis quelques années sont clairement à l'avantage des usagers et de la Société, puisque la charge financière est une composante importante du coût de service.

La baisse des taux d'intérêt n'atténue cependant pas le risque que les taux puissent fluctuer par la suite. D'ailleurs, la faiblesse actuelle du dollar milite en faveur d'une hausse des taux d'intérêt, sur les titres à court terme du moins, affectant la portion de la dette de la Société à taux flottant.

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 23 juin 1998
Demandeur : ACIG

Question 14.1.6 Référence : SCGM-14, doc. 1, pages 8 et 9
(risque financier) :

- b) Veuillez produire un tableau comparant la structure de capital (ratio dette/équité) de SCGM par rapport aux autres distributeurs gaziers du Canada.
-

Réponse

Voir tableau ci-dessous.

**Comparaison de la structure de capital de SCGM
avec les distributeurs gaziers canadiens**

	Dette	Avoir privilégié	Avoir ordinaire	Total	Coût moyen en capital
	%	%	%	%	
BC Gas	57,59%	9,41%	33,00%	100,00%	8,74%
Pacific Northern Gas	60,80%	3,50%	35,70%	100,00%	9,78%
CWNG - Alberta	43,60%	22,50%	33,80%	99,90%	8,81%
NW Utilities - Alberta	38,80%	26,70%	34,50%	100,00%	9,01%
Centra Gas - Alberta	58,06%	0,67%	41,27%	100,00%	10,44%
Centra Gas - Manitoba	60,00%	0,00%	40,00%	100,00%	9,58%
Centra Gas - Ontario	62,89%	1,11%	36,00%	100,00%	N.A.
Union Gas	61,57%	4,43%	34,00%	100,00%	9,80%
Consumers Gas	61,58%	3,42%	35,00%	100,00%	9,17%
Gazifère	58,97%	0,52%	40,51%	100,00%	10,69%
SCGM	54,00%	7,50%	38,50%	100,00%	9,04%

Note:

1) Ces données proviennent de la dernière cause tarifaire approuvée par les offices de réglementation.

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 23 juin 1998
Demandeur : ACIG

Question 14.1.6 **Référence : SCGM-14, doc. 1, pages 8 et 9**
(risque financier) :

- c) Veuillez quantifier l'impact favorable sur le risque de l'entreprise que procure à SCGM le ratio plus élevé d'équité que comporte sa structure de capital par rapport à la moyenne des autres distributeurs gaziers au Canada.
-

Réponse

La structure dette / équité vise à traduire en termes financiers la forme de capital requis en fonction du risque global d'entreprise. La somme de l'avoir ordinaire et de l'avoir privilégié est supérieure à celle de la plupart des autres distributeurs canadiens. Or, il faut aussi tenir compte du coût de ces composantes. Dans le cas de SCGM, l'avoir privilégié a un coût très près de celui de la dette. En résumé, l'utilisation du levier financier et le rendement total disponible aux actionnaires sont conformes aux attentes des investisseurs à l'égard du risque global de SCGM. D'ailleurs, tel qu'il apparaît au tableau sur la structure de capital des distributeurs, le coût moyen du capital de SCGM se compare avantageusement à celui de ses pairs.

Dans sa décision D-96-31, la Régie reconnaissait également que la structure de capital de la Société était adéquate puisqu'elle y citait « *qu'elle espère, qu'à moins de circonstances exceptionnelles qui le justifieraient, on ne remettra pas en cause à chaque année cette structure que la Régie juge optimale* »

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 23 juin 1998
Demandeur : ACIG

Question 14.1.7 Référence : SCGM-14, doc. 1, page 9
(risque réglementaire) :

- a) Veuillez préciser en quoi exactement la venue de la nouvelle Régie de l'énergie engendre une certaine incertitude «...quant à la pérennité des traitements accordés dans le passé».
-

Réponse

Le peu de décisions rendues par la Régie de l'énergie ne suggère pas que des principes adoptés par la Régie du gaz naturel soient possiblement remis en cause. Par contre, aucune décision tarifaire n'a encore été rendue et, à cet égard, comme la décision tarifaire détermine le niveau de bénéfice autorisé, les bailleurs de fonds sont en droit d'être préoccupés de leur investissement, lequel est engagé à long terme.

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 23 juin 1998
Demandeur : ACIG

Question 14.1.7 Référence : SCGM-14, doc. 1, page 9
(risque réglementaire) :

- b) Veuillez préciser en quoi le nouveau mécanisme incitatif à la performance, qui aura vraisemblablement pour effet de récompenser davantage les efforts de la Société que le système actuel, pourrait causer une certaine incertitude chez les investisseurs. Doit-on comprendre que la possibilité pour l'investisseur de faire davantage de profits est une source d'inquiétude pour lui?
-

Réponse

La possibilité de faire davantage de profits n'est évidemment pas une source d'inquiétude. L'incertitude vient davantage du changement de mécanisme que du mécanisme lui-même. Cette incertitude ne s'atténuera que lorsque le mécanisme proposé sera approuvé et que la Société aura démontré son habileté à en tirer profit.

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 23 juin 1998
Demandeur : ACIG

Question 14.1.7 **Référence : SCGM-14, doc. 1, page 9
(risque réglementaire) :**

- c) Veuillez expliquer en quoi la récente décision de l'ONE concernant TQM (une activité non réglementée) comporte un accroissement du risque réglementaire de l'activité réglementée de SCGM au Québec.
-

Réponse

Elle limite considérablement la capacité de SCGM de s'intégrer aux réseaux nord-américains. Comme l'ONE réglemente le transport interprovincial, il est normal que ses décisions affectent les usagers du réseau québécois.

Cette décision démontre que la réglementation fédérale peut aussi affecter le risque d'entreprise de SCGM.

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 23 juin 1998
Demandeur : ACIG

Question 14.1.7 Référence : SCGM-14, doc. 1, page 9
(risque réglementaire) :

- d) Veuillez expliciter les conséquences que comporterait pour le risque réglementaire l'acceptation par la Régie des propositions de Gaz Métro au niveau des changements relatifs au compte régulateur de la température, la nouvelle formule de calcul du taux de rendement (valable pour cinq (5) ans) ainsi que sa proposition pour un nouveau mécanisme de rendement incitatif. Dans chacun des cas, préciser si l'approbation de la Régie aurait pour effet de diminuer ou d'augmenter le risque réglementaire.
-

Réponse

Nivellement de la température

La modification proposée ne vise qu'à améliorer le calcul du nivellement de façon à atteindre l'objectif d'établir les revenus selon une température normale. La modification n'affecte en rien le risque réglementaire.

Formule pour le taux de rendement

La formule simplifie le processus de détermination du taux de rendement. Par contre, elle élimine la possibilité de tenir compte de nouveaux éléments qui affectent le risque d'entreprise et cet aspect augmente le risque réglementaire d'une année à l'autre. Par ailleurs, elle répond à la préoccupation de la Régie d'alléger le processus réglementaire.

Mécanisme de rendement incitatif

Le nouveau mécanisme, pris isolément, peut sembler réduire le risque réglementaire. Il est vrai qu'il permet d'accéder à une bonification de son rendement qui est inexistant aujourd'hui. Toutefois, il faut considérer que le distributeur sera incité à prendre de nouvelles initiatives qui comportent un niveau de risque plus élevé qu'auparavant. Ce n'est pas parce qu'en début d'année l'application du mécanisme proposé conduit à établir que le distributeur a droit à une bonification, qu'elle sera automatiquement réalisée. A ce titre, le risque de ne pas atteindre le taux de rendement autorisé est selon nous aussi important

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 23 juin 1998
Demandeur : ACIG

Question 14.1.8 Référence : SCGM-14, doc. 1, page 10 (risque global) :

- a) Comment la Société évalue-t-elle son risque global par rapport à celui du distributeur ontarien Centra Gas? Veuillez quantifier l'écart de risque et en expliciter les raisons.
-

Réponse

Aucun examen détaillé n'a été fait cette année pour comparer le risque global de SCGM par rapport à celui du distributeur ontarien Centra Gas.

Compte tenu qu'il y a eu peu de changement depuis la cause tarifaire 1997 entre ces deux distributeurs, on peut présumer que le risque global de ces deux distributeurs est demeuré similaire. De plus, lors de cette cause tarifaire, il a été reconnu par les Experts Booth & Berkowitz de l'ACIG que SCGM avait un risque global supérieur à Consumers' Gas et Union Gas, tel qu'il a été rapporté à la page 64 de la décision de la Régie, dont voici l'extrait :

« En ce qui concerne le risque global de SCGM, la Régie considère que ce dernier est légèrement supérieur à ceux de Consumers' Gas et Union Gaz, évaluation que partagent les experts Booth et Berkowitz. »

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 23 juin 1998
Demandeur : ACIG

Question 14.1.9 **Référence : SCGM-14, doc. 1, page 12**
(notations de crédit) :

- a) Veuillez produire le dernier document de présentation produit par Gaz Métro auprès des agences de notations DBRS et CBRS.
-

Réponse

Voir le document ci-joint. Les deux présentations étaient identiques, à l'exception de la page couverture.

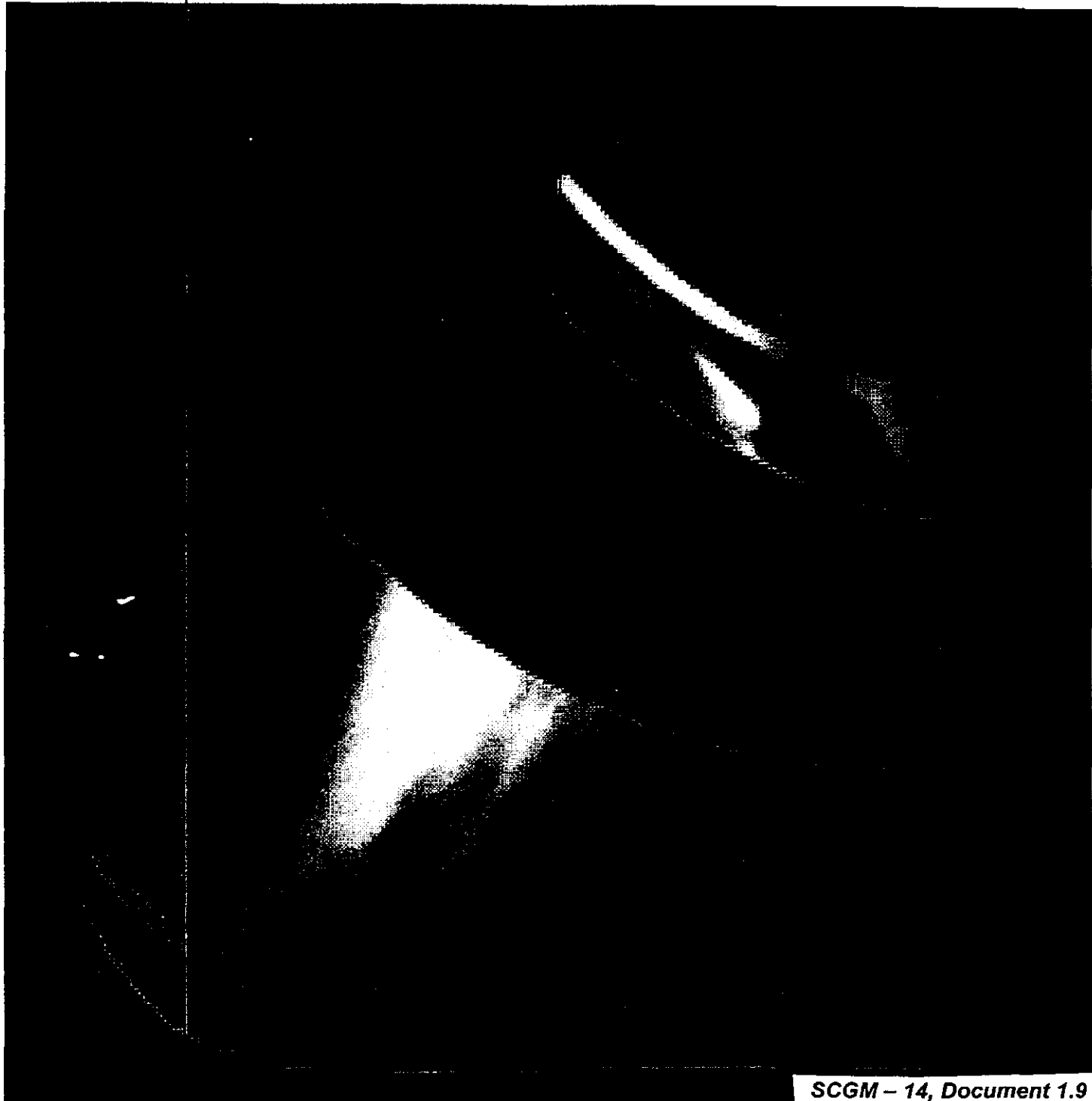
*Gaz Métropolitain
and Company,
Limited Partnership*

**Annual Review
Meeting**

WITH

**CANADIAN BOND
RATING SERVICE**

April 22, 1998



*Gaz Métropolitain
and Company,
Limited Partnership*

**Annual Review
Meeting**

WITH

**DOMINION BOND
RATING SERVICE**

May 7, 1998





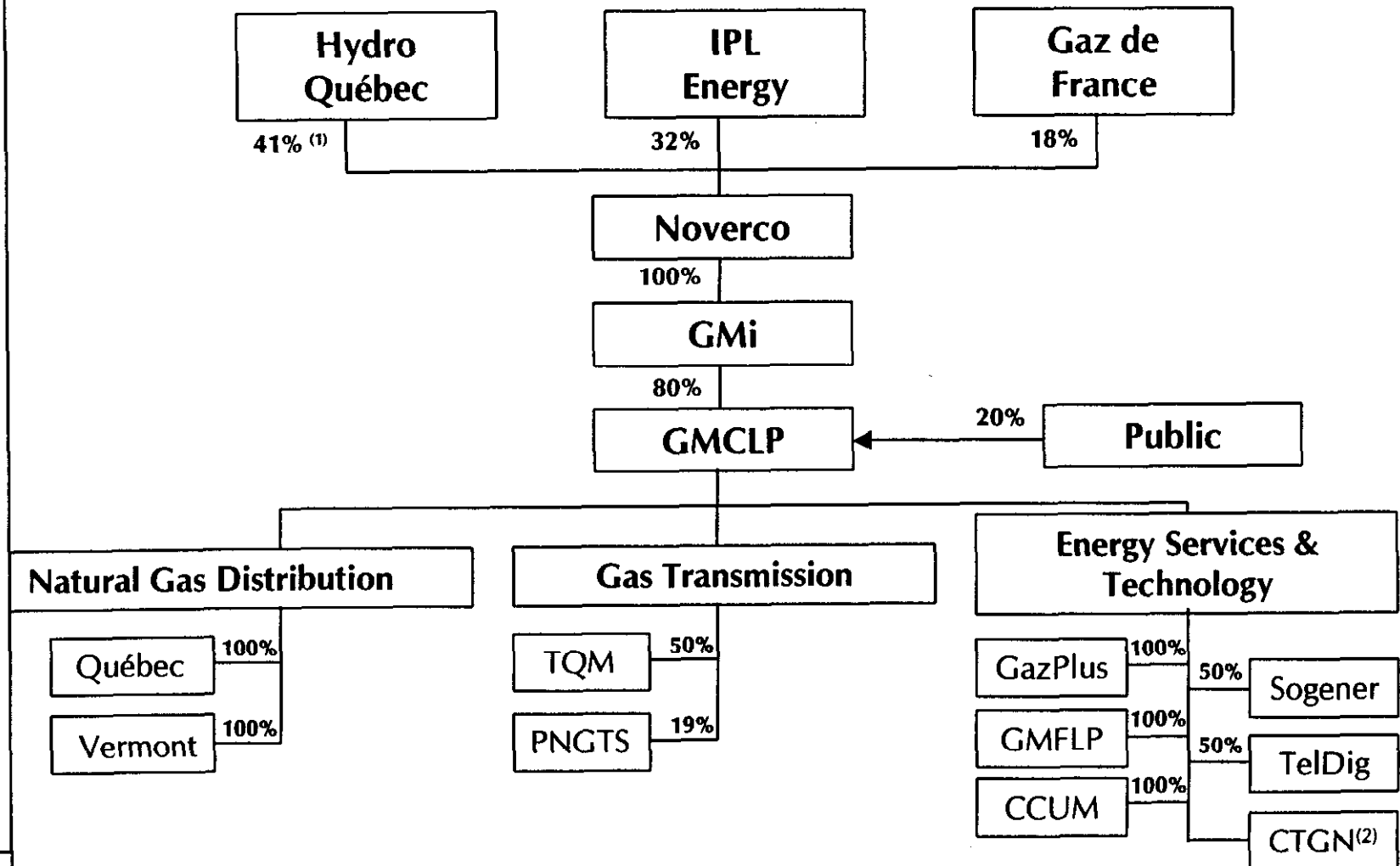
Table of Contents

- Corporate Organization 3**
- Core Business. 8**
- Energy Services & Technology 21**
- 1998 Rate Case 22**
- Key Changes to Pipeline & Energy Utility Markets . . 23**
- Growth Strategy 27**
- Financial Review 33**
- Overall Evaluation 36**



Corporate Organization

Organizational Chart



⁽¹⁾ Plus options on 9% held by Lévesque Beaubien Geoffrion and Caisse de dépôt et placement du Québec.

⁽²⁾ Non-profit research and technology organization.



Corporate Organization

Board of Directors:

Jean Abiteboul
Patrick D. Daniel
Claude Détourné
Nicolle Forget
Louis P. Gignac
Jacques V. Goyer
Bernard Lemaire
Pierre-Yves Madignier
L. Jacques Ménard
Ronald D. Munkley
Robert Parizeau — President
Réal Sureau
Robert Tessier

Changes during the year:

- 1- Claude Détourné
Senior Vice President
Gaz de France
- 2- Pierre-Yves Madignier
Area Vice President
EDF/GDF Services
- 3- Ronald D. Munkley
Executive Vice President and Chief Operating Officer
Energy Distribution Services
IPL Energy Inc.
- 4- Patrick D. Daniel
Executive Vice President and Chief Operating Officer
Energy Transportation Services
IPL Energy Inc.

Further information on the Directors and Officers is available on pages 9, 10 and 11 of the 1997 Gaz Métropolitain, inc. Annual Information Form.



Corporate Organization

Management Team

Robert Tessier
President and
Chief Executive Officer

René Bédard
Corporate Secretary

Stéphane Bertrand
Director
Govnmt & Public Affairs
Communications

Michael Hanley
Vice President and
Chief Financial Officer

Sophie Brochu
Vice President
Business Development

Jacques Charron
Vice President
Human Resources and
Technology Development

Richard Lassonde
Vice President
Legal Affairs

Ghislaine Larocque
Executive Vice President
Québec Gas Distribution

Jacques Demanche
Treasurer

Jean-Luc Deschamps
Corporate
Controller

André Boulanger
Vice President
Sales-Marketing

Pierre Despars
Vice President
Administration and
Regulatory Matters

André Gougeon
Vice President
Operations



Corporate Organization

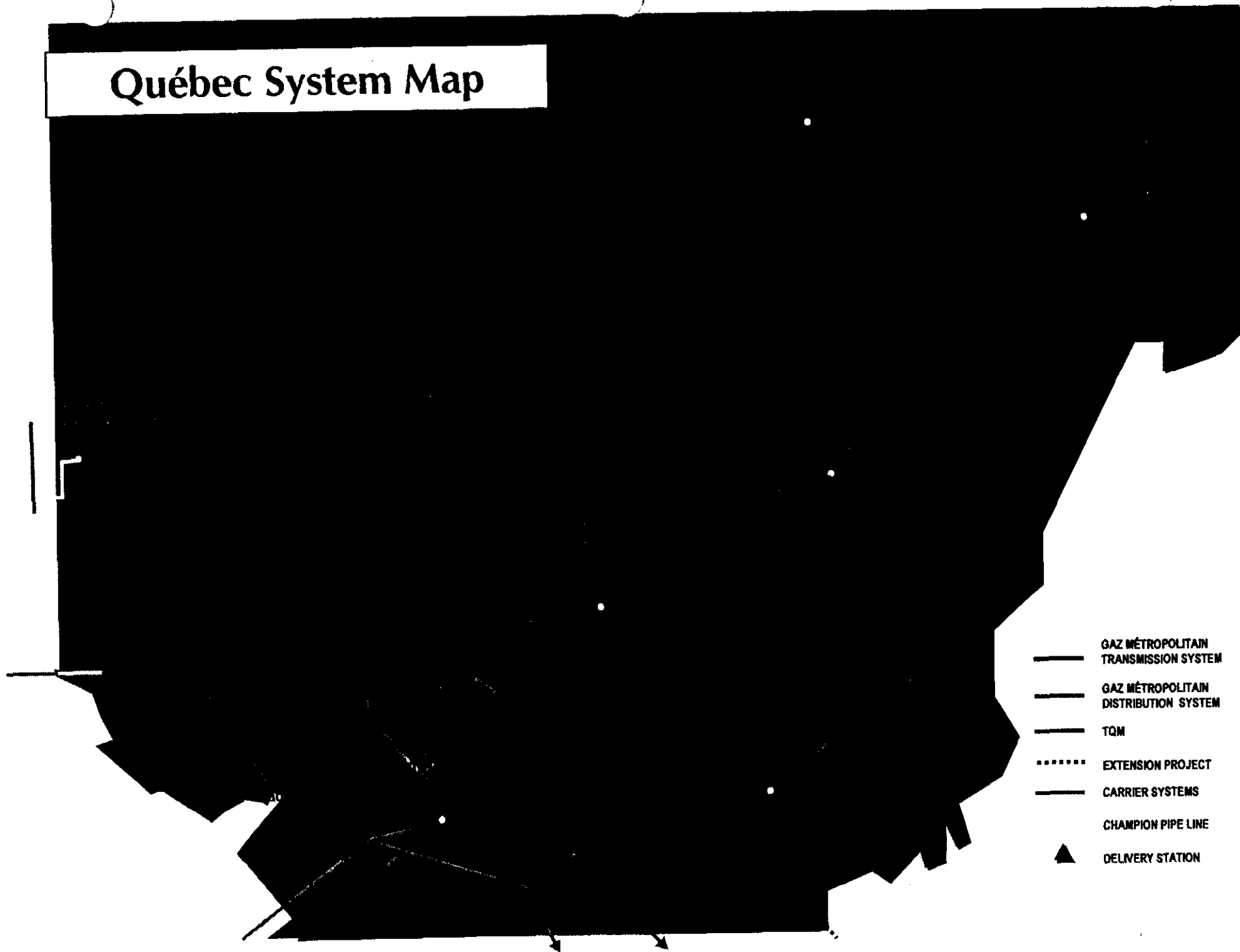
Human Resources

- New collective agreement
 - ↳ Between GMi and the Syndicat des employés CSN (approx. 500 of the utility's blue collar workers)
 - ↳ A three-year collective agreement
 - ↳ Covers the period from October 1997 to September 30, 2000 .

- Three-year agreement covering the office employees (QFL)
 - ↳ Expires on August 31, 1998
 - ↳ Good faith negotiations underway.

- Three-year agreement covering the sales representatives (QFL)
 - ↳ Expires on September 30, 1998
 - ↳ Good faith negotiations underway.

Québec System Map



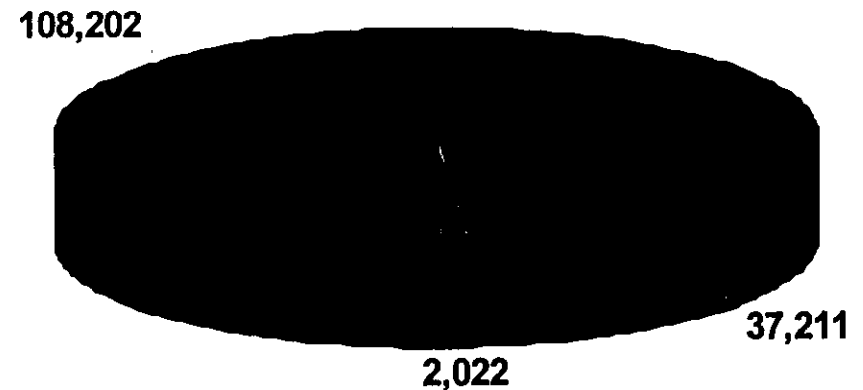
Core Business

Natural Gas Distribution in Québec

1997 Data

- 8,000 km of distribution pipeline
- 147,000 customers
- 265 municipalities
- Share of gas in the energy balance
 - Québec 16%
 - Ontario 39%
 - Canada 33%

Number of Customers



■ Residential ■ Commercial ■ Industrial



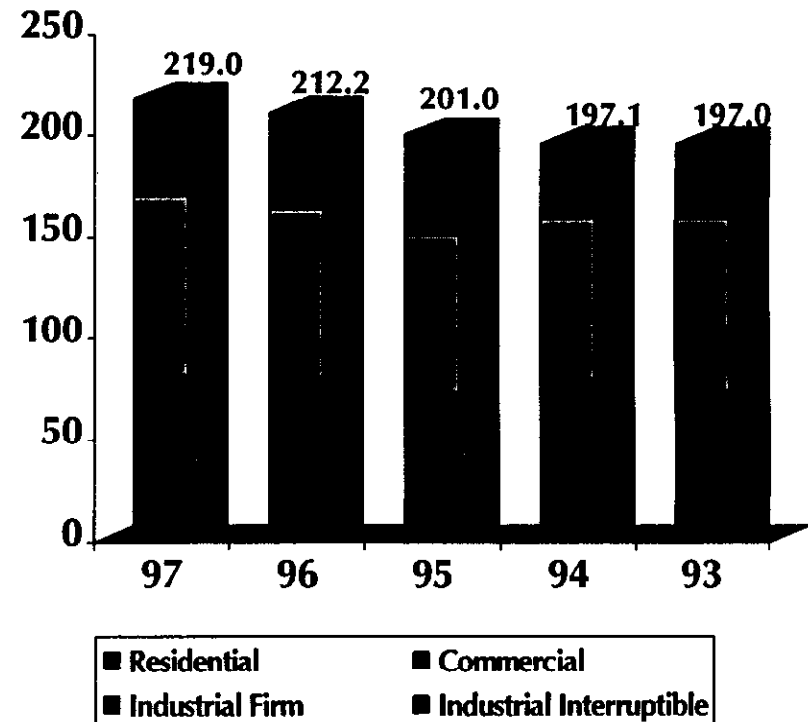
Core Business

Natural Gas Distribution in Québec

1997 Data

- ☐ Deliveries of 219 Bcf in 1997.
- ☐ Interruptible deliveries represented 35% of industrial volumes.
- ☐ Fuel switching risk related to dual-fuel customers mitigated by five-year supply contracts.

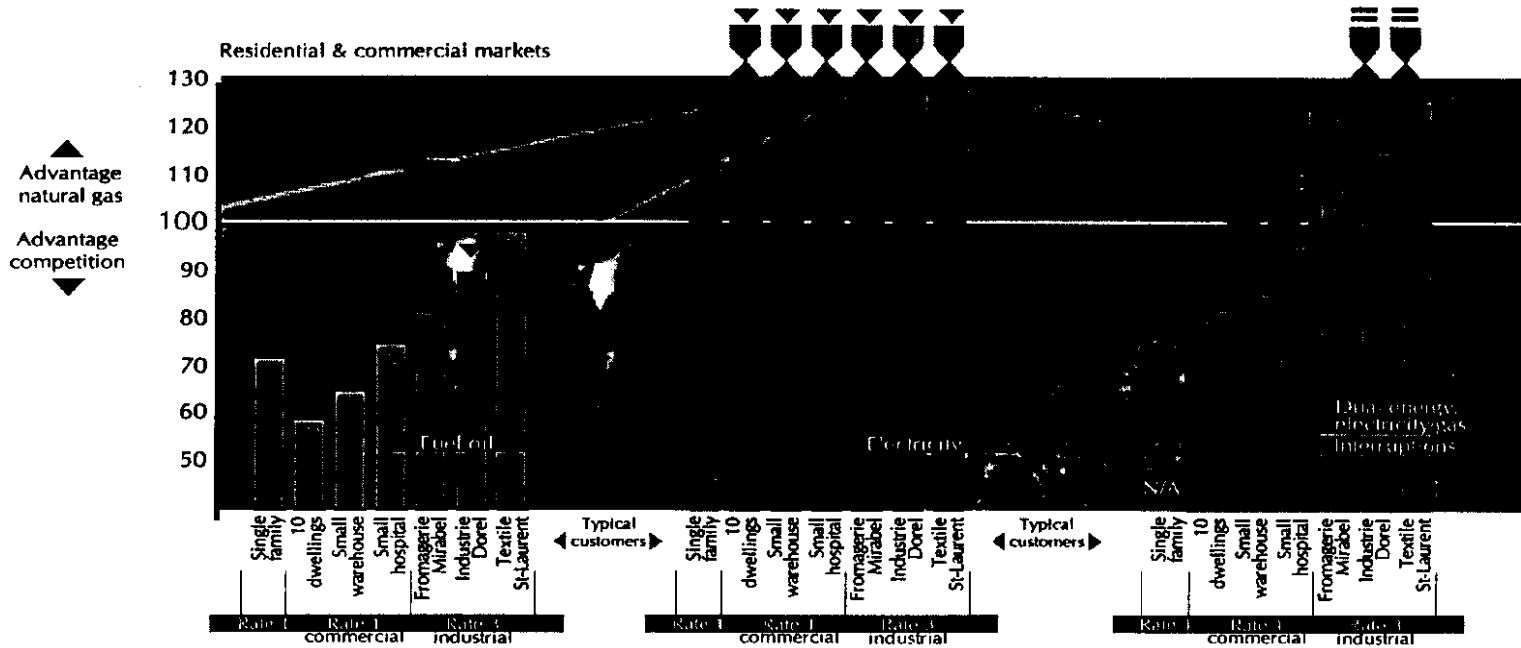
Deliveries (in Bcf)



Sales at a Glance

Competitive position as at April 20, 1998

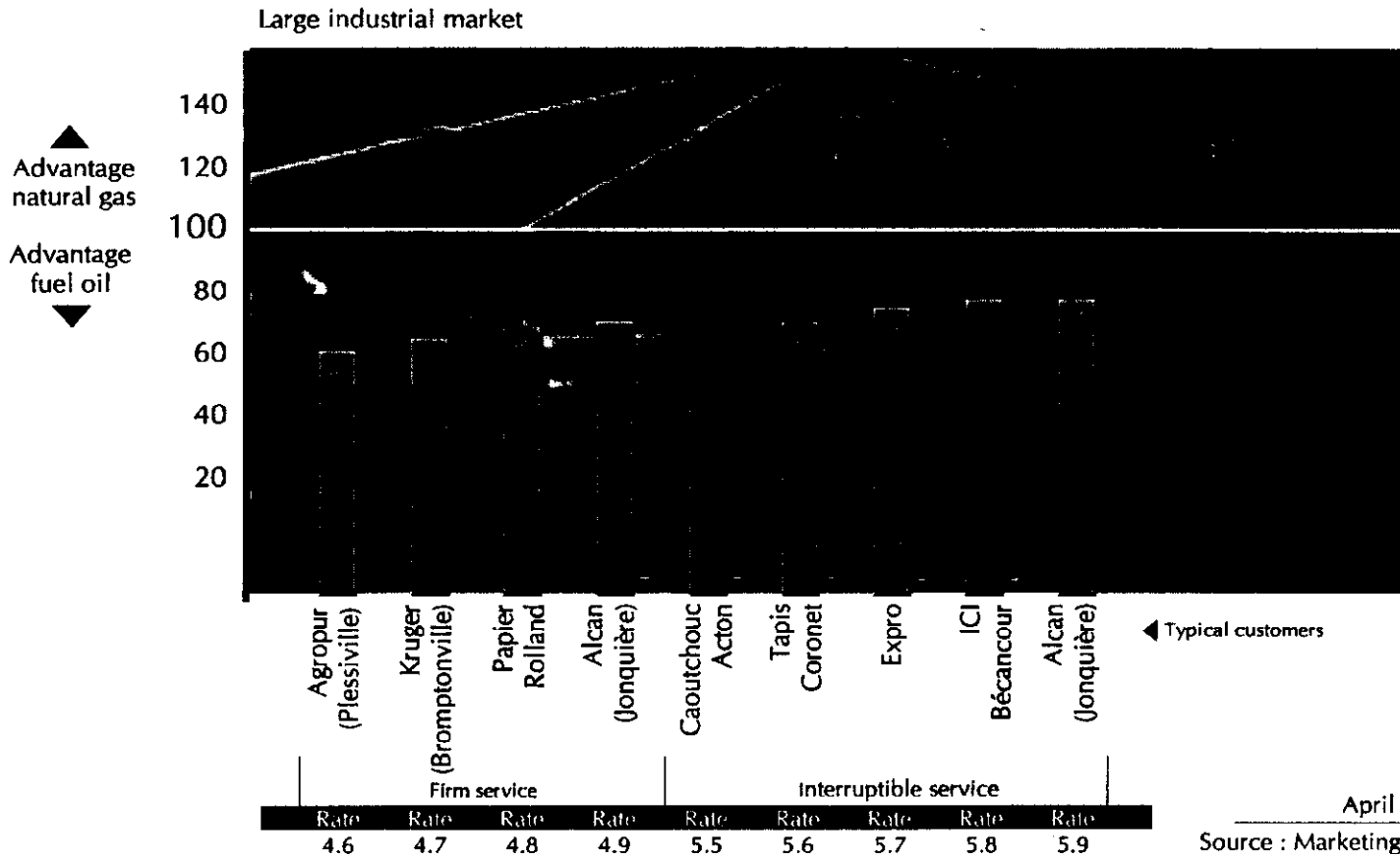
	Last year
Special gas	\$1.69 /GJ
Standard gas	\$1.76 /GJ
Standard gas (incl. tax)	\$1.70 /GJ
No.2 fuel oil	
Montréal low rack price :	
No.6 fuel oil (2% S)	
Montréal Bulk Spot :	



(1) Data exclude all taxes but include a 10% advantage for natural gas recognized by the market in relation to fuel oil.

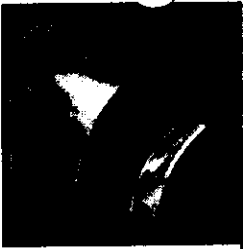
Sales at a Glance

Competitive position as at April 20, 1998



April 22, 1998

Source : Marketing Division



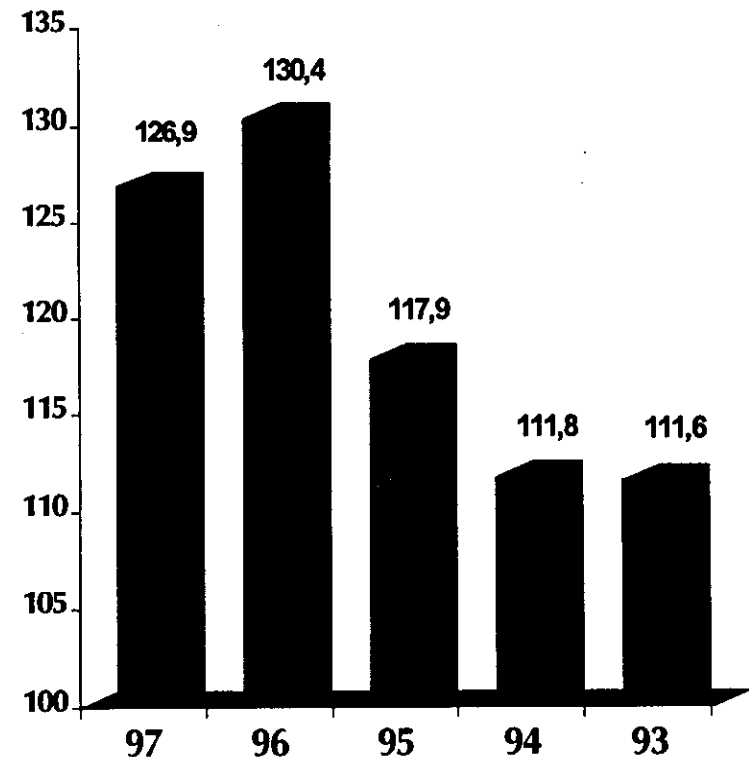
Core Business

Natural Gas Distribution in Québec

1997 Data

- Rate base of \$1,398 million.
- Equity of \$607 million (\$101 million deemed preferred).
- 11.5% return on common equity.
- Contribution to consolidated net income: 92%.
- Excess return of \$6.7 million; 50% is being allocated to unit-holders in 1998 under the sharing mechanism in place.

Net Income (in millions of \$)





Core Business

Issues Related to Gas Supply

- ❑ **Important availability of natural gas:**
 - ↳ Short-term risk: limited to a delivery default by a producer/broker.
 - ↳ Long-term risk: almost inexistent.

- ❑ **Cost of natural gas:**
 - ↳ Temporary and cyclical variations: differential between gas and alternate fuels affects our competitiveness.
 - ↳ Mitigation of the risk by financial derivatives reducing the price fluctuations of the cost of gas.
 - ↳ These cost management tools are also available to our direct purchase customers.
 - ↳ Continentalization of the North American market could alter the price.

- ❑ **Gas transmission and storage:**
 - ↳ Risk of underutilization mitigated by possibility of relinquishing capacity on an active secondary market.



Core Business

Issues Related to Gas Demand

- ❑ **Weather:**
 - ↳ Risk shared with the rate payers through a stabilization account.

- ❑ **Competitive position:**
 - ↳ Large proportion of interruptible service customers increases our exposure to commodity price changes.
 - ↳ Risk mitigated by five-year supply contracts.
 - ↳ Marketing strategy aimed at:
 - ✓ reducing interfinancing
 - ✓ maximizing rate flexibility
 - ✓ encouraging the signing of five-year contracts
 - ✓ supporting our customers' processes through greater reliance on performing technology.



Core Business

Issues Related to the Regulatory Framework

- New Energy Board
 - ↳ Oversees various forms of energy.
 - ↳ Competition on a level playing field between the energy distributors.

- Régie's desire to streamline the regulatory process.

- Existing rate practices allow for the flexibility required to adapt rates to specific market conditions.

- Key regulatory issues being addressed:
 - ↳ Unbundling
 - ↳ Incentive regulation.



Core Business

Unbundling

- The Régie has accepted all our proposals.
- Unbundling of gas bills will be limited to customers who choose unbundled services.
- Transfer of transmission services solely to customers receiving firm service.
- No transfer of storage services.
- Gradual introduction of rate 4 and 5 customers and to all other customers consuming at least 30,000 m³/day.
- Possibility of regrouping customers for transmission services but not for distribution.
- Possible carry-over of eventual switching costs.



Core Business

Incentive Regulation

Current Mechanism

- Retain share of any excess return in a given year.
- Sharing only if our performance criteria are attained.
 - ↳ Safety
 - Prevention plan
 - Emergency response time.
 - ↳ Customer services
 - Meter reading frequency
 - Telephone response time.



Core Business

Incentive Regulation

Current Issues

- Rate of return determination
 - ↳ Traditional approach discouraged by the Régie
 - ↳ Negotiated settlement for 1997/98 rejected
 - ↳ Formula approach adopted in all Canadian jurisdictions except Alberta and Québec.

- Year-end review
 - ↳ Withdrawn from Act
 - ↳ However, Régie insisted on 1997 year-end review.

- Incentive regulation
 - ↳ Provision in new Act
 - ↳ Trend towards performance-based regulation (PBR).



Core Business

Natural Gas Distribution in Vermont

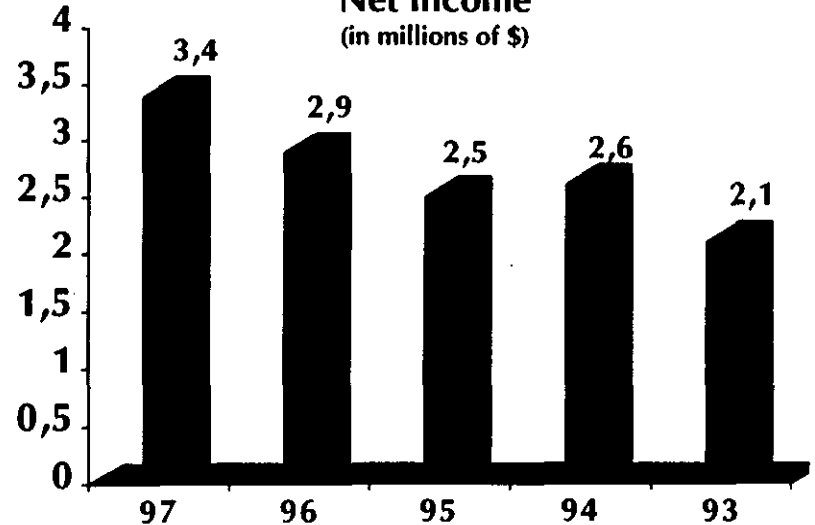
- Vermont Gas acquired in 1986 by Noverco
- 750 km of distribution pipes
- 29,000 customers
- Share of gas in the energy balance
 - Vermont 6%
 - New England 17%
 - USA 24%
- Deliveries of 8 Bcf in 1997

Number of Customers



■ Residential ■ Commercial ■ Industrial

Net Income
(in millions of \$)





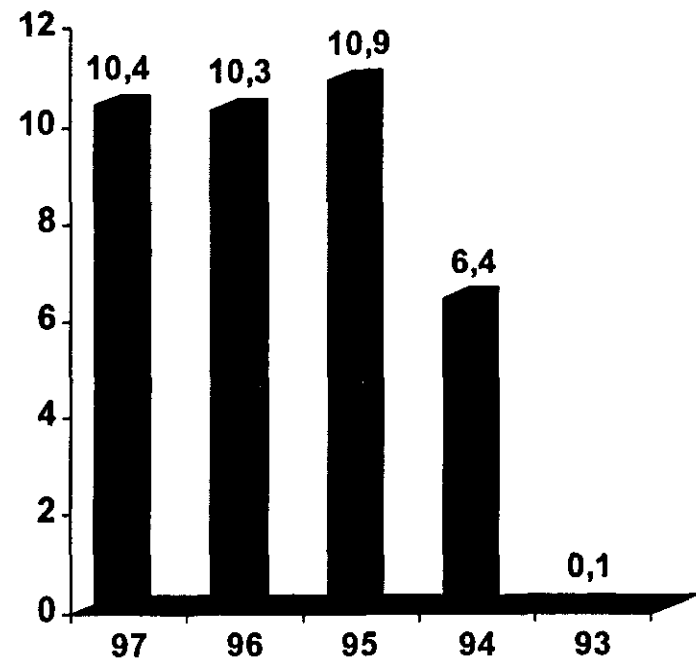
Core Business

Natural Gas Transmission

Trans Québec & Maritimes

- ❑ 50% interest purchased in 1994.
- ❑ 355 km of pipeline extending from St. Lazare (west of Montréal) to St. Nicolas (near Québec City).
- ❑ Cost of service charged entirely to TCPL.
- ❑ Capital structure: 70% debt / 30% equity.
- ❑ Allowed rate of return in 1997: 10.21% based on NEB formula.

Net Income
(in millions of \$)





Energy Services & Technology

- Activities complementary to the gas distribution business.
- Sale, rental, financing and maintenance of natural gas equipment (GazPlus and GMFLP).
- Natural gas technology centre (CTGN).
- Underground utility system-locating software development and installation (TelDig).
- Steam production and distribution (CCUM).
- Integrated energy management (Sogener).
- In 1997, represented 18.6% of total assets and 10.8% of net income.



1998 Rate Case

- Average rate base of \$1,375 million.
- Capital expenditures of \$78 million.
- Equity of \$631 million of which \$103 million is deemed preferred shares.
- Rate of return of 10.75% on common equity and of 5.31% on preferred equity.
- Capital structure: common equity 38.5%; preferred equity 7.5%; debt 54%.
- Average overall reduction of 1.5% in transmission and distribution costs.
- 1999 rate case will be filed in May.



Key Changes to Pipeline & Energy Utility Markets

Evolution of the Industry

- Formerly entirely regulated, pipeline industry responded to basic needs by requesting 100% long-term commitments before infrastructures were in place.
- Increasingly deregulated and competitive, focus now clearly market-oriented and innovative ideas required.
- Risk/reward model has evolved and resulted in incentive regulation.
- Long-term demand in the U.S. is expected to rise by 2% per year while it should increase by 4% per year in New England.



Key Changes to Pipeline & Energy Utility Markets

Evolution of the Industry

- Willingness of producers to serve growing markets has led to development of several competing bids for pipeline expansion.
- Approximately \$13 billion in pipeline projects in North America.
- Convergence of gas and electricity and deregulation have resulted in significant merger and acquisition activity.

Key Changes to Pipeline & Energy Utility Markets

Major M & A Transactions

<u>Announcement Date</u>	<u>Acquirer</u>	<u>Target</u>	<u>Equity Purchase Price</u> (\$US millions)
Jan. 26, 1998	TCPL	NOVA Corp.	14,000
Dec. 22, 1997	Eastern Enterprises	Essex County Gas Co.	81
Dec. 18, 1997	NIPSCO	Bay State Gas	780
Feb. 3, 1997	Pacific Gas & Electric	Valero	723
Dec. 30, 1996	Brooklyn Union	LILCO	3,012
Nov. 25, 1996	Duke Power	Pan Energy	7,533
Nov. 22, 1996	TECO	Lykes Energy	300
Oct. 14, 1996	Enova Corporation	Pacific Enterprises	2,875
Aug. 12, 1996	Houston Industries	NorAm Energy	2,455
July 22, 1996	Enron	Portland General	2,133
April 15, 1996	Texas Utilities	ENSERCH	549
			<u>\$34,441</u>



Growth Strategy

Natural Gas Distribution

- Improve competitive position in Québec
- Bolster quality of service and products offered
- Improve residential market penetration
- Increase share of natural gas in Québec energy balance
- Acquisition opportunities in the northeastern United States

Natural Gas Transmission

- Improve the integration of GMCLP to the continental supply basins as well as to the transmission and storage infrastructures

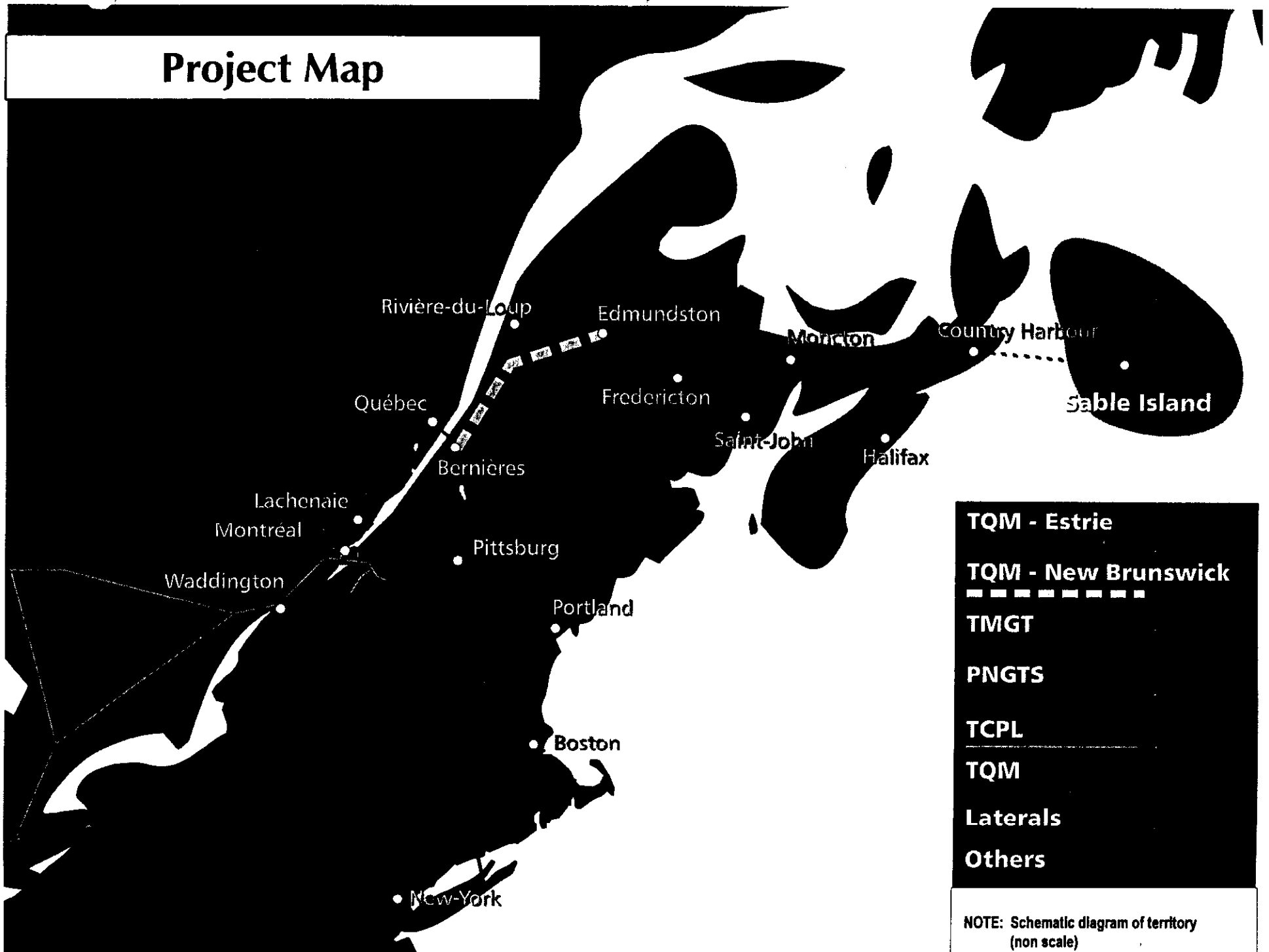
Energy Services and Technology

- Support the gas distribution business
- Steam plant
- Integrated energy management

Water Gathering and Distribution

- Interest in water supply and water treatment facilities
- Position GMCLP to become a leader in Québec

Project Map





Growth Strategy

TQM Extension to Interconnect with PNGTS

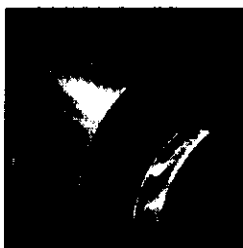
- 300-km pipeline extending from Lachenaie to East Hereford in the Eastern Townships. Initial capacity of 212 MMcf/d
- COS charged entirely to TCPL
- Rate base of \$257 million
- Equity component of 30%
- Rate of return on equity based on NEB formula
- In-service date of November 1998
- NEB decision released on April 3, 1998
- Sponsors are:
 - TransCanada PipeLines 50%
 - Gaz Métropolitain and Company, Limited Partnership 50%



Growth Strategy

PNGTS

- 300-mile pipeline crossing New Hampshire, Maine and Massachusetts
- Rate design on 178 MMcf/d
- Contracted volumes of 220 MMcf/d of which 170 MMcf/d in the first year
- Rate base of US\$375 million
- Equity component of 30%
- Rate of return on equity of 14%
- FERC granted the certificate on September 24, 1997
- In-service date of November 1998



Growth Strategy

PNGTS

- Capacity contracted on a long-term basis
- Strong growth potential for additional volumes
- Strong sponsor support
 - MCN Investment Corp. 21.4%
 - TransCanada PipeLines 21.4%
 - El Paso Energy Corp. 19.1%
 - Gaz Métropolitain and Company,
Limited Partnership 19.1%
 - Granite State Transmission Inc. 9.5%
 - NIPSCO Industries 9.5%
 - 100.0%



Growth Strategy

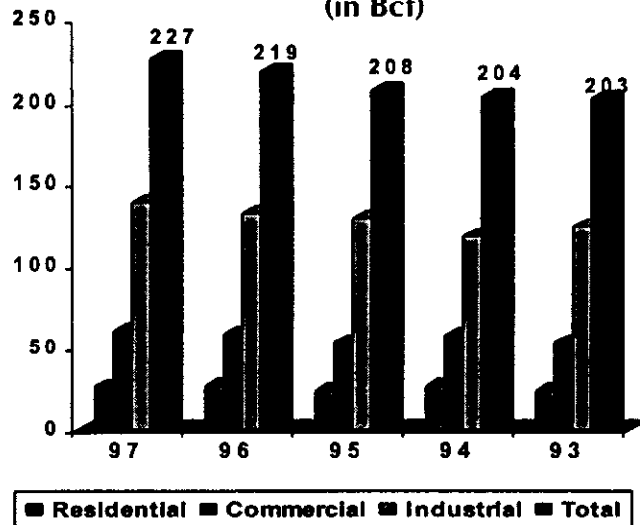
TQM Extension to Interconnect with TMGT

- The National Energy Board did not deem it necessary to hear our case on the TransMaritime Pipeline Project.
- This illustrates that the first to file a request for a pipeline project has considerable advantage.
- The Canadian taxpayers are thereby deprived access to the newest gas reserves on the Eastern continent.
- GMCLP invested about \$10 million in order to provide Québec's gas consumers access to a second basin.
- This project is presently on hold.

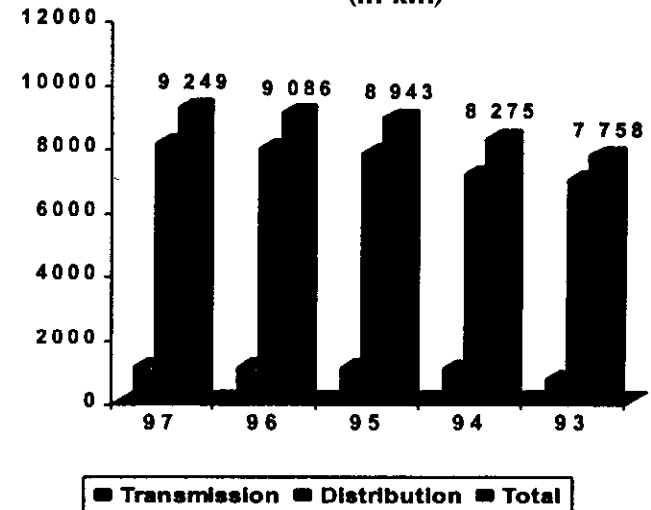


Financial Review

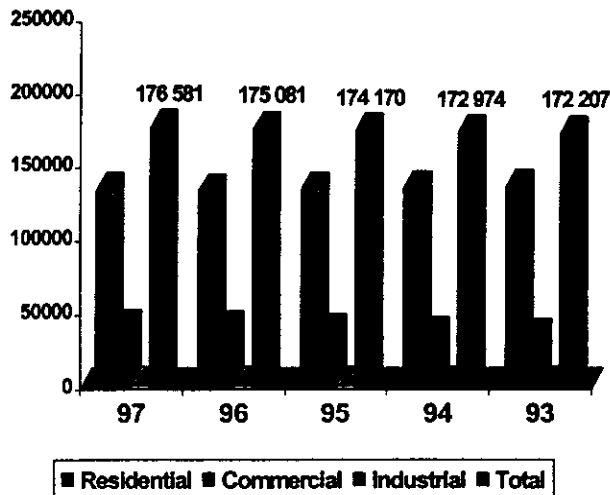
Deliveries (in Bcf)



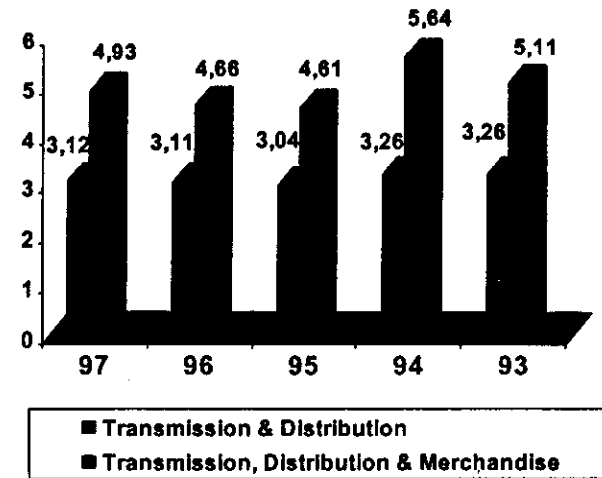
System Length (in km)



Customers



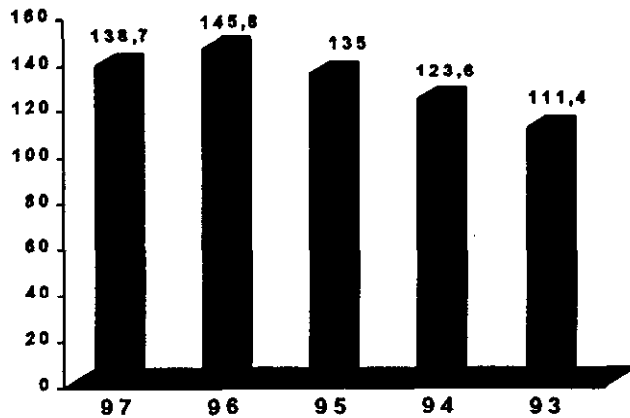
Cost of Service (\$/Mcf)



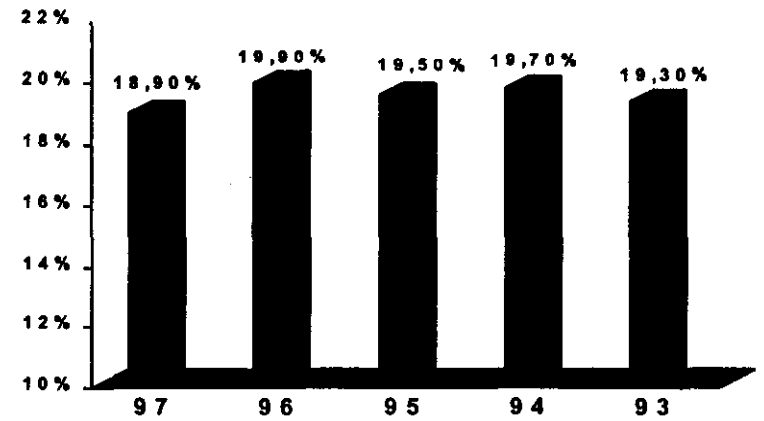


Financial Review

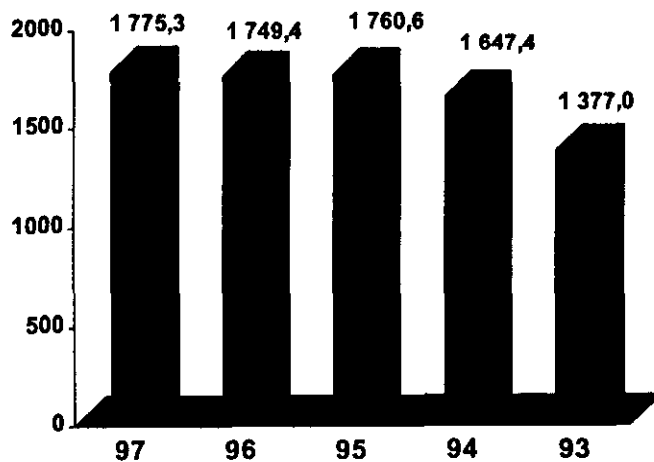
Net Income (in millions of \$)



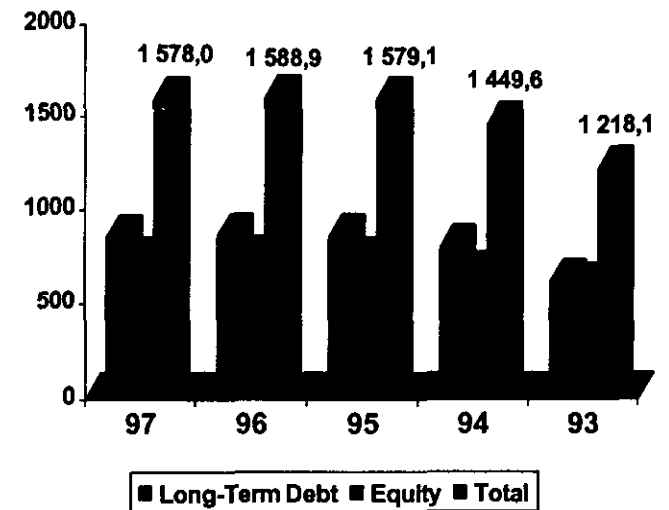
Return on Equity



Assets (in millions of \$)



Capitalization (in millions of \$)





Financial Review

- ❑ Past years' growth was mostly generated by the distribution activities.
- ❑ Future growth depends mostly on gas transmission and other opportunities (LDC acquisitions, water, recent start-ups).
- ❑ Investing and financing activities:

<u>Projects</u>	<u>Capitalization</u>		<u>GMCLP's Share of Project's Equity</u>
	<u>Debt</u>	<u>Equity</u>	
TQM-Estrie	180	77	38
PNGTS	<u>328</u>	<u>140</u>	<u>25</u>
	<u>508</u>	<u>217</u>	<u>63</u>

(in millions of dollars)

- ❑ Long-term financing of equity interest in affiliated companies will remain funded with equity.



Overall Evaluation

- Competitive position changed substantially over the past year.
- In the short-term, this does not significantly impact on our activities.
- Most other business risks are not significantly different from last year.
- Stability of coverage ratios as a result of good management practices and stabilization accounts.
- Ability to repay capital and refinance when required as a result of an adequate capital structure and fair rate of return given the prevailing interest rates.



RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 23 juin 1998
Demandeur : ACIG

Question 14.1.9 Référence : SCGM-14, doc. 1, page 12
(notations de crédit) :

- b) Veuillez produire les nouvelles évaluations de crédit à être émises par DBRS et CBRS, dès que celles-ci seront disponibles.
-

Réponse

Elles seront déposées aussitôt qu'elles seront disponibles.

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 23 juin 1998
Demandeur : ACIG

Question 14.1.10 Référence : SCGM-14, doc. 1, page 12 et suivantes
(diversification du portefeuille de dettes) :

- a) Produire un tableau montrant l'évolution du coût de la dette à court terme par rapport au coût de la dette à long terme au cours des douze (12) derniers mois.
-

Réponse

Voir tableau ci-joint.

<HELP> for explanation.

DG40 Corp GRT

HISTORICAL YIELD RATIO

PAGE 2 OF 11

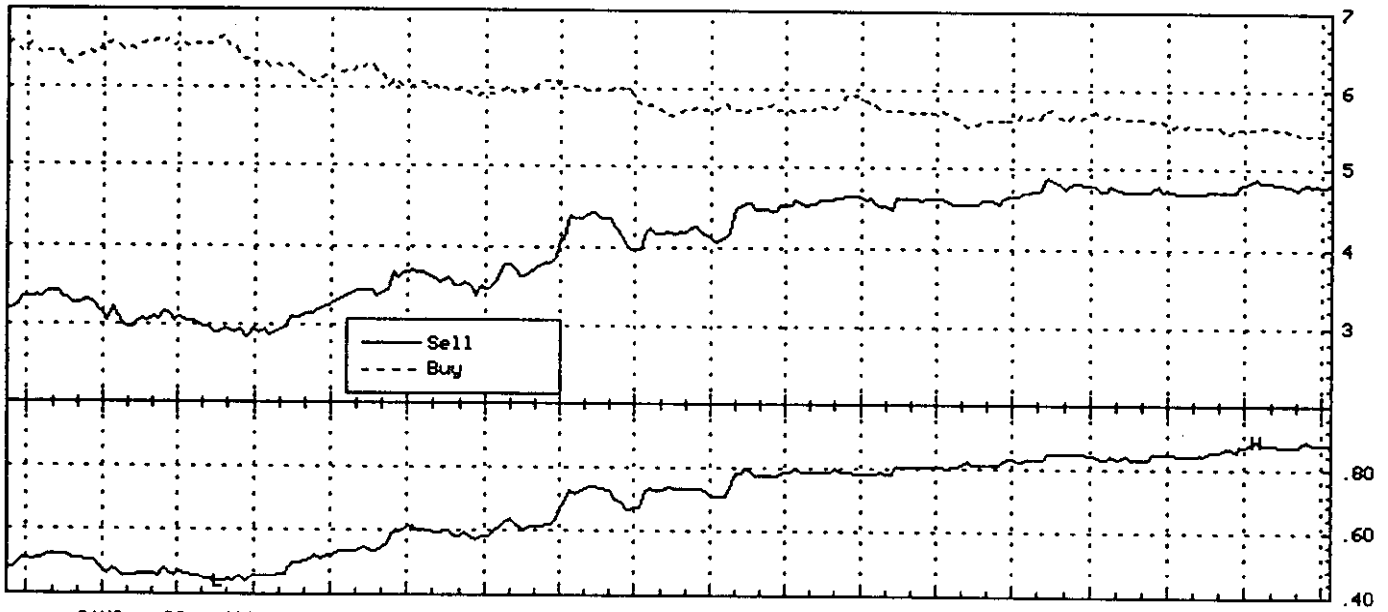
SELL CANADIAN T-BILLS 3 MO BILL

BID (4.850)

BUY CANADA GOVT BNDS 30 YR NOTE

BID (5.532)

RANGE	7/14/97 TO	7/14/98	PERIOD	D	CLOSE/BID	vs	CLOSE/BID				
HI	.8875	-	6/23/98	CURR	.8723	AVE	.6851	LOW	.4375	-	9/10/97



8AUG 29 19SEP 10OCT 31 21NOV 12DEC 2JAN98 23 13FEB 6MAR 27 17APR 8MAY 29 19JUN 10JUL
Copyright 1998 BLOOMBERG L.P. Frankfurt:69-920410 Hong Kong:2-977-6000 London:171-330-7500 New York:212-318-2000
Princeton:609-279-3000 Singapore:226-3000 Sydney:2-9777-8666 Tokyo:3-3201-8900 Sao Paulo:11-3048-4500
6266-471-i 15-Jul-98 15:50:43

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 23 juin 1998
Demandeur : ACIG

**Question 14.1.10 Référence : SCGM-14, doc. 1, page 12 et suivantes
(diversification du portefeuille de dettes) :**

- b) Compte tenu que la Société rapporte que le coût de la dette à court terme a augmenté par rapport à l'année dernière mais que, par ailleurs, celui de la dette à long terme aurait baissé pendant la même période, y aurait-il lieu de considérer une légère augmentation de la portion du portefeuille composée de dette à long terme? Dans l'affirmative comme dans la négative, expliciter les raisons.
-

Réponse

La stratégie financière de la Société à l'égard de la gestion de la dette vise à en minimiser le coût moyen. Comme le coût de la dette à court terme est habituellement inférieur au coût de la dette à long terme, il est généralement reconnu qu'une portion de l'ordre de 20 % à taux flottant engendre le coût le plus bas à long terme.

Bien entendu, pour un exercice donné, ce pourrait bien ne pas être le cas. Toutefois, réduire cette proportion en augmentant la dette à taux fixe pour plusieurs années inhiberait la capacité de la Société de profiter des taux plus bas sur des outils à court terme.

Finalement, même si la courbe des taux d'intérêt s'est considérablement aplanie, il n'en demeure pas moins que les taux à court terme sont encore inférieurs aux taux à long terme et le fait de maintenir 20 % de la dette au taux flottant procure une économie aux usagers.

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 23 juin 1998
Demandeur : ACIG

Question 14.1.11 Référence : SCGM-14, doc. 1, page 15, lignes 21 à 26

- a) Veuillez produire la documentation démontrant que SCGM a informé la Régie de même qu'elle a obtenu l'autorisation de celle-ci pour les contributions qu'elle a fait au capital de PNGTS pour financer les travaux de développement et construction du projet de gazoduc.
-

Réponse

Voir les correspondances ci-jointes

PAR TÉLÉCOPIEUR

Le 17 novembre 1997

Monsieur Jean A. Guérin
Président
Régie de l'énergie
Casier postal 001, Tour de la Bourse
800, Place Victoria, Bureau 255
Montréal (Québec)
H4Z 1A2

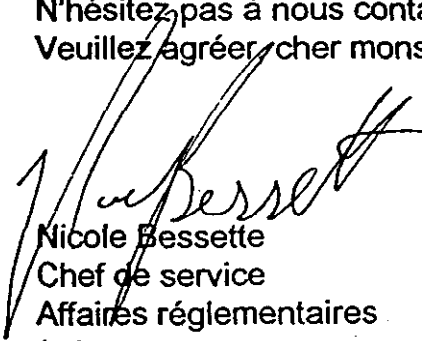
Cher monsieur Guérin,

Conformément à votre discussion avec monsieur Pierre Despars, veuillez trouver, ci-joint, une copie du document modifié sur les engagements financiers de Gaz Métropolitain à l'égard de ses projets de gazoduc.

Le document présente d'une manière détaillée le calendrier des déboursés à être encourus par SCGM, ce qui constituera sa mise de fonds.

Tel que convenu, les lettres des agences de notation de crédit suivront sous peu.

N'hésitez pas à nous contacter si vous avez des questions additionnelles. Veuillez agréer, cher monsieur Guérin, nos salutations distinguées.



Nicole Bessette
Chef de service
Affaires réglementaires
/gdr
p.j.



***DOCUMENT SUR LES
ENGAGEMENTS FINANCIERS DE
GAZ MÉTROPOLITAIN
À L'ÉGARD DE
SES PROJETS DE GAZODUC***

INTRODUCTION

La politique énergétique du gouvernement du Québec fait état de différents objectifs auxquels Gaz Métropolitain souscrit puisqu'ils s'inscrivent très bien dans sa stratégie d'entreprise. Ces objectifs de société étaient d'ailleurs proposés dans le mémoire que nous avons déposé dans le cadre de l'exercice de concertation. Un des objectifs les plus importants pour Gaz Métropolitain est sans contredit d'assurer aux Québécois les services énergétiques au meilleur coût possible.

Pour atteindre cet idéal, Gaz Métropolitain a élaboré une stratégie visant à faire du Québec un carrefour d'échange, c'est-à-dire une plaque tournante de l'industrie énergétique. C'est dans cet ordre d'idée que s'inscrivent nos projets de gazoduc Portland Natural Gas Transmission System (PNGTS) et TransMaritime Gas Transmission (TMGT). Nous nous réjouissons de constater que le gouvernement a reconnu le caractère primordial de ces projets dans sa politique énergétique et encourage la Société à en poursuivre leur développement.

Le développement des projets PNGTS et TMGT est conduit par Société en commandite Gaz Métropolitain (la Société). Ce choix de procéder à ces investissements au sein même de la Société a pour but de favoriser la meilleure intégration possible du distributeur gazier québécois aux infrastructures nord-américaines d'approvisionnement, de transport et d'entreposage, et vise également à offrir aux associés un potentiel de croissance.

LA STRATÉGIE D'ENTREPRISE ET LES PROJETS DE GAZODUC

La distribution gazière au Québec constitue le coeur des activités de la Société. Les projets de gazoduc dans lesquels la Société s'implique visent évidemment à procurer des opportunités d'investissement, mais ils visent d'abord et avant tout à matérialiser la vocation de plaque tournante.

Le fait que le distributeur québécois soit à l'extrémité du réseau de transport pancanadien le place dans une position de vulnérabilité et affecte sa compétitivité. Or, le développement de nouveaux gazoducs donnant accès à d'autres bassins gaziers permettrait une compétition accrue de la part des fournisseurs de la matière, ce qui devrait engendrer une diminution du coût d'approvisionnement.

Ces nouveaux réseaux de transport de gaz naturel pourraient également donner accès à d'autres installations d'entreposage. De même, la convergence de plusieurs gazoducs en territoire québécois placerait le Québec au centre d'un important volume de gaz transporté pour le compte d'un grand nombre de consommateurs. À cet égard, les projets PNGTS et TMGT, incluant les extensions que TQM doit réaliser pour les desservir, feraient transiter à eux seuls un volume initial de près de 200 Bcf par année à l'intérieur de la franchise. Ce volume correspond à toutes fins pratiques à la

consommation annuelle actuelle du Québec et ouvrirait de grandes possibilités d'échanges qui n'existent pas présentement et favoriserait une optimisation de l'approvisionnement gazier. Il est clair que ces projets contribueront à atteindre l'objectif de réduire le coût du gaz comme source d'énergie.

DESCRIPTION DES PROJETS DE GAZODUC

Les tableaux suivants illustrent, de façon schématique, les détails des projets de gazoduc que la Société promouvoit à l'heure actuelle :

1 - Extension TQM-Estrie et PNGTS		
	TQM-Estrie	PNGTS
Longueur de la conduite	300 km de Lachenaie à East Hereford	484 km de Pittsburg, New Hampshire à Dracut, Massachusetts
Diamètre	24"	24" et 30"
Capacité initiale	212 MMpc/j	178 MMpc/j
Partenaires	TransCanada Pipelines Société en commandite Gaz Métropolitain	TransCanada Pipelines MCN Energy Granite State Transmission El Paso Energy Société en commandite Gaz Métropolitain U.S. Generating
Coût total	257 millions \$	337 millions \$US ⁽¹⁾
Capitalisation		
Dette	70% soit 180 millions \$	70% soit 236 millions \$US
Avoir des associés	30% soit 77 millions \$	30% soit 101 millions \$US
Participation de la Société dans l'avoir	50% soit 38,5 millions \$	17,8% soit 18 millions \$US
Étapes réglementaires	BAPE: rapport concluant CPTA: rapport favorable ONE: audiences à compter du 17 novembre	FERC: certificat émis le 24 septembre

⁽¹⁾ Possibilité que cet investissement soit supérieur si le projet de gazoduc de Maritimes & Northeast ne se réalise pas.

2 - Extension TQM - Nouveau-Brunswick et TMGT

	TQM-Nouveau-Brunswick	TMGT
Longueur de la conduite	262 km de St-Nicolas à la frontière du Nouveau-Brunswick	722 km de Goldboro, Nouvelle-Écosse à la frontière Québec/Nouveau- Brunswick
Diamètre	24"	24" et 30"
Capacité initiale	355 MMpc/j	530 MMpc/j
Partenaires	TransCanada PipeLines Société en commandite Gaz Métropolitain	TransCanada PipeLines Consumers' Gas Société en commandite Gaz Métropolitain
Coût total	305 millions \$	629 millions \$
Capitalisation		
Dette	70% soit 214 millions \$	65% soit 409 millions \$
Avoir des associés	30% soit 91 millions \$	35% soit 220 millions \$
Participation de la Société dans l'avoir	50% soit 45,5 millions \$	33,33 % soit 73 millions \$
Étapes réglementaires	ONE: requête déposée, audiences non déterminées Projet concurrent a reçu l'aval du Joint Review Panel	ONE: requête déposée, audiences non déterminées Projet concurrent a reçu l'aval du Joint Review Panel

LES BESOINS DE LA SOCIÉTÉ À L'ÉGARD DES PROJETS DE GAZODUC

Pour être menés à terme, les projets de gazoduc nécessitent un apport financier considérable. À terme, la part de la Société dans l'avoir de ces projets doit être financée par une mise de fonds souscrite par les associés. Or, pendant la phase de développement et de construction, ces projets doivent également compter sur d'autres ressources de la part de ses partenaires.

De façon concrète, ces besoins se résument comme suit :

- Au 30 septembre 1997, la Société avait déjà investi près de 16 millions \$ dans le projet PNGTS et l'extension de TQM vers l'Estrie. Tous ces investissements ont été financés par les associés. Au cours des prochains mois, les mises de fonds à effectuer dans les deux projets par la Société totaliseront environ 63 millions \$CA, tel qu'illustré en annexe. Ces mises de fonds s'effectueront graduellement à compter de maintenant jusqu'à la fin de la construction, soit vers novembre 1998.

À terme, l'intention de la Société est de financer tous ces investissements par une mise de fonds souscrite par les associés. Or, pour une période d'une durée limitée, la Société doit pouvoir optimiser ses émissions de parts en profitant des meilleures conditions de marché et en gérant l'effet de dilution qu'elles engendrent sur le bénéfice par part. En conséquence, la Société a besoin d'emprunter, sur une base temporaire, une partie ou la totalité de ses investissements dans PNGTS et l'extension de TQM-Estrie. Tous les coûts inhérents à ces financements seraient à la charge des associés.

Ces emprunts ne doivent pas limiter la capacité d'emprunt disponible au distributeur. À cet égard, la convention de crédit, dont le montant autorisé est aujourd'hui de 240 millions de dollars, sera augmenté à 300 millions de dollars.

Jusqu'à ce que PNGTS puisse utiliser le crédit bancaire qu'elle aura mis en place, ce qui devrait correspondre à la décision de l'Office national de l'énergie, laquelle est prévue pour mars 1998, la Société empruntera sa part du coût total des travaux. Après cette date, l'emprunt de la Société correspondra à sa part de l'équité investie dans le projet.

- Lorsque l'entité propriétaire du gazoduc est une entreprise en démarrage, les principaux fournisseurs d'équipement et de services exigeront des partenaires du projet des garanties à l'effet qu'ils seront payés pour les biens et services rendus. Par contre, dans les cas où le projet est réalisé par une entité opérante depuis plusieurs années, avec des ressources financières importantes, les fournisseurs peuvent se satisfaire du lien contractuel avec l'acheteur des biens et services.

Dans le cas particulier de PNGTS, un fournisseur de tuyau a déjà manifesté le désir d'obtenir une garantie de la part des partenaires à l'effet que PNGTS honorera ses engagements. On peut s'attendre à ce que les autres fournisseurs de produits et services en fassent de même. Bien que le coût total du projet soit de l'ordre de 337 millions \$US, il n'y a pas lieu de donner des garanties pour ce plein montant. En effet, au cours des dernières années, environ 34 millions \$US de frais de développement ont déjà été encourus, donc seuls les coûts futurs correspondant à deux à trois mois de travaux devraient être garantis. Advenant que le fournisseur ne soit pas payé après une telle période, il pourrait avoir le loisir de cesser les travaux.

Comme l'essentiel des travaux de construction s'échelonne sur une période d'environ sept mois, on doit s'attendre à ce que la somme de toutes les garanties données totalise environ 3/7 des coûts à encourir sur le projet, soit 130 millions \$US ((337-34)*3/7). La part de la Société dans ces garanties correspondrait à sa participation au projet, soit 17,8% ou 23 millions \$US (environ 32 millions \$CDN).

Rappelons qu'aucune garantie n'est exigée auprès des actionnaires de Trans Québec & Maritimes (TQM) à l'égard de son extension de réseau pour aller desservir PNGTS. Pour les raisons mentionnées précédemment, ses fournisseurs de biens et services se satisfont du risque de crédit de TQM.

CONCLUSION

La Société est tout à fait consciente des enjeux que présentent ses nouveaux besoins à l'égard des projets de gazoduc. Elle est également convaincue que la réalisation de ces projets se traduira par une plus grande flexibilité d'approvisionnement pour les usagers du réseau québécois et, en conséquence, une réduction du coût de l'approvisionnement gazier.

Les associés de la Société mettent des sommes considérables à risque pour développer des projets de gazoduc. Ces projets bénéficieront aux usagers du réseau de distribution sans qu'ils n'aient à subir les coûts associés aux investissements. En effet, les usagers ne supporteront aucunement les investissements dans ces projets de même que les coûts inhérents à leur financement temporaire.

En conséquence, la Société doit :

- Emprunter de façon temporaire, une partie ou la totalité de ses investissements dans de tels projets de gazoduc, dans la mesure où ces emprunts n'ont pas d'effet défavorable sur la cote de crédit de la Société, tel qu'il nous sera confirmé par écrit par les deux agences de notation de crédit canadiennes.

Dès que les conditions de marché seront favorables, après la mise en service du gazoduc, la Société s'engage à procéder à une émission de parts de façon à rembourser les emprunts qu'elle aura effectués pour procéder à ses investissements.

- Garantir sa part des coûts de construction d'un projet de gazoduc sur son territoire, en amont ou en aval de sa source d'approvisionnement, dans la mesure où cette garantie est temporaire et que, tel qu'il nous sera confirmé par écrit par les deux agences de notation de crédit canadiennes, ladite garantie n'a pas un effet négatif sur la cote de crédit.

PNGTS et l'extension de TQM
Part de SCGM dans les coûts de construction
(en millions \$)

Annexe 1
 Page 1/2

	janv-97	févr-97	mars-97	avr-97	mai-97	juin-97	juil-97	août-97	sept-97	oct-97	nov-97	déc-97	janv-98	févr-98	mars-98	avr-98	mai-98	juin-98
Coûts totaux de construction																		
PNGTS (1)	6,7	13,3	20,0	26,7	33,3	40,0	46,7	53,4	59,1	56,7	60,0	63,7	70,0	84,3	126,9	179,0	242,0	303,6
TQM (2)	2,3	3,8	5,1	6,7	8,0	9,8	11,5	14,3	16,0	22,9	24,2	25,8	29,3	38,2	61,2	89,0	124,7	157,1
Part de SCGM dans les coûts totaux de construction																		
PNGTS (17,8%)	1,2	2,4	3,6	4,7	5,9	7,1	8,3	9,5	9,8	10,1	10,7	11,3	12,5	15,0	22,6	31,9	43,1	54,0
TQM (50,0%)	1,2	1,9	2,6	3,4	4,0	4,9	5,8	7,2	8,0	11,5	12,1	12,9	14,7	19,1	30,8	44,5	62,4	78,6
Équité à investir par SCGM (3)																		
PNGTS	1,2	2,4	3,6	4,7	5,9	7,1	8,3	9,5	9,8	10,1	10,7	11,3	12,5	15,0	22,6	9,6	12,9	16,2
TQM	0,3	0,6	0,8	1,0	1,2	1,5	1,7	2,1	2,4	3,4	3,6	3,9	4,4	5,7	9,2	13,4	16,7	23,6
	1,5	2,9	4,3	5,8	7,1	8,6	10,0	11,6	12,2	13,5	14,3	15,2	16,9	20,7	31,8	22,9	31,6	39,8

(1) Excluant le rendement capitalisé sur l'équité pendant la construction (AFUDC) au montant de 1,6 millions \$

(2) Excluant le rendement capitalisé sur l'équité pendant la construction (AFUDC) au montant de 16 millions \$

(3) Compte tenu que PNGTS ne peut obtenir un emprunt avant la décision de l'ONE, tous les coûts de PNGTS ne sont financés que par équité jusqu'au mois de mars.

jul-98	août-98	sept-98	oct-98	nov-98	déc-98	janv-99	févr-99	mars-99	avr-99	mai-99	juin-99	jul-99	août-99	sept-99	oct-99	nov-99	déc-99
343,6	382,9	422,9	448,6	456,2	461,1	465,8	465,8	465,8	465,8	465,8	465,8	465,8	465,8	465,8	465,8	465,8	465,8
182,3	208,1	228,7	240,0	243,7	246,7	247,5	248,4	249,2	250,0	254,3	255,0	255,1	255,1	255,1	255,1	255,1	255,1
61,1	68,1	75,3	79,9	81,2	82,1	82,9	82,9	82,9	82,9	82,9	82,9	82,9	82,9	82,9	82,9	82,9	82,9
61,2	103,1	114,4	120,0	121,9	123,4	123,8	124,2	124,6	125,0	127,2	127,5	127,6	127,6	127,6	127,6	127,6	127,6
18,3	20,4	22,6	24,0	24,4	24,6	24,9	24,9	24,9	24,9	24,9	24,9	24,9	24,9	24,9	24,9	24,9	24,9
27,3	30,9	34,3	36,0	36,6	37,0	37,1	37,3	37,4	37,5	38,1	38,3	38,3	38,3	38,3	38,3	38,3	38,3
45,7	61,4	68,9	80,0	80,9	81,6	82,0	82,1	82,3	82,4	83,0	83,1	83,1	83,1	83,1	83,1	83,1	83,1

PAR TÉLÉCOPIEUR

Le 21 novembre 1997

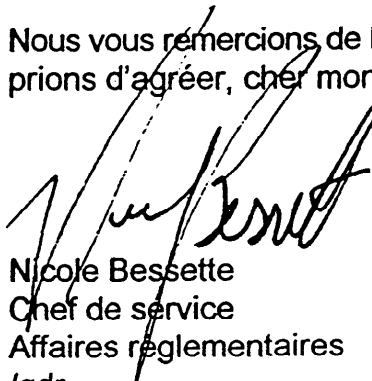
Monsieur Jean A. Guérin
Président
Régie de l'énergie
Casier postal 001, Tour de la Bourse
800, Place Victoria, Bureau 255
Montréal (Québec)
H4Z 1A2

**Objet : Engagements financiers de Gaz Métropolitain
à l'égard de ses projets de gazoduc**

Cher monsieur Guérin,

Veillez trouver ci-joint une lettre de l'agence de notation de crédit CBRS.
Ceci complète les informations complémentaires demandées dans le dossier
cité en rubrique.

Nous vous remercions de l'attention que vous porterez à la présente et vous
prions d'agréer, cher monsieur Guérin, nos salutations distinguées.



Nicole Bessette
Chef de service
Affaires réglementaires
/gdr
p.j.

c.c. : P. Despars
J.-P. Noël

SCGM – 14, Document 1.11 a)



Canadian Bond Rating Service

220 Bay Street, Suite 901
Toronto, Ontario
Canada M5J 2W4
Tel.: (416) 956-4870 • Fax: (416) 956-4902

November 21, 1997

Mr. Jacques Demanche, C.A.
Treasurer
Gaz Metropolitain, inc.
1717, du Havre Street
Montreal, Quebec
H2K 2X3

CBERS RATING COMMITTEE DECISION

Re: Gaz Metropolitain's plan to temporarily fund its equity contribution in TQM Pipeline with debt

CBRS has examined Gaz Metropolitain and Company, Limited Partnership's (GMCLP) intent to increase its commercial paper borrowings to fund its equity contribution in two subsidiary pipeline expansion projects with debt and has reaffirmed the Partnership's current credit ratings. These expansion projects include the development of the Portland Natural Gas Transmission System (PNGTS) and the extension of the Trans Quebec & Maritimes (TQM) pipeline to interconnect with PNGTS. The commercial paper rating is reaffirmed at A-1 while the first mortgage bond rating is maintained at A(High).

The ratings affirmation assumes that GMCLP's commercial paper borrowing specific to these projects will not exceed \$75 million and will be refinanced with equity at the end of the 12 month construction phase. Although the Company's debt level will temporarily increase we expect its capitalization measures to remain with the parameters of its current rating category and improve to its traditional level once the equity financing takes place.

CBRS Ratings are both absolute and relative. They are absolute measurements as they distinguish between an investment grade and non-investment grade security. They are also relative measurements as they reflect the strength of an issuer in a spectrum characterized by many different companies in many different industries.

As standard procedure in the rating process, it is expected that CBRS will be kept informed of all material events pertaining to the Company, which could affect its credit rating. Material events include changes in the investment portfolio, changes in management, changes in corporate policy, changes in accounting policy, financing of any nature, all major investments or undertakings. This list is not exclusive. While the definition of a "material event" is a matter of interpretation, when any reasonable doubt is present, CBRS should be consulted.

Should you require any further information regarding the above, please contact the undersigned, Damian DiPerna, Vice President and Director at (416) 956-4870 or Zaheer Khan, Managing Director, Corporate Ratings Group at (514) 937-9557.

 25 Years
of Service

Per: 
Iliac S. Kots, Co-Chairman
CBRS Rating Committee

SCGM - 14, Document 1.11 a)

DOMINION BOND RATING SERVICE LIMITED

200 King Street West, Suite 1304,
Sun Life Centre, West Tower, P.O. Box 34,
Toronto, Ontario M5H 3T4

Telephone (416) 593-5577
Fax (416) 593-8432



VIA FAX (514) 598-3134

November 18, 1997

Gaz Metropolitan Inc.
1717 du Havre Street
Montreal, Quebec
H2K 2X3

Attention: Mr. Jacques Demanche, Treasurer

Dear Sirs:

We have reviewed the contents of your letter addressed to us, dated November 17, 1997, with respect to the proposed temporary debt funding of your share of the equity components of the TQM Extension to interconnect with the PNGTS, and the PNGTS Project.

Based on: (1) Your historic policy to fund equity investments with equity, (2) The fact that the debt would be incurred only during the construction phases of the projects in amounts ranging from \$50 to \$75 million, and (3) That it is your intention to raise sufficient equity to repay this debt on or about the in service dates of the pipelines, we hereby confirm that your proposal to use temporary financing in the manner indicated by you would not adversely affect your credit ratings, currently R-1 (low) and "A".

Yours very truly,

A handwritten signature in cursive script that reads "Tim Crocker".

Tim Crocker,
Senior Vice President

TC:as

Le Secrétaire

Téléphone : 514 / 873 95 61
Télécopieur : 514 / 873 20 70



RÉGIE DE L'ÉNERGIE

Montréal, le 25 novembre 1997

Monsieur Pierre Despars
Vice-président Administration et réglementation
Gaz Métropolitain
1717, rue Du Havre
Montréal (Québec) H2L 2X3

**Objet : Engagements financiers de Gaz Métropolitain à l'égard de ses projets
de gazoduc.**

Monsieur Despars,

Nous accusons réception de votre lettre du 13 novembre 1997 accompagnée d'un document synthèse sur les engagements financiers qui concrétiseront la participation du distributeur SCGM dans les projets de gazoduc qui y sont décrits. Nous accusons également réception de la lettre de Madame Nicole Bessette en date du 17 novembre 1997 accompagnée du document modifié sur lesdits engagements financiers.

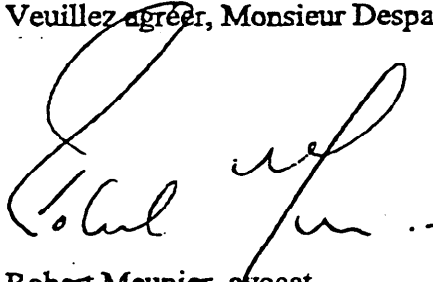
Nous avons également reçu, à titre d'information complémentaire, les attestations des agences de notation de crédit, soit les lettres de DBRS du 18 novembre 1997 et de CBRS du 21 novembre 1997.

Nous comprenons que cette correspondance clôt le dossier administratif d'information que vous avez transmis à la Régie de l'énergie à cet égard.

Par ailleurs, comme le financement temporaire par emprunt de SCGM est projeté jusqu'à l'utilisation par PNGTS du crédit bancaire qu'elle aura mis en place en mars 1998, période devant correspondre à la décision de l'ONE dans le dossier TQM-Estrie, la Régie demande que vous la teniez informée de l'évolution de ce projet de gazoduc ainsi que de toutes nouvelles correspondances à cet effet avec les agences de notation de crédit.

Dans l'intervalle, si ce dossier de financement temporaire continue de s'appliquer au-delà du 31 mars 1998, il pourrait faire l'objet d'une analyse au dossier tarifaire 1998-1999 de SCGM dont le dépôt est prévu à votre projet de calendrier en février 1998.

Veillez agréer, Monsieur Despars, l'expression de nos sentiments les meilleurs.



Robert Meunier, avocat

/vv



RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 23 juin 1998
Demandeur : ACIG

Question 14.1.11 Référence : SCGM-14, doc. 1, page 15, lignes 21 à 26

- b) Cette contribution a-t-elle été imputée à l'activité réglementée et si oui, en expliciter les raisons.
-

Réponse

La mise de fonds de la Société est totalement neutre pour les usagers puisque les coûts relatifs à cette mise de fonds sont entièrement imputés à l'activité non réglementée.

REPONSE DE SCGM A UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 14 août
Demandeur : Régie de l'énergie

Question 14.1

Références : SCGM-14, document 1, page 15 de 16, lignes 11-15

Préambule :

Demandes : Veuillez ventiler en entier, sous deux colonnes : filiales réglementées et sociétés affiliées l'avoir investi de 159 830 000 \$.

Réponses

Le tableau ci-joint fait la ventilation des placements dans les filiales et sociétés affiliées :

	(en milliers de \$)
Sociétés affiliées réglementées	
Gazoduc Trans Québec & Maritimes Inc.	89 204 \$
Northern New England Gas Corporation	37 546
Gaz Metro Portland Corporation (Incl. PNGTS)	13 047
Total	<u>139 797</u>
Sociétés affiliées non réglementées	
Compagnie Internationale Financière et Industrielle du Québec	
CIFIQ Inc.	8 795
Société en commandite Gazplus (1993)	5 524
Société en commandite de financement Gaz Métropolitain	2 901
Corporation Champion Pipe Line Limitée	1 257
Les Technologies ESO Inc.	1 236
Sogener Inc. et Les Systèmes Teldig Inc.	320
Total	<u>20 033</u>
Avoir investi	159 830 \$

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 14 août
Demandeur : Régie de l'énergie

Question 14.2

Références : SCGM-14, document 1, page 15 de 16, lignes 17-19

Préambule :

Demandes : Veuillez comparer le taux de financement accordé par SCGM pour le prêt au CTGN versus le taux de financement du swap mentionné lors de la tarifaire 1998, soit à la pièce GMi-125, document 1, R-3376-97, phase II.

Réponses

Le dossier sur le prêt au CTGN faisait référence à un taux projeté de financement de l'ordre de 6,0% à 6,5%. Le SWAP conclu par la Société porte intérêt au taux de 5,625%. La Société finance l'immeuble du CTGN (prêt hypothécaire) à un taux de 5,75% soit 1/8% en sus du taux SWAP, tel qu'autorisé par la Régie dans sa décision D-97-34.

REPONSE DE SCGM A UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 14 août
Demandeur : FNACQ

Question : 80

Références : SCGM-14, doc. 1, p. 3, ligne 18

Préambule :

Demandes :

- a) Please provide a tabulation of external financing done in each of the past five years;
 b) Please provide expected external financing requirements for each of the next five years.
-

Réponses

Tel qu'il appert aux états financiers annuels, la Société a procédé à divers financements pour financer ses activités. Le tableau qui suit montre les financements sous forme de dette à moyen et long terme et d'avoir au cours des cinq dernières années de même que les financements projetés pour les prochains exercices :

Exercice financier		Dette	Parts
Réal			
	1993	103 740	102 817
	1994	90 584	52 688
	1995	239 911	73 989
	1996	163 598	---
	1997	50 884	---
Projeté			
	1998	---	---
	1999	100 000	63 600
	2000 ⁽¹⁾	75 000	---
	2001 ⁽¹⁾	50 000	---
	2002	n/d	n/d

(1) Refinancement de dettes existantes venant à échéance.

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 14 août
Demandeur : FNACQ

Question 81

Références : SCGM-14, doc. 1, p. 6, ligne 11

Préambule :

Demandes :

- a) If unbundling of tariffs allows the customers to make their own decisions and thereby take on the risks related to those (oversupply or undersupply) would not the risk to SCGM decrease instead of increase? Explain why.
 - b) Why should unbundling services and tariffs have a different effect in Quebec than elsewhere?
-

Réponses :

a) et b)

L'impact de l'éclatement des tarifs a été traité dans la réponse fournie à l'ACIG suite à sa lettre du 23 juin 1998, voir SCGM-14, Document 1.1, Page 1 de 1.

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 14 août

Demandeur : FNACQ

Question 82

Références : SCGM-14, doc. 1, p. 6, ligne 26

Préambule :

Demandes :

- a) Does SCGM expect the additional pipeline capacity to exert upward or downward pressure on pipeline transportation cost? Why?
 - b) What is the expected effect on gas supply costs? Please explain.
-

Réponses :

La même question a été couverte par l'ACIG dans sa lettre du 23 juin 1998. Voir la réponse fournie au document SCGM-14, Document 1. a.)

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 14 août
Demandeur : FNACQ

Question 83

Références : SCGM-14, doc. 1, p. 7, ligne 10

Préambule :

Demandes :

- a) Please explain how the TransMaritime Pipeline, or another pipeline accessing Eastern basins, would create beneficial competition for Québec consumers;
 - b) What is the volume of gas available in the Eastern gas basins? What is the volume of gas available from the Western basins?
 - c) Would not a connecting pipeline also increase demand from Eastern customers for Western gas, thereby hurting Québec consumers?
-

Réponses :

- a) Ce sujet a été couvert par la réponse à la question de l'ACIG. Voir SCGM-14, Document 1.4 b).
- b) Les réserves du bassin sédimentaire de l'Ouest canadien sont de l'ordre de 61 TCF alors que les réserves des bassins de l'est sont de l'ordre de 3 TCF.
- c) Le projet TransMaritime qui se serait raccordé au pipeline TQM avait une tarification proposée par zone. En conséquence, les consommateurs des provinces atlantiques avaient tout intérêt à acheter leur gaz du bassin de l'Île de Sable plutôt que du bassin de l'Ouest puisque le coût de livraison aurait été nettement inférieur.

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 14 août

Demandeur : FNACQ

Question 84

Références : SCGM-14, doc. 1, p. 7, ligne 18

Préambule :

Demandes :

- a) Why would supply risk be greater than in Ontario?
 - b) Ontario is moving toward a competitive electricity market. Would this create greater competitive pressure on the gas market in that Province?
-

Réponses :

- a) Étant située à l'extrémité du réseau de TCPL, la Société ne jouit pas du même accès aux interconnexions américaines que les distributeurs ontariens. De plus, la grande majorité de sa capacité d'entreposage se trouve à l'extérieur de sa franchise contrairement aux distributeurs ontariens.
- b) L'écart entre le coût de l'électricité et le coût du gaz est tellement plus grand en Ontario qu'au Québec que la déréglementation graduelle du marché de l'électricité dans cette province mettra beaucoup de temps avant d'entraîner une situation concurrentielle défavorable au gaz comparable à celle qui prévaut au Québec. En conséquence, le risque d'affaires est différent en Ontario et au Québec.

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 14 août

Demandeur : FNACQ

Question 85

Références : SCGM-14, doc. 1, p. 8, ligne 15

Préambule :

Demandes :

- a) Please quantify the direct and indirect exposure of SCGM to currency fluctuations.
 - b) Has SCGM (or an affiliate) done any currency hedging to offset such effects? If so, please explain.
-

Réponses :

- a) Voir la réponse à la question de l'ACIG à SCGM-3, Document 1.2c).
- b) Non

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 14 août

Demandeur : FNACQ

Question 86

Références : SCGM-14, doc. 1, p. 9, ligne 20

Préambule :

Demandes :

- a) Why does the NEB decision regarding TransMaritime Pipeline show a greater effect of the regulation on SCGM than, say, an NEB decision regarding TransCanada Pipeline?
 - b) Does SCGM consider that the NEB decision on TransMaritime Pipeline has a greater effect on Québec distribution operations than if SCGM (or affiliates) had no ownership position? Please explain.
 - c) The proposal regarding TransMaritime Pipeline was a choice made by SCGM (or affiliates). Why does this mean that federal regulation affects SCGM regulatory risks with respect to service in Québec?
-

Réponses :

- a) Toutes les décisions de l'ONE affectant le coût de transport du gaz dans le marché québécois ont de l'importance pour les usagers et le distributeur de cette province. Il y a également lieu de se reporter à la réponse fournie à l'ACIG à la pièce SCGM-14, Document 1.7c).
 - b) Non. Les effets négatifs pour les consommateurs québécois de la décision de l'ONE sont les mêmes et ce, que SCGM soit ou non le promoteur du projet.
 - c) Que la Société ait été ou non parmi les promoteurs du projet TransMaritime ne change absolument rien au fait que les consommateurs québécois ont perdu une chance d'avoir un accès à plus d'un bassin gazier. C'est cette absence de compétitivité entre deux bassins gaziers qui constitue le manque à gagner des usagers du réseau québécois.
-

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 14 août
Demandeur : FNACQ

Question 87

Références : SCGM-14, doc. 1, p. 13, ligne 9
Préambule :

Demandes :

- a) Most utilities do not pay out all their earnings, but use part to finance capital requirements. Why does SCGM act differently?
 - b) What would be the external financing requirements if SCGM were to pay out 50% of earnings? 70%?
-

Réponses :

- a) SCGM est constituée en société en commandite contrairement aux autres distributeurs gaziers canadiens.
- b) Les paramètres fixant la structure de capital de la Société sont établis par la Régie. La seule différence qu'occasionnerait une réduction du niveau de distribution par rapport à la politique actuelle serait que l'équité requise dans la structure de capital proviendrait de bénéfices non répartis au lieu de mises de fonds par les associés.

RÉPONSE DE SCGM À UNE DEMANDE D'INFORMATION

Origine : Lettre du 23 juin 1998
Demandeur : ACIG

Question 14.7 Référence : SCGM-14, doc. 7 (taux moyen des actions privilégiées)

- a) Veuillez préciser les raisons pour lesquelles, depuis le 1^{er} avril 1991, le taux du dividende versé s'établit à 72% de la moyenne des taux préférentiels de trois (3) importantes banques à charte canadiennes désignées, à l'égard de périodes de trois (3) mois.
 - b) Veuillez préciser l'identité des «... *trois importantes banques à charte canadienne désignées*» que vous avez choisies de même qu'élaborer au sujet des raisons pour lesquelles vous avez choisi ces trois (3) banques en particulier plutôt que d'autres.
 - c) Veuillez produire les publications émanant des banques concernées confirmant que les taux de dividende que vous proposez depuis 1991 correspond bel et bien à 72% de la moyenne des taux préférentiels des trois (3) importantes banques à charte que vous avez choisies.
 - d) Pour l'année 1999, veuillez produire les publications que vous avez utilisées ainsi que préciser les sources d'information auxquelles vous référez pour projeter la moyenne des taux préférentiels des trois (3) grandes banques que vous utilisez.
-

Réponse

- a) Ce taux correspond aux conditions de l'émission d'actions privilégiées de second rang, série C qui ont été émises le 21 mai 1986 (voir l'extrait du prospectus aux pages 3 et 4).
 - b) Les trois banques retenues sont la Banque canadienne Impériale de Commerce, la Banque Nationale du Canada et la Banque Royale du Canada. SCGM a retenu ces banques étant donné qu'elle faisait déjà affaires avec celles-ci lors de l'émission de ces actions privilégiées.
-

- c) Le taux de dividende versé depuis l'émission de ce titre correspond à 72 % du taux préférentiel moyen des trois banques mentionnées à l'item (b). Ce calcul est effectué à chaque trimestre selon la moyenne quotidienne du taux préférentiel des trois banques. Vous trouverez ci-joint le taux moyen préférentiel quotidien des trois banques pour la période du 1 avril 1991 au 30 septembre 1997 à la page 6 (en liasse).
- d) Dans ses projections, SCGM utilise ses prévisions économiques pour établir le taux du dividende de ces actions. Ce taux a été établi à 4,68 % lequel correspond à 72 % du taux préférentiel de l'année 1999 estimé à 6,5 %. Ce dernier est établi à partir des bons du trésor 90 jours, soit 4,70 % tel que présenté à la page 5 de la pièce SCGM-3, document 1, auquel on ajoute l'écart moyen de 181 points (voir graphique ci-joint page 5) qui a été constaté sur le marché obligataire entre ce taux et le taux préférentiel au cours des deux dernières années.

Les titres décrits dans le présent prospectus simplifié ne sont offerts que là où l'autorité compétente a accordé son visa, ils ne peuvent être proposés que par des personnes dûment inscrites. Aucune commission des valeurs mobilières ni aucune autorité similaire au Canada ne s'est prononcée sur la qualité des titres offerts dans le présent prospectus simplifié; toute personne qui donne à entendre le contraire commet une infraction.

Le présent prospectus simplifié contient une information conçue pour être complétée par la consultation du dossier d'information de la Compagnie. On peut se procurer un exemplaire du dossier d'information par l'intermédiaire de son courtier, ou auprès de l'émetteur à l'adresse suivante: 1717, rue du Havre, Montréal, Québec H2K 2X3, à l'attention du Secrétaire, téléphone (514) 598-3704.

Nouvelle émission

Le 2 mai 1986



Gaz Métropolitain

Gaz Métropolitain, inc.

75 000 000 \$

(3 000 000 d'actions)

Actions privilégiées de second rang, série C (non votantes, à dividende cumulatif et rachetables)

Des dividendes cumulatifs en espèces seront payables trimestriellement sur les actions privilégiées de second rang, série C le dernier jour des mois de mars, juin, septembre et décembre de chaque année; ces dividendes sont d'un montant par action déterminé en multipliant 25 \$ par le taux de dividende trimestriel. Le taux de dividende trimestriel est i) 2,075% dans le cas des dividendes payables jusqu'au 31 mars 1991 et ii) un quart de 72% de la moyenne des taux préférentiels de trois importantes banques à charte canadiennes désignées, à l'égard de périodes de trois mois dans le cas des dividendes payables après le 31 mars 1991. En supposant que la date d'émission soit le 21 mai 1986, un dividende initial de 0,2274 \$ par action sera payable le 30 juin 1986.

Les bourses de Montréal et de Toronto ont approuvé l'inscription à la cote des actions privilégiées de second rang, série C offertes par le présent prospectus, sous réserve de l'accomplissement par la Compagnie de toutes les formalités de ces bourses.

De l'avis des conseillers juridiques, les actions privilégiées de second rang, série C constitueront un placement admissible en vertu de certaines lois énoncées sous la rubrique "Admissibilité aux fins de placement".

PRIX: 25 \$ l'action

Les preneurs fermes offrent conditionnellement les actions privilégiées de second rang, série C sous les réserves d'usage concernant leur vente préalable, leur émission par la Compagnie et leur acceptation conformément aux dispositions stipulées à la convention de prise ferme mentionnée sous la rubrique "Mode de placement" et sous réserve de l'approbation de certaines questions juridiques pour le compte de la Compagnie par Clarkson, Tétrault (Montréal) et pour le compte des preneurs fermes par Guy & Gilbert (Montréal).

	Prix d'offre	Rémunération des preneurs fermes (1)	Produit net revenant à la Compagnie (2)
Par action	25 \$	0,75 \$	24,25 \$
Total.....	75 000 000 \$	2 025 000 \$	72 975 000 \$

1) La rémunération des preneurs fermes par action privilégiée de second rang, série C est de 0,25 \$ pour chaque action vendue à certaines institutions désignées et de 0,75 \$ par action pour toutes les autres ventes, sous réserve d'une rémunération maximale de 2 025 000 \$. Le montant par action et le total représentent la rémunération maximale en supposant qu'aucune action n'est vendue à des institutions désignées.

2) Avant déduction des frais de placement estimés à 150 000 \$.

Les souscriptions seront reçues sous réserve du droit de les refuser ou de les répartir en totalité ou en partie et du droit de clore les registres de souscription à tout moment, sans avis. La clôture de la présente émission devrait avoir lieu le 21 mai 1986 ou à toute autre date qui pourrait être convenue, mais au plus tard le 4 juin 1986.

SOMMAIRE DU PROSPECTUS

L'offre

- Émission:** Actions privilégiées de second rang, série C.
- Montant:** 75 000 000 \$ (3 000 000 d'actions).
- Prix:** 25 \$.
- Dividendes:** Des dividendes cumulatifs en espèces seront payables trimestriellement sur les actions privilégiées de second rang, série C le dernier jour des mois de mars, juin, septembre et décembre de chaque année; ces dividendes sont d'un montant par action déterminé en multipliant 25 \$ par le taux de dividende trimestriel. Le taux de dividende trimestriel est i) 2,075% dans le cas des dividendes payables jusqu'au 31 mars 1991 et ii) un quart de 72% de la moyenne des taux préférentiels de trois importantes banques à charte canadiennes désignées, à l'égard de périodes de trois mois dans le cas des dividendes payables après le 31 mars 1991. En supposant que la date d'émission soit le 21 mai 1986, un dividende initial de 0,2274 \$ par action sera payable le 30 juin 1986.
- Rachat:** Non rachetables avant le 1^{er} avril 1991 et rachetables à compter de cette date à 25 \$ l'action plus les dividendes accumulés et impayés.
- Obligation d'achat:** Acheter dans la mesure du possible, au cours de chaque trimestre civil à compter du trimestre civil commençant le 1^{er} avril 1991, à un prix n'excédant pas 25 \$ l'action plus les dividendes accumulés et impayés et les frais d'achat, 1% du nombre d'actions privilégiées de second rang, série C en circulation le 31 mars 1991.

Informations financières consolidées sélectionnées

Données non vérifiées pour les périodes de
12 mois terminées le 30 septembre

(en milliers de dollars, sauf pour les montants par action)

	1985(1)	1984	1983	1982	1981
Revenus	801,5 \$	718,2 \$	609,7 \$	463,6 \$	391,1 \$
Bénéfice net	41,6	35,7	34,7	19,0	12,0
Dividendes sur les actions privilégiées	5,2	5,2	5,3	4,7	2,4
Bénéfice attribuable aux actions ordinaires	36,4	30,4	29,4	14,4	9,6
Total de l'actif	993,2	564,8	526,0	445,2	354,5
Dette à long terme	440,7	200,8	211,4	182,1	151,7
Actions privilégiées	52,6	53,3	54,0	54,6	35,6
Avoir des porteurs d'actions ordinaires	312,7	190,3	154,4	140,6	91,7

1) Les résultats financiers consolidés pour les douze mois terminés le 30 septembre 1985 ont été vérifiés et comprennent les résultats des trois compagnies acquises depuis le 1^{er} mai 1985, soit Gaz Inter-Cité Québec Inc., Le Gaz Provincial du Nord de Québec Ltée et Champion Pipe Line Corporation Limited.

Ceci ne constitue qu'un résumé donné sous réserve des renseignements plus détaillés ailleurs ou incorporés par renvoi dans le présent prospectus simplifié.

<HELP> for explanation.

DG40 Corp HS

HISTORICAL YIELD SPREAD

PAGE 2 OF 7

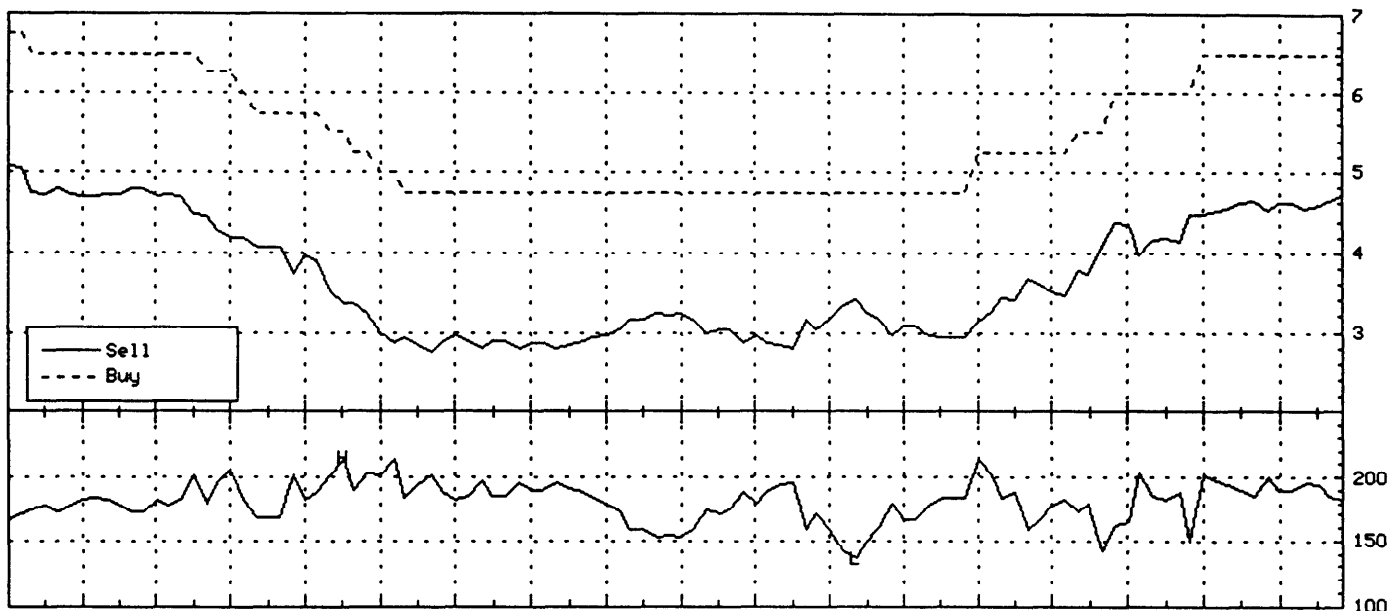
SELL CANADIAN T-BILLS 3 MO BILL

Bid (4.960)

BUY PRIME CANADA

Mid (6.500)

RANGE	4/ 5/96 TO	4/24/98	PERIOD	W	CLOSE/Bid vs	CLOSE/Mid	
HI	214	-10/11/96	CURR	180	AVE 181	LOW 137	- 7/25/97



17MAY96 28JUN 9AUG 20SEP 1NOV 13DEC 24JAN97 7MAR 18APR 30MAY 11JUL 22AUG 30OCT 14NOV 26DEC 6FEB98 20MAR
Copyright 1998 BLOOMBERG L.P. Frankfurt:69-920410 Hong Kong:2-977-6000 London:171-330-7500 New York:212-318-2000
Princeton:609-279-3000 Singapore:226-3000 Sydney:2-9777-8666 Tokyo:3-3201-8900 Sao Paulo:11-3048-4500
6266-471-1 30-Jul-98 9:37:12

07/29/98
14:25:17

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 1

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
04/01/91	11.250%
04/02/91	11.250%
04/03/91	10.750%
04/04/91	10.750%
04/05/91	10.750%
04/06/91	10.750%
04/07/91	10.750%
04/08/91	10.750%
04/09/91	10.750%
04/10/91	10.750%
04/11/91	10.750%
04/12/91	10.750%
04/13/91	10.750%
04/14/91	10.750%
04/15/91	10.750%
04/16/91	10.750%
04/17/91	10.750%
04/18/91	10.750%
04/19/91	10.750%
04/20/91	10.750%
04/21/91	10.750%
04/22/91	10.750%
04/23/91	10.750%
04/24/91	10.750%
04/25/91	10.250%
04/26/91	10.250%
04/27/91	10.250%
04/28/91	10.250%
04/29/91	10.250%
04/30/91	10.250%
05/01/91	10.250%
05/02/91	10.250%
05/03/91	10.250%
05/04/91	10.250%
05/05/91	10.250%
05/06/91	10.250%
05/07/91	10.250%
05/08/91	10.250%
05/09/91	10.250%
05/10/91	10.250%
05/11/91	10.250%
05/12/91	10.250%
05/13/91	10.250%
05/14/91	10.250%
05/15/91	10.250%
05/16/91	10.250%
05/17/91	10.250%

07/29/98
14:25:17

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 2

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
05/18/91	10.250%
05/19/91	10.250%
05/20/91	10.250%
05/21/91	10.250%
05/22/91	9.750%
05/23/91	9.750%
05/24/91	9.750%
05/25/91	9.750%
05/26/91	9.750%
05/27/91	9.750%
05/28/91	9.750%
05/29/91	9.750%
05/30/91	9.750%
05/31/91	9.750%
06/01/91	9.750%
06/02/91	9.750%
06/03/91	9.750%
06/04/91	9.750%
06/05/91	9.750%
06/06/91	9.750%
06/07/91	9.750%
06/08/91	9.750%
06/09/91	9.750%
06/10/91	9.750%
06/11/91	9.750%
06/12/91	9.750%
06/13/91	9.750%
06/14/91	9.750%
06/15/91	9.750%
06/16/91	9.750%
06/17/91	9.750%
06/18/91	9.750%
06/19/91	9.750%
06/20/91	9.750%
06/21/91	9.750%
06/22/91	9.750%
06/23/91	9.750%
06/24/91	9.750%
06/25/91	9.750%
06/26/91	9.750%
06/27/91	9.750%
06/28/91	9.750%
06/29/91	9.750%
06/30/91	9.750%
07/01/91	9.750%
07/02/91	9.750%
07/03/91	9.750%

07/29/98
14:25:17

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 3

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
07/04/91	9.750%
07/05/91	9.750%
07/06/91	9.750%
07/07/91	9.750%
07/08/91	9.750%
07/09/91	9.750%
07/10/91	9.750%
07/11/91	9.750%
07/12/91	9.750%
07/13/91	9.750%
07/14/91	9.750%
07/15/91	9.750%
07/16/91	9.750%
07/17/91	9.750%
07/18/91	9.750%
07/19/91	9.750%
07/20/91	9.750%
07/21/91	9.750%
07/22/91	9.750%
07/23/91	9.750%
07/24/91	9.750%
07/25/91	9.750%
07/26/91	9.750%
07/27/91	9.750%
07/28/91	9.750%
07/29/91	9.750%
07/30/91	9.750%
07/31/91	9.750%
08/01/91	9.750%
08/02/91	9.750%
08/03/91	9.750%
08/04/91	9.750%
08/05/91	9.750%
08/06/91	9.750%
08/07/91	9.750%
08/08/91	9.750%
08/09/91	9.750%
08/10/91	9.750%
08/11/91	9.750%
08/12/91	9.750%
08/13/91	9.750%
08/14/91	9.750%
08/15/91	9.750%
08/16/91	9.750%
08/17/91	9.750%
08/18/91	9.750%
08/19/91	9.750%

07/29/98
14:25:17

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 4

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
08/20/91	9.750%
08/21/91	9.750%
08/22/91	9.750%
08/23/91	9.750%
08/24/91	9.750%
08/25/91	9.750%
08/26/91	9.750%
08/27/91	9.750%
08/28/91	9.750%
08/29/91	9.750%
08/30/91	9.750%
08/31/91	9.750%
09/01/91	9.750%
09/02/91	9.750%
09/03/91	9.750%
09/04/91	9.750%
09/05/91	9.750%
09/06/91	9.750%
09/07/91	9.750%
09/08/91	9.750%
09/09/91	9.750%
09/10/91	9.750%
09/11/91	9.750%
09/12/91	9.750%
09/13/91	9.500%
09/14/91	9.500%
09/15/91	9.500%
09/16/91	9.500%
09/17/91	9.500%
09/18/91	9.500%
09/19/91	9.500%
09/20/91	9.500%
09/21/91	9.500%
09/22/91	9.500%
09/23/91	9.500%
09/24/91	9.500%
09/25/91	9.500%
09/26/91	9.500%
09/27/91	9.500%
09/28/91	9.500%
09/29/91	9.500%
09/30/91	9.500%
10/01/91	9.500%
10/02/91	9.500%
10/03/91	9.500%
10/04/91	9.500%
10/05/91	9.500%

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
10/06/91	9.500%
10/07/91	9.500%
10/08/91	9.500%
10/09/91	9.500%
10/10/91	9.500%
10/11/91	9.500%
10/12/91	9.500%
10/13/91	9.500%
10/14/91	9.500%
10/15/91	9.500%
10/16/91	9.500%
10/17/91	9.500%
10/18/91	9.500%
10/19/91	9.500%
10/20/91	9.500%
10/21/91	9.000%
10/22/91	9.000%
10/23/91	9.000%
10/24/91	9.000%
10/25/91	8.750%
10/26/91	8.750%
10/27/91	8.750%
10/28/91	8.750%
10/29/91	8.750%
10/30/91	8.750%
10/31/91	8.750%
11/01/91	8.750%
11/02/91	8.750%
11/03/91	8.750%
11/04/91	8.750%
11/05/91	8.750%
11/06/91	8.750%
11/07/91	8.500%
11/08/91	8.500%
11/09/91	8.500%
11/10/91	8.500%
11/11/91	8.500%
11/12/91	8.500%
11/13/91	8.500%
11/14/91	8.500%
11/15/91	8.500%
11/16/91	8.500%
11/17/91	8.500%
11/18/91	8.500%
11/19/91	8.500%
11/20/91	8.500%
11/21/91	8.500%

07/29/98
14:25:17

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 6

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
11/22/91	8.500%
11/23/91	8.500%
11/24/91	8.500%
11/25/91	8.500%
11/26/91	8.500%
11/27/91	8.500%
11/28/91	8.500%
11/29/91	8.500%
11/30/91	8.500%
12/01/91	8.500%
12/02/91	8.500%
12/03/91	8.500%
12/04/91	8.500%
12/05/91	8.500%
12/06/91	8.000%
12/07/91	8.000%
12/08/91	8.000%
12/09/91	8.000%
12/10/91	8.000%
12/11/91	8.000%
12/12/91	8.000%
12/13/91	8.000%
12/14/91	8.000%
12/15/91	8.000%
12/16/91	8.000%
12/17/91	8.000%
12/18/91	8.000%
12/19/91	8.000%
12/20/91	8.000%
12/21/91	8.000%
12/22/91	8.000%
12/23/91	8.000%
12/24/91	8.000%
12/25/91	8.000%
12/26/91	8.000%
12/27/91	8.000%
12/28/91	8.000%
12/29/91	8.000%
12/30/91	8.000%
12/31/91	8.000%
01/01/92	8.000%
01/02/92	8.000%
01/03/92	8.000%
01/04/92	8.000%
01/05/92	8.000%
01/06/92	8.000%
01/07/92	8.000%

07/29/98
14:25:17

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 11

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
07/14/92	7.000%
07/15/92	7.000%
07/16/92	7.000%
07/17/92	7.000%
07/18/92	7.000%
07/19/92	7.000%
07/20/92	7.000%
07/21/92	7.000%
07/22/92	7.000%
07/23/92	7.000%
07/24/92	6.750%
07/25/92	6.750%
07/26/92	6.750%
07/27/92	6.750%
07/28/92	6.750%
07/29/92	6.750%
07/30/92	6.750%
07/31/92	6.750%
08/01/92	6.750%
08/02/92	6.750%
08/03/92	6.750%
08/04/92	6.750%
08/05/92	6.750%
08/06/92	6.500%
08/07/92	6.500%
08/08/92	6.500%
08/09/92	6.500%
08/10/92	6.500%
08/11/92	6.500%
08/12/92	6.500%
08/13/92	6.500%
08/14/92	6.500%
08/15/92	6.500%
08/16/92	6.500%
08/17/92	6.500%
08/18/92	6.500%
08/19/92	6.500%
08/20/92	6.500%
08/21/92	6.500%
08/22/92	6.500%
08/23/92	6.500%
08/24/92	6.500%
08/25/92	6.500%
08/26/92	6.500%
08/27/92	6.500%
08/28/92	6.500%
08/29/92	6.500%

07/29/98
14:25:17

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 12

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
08/30/92	6.500%
08/31/92	6.500%
09/01/92	6.500%
09/02/92	6.500%
09/03/92	6.250%
09/04/92	6.250%
09/05/92	6.250%
09/06/92	6.250%
09/07/92	6.250%
09/08/92	6.250%
09/09/92	6.250%
09/10/92	6.250%
09/11/92	6.250%
09/12/92	6.250%
09/13/92	6.250%
09/14/92	6.250%
09/15/92	6.250%
09/16/92	6.250%
09/17/92	6.250%
09/18/92	6.250%
09/19/92	6.250%
09/20/92	6.250%
09/21/92	6.250%
09/22/92	6.250%
09/23/92	6.250%
09/24/92	6.250%
09/25/92	6.250%
09/26/92	6.250%
09/27/92	6.250%
09/28/92	6.250%
09/29/92	6.250%
09/30/92	6.250%
10/01/92	8.250%
10/02/92	8.250%
10/03/92	8.250%
10/04/92	8.250%
10/05/92	8.250%
10/06/92	8.250%
10/07/92	8.250%
10/08/92	8.250%
10/09/92	8.250%
10/10/92	8.250%
10/11/92	8.250%
10/12/92	8.250%
10/13/92	8.250%
10/14/92	8.250%
10/15/92	8.250%

07/29/98
14:25:17

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 13

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
10/16/92	8.250%
10/17/92	8.250%
10/18/92	8.250%
10/19/92	8.250%
10/20/92	8.250%
10/21/92	8.250%
10/22/92	8.250%
10/23/92	8.250%
10/24/92	8.250%
10/25/92	8.250%
10/26/92	8.250%
10/27/92	8.250%
10/28/92	7.750%
10/29/92	7.750%
10/30/92	7.750%
10/31/92	7.750%
11/01/92	7.750%
11/02/92	7.750%
11/03/92	7.750%
11/04/92	7.500%
11/05/92	7.500%
11/06/92	7.500%
11/07/92	7.500%
11/08/92	7.500%
11/09/92	7.500%
11/10/92	7.500%
11/11/92	7.500%
11/12/92	7.500%
11/13/92	7.500%
11/14/92	7.500%
11/15/92	7.500%
11/16/92	7.500%
11/17/92	8.250%
11/18/92	8.250%
11/19/92	8.250%
11/20/92	9.000%
11/21/92	9.000%
11/22/92	9.000%
11/23/92	9.000%
11/24/92	9.000%
11/25/92	9.750%
11/26/92	9.750%
11/27/92	9.750%
11/28/92	9.750%
11/29/92	9.750%
11/30/92	9.750%
12/01/92	9.750%

07/29/98
14:25:17

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 14

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
12/02/92	9.250%
12/03/92	9.250%
12/04/92	9.250%
12/05/92	9.250%
12/06/92	9.250%
12/07/92	9.250%
12/08/92	8.750%
12/09/92	8.750%
12/10/92	8.750%
12/11/92	8.750%
12/12/92	8.750%
12/13/92	8.750%
12/14/92	8.750%
12/15/92	8.500%
12/16/92	8.500%
12/17/92	8.250%
12/18/92	8.000%
12/19/92	8.000%
12/20/92	8.000%
12/21/92	7.750%
12/22/92	7.500%
12/23/92	7.250%
12/24/92	7.250%
12/25/92	7.250%
12/26/92	7.250%
12/27/92	7.250%
12/28/92	7.250%
12/29/92	7.250%
12/30/92	7.250%
12/31/92	7.250%
01/01/93	7.250%
01/02/93	7.250%
01/03/93	7.250%
01/04/93	7.250%
01/05/93	7.250%
01/06/93	7.250%
01/07/93	7.250%
01/08/93	7.250%
01/09/93	7.250%
01/10/93	7.250%
01/11/93	7.250%
01/12/93	7.000%
01/13/93	7.000%
01/14/93	7.000%
01/15/93	6.750%
01/16/93	6.750%
01/17/93	6.750%

07/29/98
14:25:17

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 15

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
01/18/93	6.750%
01/19/93	6.750%
01/20/93	6.750%
01/21/93	6.750%
01/22/93	6.750%
01/23/93	6.750%
01/24/93	6.750%
01/25/93	6.750%
01/26/93	6.750%
01/27/93	6.750%
01/28/93	6.750%
01/29/93	6.750%
01/30/93	6.750%
01/31/93	6.750%
02/01/93	6.750%
02/02/93	6.750%
02/03/93	6.750%
02/04/93	6.750%
02/05/93	6.750%
02/06/93	6.750%
02/07/93	6.750%
02/08/93	6.750%
02/09/93	6.750%
02/10/93	6.750%
02/11/93	6.750%
02/12/93	6.750%
02/13/93	6.750%
02/14/93	6.750%
02/15/93	6.750%
02/16/93	6.750%
02/17/93	6.750%
02/18/93	6.750%
02/19/93	6.750%
02/20/93	6.750%
02/21/93	6.750%
02/22/93	6.500%
02/23/93	6.500%
02/24/93	6.500%
02/25/93	6.500%
02/26/93	6.500%
02/27/93	6.500%
02/28/93	6.500%
03/01/93	6.500%
03/02/93	6.500%
03/03/93	6.500%
03/04/93	6.250%
03/05/93	6.250%

07/29/98
14:25:18

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 16

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
03/06/93	6.250%
03/07/93	6.250%
03/08/93	6.250%
03/09/93	6.250%
03/10/93	6.250%
03/11/93	6.250%
03/12/93	6.250%
03/13/93	6.250%
03/14/93	6.250%
03/15/93	6.250%
03/16/93	6.250%
03/17/93	6.250%
03/18/93	6.250%
03/19/93	6.250%
03/20/93	6.250%
03/21/93	6.250%
03/22/93	6.000%
03/23/93	6.000%
03/24/93	6.000%
03/25/93	6.000%
03/26/93	6.000%
03/27/93	6.000%
03/28/93	6.000%
03/29/93	6.000%
03/30/93	6.000%
03/31/93	6.000%
04/01/93	6.000%
04/02/93	6.000%
04/03/93	6.000%
04/04/93	6.000%
04/05/93	6.000%
04/06/93	6.000%
04/07/93	6.000%
04/08/93	6.000%
04/09/93	6.000%
04/10/93	6.000%
04/11/93	6.000%
04/12/93	6.000%
04/13/93	6.000%
04/14/93	6.000%
04/15/93	6.000%
04/16/93	6.000%
04/17/93	6.000%
04/18/93	6.000%
04/19/93	6.000%
04/20/93	6.000%
04/21/93	6.000%

07/29/98
14:25:18

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 17

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
04/22/93	6.000%
04/23/93	6.000%
04/24/93	6.000%
04/25/93	6.000%
04/26/93	6.000%
04/27/93	6.000%
04/28/93	6.000%
04/29/93	6.000%
04/30/93	6.000%
05/01/93	6.000%
05/02/93	6.000%
05/03/93	6.000%
05/04/93	6.000%
05/05/93	6.000%
05/06/93	6.000%
05/07/93	6.000%
05/08/93	6.000%
05/09/93	6.000%
05/10/93	6.000%
05/11/93	6.000%
05/12/93	6.000%
05/13/93	6.000%
05/14/93	6.000%
05/15/93	6.000%
05/16/93	6.000%
05/17/93	6.000%
05/18/93	6.000%
05/19/93	6.000%
05/20/93	6.000%
05/21/93	6.000%
05/22/93	6.000%
05/23/93	6.000%
05/24/93	6.000%
05/25/93	6.000%
05/26/93	6.000%
05/27/93	6.000%
05/28/93	6.000%
05/29/93	6.000%
05/30/93	6.000%
05/31/93	6.000%
06/01/93	6.000%
06/02/93	6.000%
06/03/93	6.000%
06/04/93	6.000%
06/05/93	6.000%
06/06/93	6.000%
06/07/93	6.000%

07/29/98
14:25:18

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 18

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
06/08/93	6.000%
06/09/93	6.000%
06/10/93	6.000%
06/11/93	6.000%
06/12/93	6.000%
06/13/93	6.000%
06/14/93	6.000%
06/15/93	6.000%
06/16/93	6.000%
06/17/93	6.000%
06/18/93	6.000%
06/19/93	6.000%
06/20/93	6.000%
06/21/93	6.000%
06/22/93	6.000%
06/23/93	6.000%
06/24/93	6.000%
06/25/93	6.000%
06/26/93	6.000%
06/27/93	6.000%
06/28/93	6.000%
06/29/93	6.000%
06/30/93	6.000%
07/01/93	6.000%
07/02/93	6.000%
07/03/93	6.000%
07/04/93	6.000%
07/05/93	6.000%
07/06/93	6.000%
07/07/93	6.000%
07/08/93	6.000%
07/09/93	6.000%
07/10/93	6.000%
07/11/93	6.000%
07/12/93	5.750%
07/13/93	5.750%
07/14/93	5.750%
07/15/93	5.750%
07/16/93	5.750%
07/17/93	5.750%
07/18/93	5.750%
07/19/93	5.750%
07/20/93	5.750%
07/21/93	5.750%
07/22/93	5.750%
07/23/93	5.750%
07/24/93	5.750%

07/29/98
14:25:18

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 19

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
07/25/93	5.750%
07/26/93	5.750%
07/27/93	5.750%
07/28/93	5.750%
07/29/93	5.750%
07/30/93	5.750%
07/31/93	5.750%
08/01/93	5.750%
08/02/93	5.750%
08/03/93	5.750%
08/04/93	5.750%
08/05/93	5.750%
08/06/93	5.750%
08/07/93	5.750%
08/08/93	5.750%
08/09/93	5.750%
08/10/93	5.750%
08/11/93	5.750%
08/12/93	5.750%
08/13/93	5.750%
08/14/93	5.750%
08/15/93	5.750%
08/16/93	5.750%
08/17/93	5.750%
08/18/93	5.750%
08/19/93	5.750%
08/20/93	5.750%
08/21/93	5.750%
08/22/93	5.750%
08/23/93	5.750%
08/24/93	5.750%
08/25/93	5.750%
08/26/93	5.750%
08/27/93	5.750%
08/28/93	5.750%
08/29/93	5.750%
08/30/93	5.750%
08/31/93	5.750%
09/01/93	5.750%
09/02/93	5.750%
09/03/93	5.750%
09/04/93	5.750%
09/05/93	5.750%
09/06/93	5.750%
09/07/93	5.750%
09/08/93	5.750%
09/09/93	5.750%

07/29/98
14:25:18

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 20

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
09/10/93	5.750%
09/11/93	5.750%
09/12/93	5.750%
09/13/93	5.750%
09/14/93	5.750%
09/15/93	5.750%
09/16/93	5.750%
09/17/93	5.750%
09/18/93	5.750%
09/19/93	5.750%
09/20/93	5.750%
09/21/93	5.750%
09/22/93	5.750%
09/23/93	5.750%
09/24/93	5.750%
09/25/93	5.750%
09/26/93	5.750%
09/27/93	5.750%
09/28/93	5.750%
09/29/93	5.750%
09/30/93	5.750%
10/01/93	5.750%
10/02/93	5.750%
10/03/93	5.750%
10/04/93	5.750%
10/05/93	5.750%
10/06/93	5.750%
10/07/93	5.750%
10/08/93	5.750%
10/09/93	5.750%
10/10/93	5.750%
10/11/93	5.750%
10/12/93	5.750%
10/13/93	5.750%
10/14/93	5.750%
10/15/93	5.750%
10/16/93	5.750%
10/17/93	5.750%
10/18/93	5.750%
10/19/93	5.750%
10/20/93	5.750%
10/21/93	5.750%
10/22/93	5.750%
10/23/93	5.750%
10/24/93	5.750%
10/25/93	5.750%
10/26/93	5.750%

07/29/98
14:25:18

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 21

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
10/27/93	5.750%
10/28/93	5.750%
10/29/93	5.750%
10/30/93	5.750%
10/31/93	5.750%
11/01/93	5.750%
11/02/93	5.750%
11/03/93	5.750%
11/04/93	5.750%
11/05/93	5.750%
11/06/93	5.750%
11/07/93	5.750%
11/08/93	5.750%
11/09/93	5.500%
11/10/93	5.500%
11/11/93	5.500%
11/12/93	5.500%
11/13/93	5.500%
11/14/93	5.500%
11/15/93	5.500%
11/16/93	5.500%
11/17/93	5.500%
11/18/93	5.500%
11/19/93	5.500%
11/20/93	5.500%
11/21/93	5.500%
11/22/93	5.500%
11/23/93	5.500%
11/24/93	5.500%
11/25/93	5.500%
11/26/93	5.500%
11/27/93	5.500%
11/28/93	5.500%
11/29/93	5.500%
11/30/93	5.500%
12/01/93	5.500%
12/02/93	5.500%
12/03/93	5.500%
12/04/93	5.500%
12/05/93	5.500%
12/06/93	5.500%
12/07/93	5.500%
12/08/93	5.500%
12/09/93	5.500%
12/10/93	5.500%
12/11/93	5.500%
12/12/93	5.500%

07/29/98
14:25:18

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 22

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
12/13/93	5.500%
12/14/93	5.500%
12/15/93	5.500%
12/16/93	5.500%
12/17/93	5.500%
12/18/93	5.500%
12/19/93	5.500%
12/20/93	5.500%
12/21/93	5.500%
12/22/93	5.500%
12/23/93	5.500%
12/24/93	5.500%
12/25/93	5.500%
12/26/93	5.500%
12/27/93	5.500%
12/28/93	5.500%
12/29/93	5.500%
12/30/93	5.500%
12/31/93	5.500%
01/01/94	5.500%
01/02/94	5.500%
01/03/94	5.500%
01/04/94	5.500%
01/05/94	5.500%
01/06/94	5.500%
01/07/94	5.500%
01/08/94	5.500%
01/09/94	5.500%
01/10/94	5.500%
01/11/94	5.500%
01/12/94	5.500%
01/13/94	5.500%
01/14/94	5.500%
01/15/94	5.500%
01/16/94	5.500%
01/17/94	5.500%
01/18/94	5.500%
01/19/94	5.500%
01/20/94	5.500%
01/21/94	5.500%
01/22/94	5.500%
01/23/94	5.500%
01/24/94	5.500%
01/25/94	5.500%
01/26/94	5.500%
01/27/94	5.500%
01/28/94	5.500%

07/29/98
14:25:18

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 23

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
01/29/94	5.500%
01/30/94	5.500%
01/31/94	5.500%
02/01/94	5.500%
02/02/94	5.500%
02/03/94	5.500%
02/04/94	5.500%
02/05/94	5.500%
02/06/94	5.500%
02/07/94	5.500%
02/08/94	5.500%
02/09/94	5.500%
02/10/94	5.500%
02/11/94	5.500%
02/12/94	5.500%
02/13/94	5.500%
02/14/94	5.500%
02/15/94	5.500%
02/16/94	5.500%
02/17/94	5.500%
02/18/94	5.500%
02/19/94	5.500%
02/20/94	5.500%
02/21/94	5.500%
02/22/94	5.500%
02/23/94	5.500%
02/24/94	5.500%
02/25/94	5.500%
02/26/94	5.500%
02/27/94	5.500%
02/28/94	5.500%
03/01/94	5.500%
03/02/94	5.500%
03/03/94	5.500%
03/04/94	5.500%
03/05/94	5.500%
03/06/94	5.500%
03/07/94	5.500%
03/08/94	5.500%
03/09/94	5.500%
03/10/94	5.500%
03/11/94	5.500%
03/12/94	5.500%
03/13/94	5.500%
03/14/94	5.500%
03/15/94	5.500%
03/16/94	5.500%

07/29/98
14:25:18

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 24

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
03/17/94	5.500%
03/18/94	5.500%
03/19/94	5.500%
03/20/94	5.500%
03/21/94	5.500%
03/22/94	5.500%
03/23/94	5.500%
03/24/94	5.500%
03/25/94	5.500%
03/26/94	5.500%
03/27/94	5.500%
03/28/94	6.250%
03/29/94	6.250%
03/30/94	6.250%
03/31/94	6.250%
04/01/94	6.250%
04/02/94	6.250%
04/03/94	6.250%
04/04/94	6.250%
04/05/94	6.750%
04/06/94	6.750%
04/07/94	6.750%
04/08/94	6.750%
04/09/94	6.750%
04/10/94	6.750%
04/11/94	6.750%
04/12/94	6.750%
04/13/94	6.750%
04/14/94	6.750%
04/15/94	6.750%
04/16/94	6.750%
04/17/94	6.750%
04/18/94	6.750%
04/19/94	6.750%
04/20/94	6.750%
04/21/94	6.750%
04/22/94	6.750%
04/23/94	6.750%
04/24/94	6.750%
04/25/94	6.750%
04/26/94	6.750%
04/27/94	6.750%
04/28/94	6.750%
04/29/94	6.750%
04/30/94	6.750%
05/01/94	6.750%
05/02/94	6.750%

07/29/98
14:25:18

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 25

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
05/03/94	6.750%
05/04/94	6.750%
05/05/94	6.750%
05/06/94	6.750%
05/07/94	6.750%
05/08/94	6.750%
05/09/94	6.750%
05/10/94	6.750%
05/11/94	6.750%
05/12/94	6.750%
05/13/94	6.750%
05/14/94	6.750%
05/15/94	6.750%
05/16/94	6.750%
05/17/94	6.750%
05/18/94	6.750%
05/19/94	6.750%
05/20/94	6.750%
05/21/94	6.750%
05/22/94	6.750%
05/23/94	6.750%
05/24/94	6.750%
05/25/94	6.750%
05/26/94	6.750%
05/27/94	6.750%
05/28/94	6.750%
05/29/94	6.750%
05/30/94	6.750%
05/31/94	6.750%
06/01/94	6.750%
06/02/94	6.750%
06/03/94	6.750%
06/04/94	6.750%
06/05/94	6.750%
06/06/94	6.750%
06/07/94	6.750%
06/08/94	6.750%
06/09/94	6.750%
06/10/94	6.750%
06/11/94	6.750%
06/12/94	6.750%
06/13/94	6.750%
06/14/94	6.750%
06/15/94	6.750%
06/16/94	7.250%
06/17/94	7.250%
06/18/94	7.250%

07/29/98
14:25:18

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 26

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
06/19/94	7.250%
06/20/94	7.250%
06/21/94	7.250%
06/22/94	8.000%
06/23/94	8.000%
06/24/94	8.000%
06/25/94	8.000%
06/26/94	8.000%
06/27/94	8.000%
06/28/94	8.000%
06/29/94	8.000%
06/30/94	8.000%
07/01/94	8.000%
07/02/94	8.000%
07/03/94	8.000%
07/04/94	8.000%
07/05/94	8.000%
07/06/94	8.000%
07/07/94	8.000%
07/08/94	8.000%
07/09/94	8.000%
07/10/94	8.000%
07/11/94	8.000%
07/12/94	8.000%
07/13/94	8.000%
07/14/94	7.750%
07/15/94	7.750%
07/16/94	7.750%
07/17/94	7.750%
07/18/94	7.750%
07/19/94	7.500%
07/20/94	7.500%
07/21/94	7.500%
07/22/94	7.500%
07/23/94	7.500%
07/24/94	7.500%
07/25/94	7.500%
07/26/94	7.500%
07/27/94	7.500%
07/28/94	7.500%
07/29/94	7.500%
07/30/94	7.500%
07/31/94	7.500%
08/01/94	7.500%
08/02/94	7.500%
08/03/94	7.250%
08/04/94	7.250%

07/29/98
14:25:18

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 27

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
08/05/94	7.250%
08/06/94	7.250%
08/07/94	7.250%
08/08/94	7.250%
08/09/94	7.250%
08/10/94	7.250%
08/11/94	7.250%
08/12/94	7.250%
08/13/94	7.250%
08/14/94	7.250%
08/15/94	7.250%
08/16/94	7.250%
08/17/94	7.250%
08/18/94	7.250%
08/19/94	7.250%
08/20/94	7.250%
08/21/94	7.250%
08/22/94	7.250%
08/23/94	7.250%
08/24/94	7.250%
08/25/94	7.250%
08/26/94	7.250%
08/27/94	7.250%
08/28/94	7.250%
08/29/94	7.250%
08/30/94	7.250%
08/31/94	7.250%
09/01/94	7.250%
09/02/94	7.250%
09/03/94	7.250%
09/04/94	7.250%
09/05/94	7.250%
09/06/94	7.250%
09/07/94	7.250%
09/08/94	7.250%
09/09/94	7.250%
09/10/94	7.250%
09/11/94	7.250%
09/12/94	7.250%
09/13/94	7.250%
09/14/94	7.000%
09/15/94	7.000%
09/16/94	7.000%
09/17/94	7.000%
09/18/94	7.000%
09/19/94	7.000%
09/20/94	7.000%

07/29/98
14:25:18

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 28

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
09/21/94	7.000%
09/22/94	7.000%
09/23/94	7.000%
09/24/94	7.000%
09/25/94	7.000%
09/26/94	7.000%
09/27/94	7.000%
09/28/94	7.000%
09/29/94	7.000%
09/30/94	7.000%
10/01/94	7.000%
10/02/94	7.000%
10/03/94	7.000%
10/04/94	7.000%
10/05/94	7.000%
10/06/94	7.000%
10/07/94	7.000%
10/08/94	7.000%
10/09/94	7.000%
10/10/94	7.000%
10/11/94	7.000%
10/12/94	7.000%
10/13/94	7.000%
10/14/94	7.000%
10/15/94	7.000%
10/16/94	7.000%
10/17/94	7.000%
10/18/94	7.000%
10/19/94	7.000%
10/20/94	7.000%
10/21/94	7.000%
10/22/94	7.000%
10/23/94	7.000%
10/24/94	7.000%
10/25/94	7.000%
10/26/94	7.000%
10/27/94	7.000%
10/28/94	7.000%
10/29/94	7.000%
10/30/94	7.000%
10/31/94	7.000%
11/01/94	7.000%
11/02/94	7.000%
11/03/94	7.000%
11/04/94	7.000%
11/05/94	7.000%
11/06/94	7.000%

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
11/07/94	7.000%
11/08/94	7.000%
11/09/94	7.000%
11/10/94	7.000%
11/11/94	7.000%
11/12/94	7.000%
11/13/94	7.000%
11/14/94	7.000%
11/15/94	7.000%
11/16/94	7.000%
11/17/94	7.000%
11/18/94	7.000%
11/19/94	7.000%
11/20/94	7.000%
11/21/94	7.000%
11/22/94	7.000%
11/23/94	7.000%
11/24/94	7.000%
11/25/94	7.000%
11/26/94	7.000%
11/27/94	7.000%
11/28/94	7.000%
11/29/94	7.000%
11/30/94	7.000%
12/01/94	7.000%
12/02/94	7.500%
12/03/94	7.500%
12/04/94	7.500%
12/05/94	7.500%
12/06/94	7.500%
12/07/94	7.500%
12/08/94	7.500%
12/09/94	7.500%
12/10/94	7.500%
12/11/94	7.500%
12/12/94	7.500%
12/13/94	7.500%
12/14/94	8.000%
12/15/94	8.000%
12/16/94	8.000%
12/17/94	8.000%
12/18/94	8.000%
12/19/94	8.000%
12/20/94	8.000%
12/21/94	8.000%
12/22/94	8.000%
12/23/94	8.000%

07/29/98
14:25:18

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 30

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
12/24/94	8.000%
12/25/94	8.000%
12/26/94	8.000%
12/27/94	8.000%
12/28/94	8.000%
12/29/94	8.000%
12/30/94	8.000%
12/31/94	8.000%
01/01/95	8.000%
01/02/95	8.000%
01/03/95	8.000%
01/04/95	8.000%
01/05/95	8.000%
01/06/95	8.000%
01/07/95	8.000%
01/08/95	8.000%
01/09/95	8.000%
01/10/95	8.000%
01/11/95	8.000%
01/12/95	8.000%
01/13/95	8.500%
01/14/95	8.500%
01/15/95	8.500%
01/16/95	8.500%
01/17/95	8.500%
01/18/95	9.250%
01/19/95	9.250%
01/20/95	9.250%
01/21/95	9.250%
01/22/95	9.250%
01/23/95	9.250%
01/24/95	9.250%
01/25/95	9.250%
01/26/95	9.250%
01/27/95	9.250%
01/28/95	9.250%
01/29/95	9.250%
01/30/95	9.250%
01/31/95	9.250%
02/01/95	9.250%
02/02/95	9.250%
02/03/95	9.250%
02/04/95	9.250%
02/05/95	9.250%
02/06/95	9.250%
02/07/95	9.250%
02/08/95	9.250%

07/29/98
14:25:18

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 31

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
02/09/95	9.250%
02/10/95	9.250%
02/11/95	9.250%
02/12/95	9.250%
02/13/95	9.250%
02/14/95	9.250%
02/15/95	9.250%
02/16/95	9.250%
02/17/95	9.250%
02/18/95	9.250%
02/19/95	9.250%
02/20/95	9.250%
02/21/95	9.250%
02/22/95	9.250%
02/23/95	9.500%
02/24/95	9.500%
02/25/95	9.500%
02/26/95	9.500%
02/27/95	9.500%
02/28/95	9.250%
03/01/95	9.250%
> 03/03/95	9.250%
03/04/95	9.250%
03/05/95	9.250%
03/06/95	9.250%
03/07/95	9.250%
03/08/95	9.750%
03/09/95	9.750%
03/10/95	9.750%
03/11/95	9.750%
03/12/95	9.750%
03/13/95	9.750%
03/14/95	9.750%
03/15/95	9.750%
03/16/95	9.750%
03/17/95	9.750%
03/18/95	9.750%
03/19/95	9.750%
03/20/95	9.750%
03/21/95	9.750%
03/22/95	9.750%
03/23/95	9.750%
03/24/95	9.750%
03/25/95	9.750%
03/26/95	9.750%
03/27/95	9.750%
03/28/95	9.750%

07/29/98
14:25:19

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 32

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
03/29/95	9.750%
03/30/95	9.750%
03/31/95	9.750%
04/01/95	9.750%
04/02/95	9.750%
04/03/95	9.750%
04/04/95	9.750%
04/05/95	9.750%
04/06/95	9.750%
04/07/95	9.750%
04/08/95	9.750%
04/09/95	9.750%
04/10/95	9.750%
04/11/95	9.750%
04/12/95	9.750%
04/13/95	9.750%
04/14/95	9.750%
04/15/95	9.750%
04/16/95	9.750%
04/17/95	9.750%
04/18/95	9.750%
04/19/95	9.750%
04/20/95	9.750%
04/21/95	9.750%
04/22/95	9.750%
04/23/95	9.750%
04/24/95	9.750%
04/25/95	9.750%
04/26/95	9.750%
04/27/95	9.750%
04/28/95	9.750%
04/29/95	9.750%
04/30/95	9.750%
05/01/95	9.750%
05/02/95	9.750%
05/03/95	9.750%
05/04/95	9.750%
05/05/95	9.750%
05/06/95	9.750%
05/07/95	9.750%
05/08/95	9.750%
05/09/95	9.750%
05/10/95	9.250%
05/11/95	9.250%
05/12/95	9.250%
05/13/95	9.250%
05/14/95	9.250%

07/29/98
14:25:19

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 33

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
05/15/95	9.250%
05/16/95	9.250%
05/17/95	9.250%
05/18/95	9.250%
05/19/95	9.250%
05/20/95	9.250%
05/21/95	9.250%
05/22/95	9.250%
05/23/95	9.250%
05/24/95	9.250%
05/25/95	9.250%
05/26/95	9.250%
05/27/95	9.250%
05/28/95	9.250%
05/29/95	9.250%
05/30/95	9.250%
05/31/95	9.250%
06/01/95	9.250%
06/02/95	9.250%
06/03/95	9.250%
06/04/95	9.250%
06/05/95	9.000%
06/06/95	9.000%
06/07/95	9.000%
06/08/95	9.000%
06/09/95	9.000%
06/10/95	9.000%
06/11/95	9.000%
06/12/95	9.000%
06/13/95	9.000%
06/14/95	8.750%
06/15/95	8.750%
06/16/95	8.750%
06/17/95	8.750%
06/18/95	8.750%
06/19/95	8.750%
06/20/95	8.750%
06/21/95	8.750%
06/22/95	8.750%
06/23/95	8.750%
06/24/95	8.750%
06/25/95	8.750%
06/26/95	8.750%
06/27/95	8.750%
06/28/95	8.750%
06/29/95	8.750%
06/30/95	8.750%

07/29/98
14:25:19

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 34

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
07/01/95	8.750%
07/02/95	8.750%
07/03/95	8.750%
07/04/95	8.750%
07/05/95	8.750%
07/06/95	8.750%
07/07/95	8.500%
07/08/95	8.500%
07/09/95	8.500%
07/10/95	8.500%
07/11/95	8.500%
07/12/95	8.250%
07/13/95	8.250%
07/14/95	8.250%
07/15/95	8.250%
07/16/95	8.250%
07/17/95	8.250%
07/18/95	7.250%
07/19/95	8.250%
07/20/95	8.250%
07/21/95	8.250%
07/22/95	8.250%
07/23/95	8.250%
07/24/95	8.250%
07/25/95	8.250%
07/26/95	8.250%
07/27/95	8.250%
07/28/95	8.250%
07/29/95	8.250%
07/30/95	8.250%
07/31/95	8.250%
08/01/95	8.250%
08/02/95	8.250%
08/03/95	8.250%
08/04/95	8.250%
08/05/95	8.250%
08/06/95	8.250%
08/07/95	8.250%
08/08/95	8.250%
08/09/95	8.250%
08/10/95	8.250%
08/11/95	8.250%
08/12/95	8.250%
08/13/95	8.250%
08/14/95	8.250%
08/15/95	8.250%
08/16/95	8.250%

07/29/98
14:25:19

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 35

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
08/17/95	8.250%
08/18/95	8.250%
08/19/95	8.250%
08/20/95	8.250%
08/21/95	8.250%
08/22/95	8.250%
08/23/95	8.250%
08/24/95	8.250%
08/25/95	8.250%
08/26/95	8.250%
08/27/95	8.250%
08/28/95	8.000%
08/29/95	8.000%
08/30/95	8.000%
08/31/95	8.000%
09/01/95	8.000%
09/02/95	8.000%
09/03/95	8.000%
09/04/95	8.000%
09/05/95	8.000%
09/06/95	8.000%
09/07/95	8.000%
09/08/95	8.000%
09/09/95	8.000%
09/10/95	8.000%
09/11/95	8.000%
09/12/95	8.000%
09/13/95	8.000%
09/14/95	8.000%
09/15/95	8.000%
09/16/95	8.000%
09/17/95	8.000%
09/18/95	8.000%
09/19/95	8.000%
09/20/95	8.000%
09/21/95	8.000%
09/22/95	8.000%
09/23/95	8.000%
09/24/95	8.000%
09/25/95	8.000%
09/26/95	8.000%
09/27/95	8.000%
09/28/95	8.000%
09/29/95	8.000%
09/30/95	8.000%
10/01/95	8.000%
10/02/95	8.000%

07/29/98
14:25:19

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 36

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
10/03/95	8.000%
10/04/95	8.000%
10/05/95	8.000%
10/06/95	8.000%
10/07/95	8.000%
10/08/95	8.000%
10/09/95	8.000%
10/10/95	8.000%
10/11/95	8.000%
10/12/95	8.000%
10/13/95	8.000%
10/14/95	8.000%
10/15/95	8.000%
10/16/95	8.000%
10/17/95	8.000%
10/18/95	8.000%
10/19/95	8.000%
10/20/95	8.000%
10/21/95	8.000%
10/22/95	8.000%
10/23/95	8.000%
10/24/95	8.000%
10/25/95	8.000%
10/26/95	8.000%
10/27/95	8.000%
10/28/95	8.000%
10/29/95	8.000%
10/30/95	8.000%
10/31/95	8.000%
11/01/95	7.750%
11/02/95	7.750%
11/03/95	7.750%
11/04/95	7.750%
11/05/95	7.750%
11/06/95	7.750%
11/07/95	7.750%
11/08/95	7.750%
11/09/95	7.750%
11/10/95	7.750%
11/11/95	7.750%
11/12/95	7.750%
11/13/95	7.750%
11/14/95	7.750%
11/15/95	7.750%
11/16/95	7.750%
11/17/95	7.750%
11/18/95	7.750%

07/29/98
14:25:19

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 37

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
11/19/95	7.750%
11/20/95	7.750%
11/21/95	7.750%
11/22/95	7.750%
11/23/95	7.750%
11/24/95	7.750%
11/25/95	7.750%
11/26/95	7.750%
11/27/95	7.750%
11/28/95	7.750%
11/29/95	7.750%
11/30/95	7.750%
12/01/95	7.750%
12/02/95	7.750%
12/03/95	7.750%
12/04/95	7.750%
12/05/95	7.750%
12/06/95	7.750%
12/07/95	7.750%
12/08/95	7.750%
12/09/95	7.750%
12/10/95	7.750%
12/11/95	7.750%
12/12/95	7.750%
12/13/95	7.750%
12/14/95	7.750%
12/15/95	7.750%
12/16/95	7.750%
12/17/95	7.750%
12/18/95	7.750%
12/19/95	7.750%
12/20/95	7.500%
12/21/95	7.500%
12/22/95	7.500%
12/23/95	7.500%
12/24/95	7.500%
12/25/95	7.500%
12/26/95	7.500%
12/27/95	7.500%
12/28/95	7.500%
12/29/95	7.500%
12/30/95	7.500%
12/31/95	7.500%
01/01/96	7.500%
01/02/96	7.500%
01/03/96	7.500%
01/04/96	7.500%

07/29/98
14:25:19

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 38

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
01/05/96	7.500%
01/06/96	7.500%
01/07/96	7.500%
01/08/96	7.500%
01/09/96	7.500%
01/10/96	7.500%
01/11/96	7.500%
01/12/96	7.500%
01/13/96	7.500%
01/14/96	7.500%
01/15/96	7.500%
01/16/96	7.500%
01/17/96	7.500%
01/18/96	7.500%
01/19/96	7.500%
01/20/96	7.500%
01/21/96	7.500%
01/22/96	7.500%
01/23/96	7.500%
01/24/96	7.500%
01/25/96	7.500%
01/26/96	7.250%
01/27/96	7.250%
01/28/96	7.250%
01/29/96	7.250%
01/30/96	7.250%
01/31/96	7.000%
02/01/96	7.000%
02/02/96	7.000%
02/03/96	7.000%
02/04/96	7.000%
02/05/96	7.000%
02/06/96	7.000%
02/07/96	7.000%
02/08/96	7.000%
02/09/96	7.000%
02/10/96	7.000%
02/11/96	7.000%
02/12/96	7.000%
02/13/96	7.000%
02/14/96	7.000%
02/15/96	7.000%
02/16/96	7.000%
02/17/96	7.000%
02/18/96	7.000%
02/19/96	7.000%
02/20/96	7.000%

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
02/21/96	7.000%
02/22/96	7.000%
02/23/96	7.000%
02/24/96	7.000%
02/25/96	7.000%
02/26/96	7.000%
02/27/96	7.000%
02/28/96	7.000%
02/29/96	7.000%
03/01/96	7.000%
03/02/96	7.000%
03/03/96	7.000%
03/04/96	7.000%
03/05/96	7.000%
03/06/96	7.000%
03/07/96	7.000%
03/08/96	7.000%
03/09/96	7.000%
03/10/96	7.000%
03/11/96	7.000%
03/12/96	7.000%
03/13/96	7.000%
03/14/96	7.000%
03/15/96	7.000%
03/16/96	7.000%
03/17/96	7.000%
03/18/96	7.000%
03/19/96	7.000%
03/20/96	7.000%
03/21/96	7.000%
03/22/96	7.000%
03/23/96	7.000%
03/24/96	7.000%
03/25/96	6.750%
03/26/96	6.750%
03/27/96	6.750%
03/28/96	6.750%
03/29/96	6.750%
03/30/96	6.750%
03/31/96	6.750%
04/01/96	6.750%
04/02/96	6.750%
04/03/96	6.750%
04/04/96	6.750%
04/05/96	6.750%
04/06/96	6.750%
04/07/96	6.750%

07/29/98
14:25:19

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 40

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
04/08/96	6.750%
04/09/96	6.750%
04/10/96	6.750%
04/11/96	6.750%
04/12/96	6.750%
04/13/96	6.750%
04/14/96	6.750%
04/15/96	6.750%
04/16/96	6.750%
04/17/96	6.750%
04/18/96	6.750%
04/19/96	6.500%
04/20/96	6.500%
04/21/96	6.500%
04/22/96	6.500%
04/23/96	6.500%
04/24/96	6.500%
04/25/96	6.500%
04/26/96	6.500%
04/27/96	6.500%
04/28/96	6.500%
04/29/96	6.500%
04/30/96	6.500%
05/01/96	6.500%
05/02/96	6.500%
05/03/96	6.500%
05/04/96	6.500%
05/05/96	6.500%
05/06/96	6.500%
05/07/96	6.500%
05/08/96	6.500%
05/09/96	6.500%
05/10/96	6.500%
05/11/96	6.500%
05/12/96	6.500%
05/13/96	6.500%
05/14/96	6.500%
05/15/96	6.500%
05/16/96	6.500%
05/17/96	6.500%
05/18/96	6.500%
05/19/96	6.500%
05/20/96	6.500%
05/21/96	6.500%
05/22/96	6.500%
05/23/96	6.500%
05/24/96	6.500%

07/29/98
14:25:19

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 41

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
05/25/96	6.500%
05/26/96	6.500%
05/27/96	6.500%
05/28/96	6.500%
05/29/96	6.500%
05/30/96	6.500%
05/31/96	6.500%
06/01/96	6.500%
06/02/96	6.500%
06/03/96	6.500%
06/04/96	6.500%
06/05/96	6.500%
06/06/96	6.500%
06/07/96	6.500%
06/08/96	6.500%
06/09/96	6.500%
06/10/96	6.500%
06/11/96	6.500%
06/12/96	6.500%
06/13/96	6.500%
06/14/96	6.500%
06/15/96	6.500%
06/16/96	6.500%
06/17/96	6.500%
06/18/96	6.500%
06/19/96	6.500%
06/20/96	6.500%
06/21/96	6.500%
06/22/96	6.500%
06/23/96	6.500%
06/24/96	6.500%
06/25/96	6.500%
06/26/96	6.500%
06/27/96	6.500%
06/28/96	6.500%
06/29/96	6.500%
06/30/96	6.500%
07/01/96	6.500%
07/02/96	6.500%
07/03/96	6.500%
07/04/96	6.500%
07/05/96	6.500%
07/06/96	6.500%
07/07/96	6.500%
07/08/96	6.500%
07/09/96	6.500%
07/10/96	6.500%

07/29/98
14:25:19

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 42

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
07/11/96	6.500%
07/12/96	6.500%
07/13/96	6.500%
07/14/96	6.500%
07/15/96	6.500%
07/16/96	6.500%
07/17/96	6.500%
07/18/96	6.500%
07/19/96	6.500%
07/20/96	6.500%
07/21/96	6.500%
07/22/96	6.500%
07/23/96	6.250%
07/24/96	6.250%
07/25/96	6.250%
07/26/96	6.250%
07/27/96	6.250%
07/28/96	6.250%
07/29/96	6.250%
07/30/96	6.250%
07/31/96	6.250%
08/01/96	6.250%
08/02/96	6.250%
08/03/96	6.250%
08/04/96	6.250%
08/05/96	6.250%
08/06/96	6.250%
08/07/96	6.250%
08/08/96	6.250%
08/09/96	6.250%
08/10/96	6.250%
08/11/96	6.250%
08/12/96	6.000%
08/13/96	6.000%
08/14/96	6.000%
08/15/96	6.000%
08/16/96	6.000%
08/17/96	6.000%
08/18/96	6.000%
08/19/96	6.000%
08/20/96	6.000%
08/21/96	6.000%
08/22/96	6.000%
08/23/96	5.750%
08/24/96	5.750%
08/25/96	5.750%
08/26/96	5.750%

07/29/98
14:25:19

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 43

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
08/27/96	5.750%
08/28/96	5.750%
08/29/96	5.750%
08/30/96	5.750%
08/31/96	5.750%
09/01/96	5.750%
09/02/96	5.750%
09/03/96	5.750%
09/04/96	5.750%
09/05/96	5.750%
09/06/96	5.750%
09/07/96	5.750%
09/08/96	5.750%
09/09/96	5.750%
09/10/96	5.750%
09/11/96	5.750%
09/12/96	5.750%
09/13/96	5.750%
09/14/96	5.750%
09/15/96	5.750%
09/16/96	5.750%
09/17/96	5.750%
09/18/96	5.750%
09/19/96	5.750%
09/20/96	5.750%
09/21/96	5.750%
09/22/96	5.750%
09/23/96	5.750%
09/24/96	5.750%
09/25/96	5.750%
09/26/96	5.750%
09/27/96	5.750%
09/28/96	5.750%
09/29/96	5.750%
09/30/96	5.750%
10/01/96	5.750%
10/02/96	5.750%
10/03/96	5.750%
10/04/96	5.750%
10/05/96	5.750%
10/06/96	5.750%
10/07/96	5.750%
10/08/96	5.750%
10/09/96	5.750%
10/10/96	5.750%
10/11/96	5.750%
10/12/96	5.250%

07/29/98
14:25:19

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 44

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
10/13/96	5.250%
10/14/96	5.250%
10/15/96	5.250%
10/16/96	5.250%
10/17/96	5.250%
10/18/96	5.250%
10/19/96	5.250%
10/20/96	5.250%
10/21/96	5.250%
10/22/96	5.250%
10/23/96	5.250%
10/24/96	5.250%
10/25/96	5.250%
10/26/96	5.250%
10/27/96	5.250%
10/28/96	5.250%
10/29/96	5.000%
10/30/96	5.000%
10/31/96	5.000%
11/01/96	5.000%
11/02/96	5.000%
11/03/96	5.000%
11/04/96	5.000%
11/05/96	5.000%
11/06/96	5.000%
11/07/96	5.000%
11/08/96	5.000%
11/09/96	5.000%
11/10/96	5.000%
11/11/96	5.000%
11/12/96	4.750%
11/13/96	4.750%
11/14/96	4.750%
11/15/96	4.750%
11/16/96	4.750%
11/17/96	4.750%
11/18/96	4.750%
> 11/20/96	4.750%
11/21/96	4.750%
11/22/96	4.750%
11/23/96	4.750%
11/24/96	4.750%
11/25/96	4.750%
11/26/96	4.750%
11/27/96	4.750%
11/28/96	4.750%
11/29/96	4.750%

07/29/98
14:25:19

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 45

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
11/30/96	4.750%
12/01/96	4.750%
12/02/96	4.750%
12/03/96	4.750%
> 12/05/96	4.750%
12/06/96	4.750%
12/07/96	4.750%
12/08/96	4.750%
12/09/96	4.750%
12/10/96	4.750%
12/11/96	4.750%
12/12/96	4.750%
12/13/96	4.750%
12/14/96	4.750%
12/15/96	4.750%
12/16/96	4.750%
12/17/96	4.750%
12/18/96	4.750%
12/19/96	4.750%
12/20/96	4.750%
12/21/96	4.750%
12/22/96	4.750%
12/23/96	4.750%
12/24/96	4.750%
12/25/96	4.750%
12/26/96	4.750%
12/27/96	4.750%
12/28/96	4.750%
12/29/96	4.750%
12/30/96	4.750%
12/31/96	4.750%
01/01/97	4.750%
01/02/97	4.750%
01/03/97	4.750%
01/04/97	4.750%
01/05/97	4.750%
01/06/97	4.750%
01/07/97	4.750%
01/08/97	4.750%
01/09/97	4.750%
01/10/97	4.750%
01/11/97	4.750%
01/12/97	4.750%
01/13/97	4.750%
01/14/97	4.750%
01/15/97	4.750%
01/16/97	4.750%

07/29/98
14:25:20

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 46

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
01/17/97	4.750%
01/18/97	4.750%
01/19/97	4.750%
01/20/97	4.750%
01/21/97	4.750%
01/22/97	4.750%
01/23/97	4.750%
01/24/97	4.750%
01/25/97	4.750%
01/26/97	4.750%
01/27/97	4.750%
01/28/97	4.750%
01/29/97	4.750%
01/30/97	4.750%
01/31/97	4.750%
02/01/97	4.750%
02/02/97	4.750%
02/03/97	4.750%
02/04/97	4.750%
02/05/97	4.750%
02/06/97	4.750%
02/07/97	4.750%
02/08/97	4.750%
02/09/97	4.750%
02/10/97	4.750%
02/11/97	4.750%
02/12/97	4.750%
02/13/97	4.750%
02/14/97	4.750%
02/15/97	4.750%
02/16/97	4.750%
02/17/97	4.750%
02/18/97	4.750%
02/19/97	4.750%
02/20/97	4.750%
02/21/97	4.750%
02/22/97	4.750%
02/23/97	4.750%
02/24/97	4.750%
02/25/97	4.750%
02/26/97	4.750%
02/27/97	4.750%
02/28/97	4.750%
03/01/97	4.750%
03/02/97	4.750%
03/03/97	4.750%
03/04/97	4.750%

07/29/98
14:25:20

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 47

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
03/05/97	4.750%
03/06/97	4.750%
03/07/97	4.750%
03/08/97	4.750%
03/09/97	4.750%
03/10/97	4.750%
03/11/97	4.750%
03/12/97	4.750%
03/13/97	4.750%
03/14/97	4.750%
03/15/97	4.750%
03/16/97	4.750%
03/17/97	4.750%
03/18/97	4.750%
03/19/97	4.750%
03/20/97	4.750%
03/21/97	4.750%
03/22/97	4.750%
03/23/97	4.750%
03/24/97	4.750%
> 03/26/97	4.750%
03/27/97	4.750%
03/28/97	4.750%
03/29/97	4.750%
03/30/97	4.750%
03/31/97	4.750%
04/01/97	4.750%
04/02/97	4.750%
04/03/97	4.750%
04/04/97	4.750%
04/05/97	4.750%
04/06/97	4.750%
04/07/97	4.750%
04/08/97	4.750%
04/09/97	4.750%
04/10/97	4.750%
04/11/97	4.750%
04/12/97	4.750%
04/13/97	4.750%
04/14/97	4.750%
04/15/97	4.750%
04/16/97	4.750%
04/17/97	4.750%
04/18/97	4.750%
04/19/97	4.750%
04/20/97	4.750%
04/21/97	4.750%

07/29/98
14:25:20

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
04/22/97	4.750%
04/23/97	4.750%
04/24/97	4.750%
04/25/97	4.750%
04/26/97	4.750%
04/27/97	4.750%
04/28/97	4.750%
04/29/97	4.750%
04/30/97	4.750%
05/01/97	4.750%
05/02/97	4.750%
05/03/97	4.750%
05/04/97	4.750%
05/05/97	4.750%
05/06/97	4.750%
05/07/97	4.750%
05/08/97	4.750%
05/09/97	4.750%
05/10/97	4.750%
05/11/97	4.750%
05/12/97	4.750%
05/13/97	4.750%
05/14/97	4.750%
05/15/97	4.750%
05/16/97	4.750%
05/17/97	4.750%
05/18/97	4.750%
05/19/97	4.750%
05/20/97	4.750%
05/21/97	4.750%
05/22/97	4.750%
05/23/97	4.750%
05/24/97	4.750%
05/25/97	4.750%
05/26/97	4.750%
05/27/97	4.750%
05/28/97	4.750%
05/29/97	4.750%
05/30/97	4.750%
05/31/97	4.750%
06/01/97	4.750%
06/02/97	4.750%
06/03/97	4.750%
06/04/97	4.750%
06/05/97	4.750%
06/06/97	4.750%
06/07/97	4.750%

07/29/98
14:25:20

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 49

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
06/08/97	4.750%
06/09/97	4.750%
06/10/97	4.750%
06/11/97	4.750%
06/12/97	4.750%
06/13/97	4.750%
06/14/97	4.750%
06/15/97	4.750%
06/16/97	4.750%
06/17/97	4.750%
06/18/97	4.750%
06/19/97	4.750%
06/20/97	4.750%
06/21/97	4.750%
06/22/97	4.750%
06/23/97	4.750%
06/24/97	4.750%
06/25/97	4.750%
06/26/97	4.750%
06/27/97	4.750%
06/28/97	4.750%
06/29/97	4.750%
06/30/97	4.750%
07/01/97	4.750%
07/02/97	4.750%
07/03/97	4.750%
07/04/97	4.750%
07/05/97	4.750%
07/06/97	4.750%
07/07/97	4.750%
07/08/97	4.750%
07/09/97	4.750%
07/10/97	4.750%
07/11/97	4.750%
07/12/97	4.750%
07/13/97	4.750%
07/14/97	4.750%
07/15/97	4.750%
07/16/97	4.750%
07/17/97	4.750%
07/18/97	4.750%
07/19/97	4.750%
07/20/97	4.750%
07/21/97	4.750%
07/22/97	4.750%
07/23/97	4.750%
07/24/97	4.750%

07/29/98
14:25:20

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 50

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
07/25/97	4.750%
07/26/97	4.750%
07/27/97	4.750%
07/28/97	4.750%
07/29/97	4.750%
07/30/97	4.750%
07/31/97	4.750%
08/01/97	4.750%
08/02/97	4.750%
08/03/97	4.750%
08/04/97	4.750%
08/05/97	4.750%
08/06/97	4.750%
08/07/97	4.750%
08/08/97	4.750%
08/09/97	4.750%
08/10/97	4.750%
08/11/97	4.750%
08/12/97	4.750%
08/13/97	4.750%
08/14/97	4.750%
08/15/97	4.750%
08/16/97	4.750%
08/17/97	4.750%
08/18/97	4.750%
08/19/97	4.750%
08/20/97	4.750%
08/21/97	4.750%
08/22/97	4.750%
08/23/97	4.750%
08/24/97	4.750%
08/25/97	4.750%
08/26/97	4.750%
08/27/97	4.750%
08/28/97	4.750%
08/29/97	4.750%
08/30/97	4.750%
08/31/97	4.750%
09/01/97	4.750%
09/02/97	4.750%
09/03/97	4.750%
09/04/97	4.750%
09/05/97	4.750%
09/06/97	4.750%
09/07/97	4.750%
09/08/97	4.750%
09/09/97	4.750%

07/29/98
14:25:20

SOCIETE EN COMMANDITES G.M.I.
T.F.M.A. / Prime rate list

Page : 51

From 04/01/91 to 09/30/97

<u>Date of recording</u>	<u>Prime rate</u>
09/10/97	4.750%
09/11/97	4.750%
09/12/97	4.750%
09/13/97	4.750%
09/14/97	4.750%
09/15/97	4.750%
09/16/97	4.750%
09/17/97	4.750%
09/18/97	4.750%
09/19/97	4.750%
09/20/97	4.750%
09/21/97	4.750%
09/22/97	4.750%
09/23/97	4.750%
09/24/97	4.750%
09/25/97	4.750%
09/26/97	4.750%
09/27/97	4.750%
09/28/97	4.750%
09/29/97	4.750%
09/30/97	4.750%