

Rapport annuel

2 0 0 2

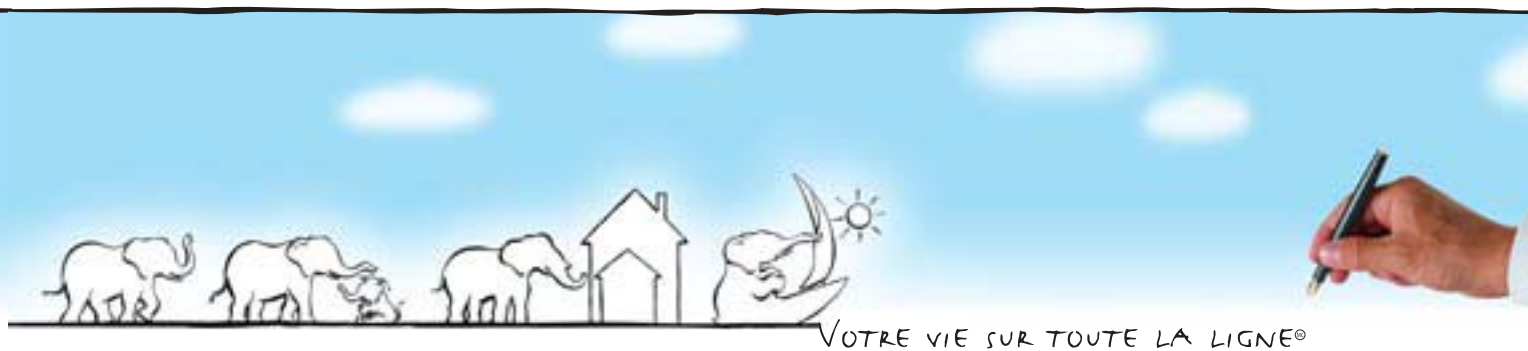


VOTRE VIE SUR TOUTE LA LIGNE®

ÉQUIPE
TRANSPARENCE
PERFORMANCE

ÉQUIPE TRANSPARENCE PERFORMANCE

Depuis sa création, l'Industrielle Alliance est devenue une institution financière d'envergure pancanadienne. Son développement, l'Industrielle Alliance l'a poursuivi en s'appuyant sur trois pivots essentiels, qui se résument en trois mots : équipe, transparence et performance.



Une entreprise centenaire

Fondée en 1892, l'Industrielle Alliance est une société d'assurance de personnes d'envergure nationale qui offre une gamme variée de produits d'assurance et de services financiers.

Septième plus importante société d'assurance de personnes au Canada, l'Industrielle Alliance assure aujourd'hui plus d'un million et demi de Canadiens et de Canadiennes.

Afin de mieux faire connaître toute la gamme de produits qu'elle offre, l'Industrielle Alliance a lancé, à l'automne 2002, un nouveau message publicitaire télé. Le message, qui utilise

la technique de l'animation, met en scène un éléphant stylisé qui suit un parcours — une ligne — ponctué d'événements. Ces événements font référence aux rêves que les gens caressent à différentes étapes de leur vie — pour leurs enfants, leur maison, leur retraite...

Le message présente également un nouveau slogan — *Votre vie sur toute la ligne* —, qui reflète bien la mission de la société, soit celle d'accompagner les gens tout au cours de leur vie.

À cent dix ans, l'Industrielle Alliance continue d'évoluer d'un pas sûr et dynamique, au rythme des besoins des individus. Elle va sans cesse de l'avant... en droite ligne.

Pourquoi un éléphant?

Il y a dix ans, l'Industrielle Alliance choisissait l'éléphant comme symbole de l'entreprise; un choix qui reposait sur les nombreux attributs communs entre l'éléphant et la société...

L'Industrielle Alliance et l'éléphant partagent une force peu commune. Les deux sont également plein d'énergie, pouvant s'acquitter facilement de défis colossaux.

L'Industrielle Alliance et l'éléphant incarnent aussi tous deux la solidité et inspirent la confiance; ils évoquent une présence stable et rassurante dans leur environnement.

Entreprise plus que centenaire, l'Industrielle Alliance est également reconnue, à l'instar de l'éléphant, pour sa longévité et sa mémoire proverbiale.

En dépit de son imposante stature, tous reconnaissent par ailleurs à l'éléphant un sens de la famille et un sens des responsabilités très développé, deux valeurs qui sont aussi fondamentales pour l'Industrielle Alliance.

Enfin, l'éléphant est synonyme de chaleur et de douceur. À l'Industrielle Alliance, nous avons aussi à cœur les valeurs humaines de nos clients. Être attentifs à leurs besoins nous permet de mieux les connaître et de mieux les servir.

L'INDUSTRIELLE ALLIANCE
en un coup d'œil

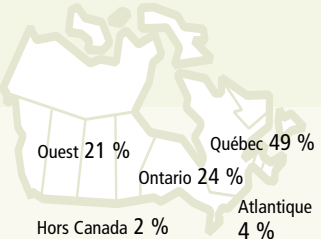
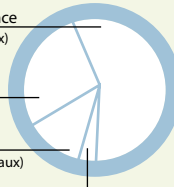
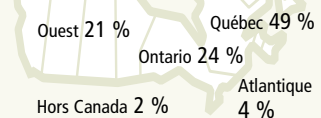
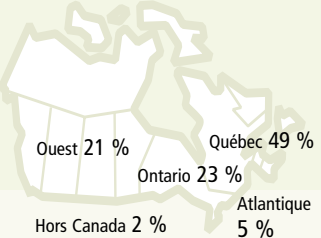
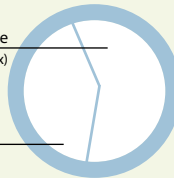
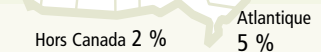
Entreprise plus que centenaire, l'Industrielle Alliance exerce un leadership incontestable dans les domaines de l'assurance et des services financiers au Canada. La société offre une gamme complète de produits et de services qui répondent tant aux besoins des particuliers qu'à ceux des divers types d'entreprises et de groupes. Ces produits et ces services sont distribués par l'entremise d'un réseau multiple de distribution. Au cours des décennies, l'Industrielle Alliance a connu une croissance constante, générée par des sources de profits variées et bien

équilibrées. Reconnue pour sa solidité financière, la société est devenue, grâce à son dynamisme, un grand groupe financier d'envergure nationale – le Groupe Industrielle Alliance – présent dans toutes les régions du Canada. Le tableau ci-dessous présente en un coup d'œil les différents secteurs d'activité de la société, sa diversification – illustrée à partir de différents éléments de mesure – ainsi que des données qui confirment bien la croissance supérieure enregistrée par la société, en comparaison de l'industrie, au cours des cinq dernières années.

Envergure

Données au 31 décembre 2002

- Rang : 7^e plus importante société d'assurance de personnes au Canada
- Actif : 16,8 milliards de dollars
- Taux de rendement des capitaux propres : 14,0 %³ (taux composé 2000-2002)
- Revenu de primes : 2,3 milliards de dollars
- Employés : 2 110 personnes
- Représentants : plus de 15 000 représentants exclusifs et courtiers
- Assurés : plus de 1,5 million de Canadiens et de Canadiennes

Diversification ¹								Croissance ²				
		Répartition géographique	Répartition des primes	Contribution au bénéfice net	Répartition du capital investi	Réseau multiple de distribution (ventes)	Principaux produits	Croissance 5 ans IAG Industrie		Positions de marchés 2002 Part Rang		
Protection	Assurance individuelle	Primes par régions 	30 %	52 %	53 %	54 % Courtiers d'assurance (Réseau des agents généraux) 25 % Représentants du réseau Carrière 15 % Courtiers en valeurs mobilières (Réseau des comptes nationaux) 6 % Distribution alternative 	- Assurance vie - Assurance maladie et invalidité - Assurance en cas de maladie grave - Assurance hypothécaire - Assurance auto et habitation	Ventes	15,5 %	5,2 %	12,9 %	2 ^e
	Assurance collective		21 %	12 %	9 %	- Cabinets d'actuaire-conseils - Courtiers spécialisés - Courtiers d'assurance (Réseau des agents généraux) - Représentants du réseau Carrière	- Assurance vie - Assurance maladie et invalidité - Assurance en cas de décès ou de mutilation accidentels (DMA) - Assurance voyage, assistance médicale - Assurance en cas de maladie grave et pour soins à domicile - Programme de soutien aux employés et aux employeurs	Ventes - Régimes d'employés - Assurance collective des débiteurs - Marchés spéciaux (SMG)	37,8 %	6,5 %	8,2 %	5 ^e
Gestion du patrimoine	Rentes individuelles	Primes par régions 	26 %	22 %	21 %	57 % Courtiers d'assurance (Réseau des agents généraux) 43 % Représentants du réseau Carrière 	- Produits d'épargne en vue de la retraite (REER, RER) - Régimes enregistrés d'épargne-études (REEE) - Produits de rentes (FERR, rentes viagères et à terme fixe) - Véhicules de placement : fonds distincts, fonds mutuels et placements garantis	Ventes - Fonds généraux et fonds distincts Ventes nettes - Fonds distincts Actif sous gestion - Fonds distincts	2,4 %	0,6 % ⁷	5,6 %	n. d.
	Rentes collectives		23 %	14 %	17 %	- Courtiers spécialisés - Cabinets d'actuaire-conseils - Représentants des réseaux Carrière et des agents généraux	- Produits d'épargne en vue de la retraite (REER, RRS, RPA) - Produits de rentes (rentes assurées ou garanties, FERR) - Véhicules de placement : fonds distincts et placements garantis	Ventes	22,0 % ⁸	n. d.	5,8 %	Top 5

Notes ¹ Les données sur la diversification ont été calculées à partir des moyennes arithmétiques annuelles des trois dernières années. ² Les données de l'industrie proviennent de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes, d'Investor Economics, de la Life Insurance Marketing and Research Association (LIMRA) et de Beyond 20/20. De plus, les taux de croissance cinq ans sont des taux de croissance annuels composés pour la période 1997-2002, sauf indication contraire. ³ Ajusté pour tenir compte de la charge liée à l'écart d'acquisition ⁴ Croissance quatre ans

⁵ Données de 2001 ⁶ Croissance trois ans ⁷ Suivant l'hypothèse selon laquelle le taux de l'industrie, pour 2002, est équivalent à celui du Groupe Industrielle Alliance (IAG) ⁸ Excluant l'Association médicale canadienne

(Données financières consolidées¹)

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars, sauf indication contraire)

	2002	2001	Variation
Rentabilité			
Bénéfice net total	106,8	106,6	—
Bénéfice net des contrats avec participation	6,1	2,7	126 %
Bénéfice net attribuable aux actionnaires	100,7	103,9	(3 %)
Charge liée à l'écart d'acquisition	—	3,4	—
Bénéfice net ajusté	100,7	107,3	(6 %)
Provision pour Téléglobe	19,4	—	—
Bénéfice net normalisé	120,1	107,3	12 %
Taux de rendement sur les capitaux propres			
Excluant la charge liée à l'écart d'acquisition	12,2 %	14,4 %	—
Excluant la charge liée à l'écart d'acquisition et la provision pour Téléglobe	14,4 %	14,4 %	—
Bénéfice par action (de base et dilué)			
Excluant la charge liée à l'écart d'acquisition	2,66 \$	2,84 \$	(0,18 \$)
Excluant la charge liée à l'écart d'acquisition et la provision pour Téléglobe	3,18 \$	2,84 \$	0,34 \$
Croissance des affaires			
Primes totales			
Incluant AMC ²	2 337,2	2 077,0	13 %
Excluant AMC	2 335,7	1 889,0	24 %
Ventes			
Assurance individuelle (excluant AMC)	133,3	135,6	(2 %)
Assurance collective			
Régimes d'employés	92,4	59,1	56 %
Marchés spéciaux (SMG)	65,7	32,3	103 %
Assurance des débiteurs	124,5	108,0	15 %
Rentes individuelles	590,7	529,1	12 %
Rentes collectives (excluant AMC)	561,3	344,1	63 %
Situation financière			
Base de capital	1 182,5	1 103,2	7 %
Actif des fonds sous gestion/sous administration	16 760,9	15 128,6	11 %
MMPRCE ³	186 %	187 %	—
Qualité des placements			
Placements douteux nets en % des placements	0,22 %	0,28 %	—
Obligations : cotées BB et moins en % du portefeuille	0,11 %	0,03 %	—
Prêts hypothécaires : taux de délinquance	0,74 %	0,48 %	—
Actions : valeur marchande en % de la valeur comptable	96,1 %	98,2 %	—
Immeubles : taux d'occupation	92,1 %	96,3 %	—
Ressources humaines			
Nombre d'employés (sociétés d'assurance vie)	2 110	2 035	+75
Nombre de représentants du réseau Carrière	1 310	1 270	+40

¹ Se référer au tableau *Historique cinq ans* — Données financières consolidées pour le détail.

² Association médicale canadienne

³ Montant minimum permanent requis pour le capital et l'excédent : ratio

Sommaire

Message du président du conseil d'administration	2	États financiers consolidés	42
Rapport du président et chef de la direction	4	Historique cinq ans	73
Équipe, transparence, performance : thème du rapport annuel 2002	8	Conseil d'administration	76
Plus de 100 ans et une grande famille pancanadienne	11	Directions des sociétés du Groupe Industrielle Alliance	78
Analyse par la direction des résultats d'exploitation et de la situation financière	12	Bureaux	79
		Renseignements aux actionnaires	80



Au-delà de la conformité, la transparence



Raymond Garneau
Président du conseil

Depuis la série de scandales financiers qui a secoué le monde des affaires au cours de la dernière année, les questions de gestion et de régie d'entreprise occupent l'avant-scène de l'actualité. Les investisseurs sont inquiets et les entreprises sont, plus que jamais, appelées à faire preuve de rigueur, de transparence et d'éthique dans leurs pratiques d'affaires.

Dans le secteur de l'assurance de personnes, qui est le nôtre, où nous avons à gérer et à protéger l'épargne publique, les institutions sont soumises depuis plusieurs années à une réglementation plus sévère que celles auxquelles sont assujettis d'autres secteurs d'activité économique. En plus de se conformer aux exigences réglementaires de la Bourse et des commissions des valeurs mobilières, la société est en effet soumise à la Loi sur les assurances et au cadre réglementaire de l'Inspecteur général des institutions financières (IGIF) de même qu'à celui, pour ses filiales d'assurance vie, du Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF). Nos assurés bénéficient également de la protection de la Société canadienne d'indemnisation pour les assurances de personnes (SIAP), dont l'Industrielle Alliance est membre.

Une saine gestion d'entreprise

À l'intérieur du cadre réglementaire rigoureux qui régit la société, le conseil d'administration s'emploie à respecter des normes élevées en matière de régie d'entreprise afin de protéger aussi bien les intérêts et les droits des titulaires de contrats que ceux des actionnaires. Ainsi, en 2002, le conseil a examiné avec attention les lignes directrices édictées par les différentes autorités de surveillance en matière de régie d'entreprise et est d'avis que la société respecte bien ces lignes directrices.

Le conseil a, en outre, élargi le mandat du comité des ressources humaines afin de s'assurer du respect des obligations de la société en matière de régie d'entreprise. Le nom du comité a d'ailleurs été modifié pour celui de « comité des ressources humaines et de régie d'entreprise ».

L'une des composantes importantes de la régie d'entreprise à l'Industrielle Alliance est la mise en œuvre de normes de saines pratiques commerciales et financières. Celles-ci, instaurées en 1998 et adoptées annuellement par le conseil, guident le conseil dans l'orientation, le contrôle et l'évaluation de l'entreprise et de sa direction et touchent tous les secteurs et toutes les activités de la société.

De plus, afin d'assurer aux actionnaires, comme à toute partie intéressée, que les résultats dévoilés sont conformes à ceux obtenus, le président et chef de la direction, au nom du conseil, signe les états financiers et en garantit l'exactitude.

Par ailleurs, depuis 2000, les rôles de président du conseil et de président et chef de la direction ont été dissociés à la société. Aussi, à l'exception du président et chef de la direction, tous les membres du conseil sont indépendants. On choisit les membres du conseil, bien sûr pour leurs compétences, mais aussi de façon à assurer la présence à la fois d'hommes et de femmes au sein du conseil et la représentation des différentes régions où la société exerce ses activités. En 2001, le conseil a également procédé à son autoévaluation par la voie d'un sondage interne. Une telle évaluation permet de vérifier l'efficacité du conseil et d'établir des objectifs en vue d'en assurer l'amélioration continue.

En ce qui touche les administrateurs, chacun d'eux sera dorénavant élu par vote séparé des actionnaires. Leur rémunération exclut par ailleurs tout système fondé sur la

performance de l'entreprise et aucune option d'achat d'actions ne leur est octroyée. Durant l'année 2002, le conseil a également adopté une politique visant à inciter les administrateurs à détenir des actions ordinaires ou des unités d'actions fictives équivalant à environ 1 000 actions de la société.

De plus, dès 2003, toutes les options d'achat d'actions de la société seront passées en charge aux états financiers de la société afin d'assurer plus de transparence financière. La société divulgue aussi maintenant, chaque année, les honoraires versés à la firme de vérification externe avec laquelle elle fait affaire, ainsi que la teneur des travaux confiés en dehors de la vérification comptable.

Activités du conseil

Au cours de l'année 2002, le conseil d'administration de l'Industrielle Alliance a tenu six réunions régulières et les différents comités du conseil se sont réunis à vingt-cinq reprises. Le taux de participation à ces réunions s'est élevé à plus de 90 %. À deux reprises, au cours de ses séances régulières, le conseil a siégé en l'absence de la direction, y compris en l'absence du président et chef de la direction.

Comme il est coutume depuis quelques années, le conseil a tenu une réunion d'une journée complète sur la planification stratégique à long terme et a revu les principaux risques et la mise en application de systèmes de contrôle de ces risques. Il a également revu la politique de placement de la société de manière à améliorer la diversification des portefeuilles et a adopté le plan annuel d'exploitation de la société.

Parmi les sujets qui relèvent ordinairement de sa compétence, le comité des ressources humaines et de régie d'entreprise s'est notamment intéressé, durant l'année, à l'évaluation de la direction générale et des programmes de rémunération. Quant au comité de vérification, qui a la responsabilité d'approuver les états financiers et toute communication ayant trait aux résultats de la société, il s'est réuni à sept reprises. Le mandat de chacun des comités du conseil a par ailleurs été révisé dans le but de refléter davantage les nouvelles tendances en matière de régie d'entreprise.

Le conseil a également évalué de façon particulière le travail du président et chef de la direction. Tous les membres du conseil ont été invités à se prononcer, de manière confidentielle, sur la performance du président et chef de la direction, à partir de sept critères qualitatifs prédéterminés.

Une culture d'échange et de transparence

Pour le meilleur intérêt à long terme des actionnaires, les principes de prudence et de conservatisme dans la gestion financière doivent s'accorder avec les principes de dynamisme et d'esprit d'entrepreneuriat nécessaires au développement des affaires. C'est pourquoi le conseil accorde aussi une grande importance aux valeurs personnelles et au leadership de ses membres.

Le conseil d'administration est un lieu où les idées se confrontent. L'Industrielle Alliance a donc développé au fil des ans une culture d'échange où chacun se sent en confiance et est encouragé à exprimer ses idées. La direction de la société se fait un devoir de donner l'heure juste sur les enjeux pertinents et elle partage ses doutes avec les membres du conseil. Par ailleurs, parce que les codes, les règles ou les normes seuls ne suffisent pas, la direction nourrit une culture valorisant la probité, le discernement et le respect de l'éthique.

À l'Industrielle Alliance, il y a très longtemps que, dans un souci de transparence et d'honnêteté, nous avons choisi d'aller au-delà de la simple conformité dans la gestion de nos activités. Pour ne citer que quelques exemples, l'Industrielle Alliance a été la première société d'assurance au Canada à dévoiler sa valeur intrinsèque et la première à le faire par catégorie de fonds. Récemment, la société a de nouveau fait preuve d'innovation en divulguant un nouvel outil d'analyse financière, soit la provenance du bénéfice par secteurs d'activité, et ce, sur une base trimestrielle.

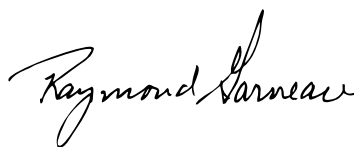
L'Industrielle Alliance a également adopté, au début de 2003, une politique de divulgation de l'information. Cette politique vise à ce que l'information soit divulguée de façon opportune et équitable, avec promptitude et exactitude, que ce soit vis-à-vis des divers intervenants externes ou des divers intervenants internes.

Ces différentes initiatives témoignent de l'engagement continu de l'Industrielle Alliance à faire en sorte que les actionnaires puissent saisir les particularités de la société et comprendre comment les gestionnaires créent de la valeur.

Remerciements

Au nom du conseil, je désire remercier M^e Jean Marier, qui quittera son poste d'administrateur lors de l'assemblée annuelle de la société en mai 2003. Membre du conseil depuis 1978, M^e Marier a d'abord été membre du comité de vérification du conseil et, plus récemment, membre et président du comité de placement. Associé de la firme d'avocats Desjardins Ducharme Stein Monast, M^e Marier s'est intéressé, durant sa carrière, à la fiscalité et à la gestion d'entreprises de taille moyenne. Nous remercions sincèrement M^e Marier pour sa présence active au conseil d'administration et pour l'intérêt manifesté envers la société.

En terminant, je tiens à remercier les membres du conseil d'administration pour leur appui, les membres de la direction pour leur souci constant de l'atteinte des objectifs, les actionnaires pour leur confiance indéfectible, ainsi que tous les employés des sociétés du Groupe Industrielle Alliance, pour leur engagement.



RAPPORT DU PRÉSIDENT

et chef de la direction

L'Industrielle Alliance a connu l'une de ses meilleures années au chapitre de la croissance des affaires, en 2002, alors que les ventes ont été supérieures à celles de l'industrie dans la majorité des secteurs d'activité, et a dégagé un bénéfice net supérieur à 100 millions de dollars pour une deuxième année consécutive, malgré un environnement économique et financier parfois difficile.

Le succès de la société repose en bonne partie sur une philosophie de gestion fondée sur deux principes fort simples : prudence et conservatisme pour la gestion financière, dynamisme et esprit d'entrepreneuriat pour le développement des affaires.

Rentabilité

Au chapitre de la rentabilité, une solide fin d'année a permis à la société de terminer l'exercice 2002 avec un bénéfice net de 100,7 millions de dollars (2,66 \$ par action), comparativement à 107,3 millions de dollars (2,84 \$ par action) pour l'année 2001 sur une base comparable (tableau 1).

La société a dû composer avec deux événements éprouvants en 2002 : la prise d'une provision pour couvrir les obligations de Téléglobe et le comportement des marchés boursiers, qui ont suivi une tendance baissière pour une deuxième année consécutive. N'eut été de la provision prise pour Téléglobe, qui est venue diminuer le bénéfice net de 19,4 millions de dollars, la société aurait terminé l'année avec un bénéfice net de 120,1 millions de dollars (3,18 \$ par action), ce qui aurait représenté une hausse de 12 % par rapport à l'année antérieure. Ce bénéfice se serait traduit par un rendement sur les capitaux propres de 14,4 % (12,2 % en incluant la provision de Téléglobe). Ce taux se serait situé dans la tranche supérieure de la fourchette cible visée par la société, soit entre 13 % et 15 %.

Ce sont les deux secteurs de la protection qui ont obtenu les meilleurs résultats en 2002 : l'Assurance individuelle, grâce aux bénéfices tirés du portefeuille en vigueur – qui est en constante croissance – et aux excellents résultats de mortalité et de déchéance; et l'Assurance collective, grâce au succès de la politique de redressement tarifaire mise en place au cours des dernières années et aux résultats favorables de mortalité et de morbidité.

1 Rentabilité

	Bénéfice net	Bénéfice par action ¹	Rendement des capitaux propres
	Millions \$	\$	%
2001 ²	107,3	2,84	14,4
2002			
Incluant la provision pour Téléglobe	100,7	2,66	12,2
Excluant la provision pour Téléglobe	120,1	3,18	14,4

¹ De base et dilué

² Les données de 2001 ont été ajustées pour tenir compte des nouvelles règles comptables relatives à l'amortissement de l'écart d'acquisition.

On estime par ailleurs que le repli des marchés boursiers a affecté le bénéfice net de l'année d'un montant de 9,3 millions de dollars. C'est le secteur des Rentes individuelles qui a été le plus touché par ce repli, en raison, principalement, de la diminution des honoraires perçus sur les fonds sous gestion, de l'augmentation des réserves touchant les garanties accordées pour les fonds distincts et de la diminution du montant de l'amortissement des gains nets sur les actifs appartenant au capital.

Deux facteurs ont cependant fait contrepoids à la baisse des marchés : une rentrée nette de fonds de 2,2 millions de dollars à la suite du règlement favorable d'un long différend judiciaire et des ajustements fiscaux de 3,0 millions de dollars découlant principalement d'une décision prise par les autorités fiscales relativement à des années antérieures.

Globalement, pour l'année 2002, le secteur de l'Assurance individuelle a contribué pour 57 % au bénéfice net de la société, celui de l'Assurance collective pour 17 %, celui des Rentes individuelles pour 16 % et celui des Rentes collectives pour 10 % (ces données excluent l'effet de la provision pour Téléglobe).

Deux choses à signaler quant à la contribution de chacun des secteurs au bénéfice net de la société : le secteur de l'Assurance collective a obtenu d'excellents résultats en 2002 – les meilleurs de son histoire –, grâce à des gains d'expérience dans tous les segments de marché, alors que le secteur des Rentes individuelles n'a pas encore atteint son plein potentiel. Le secteur parviendra progressivement à son plein potentiel de rentabilité à mesure que les marchés boursiers reviendront à des taux de croissance plus normaux.

Soulignons d'autre part que la société a adopté une résolution, en cours d'année, visant l'émission de nouvelles options d'achat d'actions. Si le coût de ces options d'achat d'actions avait été comptabilisé en 2002, le bénéfice par action aurait été inférieur de 0,09 \$ pour l'année 2002. La société commencera à comptabiliser les charges relatives aux options d'achat d'actions à compter de 2003.

La société a par ailleurs haussé son dividende au cours de l'année. Elle a ainsi versé un dividende de 0,15 \$ par action ordinaire au cours des deux premiers trimestres et de 0,17 \$ au cours des deux trimestres suivants. Ces dividendes représentent un montant total de 24,1 millions de dollars, soit un ratio de 23,9 % du bénéfice net par action (20,1 % en excluant la provision pour Téléglobe). La politique de la société prévoit le versement d'un dividende représentant entre 20 % et 30 % du bénéfice net renouvelable et qui se compare à ceux des autres sociétés d'assurance canadiennes qui se sont démutualisées.

Croissance des affaires

Au chapitre de la croissance des affaires, la vigueur des ventes au quatrième trimestre a permis à la société de clore l'année 2002 avec un revenu de primes de 2,3 milliards de dollars, ce qui représente une croissance de 24 % par rapport à l'année 2001, en excluant les affaires de l'Association médicale canadienne (AMC).



Ce sont les secteurs de l'Assurance et des Rentes collectives qui ont le mieux fait en 2002, enregistrant des ventes records grâce à la signature d'importants contrats, avec Bombardier dans le cas de l'Assurance collective et avec le Trust Banque Nationale dans le cas des Rentes collectives.

« La société a connu l'une de ses meilleures années au chapitre de la croissance des affaires, alors que les ventes ont été supérieures à celles de l'industrie dans la majorité des secteurs d'activité, et a dégagé un bénéfice net supérieur à 100 millions de dollars pour une deuxième année consécutive. »

L'année 2002 constitue par ailleurs une des meilleures années de l'histoire de la société au chapitre de la croissance des ventes. Nous avons encore une fois atteint notre objectif de croissance des ventes de cinq points de pourcentage de plus que l'industrie, et ce, dans tous les secteurs d'activité, sauf à l'Assurance individuelle, où la croissance des ventes a été comparable à celle de l'industrie (tableau 2).

Voici les faits saillants de l'année pour chacun des secteurs d'activité :

- Une solide fin d'année à l'Assurance individuelle, ce qui a permis au secteur de rattraper une bonne partie du retard accumulé au cours de l'année. Selon les plus récentes données, la baisse des ventes enregistrée par la société en 2002 (-2 %) est comparable à celle rapportée pour l'industrie. L'Industrielle Alliance se classait au deuxième rang, au Canada, au chapitre des ventes d'assurance individuelle, en 2002, avec une part de marché de 12,9 %.
- Un excellent quatrième trimestre aux Rentes individuelles, lequel a permis au secteur de terminer l'exercice 2002 avec des ventes en hausse de 12 % pour l'année. À titre de comparaison, l'industrie des fonds mutuels a terminé l'année 2002 avec une baisse des ventes brutes de 10 %. Quant aux ventes nettes de fonds distincts, celles-ci sont encore une fois positives à la société (152,1 millions de dollars pour l'année 2002). La société se classait au troisième rang au Canada au chapitre des ventes nettes de fonds distincts pour l'année 2002 (un rang de mieux que l'année précédente), avec 14,4 % du marché.
- Une année record de ventes dans le secteur de l'Assurance collective pour les régimes d'employés, grâce à la signature d'une entente avec Bombardier (la croissance des ventes a été de 56 % en 2002).

- Une bonne année pour le secteur de l'Assurance collective des débiteurs, qui a connu une croissance des ventes de 15 % en 2002. Cette croissance s'explique par la vigueur des ventes de véhicules automobiles de même que par les acquisitions réalisées dans le secteur au cours des deux dernières années. Soulignons que la société est le chef de file au Canada dans le marché de l'assurance collective des débiteurs auprès des concessionnaires d'automobiles.
- Une année record de ventes, également, dans le secteur de l'Assurance collective pour les marchés spéciaux (SMG), les ventes y ayant doublé en 2002, grâce à la souscription d'assurance auprès de deux groupes en particulier. Rappelons que ce secteur s'est spécialisé depuis quelques années dans l'assurance accidents, devenant notamment le plus important fournisseur de ce produit auprès des étudiants dans l'Ouest du pays.
- Une excellente année, finalement, dans le secteur des Rentes collectives (croissance des ventes de 63 %), grâce notamment au transfert des régimes de retraite collectifs du Trust Banque Nationale. Ce transfert s'est fait en deux temps : une première tranche, de quelque 200 millions de dollars d'actif, a été transférée au premier trimestre de 2002, et une seconde tranche, également de quelque 200 millions de dollars, l'a été le 1^{er} janvier 2003. La société se classe parmi les cinq principaux assureurs canadiens dans le secteur des Rentes collectives.

Soulignons également que l'actif sous gestion et sous administration a progressé de 11 % au cours de l'année 2002, pour atteindre 16,8 milliards de dollars au 31 décembre 2002. Cette augmentation provient à la fois de la vigueur du revenu de primes ainsi que de l'apport de la nouvelle filiale de l'Industrielle Alliance en valeurs mobilières, créée plus tôt au cours de l'année.

Comme on le voit, le Groupe Industrielle Alliance possède aujourd'hui des positions de marchés fort enviables au Canada dans tous les secteurs où il exerce des activités.

2 Croissance des affaires

	Croissance en 2002		
	IAG ¹	Industrie ²	Rang ²
Revenu de primes	24 %	—	7 ^e 3
Ventes			
Assurance individuelle	(2 %)	(3 %)	2 ^e
Rentes individuelles			
• Ventes (fonds généraux et fonds distincts)	12 %	(10 %) ⁴	7 ^e 3
• Ventes nettes (fonds distincts)	(24 %)	(52 %)	3 ^e
Assurance collective			
• Régimes d'employés	56 %	(19 %)	4 ^e
• Assurance des débiteurs	15 %	n. d.	1 ^{er} 5
• Marchés spéciaux (SMG)	103 %	n. d.	n. d.
Rentes collectives	63 %	n. d.	Top 5

¹ Excluant les sommes versées en vertu de l'entente avec l'Association médicale canadienne

² Données provenant de LIMRA, de l'IFIC, d'Investor Economics et de Beyond 20/20

³ Estimation

⁴ Industrie des fonds mutuels

⁵ Assurance collective des débiteurs auprès des concessionnaires d'automobiles

Acquisitions

Sur le plan des acquisitions, nous avons poursuivi notre stratégie de croissance dans le secteur de la gestion du patrimoine en faisant l'achat des activités de trois sociétés de courtage en valeurs mobilières et en prenant une participation de 25 % dans FundEX, une société de courtage en fonds mutuels.

Les trois sociétés de courtage en valeurs mobilières ont été regroupées au sein d'une nouvelle filiale, l'Industrielle Alliance Valeurs mobilières, qui administrait, au 31 décembre 2002, un actif de 313 millions de dollars.

Quant à FundEX, elle apporte un complément aux activités d'Investia Services Financiers, une autre filiale de l'Industrielle Alliance qui distribue des fonds mutuels. Investia, qui avait regroupé les activités du Groupe Financier Concorde en 2001, gérait, au 31 décembre 2002, un actif de 437 millions de dollars.

Ces acquisitions s'inscrivent à l'intérieur d'une stratégie de croissance qui vise à élargir encore davantage la capacité de distribution de la société, et ce, dans tous les champs des services financiers, ainsi qu'à doter les représentants d'un éventail complet de produits financiers.

Grâce à ces acquisitions, l'Industrielle Alliance possède maintenant des filiales dans plusieurs des secteurs piliers du monde financier, soit ceux de l'assurance de personnes, des fonds distincts, des fonds mutuels, du courtage en valeurs mobilières, de la fiducie et de l'assurance auto et habitation.

Groupe Industrielle Alliance

Avantages concurrentiels

- Culture d'entrepreneuriat qui favorise l'innovation et la performance
- Stratégie d'affaires réfléchie et efficace axée sur des relations mutuellement profitables avec les représentants
- Réputation d'excellence en matière de gestion des risques d'assurance et de placement
- Personnel qualifié et formé à l'interne, qui vise l'atteinte des objectifs à long terme de l'entreprise, tant au chapitre de la croissance des affaires qu'au chapitre de la rentabilité

Stratégie

- Renforcer toujours davantage notre réseau de distribution multiple en attirant de nouveaux distributeurs et en devenant leur ASSUREUR DE CHOIX
- Accélérer notre croissance en gestion du patrimoine
- Utiliser notre infrastructure pancanadienne pour appuyer l'expansion géographique de certains secteurs, notamment l'Assurance collective et les Rentes collectives

Stratégie de développement

On sait que la consolidation dans l'industrie de l'assurance de personnes s'est accélérée passablement au cours des derniers mois avec l'achat de Clarica par Sun Life et avec l'offre d'achat de la Canada-Vie par la Great-West.

Sur le plan stratégique, ces transactions ne devraient pas avoir d'effet significatif sur la société. En fait, elles pourraient même créer de nouvelles occasions d'affaires, comme cela s'est produit dans le passé.

On sait en effet que l'assurance vie est un produit intangible qui est distribué par le biais de représentants. Or, ces derniers veulent avoir un choix à offrir à leurs clients. Il seront donc toujours enclins à faire affaire avec des institutions, quelle que soit leur taille, qui possèdent une gamme de produits et de services compétitive et qui peuvent les appuyer dans le développement de leurs affaires. Et c'est justement là une des forces de la société.

L'Industrielle Alliance est en effet reconnue dans le marché comme une entreprise respectueuse de ses partenaires d'affaires. Elle s'est tout particulièrement bâtie une réputation de partenaire durable, qui assure un encadrement et un soutien constants aux représentants, pour qu'ils puissent eux-mêmes connaître du succès.

Par ailleurs, l'Industrielle Alliance dispose non seulement d'une gamme complète de produits d'assurance et de services financiers, mais elle possède aussi des outils de vente et de gestion à la fine pointe de la technologie. Ces deux atouts permettent aux représentants de conseiller adéquatement et professionnellement leurs clients.

L'environnement concurrentiel actuel n'affecte donc en rien notre capacité de rivaliser avec quelque entreprise que ce soit dans le marché. C'est pourquoi nous avons renouvelé les deux grands objectifs financiers que nous nous sommes fixés au cours des dernières années, à savoir :

- réaliser un taux de rendement sur les capitaux propres qui se situe entre 13 % et 15 %; et
- obtenir un taux de croissance des ventes, pour chacun des secteurs d'activité, supérieur de cinq points de pourcentage à celui de l'industrie.

Objectifs financiers

- Rentabilité : rendement des capitaux propres se situant à l'intérieur de la fourchette de 13 % à 15 %
- Croissance des affaires : croissance des ventes supérieure de cinq points de pourcentage à celle de l'industrie

Pour atteindre ces objectifs, nous avons mis au point une stratégie pour chacun de nos secteurs d'activité. Les principales composantes de cette stratégie s'articulent autour des trois axes suivants :

- renforcer toujours davantage notre réseau de distribution multiple en attirant de nouveaux distributeurs et en devenant



leur assureur de choix. On sait que la société compte déjà sur divers réseaux de distribution pour offrir ses produits, ce qui constitue notre force première. Notre objectif est de faire croître nos différents réseaux, et ce, dans toutes les régions du pays;

- accélérer notre croissance en gestion de patrimoine. Face au mouvement de convergence qui a actuellement cours dans l'industrie, nous entendons notamment accélérer le développement de nos filiales dans les domaines des fonds mutuels et des valeurs mobilières. Nous entendons aussi tirer profit de nos réseaux de distribution en faisant la promotion de nos produits d'assurance et de nos fonds distincts auprès des distributeurs de fonds mutuels et de valeurs mobilières;
- utiliser notre infrastructure pancanadienne pour appuyer l'expansion géographique de certains secteurs. Nous pensons notamment au secteur de l'Assurance collective, pour lequel nous cherchons à être reconnu comme un assureur national, au même titre que nous le sommes déjà pour les secteurs de l'Assurance et des Rentes individuelles. Nous pensons aussi au secteur des Rentes collectives, pour lequel nous voulons faire un effort de développement particulier en Ontario et dans les provinces de l'Atlantique. Nous pensons également au secteur de l'Assurance collective pour les marchés spéciaux, exploité par notre filiale de Vancouver, pour lequel nous avons décidé de faire une percée au Québec – en misant sur la bonne notoriété de la société mère – et dans les provinces de l'Atlantique.

Conclusion

Au moment de la démutualisation, le conseil d'administration a confié un mandat clair à la direction : poursuivre, voire accélérer la croissance de la société, tant de façon organique que par le biais d'acquisitions, et continuer à étendre les activités de services financiers de la société.

C'est ce que nous avons fait au cours des dernières années et que nous continuons toujours à faire. Notre objectif demeure donc toujours le même : poursuivre le développement de l'entreprise et créer de la valeur pour les actionnaires.

Par ailleurs, si nous réussissons à nous démarquer dans le marché, c'est grâce à l'heureux mariage de plusieurs attributs : une culture d'entrepreneurship qui favorise l'innovation et la performance; une stratégie d'affaires réfléchie et efficace axée sur des relations mutuellement profitables avec les représentants; une réputation d'excellence en matière de gestion des risques d'assurance et de placement; et un personnel qualifié et formé à l'interne, qui se concentre sur l'atteinte des objectifs à long terme de l'entreprise, tant au chapitre de la croissance des affaires qu'au chapitre de la rentabilité.

Depuis sa création, il y a plus de cent ans, l'Industrielle Alliance est devenue une institution financière d'envergure pancanadienne. Son développement, elle l'a poursuivi en s'appuyant sur trois pivots essentiels qui l'ont toujours bien servie et qui se résument aujourd'hui en trois mots : équipe, transparence et performance.

Merci à tous.

Vincent P. Tonna – C.G.A.
Président et chef de l'exploitation
La Nationale Vie

Yvon Côté – CFA
Vice-président et directeur général
Finance et placements

Yvon Charest – F.S.A., F.I.C.A.
Président et chef de la direction

John B. Gill – M.B.A.
Président
Industrielle Alliance Pacifique

Normand Pépin – F.S.A., F.I.C.A.
Vice-président exécutif
Filiales d'assurance vie et
Assurance et rentes individuelles



Comité de planification du Groupe Industrielle Alliance

ÉQUIPE [ekip] n. f. – 1688; « équipage (l) » 1456; de *équiper* [...] 2. (1864) mod. Groupe de personnes unies dans une tâche commune.

(Le Petit Robert)

À l'Industrielle Alliance, notre esprit d'équipe

se construit selon le principe d'une corde tressée avec l'ensemble de nos valeurs et de nos objectifs plutôt que comme une chaîne faite de nos exigences mises bout à bout. Si un maillon de la chaîne se rompt, parce qu'une seule de nos exigences ne se réalise pas, toute la chaîne devient inutile, mais si un brin de la corde vient à casser, la corde reste solide.

Cette idée, empruntée à l'auteur Bernard Benson, se reflète dans l'étroite collaboration qui existe entre nos différents secteurs d'activité et par les liens indéfectibles que nous tissons quotidiennement avec les représentants de notre personnel de vente. Ainsi, comme chacun met ses compétences au service de ses collègues, nous avons bâti, au fil des ans, une entreprise solide et unie.

Le désir de dépassement et le dévouement qui caractérisent chacun de nos employés, et que nous saluons, notamment, par divers programmes de reconnaissance, se sont donc peu à peu transformés tout naturellement en un désir d'épanouissement collectif. Aujourd'hui, travailler à l'Industrielle Alliance signifie œuvrer au sein d'un groupe dynamique et performant, mettant ses différents talents au profit de consensus durables.

L'Industrielle Alliance : un témoignage d'entraide... sur toute la ligne

TRANSPARENCE [trāsparās] n. f. – v. 1380;
de *transparent* [...] 4. LITTÉR. Qualité de ce qui
laisse paraître la réalité tout entière, de ce
qui exprime la vérité sans l'altérer.

(Le Petit Robert)

« **Ce qui se conçoit** bien s'énonce clairement », disait Boileau. À l'Industrielle Alliance, nous considérons qu'il est important que nos clients et nos investisseurs aient une idée précise des bases solides sur lesquelles nous fondons notre succès. Le présent étant garant de l'avenir, nous nous efforçons de présenter le plus fréquemment possible le portrait de notre société, et ce, dans ses moindres détails afin d'entrevoir, à la lumière d'instantanés précis, les résultats futurs de la société.

Ainsi, l'Industrielle Alliance a été la première société d'assurance nord-américaine à divulguer sa valeur intrinsèque, un outil additionnel pour apprécier de façon plus précise la valeur de la société. Nous avons également été les premiers à faire connaître notre valeur intrinsèque selon nos deux grandes catégories de fonds : fonds généraux et fonds distincts. Nous avons par ailleurs innové en publiant la provenance de nos bénéfices pour chacun de nos secteurs d'activité, et ce, par trimestre. De cette façon, les gens qui nous évaluent peuvent mieux comprendre le processus de création de valeur à la société.

Notre but ultime : nous assurer que les marchés financiers comprennent bien le fonctionnement de notre société afin que le prix de notre action reflète adéquatement notre valeur.

L'Industrielle Alliance : une preuve d'authenticité... sur toute la ligne

PERFORMANCE n. f. (angl. *performance*; de l'anc. fr. *parformance*, achèvement). [...]

3. Exploit ou réussite remarquable en un domaine quelconque; succès.

(Grand dictionnaire encyclopédique Larousse)

Depuis sa fondation, en 1892, l'Industrielle

Alliance a maintenu des critères de performance très élevés. Les succès qui ont marqué l'évolution de la société – en dépit des aléas survenus au cours du vingtième siècle – témoignent de la détermination de ses dirigeants et de la satisfaction d'une clientèle qui, au fil des ans, n'a cessé de croître.

Encore aujourd'hui, dans un marché où la concurrence est forte, l'Industrielle Alliance bénéficie d'une grande notoriété dans les domaines de l'assurance et des services financiers. Reconnue au Canada comme l'un des chefs de file dans ces domaines, la société a maintenant à cœur, depuis sa démutualisation, en plus du bien-être de ses clients, le succès de milliers d'actionnaires qui lui font confiance.

Malgré la croissance et le succès qu'elle connaît, l'Industrielle Alliance a su rester près des gens. Son imposant réseau de distribution, couvrant l'ensemble du Canada, en est le meilleur exemple. En effet, tout en demeurant attentifs aux besoins particuliers de leurs clients, nos représentants bénéficient des avantages de taille d'un groupe d'envergure. Ils peuvent ainsi offrir à leurs clients une gamme complète de produits et de services répondant fidèlement à leurs besoins afin que ces derniers jouissent d'une réelle tranquillité d'esprit et que leurs rêves se réalisent pleinement.

L'Industrielle Alliance : un gage de réussite... sur toute la ligne



L'Industrielle Alliance,

Assurance et services financiers est une société d'assurance vie dont les origines remontent à 1892. Elle exerce aujourd'hui ses activités tant dans le domaine de l'**assurance** que dans celui des **services financiers**.

La mission première de l'Industrielle Alliance est d'offrir à ses assurés et à leurs bénéficiaires une **protection financière** en cas de décès, d'invalidité et de maladie et de les aider à atteindre une **autonomie financière** en vue de la retraite ou de la réalisation de projets spéciaux.

À cet égard, la société offre une **gamme diversifiée** de produits d'assurance vie et maladie, de régimes d'épargne et de retraite, de REER, de fonds de placement, de prêts hypothécaires, de services de courtage en valeurs mobilières, d'assurance auto et habitation ainsi que d'autres produits et services financiers. Ses produits sont offerts sur une base individuelle ou collective.

Par son dynamisme, l'Industrielle Alliance est devenue un groupe financier **d'envergure nationale** – le Groupe Industrielle Alliance – présent dans toutes les régions du Canada. Le Groupe distribue ses produits principalement par le biais de l'Industrielle Alliance (Québec), de La Nationale Vie (Toronto) et de l'Industrielle Alliance *Pacifique* (Vancouver).

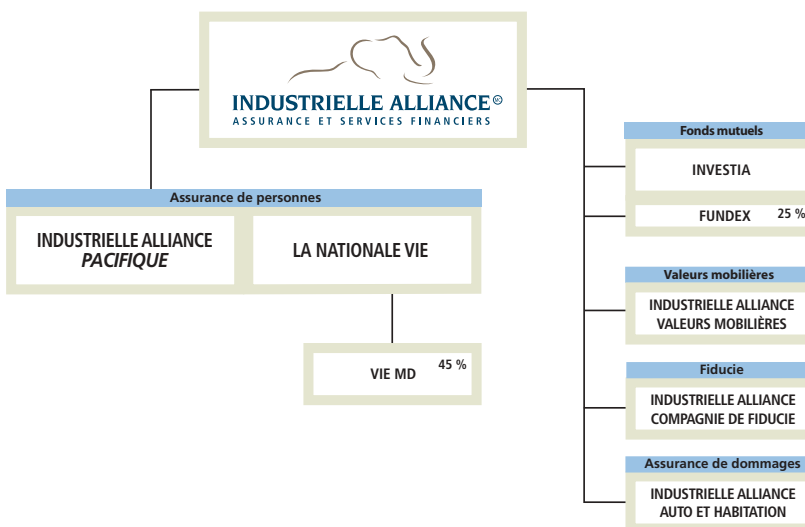
Septième plus importante société d'assurance de personnes au Canada, le Groupe Industrielle Alliance se distingue par **l'envergure** et la **diversité** de ses **réseaux de distribution**. Le Groupe assure plus de un million et demi de Canadiennes et de Canadiens, procure de l'emploi à plus de 2 000 personnes et gère un actif de plus de 16 milliards de dollars.

Le titre de l'Industrielle Alliance est inscrit à la Bourse de Toronto sous le symbole IAG. Il fait partie de l'indice composé S&P/TSX. Au 31 décembre 2002, la capitalisation boursière de la société totalisait 1,5 milliard de dollars, faisant de l'Industrielle Alliance **une des 100 plus importantes sociétés publiques au Canada**.

Groupe Industrielle Alliance



Une grande
famille
pancanadienne



ANALYSE PAR LA DIRECTION

des résultats d'exploitation et de la situation financière

Sommaire

Rentabilité **13**

■ Encart *Valeur intrinsèque* **16**

Capitalisation **17**

■ Encart *Une garantie des fonds distincts prudente et bien gérée* **18**

Assurance et rentes individuelles **19**

Assurance collective

■ Régimes d'employés **24**

■ Assurance collective des débiteurs **26**

■ Marchés spéciaux (SMG) **28**

Rentes collectives **30**

Placements **33**

Gestion des risques **37**

Ressources humaines **40**

Engagement communautaire **41**

Déclaration prospective

Ce rapport annuel peut renfermer des déclarations prospectives sur les activités, les objectifs et les stratégies de l'Industrielle Alliance, ainsi que sur la situation financière et le rendement de la société. Ces déclarations sont assujetties à des risques et à des incertitudes. Plusieurs facteurs, notamment des modifications législatives et réglementaires, la concurrence, des changements technologiques, les marchés financiers mondiaux, les taux d'intérêt, l'évolution des données démographiques et les conditions économiques générales au Canada ou ailleurs dans le monde peuvent avoir une influence importante sur les résultats de la société. Cette liste de facteurs ne contient pas tous ceux qui pourraient avoir une influence sur quelque déclaration prospective que ce soit de l'Industrielle Alliance. Ces facteurs et d'autres doivent être analysés de près et les lecteurs ne doivent pas se fier indûment aux déclarations prospectives de l'Industrielle Alliance.

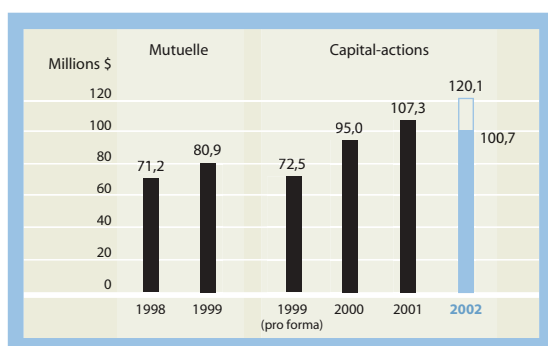


L'Industrielle Alliance

a réalisé un bénéfice net de plus de 100 millions de dollars pour une deuxième année consécutive. Il s'agit d'un résultat très satisfaisant compte tenu du fait que la conjoncture économique et financière est demeurée difficile tout au cours de 2002.

En 2002, le bénéfice net attribuable aux actionnaires, après l'inscription d'une perte de 19,4 millions de dollars liée aux placements de la société dans Téléglobe, s'établit à 100,7 millions de dollars (graphique 3). Ce résultat représente une baisse de 6 % par rapport au bénéfice net de 107,3 millions de dollars enregistré en 2001, ajusté pour tenir compte de l'écart d'acquisition, conformément aux nouvelles règles comptables.

3 Bénéfice net aux actionnaires¹



Excluant la provision pour Téléglobe

¹ Excluant les éléments inhabituels et ajusté pour exclure l'amortissement de l'écart d'acquisition

En excluant la provision prise à l'égard de Téléglobe, la société aurait enregistré une croissance dans les deux chiffres (12 %) par rapport à 2001, soit un bénéfice net de 120,1 millions de dollars. Ce résultat est attribuable à la forte croissance du bénéfice net découlant des activités de protection, malgré une augmentation de la charge à l'établissement des contrats (*drain*) par rapport à l'année précédente, en raison de la vigueur des ventes. Le bénéfice de l'année a cependant été assombri par des résultats moins favorables dans les secteurs liés à la gestion du patrimoine.

L'année 2002 en a été une de défis en raison de la provision prise pour Téléglobe, mais en raison également du piètre rendement des marchés boursiers, qui ont enregistré une seconde baisse annuelle de plus de 10 %. Le repli boursier a contribué à réduire le bénéfice d'exploitation de la société provenant des produits de gestion du patrimoine et le revenu sur le capital de la façon suivante : diminution des frais de gestion perçus en raison de la baisse de la valeur marchande des fonds distincts et de la portion d'épargne des polices d'assurance vie universelle; augmentation des provisions mathématiques relatives aux garanties accordées pour les fonds

distincts; et diminution de l'amortissement des gains nets sur les actifs appartenant le capital. Ces facteurs ont entraîné une réduction du bénéfice net de 9,3 millions de dollars.

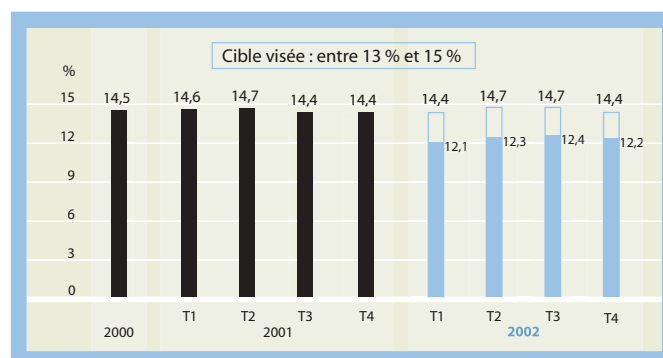
Des facteurs positifs ont toutefois fait contrepois à cette réduction du bénéfice net :

- d'excellents bénéfices d'exploitation sur les activités de base de l'Assurance individuelle, dont le portefeuille est toujours en croissance, de même que des résultats de mortalité et de déchéance favorables;
- des ratios de demandes de règlement inférieurs à nos attentes dans les secteurs de l'Assurance collective des débiteurs et de l'Assurance collective pour les marchés spéciaux, de même que des résultats de mortalité et de morbidité très favorables dans le secteur de l'Assurance collective pour les régimes d'employés;
- le règlement d'une longue poursuite judiciaire en faveur de la société;
- les ajustements fiscaux découlant principalement d'une décision prise par les autorités fiscales relativement à des années antérieures; et
- un contrôle étroit des frais généraux, dans un contexte de forte croissance des affaires, et une plus grande recherche de synergie entre les diverses entités du Groupe Industrielle Alliance.

Rendement des capitaux propres

Depuis la démutualisation de la société, le taux de rendement des capitaux propres s'est constamment maintenu au-dessus de 13 % et atteint 14,4 % à la fin de 2002 (en excluant la provision pour Téléglobe), un taux qui se situe dans le haut de la fourchette de 13 % à 15 % visée par la société (graphique 4). La provision prise pour Téléglobe a retranché 2,2 points de pourcentage au rendement de la société en 2002.

4 Rendement des capitaux propres¹ Douze derniers mois



Excluant la provision pour Téléglobe

¹ Excluant les éléments inhabituels et ajusté pour exclure l'amortissement de l'écart d'acquisition

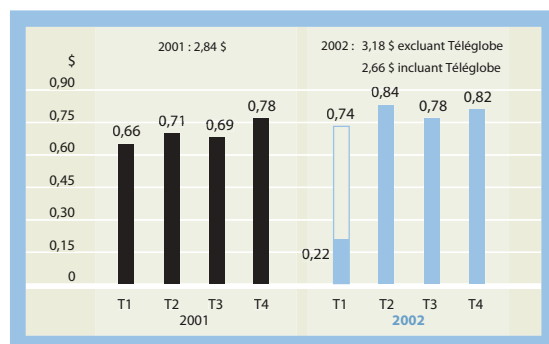


Bénéfice par action (BPA)

Le bénéfice par action pour l'année 2002 s'établit à 2,66 \$ (3,18 \$ en excluant la provision pour Téléglobe), comparativement à un bénéfice par action de 2,84 \$ en 2001, ajusté pour tenir compte de l'écart d'acquisition (graphique 5).

5 Bénéfice par action

De base et dilué¹



Excluant la provision pour Téléglobe

¹ Ajusté pour exclure l'amortissement de l'écart d'acquisition en 2001

Provenance du bénéfice

En 2002, la société s'est une fois de plus démarquée au chapitre de la divulgation des résultats financiers en présentant un nouvel outil d'analyse, la provenance du bénéfice par secteur d'activité, et en fournissant les données trimestrielles s'y rattachant pour les deux dernières années. La direction estime que la divulgation de la provenance du bénéfice aide ceux qui lisent nos états financiers à mieux comprendre d'où provient le bénéfice de la société, et ce, pour chaque secteur d'activité. En outre – et qui est peut-être plus important encore –, ce nouvel outil d'analyse donne un aperçu des tendances anticipées en matière de bénéfices. Voici les faits saillants touchant la provenance du bénéfice de 2002 (tableau 6).

6 Provenance du bénéfice par composante

Millions \$	2002 ¹	2001 ²
Bénéfice d'exploitation		
Profit anticipé sur l'en-vigueur	184,4	170,8
Gains (pertes) d'expérience	(2,8)	(11,8)
Gains (<i>drain</i>) sur les ventes	(59,6)	(51,4)
Changements d'hypothèses	2,0	0,8
Total	124,0	108,4
Revenu sur le capital	40,0	45,4
Impôts	(43,9)	(46,5)
Bénéfice net	120,1	107,3

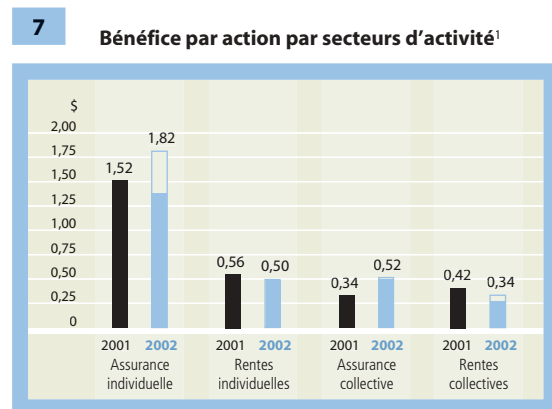
¹ Excluant la provision pour Téléglobe

² Excluant l'amortissement de l'écart d'acquisition

- Le profit anticipé, avant impôts, relativement aux affaires en vigueur se chiffre à 184,4 millions de dollars en 2002, en hausse de 8 % par rapport à l'année précédente (en excluant la provision pour Téléglobe). La société s'attend à ce que le taux de croissance annuel du profit anticipé soit supérieur à 10 % au cours des prochaines années, surtout si les marchés boursiers se redressent.
- La société a enregistré des pertes d'expérience (résultats techniques) de 2,8 millions de dollars en 2002. Bien que les deux secteurs d'activité liés à la protection aient inscrit des gains d'expérience considérables en 2002, grâce aux excellents résultats de mortalité et de morbidité, ces gains ont été entièrement effacés par les pertes d'expérience subies par les deux secteurs d'activité liés à la gestion du patrimoine, pertes principalement attribuables au repli boursier.
- La charge à l'établissement des contrats (*drain*), pour 2002, s'élève à 59,6 millions de dollars, ce qui représente une hausse de 8,2 millions de dollars par rapport à l'année précédente (en excluant la provision pour Téléglobe). L'augmentation de la charge à l'établissement des contrats s'explique surtout par un changement dans la répartition des ventes de polices d'assurance vie universelle, la société ayant fait souscrire, toute proportion gardée, davantage de polices à prime nivelée que de polices à prime renouvelable annuellement. On sait que la charge à l'établissement des polices à prime nivelée est plus élevée que celle liée à l'établissement des polices à prime renouvelable annuellement. À noter, par ailleurs, que la charge à l'établissement des contrats – qui figure aux états financiers de l'année au cours de laquelle les contrats d'assurance ont été vendus – est récupérée sous forme de bénéfice au cours des exercices ultérieurs si les hypothèses utilisées aux fins de tarification se réalisent.
- La société a vu son bénéfice hausser de 2,0 millions de dollars en 2002 en raison des changements apportés aux hypothèses actuarielles utilisées pour établir les provisions mathématiques. On sait que la société revoit, à la fin de chaque année, l'ensemble de ses hypothèses afin de tenir compte des plus récents résultats techniques de la société et de l'évolution de la conjoncture économique et financière. C'est le secteur de l'Assurance individuelle qui a le plus bénéficié des changements apportés aux hypothèses. Le gain enregistré en 2002 est conforme à l'expérience des années antérieures.
- Le revenu sur le capital de 2002 s'établit à 40,0 millions de dollars, ce qui représente une baisse de 5,4 millions par rapport à l'année précédente (en excluant la provision pour Téléglobe). La diminution du revenu sur le capital est en grande partie attribuable au repli boursier.
- Les impôts sur le revenu totalisent 43,9 millions de dollars en 2002, soit 2,6 millions de dollars de moins qu'en 2001 (en excluant la provision pour Téléglobe). Cette baisse est attribuable au fait que la société a bénéficié d'ajustements fiscaux de 3,0 millions de dollars en 2002, découlant principalement d'une décision prise par les autorités fiscales relativement à des années d'imposition antérieures. La société estime que le taux d'imposition pour l'année 2003 devrait se situer autour de 30 %.

Bénéfice par secteurs d'activité

Voici une présentation sommaire des résultats pour les différents secteurs d'activité. (Vous pouvez vous reporter au graphique 7 pour le bénéfice par action par secteurs d'activité.)



Excluant la provision pour Téléglobe

¹ De base et dilué et, pour 2001, ajusté pour exclure l'amortissement de l'écart d'acquisition

Assurance individuelle — Le secteur de l'Assurance individuelle a obtenu d'excellents résultats en 2002, enregistrant un bénéfice net de 68,7 millions de dollars, ce qui représente une hausse de 20 % par rapport à l'année précédente (en excluant la provision pour Téléglobe). Le bénéfice par action du secteur se chiffre à 1,82 \$ et représente 57 % du bénéfice net de la société.

Les résultats du secteur témoignent de l'excellente rentabilité du portefeuille en vigueur, qui continue de croître régulièrement, de même que de résultats de mortalité et de déchéance favorables. Les provisions mathématiques ont été ajustées à la baisse de 2,9 millions de dollars à la fin de l'année (comparativement à 2,4 millions de dollars l'année précédente). Cet ajustement découle de la mise à jour de certaines hypothèses actuarielles et de précisions apportées aux méthodes d'évaluation.

Par contre, comme nous l'avons expliqué précédemment, la charge à l'établissement des contrats (*drain*) a augmenté en raison d'un changement dans la répartition des ventes entre les polices d'assurance universelle à prime nivelée et celles à prime renouvelable annuellement. De plus, le revenu sur le capital a diminué, en raison de la conjoncture boursière, et l'impôt sur le revenu alloué à ce secteur d'activité a augmenté.

Rentes individuelles — Le secteur des Rentes individuelles a traversé une autre année difficile en raison des piètres résultats des marchés boursiers. Le bénéfice net du secteur se chiffre à 19,0 millions de dollars, ce qui équivaut à une baisse de 11 % par

rapport à l'année précédente et à un bénéfice par action de 0,50 \$, soit 16 % du bénéfice net de la société (en excluant la provision pour Téléglobe).

C'est le secteur des Rentes individuelles qui a été le plus durement touché par le repli continu et prolongé des marchés boursiers. L'un des facteurs qui a le plus nui aux résultats du secteur est l'augmentation des provisions relatives aux garanties accordées pour les fonds distincts. Cette augmentation s'est traduite par une perte d'expérience en 2002. La diminution des frais de gestion perçus en raison de la baisse de la valeur marchande des fonds distincts a également affecté les résultats. La diminution de l'impôt sur le revenu pour le secteur a toutefois partiellement contrebalancé ces facteurs défavorables.

On sait que le secteur des Rentes individuelles n'a pas encore atteint son plein potentiel au chapitre de la rentabilité. Le secteur parviendra progressivement à son plein potentiel de rentabilité à mesure que les marchés boursiers reviendront à des taux de croissance plus normaux.

Assurance collective — En 2002, le secteur de l'Assurance collective a enregistré un bénéfice record grâce aux initiatives des dernières années en matière d'établissement des prix, au suivi constant des résultats techniques et aux mesures visant à réduire les dépenses d'exploitation. Le bénéfice net du secteur se chiffre à 19,8 millions de dollars, en hausse de 55 % par rapport à l'année précédente, ce qui équivaut à un bénéfice par action de 0,52 \$, soit 17 % du bénéfice net de la société (en excluant la provision pour Téléglobe).

L'augmentation considérable du profit anticipé sur l'en-vigueur en 2002 résulte du renforcement de nos prix au cours des dernières années et de la croissance des affaires. De plus, l'Assurance collective des débiteurs et l'Assurance collective pour les marchés spéciaux ont enregistré des ratios de demandes de règlement inférieurs aux prévisions et les résultats de mortalité et de morbidité touchant les régimes d'employés ont été très favorables. Cependant, le revenu sur le capital a diminué en raison de la conjoncture boursière et l'impôt sur le revenu attribué à ce secteur d'activité a augmenté.

Rentes collectives — Le secteur des Rentes collectives a lui aussi éprouvé des difficultés en 2002, terminant l'exercice avec un bénéfice net de 12,6 millions de dollars, inférieur de 20 % à celui de l'année précédente. Le bénéfice par action du secteur se chiffre à 0,34 \$, ce qui représente 10 % du bénéfice net de la société (en excluant la provision pour Téléglobe).

Le profit anticipé sur l'en-vigueur pour 2002 était inférieur à celui de 2001, compte tenu du manque de vigueur des marchés boursiers et de la faiblesse des taux d'intérêt. Parallèlement, les pertes d'expérience ont augmenté en raison de l'évolution observée au chapitre de la mortalité des rentiers (à la baisse). La diminution de l'impôt sur le revenu alloué au secteur a partiellement contrebalancé ces facteurs défavorables.

Dividendes

L'Industrielle Alliance a versé un dividende de 0,15 \$ par action ordinaire au cours des deux premiers trimestres de 2002 et de 0,17 \$ au cours des deux trimestres suivants. Ces dividendes représentent un montant total de 24,1 millions de dollars, soit un ratio de 23,9 % du bénéfice net par action (20,1 % en excluant la provision pour Téléglobe). La politique de la société prévoit le versement d'un dividende représentant entre 20 % et 30 % du bénéfice net renouvelable et qui se compare à celui des autres sociétés d'assurance canadiennes qui se sont démutualisées.

Régime d'options d'achat d'actions

En février 2002, le conseil d'administration a adopté une résolution visant l'émission de nouvelles options d'achat d'actions (473 000). Ces nouvelles options, qui viendront à échéance le 12 février 2012, ont été émises à un prix d'exercice de 45,62 \$. Si le coût de ces options d'achat d'actions avait été comptabilisé en 2002, le bénéfice par action aurait été inférieur de 0,09 \$ à ce qu'il a été. Rappelons que la société commencera à reconnaître dans les dépenses le coût lié aux options d'achat d'actions en 2003.

Notons finalement que l'octroi d'options d'achat d'actions n'a pas entraîné de dilution du bénéfice par action en vertu des règles comptables, puisque la valeur marchande moyenne du titre de l'Industrielle Alliance tout au long de l'année 2002 a en général été inférieure au prix de levée des options d'achat d'actions octroyées à ce jour.

En résumé

L'année 2002 a commencé sur une mauvaise note avec la perte de valeur des titres de Téléglobe à la fin du premier trimestre. De plus, les marchés boursiers ont poursuivi leur tendance baissière pour une deuxième année consécutive, sans parler de l'extrême volatilité des cours tout au long de l'année. Tout cela a affecté les secteurs liés à la gestion du patrimoine. Toutefois, l'Assurance individuelle a continué d'enregistrer d'excellents résultats sur ses activités de base et le secteur de l'Assurance collective a obtenu des résultats exceptionnels, ce qui a permis à la société de relever le défi de la rentabilité. Cela dit, nous entamons l'année 2003 avec optimisme.

Valeur intrinsèque

Depuis la transformation de l'Industrielle Alliance — et de quatre autres assureurs majeurs — en société à capital-actions, les investisseurs et les analystes financiers cherchent à mesurer la valeur des sociétés d'assurance et à mieux comprendre les différents facteurs qui peuvent affecter la performance de ces dernières.

À cet égard, l'un des meilleurs outils que les sociétés d'assurance peuvent mettre à la disposition des investisseurs et des analystes est la valeur intrinsèque. En effet, la valeur intrinsèque permet d'estimer la valeur économique d'une société d'assurance vie, à l'exclusion de la valeur liée à la capacité de distribution.

8

Valeur intrinsèque par action

	Valeur intrinsèque ¹	Contribution à la croissance
	\$	%
Valeur au 31 décembre 2000	37,08	—
Éléments récurrents	4,83	13,0
Gains (pertes) d'expérience	(0,93)	(2,5)
Changements d'hypothèses	(0,03)	(0,0)
Diminution du taux d'imposition	0,72	1,9
Dividende versé aux actionnaires	(0,62)	(1,7)
Valeur intrinsèque ajoutée	3,97	10,7
Valeur au 31 décembre 2001	41,11	—
Valeur intrinsèque (millions \$)	1 542	—
Ratio valeur intrinsèque/valeur comptable (31 décembre 2001)	1,95	—

¹ Les données ne sont pas additives puisque le nombre d'actions en circulation a augmenté en 2001.

En décembre 2000, l'Industrielle Alliance est devenue la première société nord-américaine à publier sa valeur intrinsèque. L'Industrielle Alliance a également innové en 2001 en étant la première société à publier les composantes expliquant l'accroissement de la valeur intrinsèque au cours d'une année, entre les fonds généraux et les fonds distincts.

En publiant sa valeur intrinsèque, l'Industrielle Alliance vise à mieux informer les investisseurs et à offrir à ces derniers un outil additionnel pour apprécier de façon plus précise la valeur de la société.

Valeur intrinsèque

Au 31 décembre 2001, la valeur intrinsèque de l'Industrielle Alliance s'élevait à 41,11 \$ par action, ce qui représente une progression de 10,7 % par rapport à la valeur au 31 décembre 2000 (tableau 8). La valeur intrinsèque représentait, à la fin de 2001, 1,95x la valeur comptable de la société. Ce ratio est le plus élevé parmi les sociétés qui ont divulgué leur valeur intrinsèque à ce jour.

Valeur intrinsèque des nouvelles ventes

Une donnée tout aussi intéressante pour les investisseurs et les analystes financiers est la valeur intrinsèque des nouvelles ventes. Cette valeur mesure dans quelle proportion les nouveaux contrats vendus au cours d'une année contribuent à l'augmentation de la valeur intrinsèque. Ainsi, les ventes de l'Industrielle Alliance ont ajouté 1,68 \$ par action à la valeur intrinsèque de la société en 2002. Cette valeur est équivalente à celle de l'année antérieure, sur une base comparable (1,69 \$), et elle est l'une des plus élevées de l'industrie.

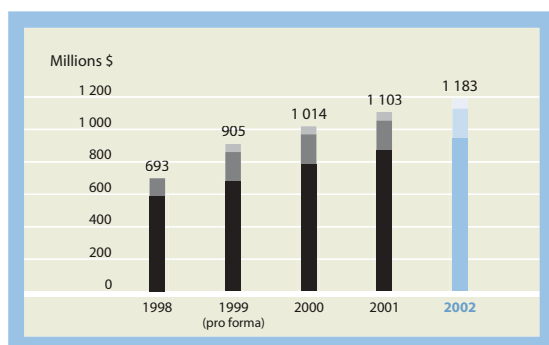


La capitalisation de la société constitue un élément clé non seulement pour assurer la sécurité financière des actionnaires, des titulaires de contrats et des créanciers, mais également pour garantir la croissance de la société et l'obtention de cotes de crédit favorables.

La capitalisation de la société se compose des capitaux propres, du compte des contrats avec participation et des débiteures subordonnées. Elle a connu une croissance de 7 % en 2002 et atteint 1 183 millions de dollars en fin d'année (graphique 9). La croissance enregistrée au cours du dernier exercice provient essentiellement du bénéfice net réalisé.

Le nombre d'actions ordinaires en circulation s'élève à 37,65 millions au 31 décembre 2002, soit le même nombre qu'à la fin de l'année précédente.

9 Capitalisation

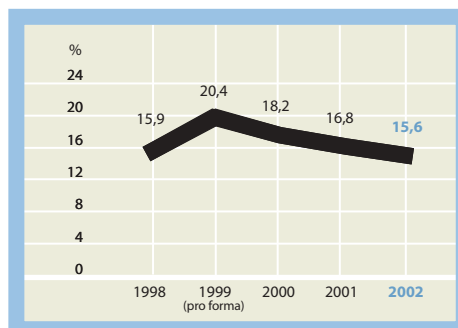


Compte des contrats avec participation ————
 Débiteures subordonnées ————
 Capitaux propres ————

Ratio d'endettement

Le bénéfice net réalisé en 2002 et l'absence de tout nouvel endettement ont contribué à faire diminuer le ratio d'endettement de la société pour une troisième année consécutive. Ce ratio, qui est calculé en divisant les débiteures subordonnées par le capital total de la société, s'établit à 15,6 % au 31 décembre 2002, en baisse par rapport au taux de 16,8 % observé à la fin de l'année 2001 (graphique 10).

10 Ratio d'endettement¹



¹ Calculé en divisant les débiteures subordonnées par la capitalisation

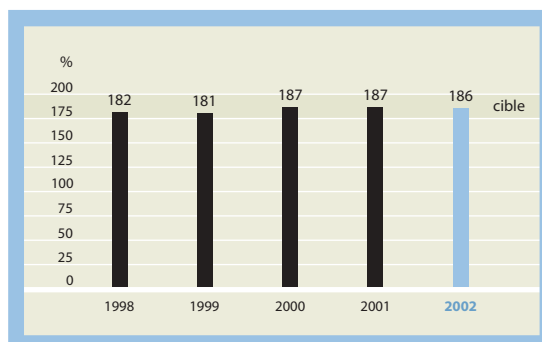
Solvabilité

La pression défavorable exercée par les marchés boursiers, au cours des neuf premiers mois de 2002, et la volatilité associée à la formule de calcul des exigences liées aux garanties des fonds distincts ont contribué à un certain fléchissement du ratio de solvabilité au troisième trimestre de 2002. Celui-ci s'établissait à 175 % au 30 septembre.

Le ratio a toutefois enregistré une remontée au cours du quatrième trimestre, parallèlement à la reprise des marchés boursiers, et atteint 186 % à la fin de l'année. Ce résultat est comparable à celui observé à la fin de l'année 2001 (187 %) et excède largement les ratios exigés par les autorités réglementaires. Mentionnons que l'objectif de la société est de maintenir un ratio de solvabilité se situant entre 175 % et 200 % (graphique 11).

11 Ratio de solvabilité

Montant minimum permanent requis pour le capital et l'excédent (MMPRCE)



Cotes de crédit

En 2002, les trois agences de notation indépendantes qui cotent l'Industrielle Alliance ont renouvelé l'ensemble des cotes qu'elles accordaient à la société. Ces cotes traduisent la solidité financière de la société de même que sa capacité à respecter ses engagements à l'égard des titulaires de contrats (tableau 12).

12 Cotes de crédit

Agence de notation	Type d'évaluation	Cote	Perspective
Standard & Poor's	Risques de contreparties	A+/Stable/—	Stable
	Solidité financière	A+	Stable
	Débiteures subordonnées	A-	Stable
	Actions privilégiées		
	• Échelle canadienne	P-2 (Élevé)	Stable
	• Échelle mondiale	BBB+	Stable
A.M. Best	Solidité financière	A (Excellent)	—
	Débiteures subordonnées	a-	—
	Actions privilégiées	bbb+	—
DBRS	Solidité financière	IC-2	Stable
	Débiteures subordonnées	A	Stable
	Actions privilégiées	Pfd-2 (Élevé)n	Stable

Une garantie des fonds distincts prudente et bien gérée

Les fonds distincts possèdent de nombreux avantages comparativement aux fonds mutuels. Parmi ces avantages, la garantie du capital offerte en cas de décès et à l'échéance est certainement la plus précieuse des investisseurs.

Les trois sociétés d'assurance vie du Groupe Industrielle Alliance ont commencé à commercialiser des fonds distincts destinés aux particuliers au début des années 90. Plusieurs générations de garanties ont déjà été offertes aux investisseurs. Aujourd'hui, cependant, les trois sociétés du Groupe offrent la même garantie. Tout en étant attrayante pour les investisseurs, cette garantie a été conçue de manière à ce que les sociétés du Groupe puissent absorber les retombées financières liées aux risques des marchés boursiers.

Caractéristiques de la garantie des fonds distincts

La plus récente version de la garantie des fonds distincts offerte par les sociétés d'assurance vie du Groupe comporte les caractéristiques suivantes :

- une échéance minimale de 10 ans, l'investisseur devant choisir une date d'échéance se situant entre son 60^e et son 69^e anniversaire de naissance. Une telle caractéristique comporte deux avantages importants : elle évite toute concentration de risque au cours d'une même année, puisque l'échéance est étalée à travers le temps selon l'âge des investisseurs; et elle permet aux sociétés du Groupe d'avoir, dans les faits, une échéance moyenne supérieure à 10 ans. On estime en effet que l'échéance moyenne des garanties en vigueur est de 11 ans et que l'échéance moyenne des nouveaux contrats émis est de plus de 15 ans;
- une garantie de 100 % du capital pour les fonds standards et de 75 % pour les fonds spécialisés;

- une garantie par « contrat » (et non par « fonds »). Une garantie par « contrat » équivaut, dans les faits, à une garantie par « famille » de fonds, puisqu'un contrat comprend en général plus d'un fonds. La volatilité observée avec une telle garantie est normalement moindre puisque, pour un portefeuille donné, la mauvaise performance d'un fonds peut être compensée par la bonne performance d'un autre fonds. De plus, les gestionnaires de fonds du Groupe privilégient pour la plupart un mode de gestion de type « valeur », et le profil de notre clientèle correspond davantage à un profil d'investisseur de type prudent que de type audacieux. Ainsi, au 31 décembre 2002, environ les deux tiers de l'actif des contrats de fonds distincts étaient investis dans des fonds diversifiés, et seulement 1 % dans des fonds de croissance supérieure, plus risqués.

Provisions relatives aux garanties des fonds distincts

Quant aux provisions détenues par la société pour pallier le risque de perte associée aux garanties, elles sont calculées de façon très prudente. Ainsi, le modèle de calcul des provisions utilisé par la société retient un niveau dit « de CTE 80 ». Cela signifie que, parmi tous les scénarios de performance simulés, la provision est calculée en utilisant les résultats moyens des scénarios les 20 % plus défavorables. Cette approche respecte en tout point les normes professionnelles relatives à l'évaluation des provisions de l'Institut Canadien des Actuaire.

Au 31 décembre 2002, pour des engagements totaux de 2 795 millions de dollars, la valeur des montants nets au risque, c'est-à-dire l'écart entre la valeur marchande des fonds distincts et la valeur garantie, s'établissait à 228 millions de dollars. Les provisions détenues pour ces garanties s'élevaient à 21 millions de dollars, représentant 9 % des montants nets au risque.



Les secteurs de l'Assurance individuelle et des Rentes individuelles terminent l'année 2002 en excellente position. Malgré la conjoncture boursière défavorable, la société a su tirer son épingle du jeu en se classant au deuxième rang au Canada au chapitre des ventes d'assurance individuelle et en affichant une croissance des ventes largement supérieure à celle de l'industrie en rentes individuelles. Ces résultats ont pu être atteints grâce à de nombreuses innovations apportées à notre gamme de produits et de services de même qu'au travail inlassable de nos représentants et de nos employés.

Ces résultats sont également attribuables à notre stratégie d'affaires, qui repose sur un certain nombre d'avantages concurrentiels clés, dont : l'envergure et la multiplicité de nos réseaux de distribution, notre capacité à bien gérer et à faire croître ces réseaux, nos marques de commerce régionales fortes, la diversité de notre gamme de produits et de services, les rendements de nos différents fonds de placement et, par-dessus tout peut-être, notre capacité d'innover dans un marché toujours plus concentré et plus compétitif.

ASSURANCE individuelle

Croissance des affaires

Les ventes du secteur de l'Assurance individuelle s'élèvent à 133,3 millions de dollars pour l'année 2002, ce qui représente une baisse de 2 % par rapport à l'année antérieure, en excluant les affaires de l'Association médicale canadienne (graphique 13). Ce résultat s'explique en grande partie par la chute des marchés boursiers, qui est venue miner la confiance des investisseurs, notamment celle des acheteurs d'assurance vie universelle. Ces derniers ont en effet réduit considérablement les sommes investies dans la portion de ces produits qui est liée à l'épargne. Cette réduction a été importante chez la clientèle à revenu élevé plus particulièrement, une clientèle que sert La Nationale Vie, une des sociétés du Groupe Industrielle Alliance.

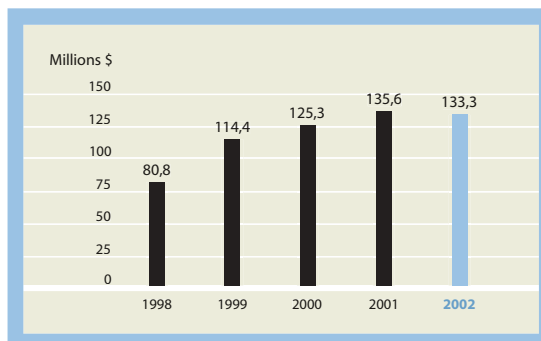
La baisse des ventes dans le secteur est cependant comparable à celle de l'industrie canadienne, qui rapporte une diminution des ventes de 3 % pour la même période.

Vues sur une plus longue période, les ventes de la société ont crû à un taux annuel moyen composé de 15,5 %, au cours des cinq dernières années, soit à un rythme trois fois supérieur à celui de l'industrie.

« Le Groupe Industrielle Alliance se classait au deuxième rang, au Canada, en 2002, dans le secteur de l'assurance individuelle, avec 12,9 % du marché. »

Par ailleurs, selon les données de l'industrie, le Groupe Industrielle Alliance se classait au deuxième rang au Canada au chapitre des ventes d'assurance individuelle à la fin de l'année 2002. La part de marché du Groupe demeure toujours élevée, à 12,9 %, ce qui témoigne de notre importance au sein du marché canadien.

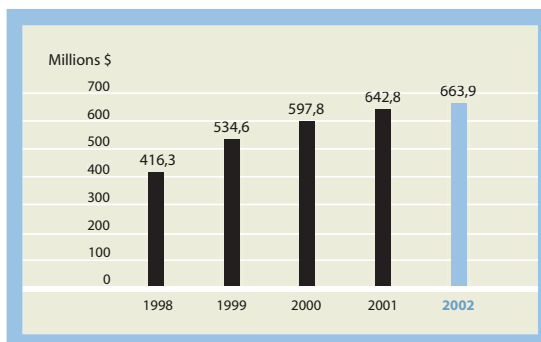
13 Ventes^{1,2} Assurance individuelle



¹ Primes annualisées de première année

² Excluant l'Association médicale canadienne pour les années 2000, 2001 et 2002

14 Primes¹ Assurance individuelle



¹ Excluant l'Association médicale canadienne pour les années 2000, 2001 et 2002

Bien que les ventes aient légèrement diminué au cours de l'année, le nombre de polices d'assurance individuelle vendues a continué de progresser, enregistrant une croissance de 9 % par rapport à l'année antérieure. Cette progression illustre bien toute l'activité qu'il y a sur le terrain.

Le revenu de primes a également été à la hausse en 2002. Il totalise 663,9 millions de dollars à la fin de 2002, ce qui représente une augmentation de 3 % par rapport à l'année précédente, en excluant les affaires de l'Association médicale canadienne (graphique 14). Le revenu de primes inclut les primes versées par les assurés pour les nouveaux contrats ainsi que les primes de renouvellement exigibles au maintien de la protection des contrats en vigueur.

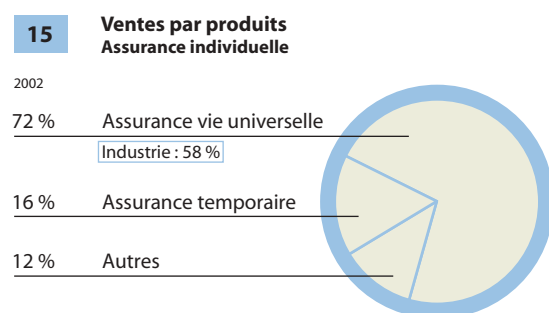
Principales réalisations

L'année 2002 a été riche en réalisations. Sur le plan des produits, toutes les sociétés du Groupe Industrielle Alliance ont apporté des améliorations à leurs produits vedettes afin de conserver leur niveau de compétitivité dans le marché, de maintenir l'attrait auprès de la clientèle et de satisfaire à des critères de rentabilité bien définis.



Un certain nombre d'améliorations ont ainsi été apportées au produit d'assurance vie universelle de l'Industrielle Alliance et de l'Industrielle Alliance *Pacifique*. De nouvelles options d'investissement, un nouveau boni d'intérêt de même qu'une nouvelle prestation de décès, font entre autres partie des nouveautés apportées au produit.

On sait que le Groupe occupe le premier rang, au Canada, dans la vente d'assurance universelle. Pour l'année 2002, les ventes de polices universelles ont représenté 72 % des ventes d'assurance individuelle du Groupe comparativement à 58 % pour l'industrie (graphique 15). L'assurance universelle est utilisée non seulement comme protection d'assurance vie, mais également comme outil de planification financière, fiscale et successorale.



Aussi, afin de tirer un avantage maximal de l'essor que connaît actuellement le marché de l'assurance en cas de maladie grave au Canada, l'Industrielle Alliance et l'Industrielle Alliance *Pacifique* ont apporté un certain nombre d'améliorations à leur produit d'assurance en cas de maladie grave. La nouvelle version du produit offre notamment un remboursement plus hâtif des primes, une nouvelle protection à vie, qui comporte un remboursement possible des primes dès le dixième anniversaire de la police, et un service d'assistance médicale pour certaines catégories d'assurés. La Nationale Vie a pour sa part introduit son propre produit d'assurance en cas de maladie grave au cours de l'automne 2002.

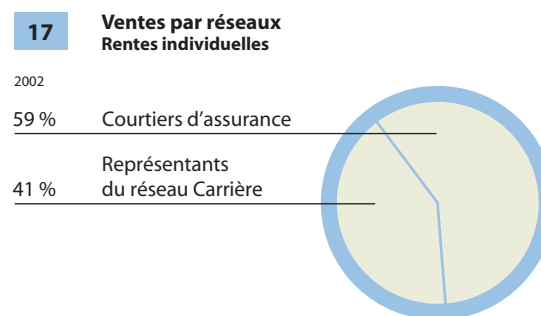
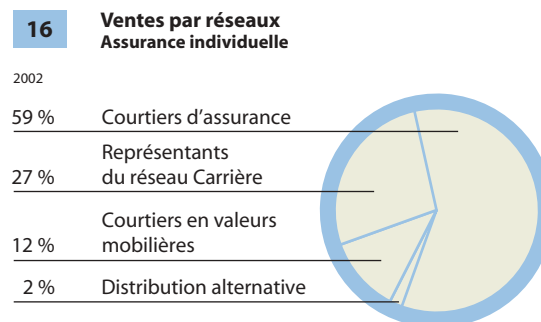
Sur le plan de la technologie, La Nationale Vie a mis en place un nouveau service Internet, appelé *Épargnefiscale*. Ce service permet notamment aux courtiers qui le désirent de faire des soumissions d'assurance en ligne, par l'entremise d'une page Internet personnalisée.

Un pas important a également été franchi en matière de décentralisation de certaines fonctions administratives vers les représentants. Ces derniers ont en effet maintenant accès à une proposition d'assurance vie sous forme électronique qui leur permet de saisir les données s'y rattachant directement chez un client et de les transférer au siège social. Il s'agit d'un avantage indéniable du point de vue de la flexibilité, de l'efficacité et de la rapidité de traitement de l'information.

Stratégie de développement

Les secteurs de l'Assurance et des Rentes individuelles offrent une gamme complète de produits d'assurance, d'épargne et de retraite. Ces produits sont distribués partout au Canada, par les trois sociétés d'assurance vie du Groupe, sous leur propre nom, mais dans des régions différentes. L'Industrielle Alliance – présente principalement dans le centre et l'est du pays – et l'Industrielle Alliance *Pacifique* – davantage implantée dans l'Ouest du pays – distribuent la même gamme de produits. La Nationale Vie, dont le siège social est à Toronto, offre quant à elle sa propre famille de produits, et ce, à la grandeur du pays. Elle vise principalement la clientèle à revenu élevé.

Le Groupe distribue ses produits d'assurance et de rentes individuelles par l'entremise de multiples réseaux de distribution, le fondement de son succès et de sa croissance. Ces réseaux sont : le réseau Carrière, le réseau des courtiers d'assurance (appelé aussi le réseau des agents généraux), le réseau des courtiers en valeurs mobilières (appelé aussi le réseau des comptes nationaux) et le réseau de distribution alternative (qui comprend notamment des institutions financières). Le réseau Carrière et celui des courtiers d'assurance génèrent 86 % des ventes d'assurance individuelle et la totalité des ventes de rentes individuelles de la société (graphiques 16 et 17).



Sur le plan de la croissance des affaires, notre grand défi est toujours le même : améliorer nos parts de marché dans un marché où la concentration et la compétition vont toujours en s'intensifiant.

Pour relever ce défi, nous privilégions une stratégie qui s'articule autour des trois grands axes suivants :

- demeurer à l'avant-garde dans le développement de produits novateurs et compétitifs. Des plans d'action ont été prévus à cet égard pour chacune de nos catégories de produits : assurance vie universelle, assurance vie permanente, assurance vie temporaire, assurance en cas de maladie grave;
- accroître nos réseaux de distribution par l'établissement de plans de recrutement et de production. Nous comptons notamment continuer à faire croître le nombre de représentants du réseau Carrière de 3 % par année, recruter de nouveaux agents généraux dans toutes les régions du pays et assurer une présence plus continue auprès des courtiers en valeurs mobilières. Soulignons que le réseau Carrière comptait 1 310 représentants à la fin de 2002, soit 40 de plus (ou 3 % de plus) qu'à la fin de l'année 2001;
- améliorer le soutien marketing et administratif aux représentants de façon à optimiser à la fois les coûts d'exploitation et la qualité du service. Nous entendons notamment poursuivre notre plan de décentralisation des activités vers les représentants, plan qui s'échelonne sur quatre ans, et qui a été établi il y a trois ans déjà.

Assurance individuelle

Avantages concurrentiels

- Envergure et multiplicité des réseaux de distribution
- Capacité à bien gérer et à faire croître les différents réseaux de distribution
- Marques de commerce régionales fortes
- Gamme de produits diversifiés
- Capacité d'innovation

Stratégie

- Demeurer à l'avant-garde dans le développement de produits novateurs et compétitifs
- Accroître nos réseaux de distribution par l'établissement de plans de recrutement et de production
- Améliorer le soutien marketing et administratif aux représentants de façon à optimiser à la fois les coûts d'exploitation et la qualité du service

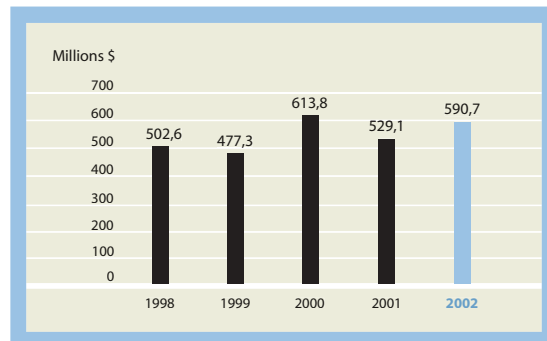
RENTES individuelles

Croissance des affaires

Le revenu de primes du secteur des Rentes individuelles totalise 590,7 millions de dollars pour l'année 2002, en hausse de 12 % par rapport au résultat obtenu l'année précédente (graphique 18). La vigueur des ventes, notamment en fin d'année, a permis à la société d'enregistrer une croissance de loin supérieure à celle de l'industrie. Ainsi, à titre de comparaison, le marché canadien des fonds mutuels affiche une diminution des ventes brutes de 10 % pour l'année 2002, selon l'Institut des fonds d'investissement du Canada.

18

Ventes¹ Rentes individuelles



¹ Mesurées selon les primes

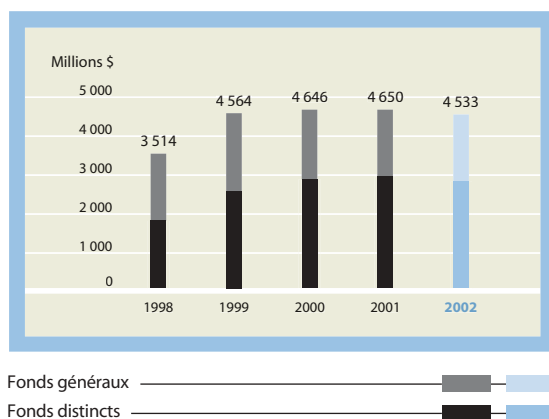
La bonne performance du secteur est principalement attribuable aux quatre facteurs suivants : le succès de la campagne REER 2002, la popularité continue de notre nouveau produit Placement garanti alternatif, les bons rendements relatifs de la majorité de nos fonds distincts ainsi que la popularité de la garantie de capital à l'échéance et au décès associée à ces mêmes fonds distincts – une caractéristique prisée des investisseurs en période de fluctuations des marchés boursiers.

En dépit de la volatilité élevée des marchés financiers tout au long de l'année, les primes nettes de fonds distincts (c'est-à-dire les entrées de fonds moins les sorties de fonds) sont demeurées positives en 2002, à 152,1 millions de dollars. Ce résultat, bien qu'inférieur à celui enregistré l'année précédente, permet au Groupe Industrielle Alliance de se classer au troisième rang, au Canada, au chapitre des ventes nettes de fonds distincts (le Groupe se classait au quatrième rang l'année précédente), avec 14,4 % du marché.

La valeur des fonds sous gestion, fonds qui regroupent les fonds distincts (à revenu variable) et les fonds généraux (à taux d'intérêt garanti), s'élève à 4 533 millions de dollars au

31 décembre 2002, un montant inférieur de 3 % à celui du 31 décembre 2001 (graphique 19). Cette baisse est principalement imputable à la mauvaise performance des marchés boursiers en 2002, qui ont affiché des rendements négatifs. Encore une fois, la performance de la société est meilleure que celle de l'ensemble de l'industrie des fonds distincts et de l'industrie des fonds mutuels, qui ont vu la valeur de l'actif de leurs fonds sous gestion diminuer respectivement de 9 % et de 8 % en 2002.

**19 Fonds sous gestion
Rentes individuelles**



Principales réalisations

Sur le plan des réalisations, la société a fait un pas de plus dans la mise en place de sa stratégie de développement dans le secteur de la gestion du patrimoine.

Ainsi, la société a fait son entrée dans le monde du courtage des valeurs mobilières en créant une nouvelle filiale, l'Industrielle Alliance Valeurs mobilières, qui regroupe aujourd'hui les activités des trois sociétés de courtage acquises au cours de l'année : Valeurs mobilières ISL-Lafferty Inc., BNP (Canada) Valeurs mobilières Inc. et Leduc & Associés Valeurs mobilières (Canada) ltée. L'Industrielle Alliance Valeurs mobilières administrait, au 31 décembre 2002, un actif de 313 millions de dollars.

La société a également poursuivi son développement dans le monde de la distribution des fonds mutuels en prenant une participation de 25 % dans FundEX Investments Inc., une société de courtage en fonds mutuels. L'Industrielle Alliance possède déjà une filiale dans le domaine du courtage en fonds mutuels, Investia Services Financiers, qui administrait, à la fin de 2002, un actif de 437 millions de dollars.

« Le fondement du succès de la société repose sur l'envergure et la multiplicité de ses réseaux de distribution. »

Assurance et rentes individuelles

Produits et services

Produits d'assurance

- Assurance vie universelle, permanente ou temporaire
- Assurance maladie et invalidité
- Assurance en cas de maladie grave
- Assurance hypothécaire

Produits d'épargne

- Régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER)
- Régimes non enregistrés d'épargne-retraite (RER)
- Certificats de placement garanti (CPG)
- Placements garantis alternatifs (CPG indicels)
- Fonds distincts
- Fonds mutuels (gérés à l'externe)
- Régimes enregistrés d'épargne-études (REEE)
- Comptes de retraite immobilisés (CRI)

Produits de rentes

- Fonds enregistrés de revenu de retraite (FERR)
- Fonds de revenu viager (FRV)
- Rentes viagères et rentes à terme fixe

Clientèle

- L'Industrielle Alliance et l'Industrielle Alliance *Pacifique* visent le marché des familles à revenu moyen
- La Nationale Vie sert principalement la clientèle à revenu élevé

Réseaux de distribution

- Représentants du réseau Carrière
- Courtiers d'assurance (Réseau des agents généraux)
- Courtiers en valeurs mobilières (Réseau des comptes nationaux)
- Distribution alternative

Ces acquisitions s'inscrivent à l'intérieur d'une stratégie de croissance qui vise à élargir encore davantage la capacité de distribution de la société, et ce, dans tous les champs des services financiers, ainsi qu'à doter les représentants d'un éventail complet de produits financiers.

Sur le plan des produits, l'année 2002 a été marquée par l'introduction de plusieurs produits novateurs. La grande nouveauté de l'année a été le lancement d'une nouvelle catégorie de fonds : les fonds Focus. Ces fonds, au nombre de cinq, sont composés de sept fonds sous-jacents dans lesquels l'actif est réparti suivant le profil de chaque investisseur. La principale caractéristique des fonds Focus est cependant le rééquilibrage mensuel automatique effectué dans chaque fonds par les gestionnaires afin de s'assurer que l'objectif premier de placement de l'investisseur soit respecté en tout temps. Les fonds Focus jouissent également de la même garantie de capital à l'échéance et au décès que les fonds distincts de la société.



Aussi, un nouveau fonds de placement, le Placement garanti alternatif (PGA), a été lancé au début de l'année 2002. Ce produit, dont le capital est garanti à 100 % pour un terme de cinq ans, se distingue par sa stratégie de gestion novatrice, dite « alternative » (*hedge fund*). La forte popularité du PGA a incité la société à renouveler, de façon continue, les émissions de ce produit tout au cours de l'année. La popularité du PGA n'est d'ailleurs pas étrangère au fait que le tiers des nouvelles primes reçues en 2002 a été investi dans des fonds garantis, une situation qui ne s'était pas vue depuis plusieurs années.

Sur le plan de la technologie, différents outils ont été développés dans un souci constant d'excellence en matière de service à la clientèle. Nous avons ainsi conçu un nouveau logiciel sophistiqué de répartition de l'actif. Cet outil permet aux représentants de composer un portefeuille optimal de placements, basé sur le profil d'investisseur de chaque client.

Nous avons également lancé un nouveau site Internet personnalisé à accès sécurisé pour les détenteurs de produits d'épargne et de retraite. Ce site permet aux clients d'obtenir, en tout temps, toute l'information relative à leurs contrats.

Stratégie de développement

Sur le plan de la croissance des affaires, la stratégie du secteur des Rentes individuelles est étroitement liée à celle du secteur de l'Assurance individuelle, et notamment à ses réseaux de distribution Carrière et des courtiers d'assurance, que le secteur compte bien mettre à profit.

D'une façon plus particulière, le secteur des Rentes individuelles entend développer avec vigueur le marché de la gestion du patrimoine. Sa stratégie repose sur les trois volets suivants :

- accélérer le développement d'Investia et de l'Industrielle Alliance Valeurs mobilières, autant par la croissance interne que par le biais d'acquisitions;

- promouvoir nos produits d'assurance et nos fonds distincts auprès des distributeurs de fonds mutuels et des courtiers en valeurs mobilières. Il s'agit en fait, ici, de tirer avantage au maximum de la synergie entre nos différents réseaux de distribution;
- développer des produits novateurs adaptés au contexte actuel des marchés boursiers. Nous comptons notamment relancer notre produit de rente viagère, un produit tombé dans l'oubli des investisseurs au cours de la dernière décennie en raison de la faiblesse des taux d'intérêt et de l'attrait des marchés boursiers durant les années 90. Nous croyons que le contexte économique et démographique actuel est favorable à un regain de popularité des produits garantissant un niveau de revenu.

Rentes individuelles

Avantages concurrentiels

- Choix diversifié de produits financiers
- Rendements supérieurs des fonds de placement

Stratégie

- Mettre à profit la force des réseaux de distribution du secteur de l'Assurance individuelle
- Accélérer le développement d'Investia et de l'Industrielle Alliance Valeurs mobilières
- Promouvoir nos produits d'assurance et nos fonds distincts auprès des distributeurs de fonds mutuels et des courtiers en valeurs mobilières
- Développer des produits novateurs adaptés au contexte actuel des marchés boursiers

Assurance et rentes individuelles

Une équipe dévouée, en mesure d'offrir une gamme complète de produits d'assurance et de services financiers.



Paul R. Grimes
Vice-président, Ventes, Ontario
Toronto



Marie-Chantal Viau
Coordonnatrice, Marketing
Rentes individuelles
Québec



Louis H. DeConinck
Directeur national, Développement
Investia Services Financiers
Québec



Gerald Bouwers
Vice-président et
directeur général, Ventes, Canada
Vancouver

RÉGIMES d'employés

Dans le secteur de l'Assurance collective pour les régimes d'employés, l'année 2002 a été marquée par une rentabilité accrue ainsi que par des niveaux records de nouvelles ventes. Ces résultats sont en grande partie le fruit du plan de développement mis en place au cours des dernières années et qui vise à faire du Groupe Industrielle Alliance une organisation pancanadienne intégrée.

Revue de l'environnement

Le débat sur le système de santé public a suscité énormément d'intérêt au cours de la dernière année. L'augmentation des frais médicaux crée de plus en plus de pression sur les différents régimes, tant dans le secteur privé que dans le secteur public. Plusieurs études ont été déposées à cet égard, dont celles de la commission présidée par le sénateur John Kirby et de la Commission fédérale sur l'avenir des soins de santé au Canada, présidée par Roy Romanow.

Il se dégage de ces études un consensus sur la nécessité de réinvestir dans le système public actuel et de débloquer des fonds pour de nouveaux programmes. Ces programmes toucheraient notamment les soins à domicile, l'assurance médicaments dite « catastrophe » et les soins médicaux de première ligne. Les régimes collectifs privés étant conçus en tant que compléments aux régimes publics, nous demeurons à l'affût des développements, et donc des possibilités qui pourraient s'offrir à nous.

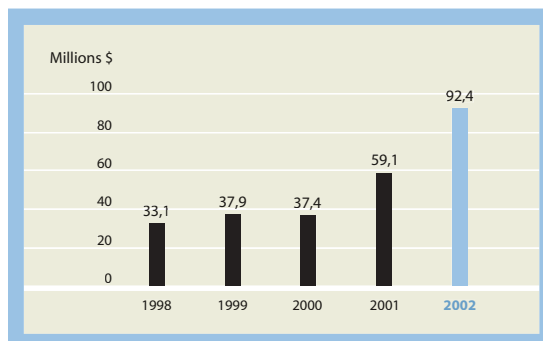
Par ailleurs, la consolidation se poursuit dans l'industrie. La Sun Life a en effet fait l'acquisition de Clarica en 2002 et, au début de 2003, la Great-West a fait une offre d'achat à l'endroit de la Canada-Vie. La consolidation dans l'industrie génère des occasions d'affaires nouvelles pour la société. Nous devenons en effet une alternative encore plus intéressante pour les intermédiaires et les titulaires de contrats, et ce, dans toutes les régions du pays.

Croissance des affaires

Les ventes pour les régimes d'employés totalisent un niveau record de 92,4 millions de dollars en 2002, une augmentation de 56 % par rapport à l'année antérieure (graphique 20). Ce résultat est attribuable, en bonne partie, à la décision de Bombardier de confier la gestion des régimes d'assurance collective de toutes ses divisions canadiennes (Québec, Ontario et Colombie-Britannique) au Groupe Industrielle Alliance. Notre capacité de gérer des régimes d'envergure pancanadienne a été un critère clé de succès dans l'obtention de ce contrat. Grâce aux ventes de l'année, nous occupons le cinquième rang au Canada en ce qui a trait aux nouvelles ventes dans le marché des régimes d'employés.

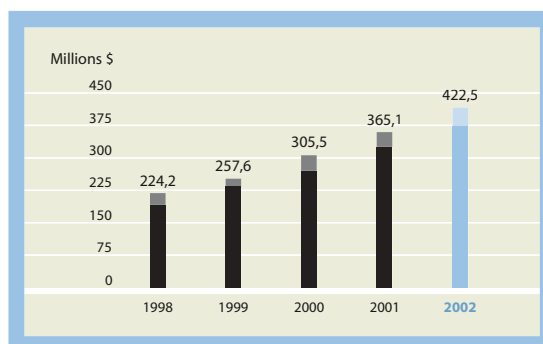
Le revenu de primes a franchi le cap des 400 millions de dollars, pour s'établir à 422,5 millions de dollars en 2002, incluant les primes relatives aux contrats de services administratifs seulement (CSAS), ce qui représente une augmentation de 16 % par rapport à 2001 (graphique 21). En plus d'être attribuable aux bons résultats de ventes, cette croissance est également le résultat

20 Ventes¹ Assurance collective Régimes d'employés



¹ Primes annualisées de première année

21 Primes nettes et revenus des CSAS Assurance collective Régimes d'employés



Revenus des CSAS ————
Primes nettes ————

de la bonne conservation des affaires et de l'effet du programme de redressement tarifaire aux renouvellements des contrats institué au cours des dernières années.

Principales réalisations

Nous avons franchi de nouvelles étapes dans notre stratégie de regroupement national. Nous avons par exemple complété la conversion des affaires de La Nationale Vie au système TANGO. Cette conversion nous permet de gérer nos clients de partout au Canada à partir d'une seule plateforme technologique, flexible et à la fine pointe des développements dans le secteur.

L'implantation complète de TANGO nous a aussi permis de concevoir et d'implanter Web@dmin, notre site Internet transactionnel. Ce site, très convivial, répond aux besoins des participants et des administrateurs de régimes. Il permet entre autres aux participants de connaître en détail leur protection et d'avoir accès à l'information qui touche leurs demandes de remboursement. Il donne aussi aux administrateurs la possibilité de nous transmettre de façon électronique les mouvements des participants et de consulter les dernières factures.



Le site est utilisé depuis près d'un an par plusieurs participants et administrateurs. Il suscite des commentaires très positifs de la part des utilisateurs. De nouvelles fonctions seront ajoutées en 2003. Grâce à ces nouvelles fonctions, les administrateurs pourront consulter leurs contrats ainsi que différents rapports de gestion et calculer les contributions exigibles de leurs participants. Les participants pourront pour leur part obtenir davantage de renseignements touchant leur protection.

Nous avons également rendu disponibles aux employeurs de nouveaux rapports sur les résultats techniques touchant les garanties d'assurance salaire. Ces rapports donnent de l'information relative aux taux d'incidence par groupe d'âge, par cause et par compte/classe d'employés.

Ces dernières initiatives vont de pair avec la poursuite de notre programme de gestion de la présence au travail. En vertu de ce

programme, nous ciblons, dès leurs premières semaines d'invalidité, les personnes susceptibles de bénéficier du programme et favorisons ainsi un retour au travail plus rapide. Ce programme est fortement prisé par la clientèle et produit des résultats intéressants.

Tous les projets réalisés en 2002 s'inscrivent dans le processus d'amélioration continue des produits et des services que nous offrons ainsi que de la qualité de notre service à la clientèle.

Réseaux de distribution

Le Groupe Industrielle Alliance distribue ses produits d'assurance collective destinés aux régimes d'employés par la voie de trois réseaux de distribution. Deux de ces réseaux couvrent tout le Canada, le réseau des courtiers spécialisés et celui des firmes d'actuaire-conseils, alors que le troisième regroupe les représentants du réseau Carrière et les courtiers de l'Industrielle Alliance, principalement au Québec.

« Une année record de ventes, en 2002, nous place au cinquième rang au Canada au chapitre des nouvelles ventes de régimes d'employés. »

Le Groupe compte sur une équipe de vente d'assurance collective qui intervient auprès de ces réseaux pour la promotion des produits et des services et qui fournit une assistance et un soutien technique dans le processus de vente et de mise en place des régimes et de service à la clientèle. Cette équipe de vente est en mesure de bien servir l'ensemble du marché canadien puisqu'elle est présente dans six villes : Halifax, Québec, Montréal, Toronto, Calgary et Vancouver.

Nous avons d'ailleurs entrepris une tournée pancanadienne auprès de nos réseaux pour présenter nos avantages et nos services distinctifs, principalement : l'envergure nationale du Groupe Industrielle Alliance, Web@dmin, la gestion proactive de l'invalidité, la gestion intégrée des comptes de gestion santé et notre participation à la mise en commun multinationale de risques de la Zurich (*multinational pooling*) pour les employeurs membres de groupes internationaux. Plusieurs rencontres ont eu lieu dans toutes les régions du Canada.

Stratégie de développement

Le Groupe Industrielle Alliance offre des produits traditionnels d'assurance vie, maladie et invalidité destinés à des groupes d'employés. Il est particulièrement actif dans le marché des entreprises de tailles moyennes (50 à 1 000 employés) et gère plusieurs régimes de grandes entreprises. Ses produits peuvent être souscrits sur base assurée ou de contrats de services administratifs seulement.

Le Groupe distribue ses produits partout au Canada par l'entremise des trois sociétés d'assurance vie du Groupe Industrielle Alliance. L'Industrielle Alliance assure la distribution au Québec et dans les provinces de l'Atlantique, alors que La Nationale Vie sert l'Ontario et couvre l'Ouest canadien sous le nom Industrielle Alliance *Pacifique*.

Le secteur de l'Assurance collective assure environ 2 300 groupes, qui comptent au total quelque 300 000 participants.

Assurance collective Régimes d'employés

Produits et services

- Assurance vie, accidents, décès et mutilation accidentels
- Assurance maladie (incluant assurance pour frais médicaux)
- Assurance soins dentaires
- Assurance invalidité de courte et de longue durée
- Assistance médicale à l'extérieur du Canada
- Assurance en cas de maladie grave et pour soins à domicile
- Comptes de gestion santé
- Programme de soutien aux employés et aux employeurs :
 - Programme d'aide aux employés (PAE)
 - Gestion de la présence au travail
 - Carte de paiement des médicaments
 - Traitement électronique des demandes de règlement en assurance soins dentaires
- Web@dmin, site transactionnel destiné aux administrateurs et aux participants des régimes
- Solution Plus, assurance collective destinée aux PME
- Participation à la mise en commun multinationale des risques (*multinational pooling*)

Clientèle

- Employés des petites et moyennes entreprises
- Employés des grandes entreprises
- Membres de syndicats
- Membres d'associations

Réseaux de distribution

- Cabinets d'actuaire-conseils
- Courtiers spécialisés
- Représentants des réseaux Carrière et des agents généraux



Pour nous démarquer de la compétition, nous misons principalement sur une technologie à la fine pointe et sur un service supérieur à la moyenne à coût concurrentiel.

Sur le plan de la croissance des affaires, notre stratégie vise à accroître notre part de marché dans le segment des entreprises de taille moyenne, soit celles qui comptent de 50 à 1 000 employés. Ce segment de marché offre des possibilités de rentabilité supérieures. Nous demeurons également actifs dans le marché des entreprises de 10 à 50 employés et dans celui des grandes entreprises. En 2003, une attention particulière sera portée aux entreprises ontariennes de moyenne et de grande tailles.

Nous maintenons notre stratégie de distribution qui repose sur des intermédiaires ciblés avec qui nous entretenons des liens sur une base régulière. Nous entendons, en fait, chercher à devenir l'assureur de choix d'un nombre croissant de distributeurs. Nous désirons notamment offrir aux intermédiaires ciblés des services à valeur ajoutée, en particulier au chapitre de l'accès à l'information financière qui touche leurs régimes.

Nous entendons également promouvoir nos possibilités de service à la grandeur du pays, en cherchant notamment à accélérer le développement de nos affaires à l'extérieur du Québec. Le regroupement des activités des trois sociétés d'assurance vie du Groupe s'inscrit d'ailleurs dans cette optique. Nous visons en fait à être reconnu, dans le secteur de l'assurance collective, comme un assureur national.

Sur le plan de la rentabilité, le contrôle des frais d'exploitation et le suivi constant des ratios de perte pour chacune des garanties et chaque segment de marché demeurent les facteurs essentiels de succès pour le secteur. Nous continuons de proposer des solutions pratiques à nos clients et de les assister dans la gestion de leurs régimes, en particulier en ce qui a trait à l'administration des régimes, par le biais d'outils technologiques, et à la gestion de l'assurance salaire.

Assurance collective Régimes d'employés

Avantages concurrentiels

- Technologie à la fine pointe
- Service supérieur à la moyenne à coût concurrentiel

Stratégie

- Augmenter notre part de marché dans notre marché cible (groupes de 50 à 1 000 vies)
- Devenir l'assureur de choix d'un nombre croissant de distributeurs
- Promouvoir nos possibilités de service à l'échelle nationale
- Accélérer le développement d'affaires, particulièrement à l'extérieur du Québec

ASSURANCE collective des débiteurs

L'Assurance collective des débiteurs a connu une excellente année en 2002, les ventes et la rentabilité y ayant atteint des niveaux records.

L'Assurance collective des débiteurs commercialise, par le biais d'une division de l'Industrielle Alliance *Pacifique*, des produits d'assurance crédit (vie et invalidité) auprès des concessionnaires d'automobiles et d'autres fournisseurs. Ces produits sont offerts par l'entremise d'un réseau de distribution directe exclusif, présent d'un bout à l'autre du Canada. Le secteur commercialise également, par le biais de l'Industrielle Alliance, d'autres types d'assurance des débiteurs auprès d'institutions financières.

Assurance collective



Elizabeth Kennedy
Spécialiste principale
Services collectifs
Toronto



Yves Daigneault
Conseiller en assurance collective
Montréal



Andrée-Anne Bourgeois
Coordonnatrice, Développement
de produits et marketing
Montréal



Neil Donald
Directeur national
Service à la clientèle
Toronto

Une équipe
dynamique,
capable d'assurer
un service local
et personnalisé
à la grandeur
du pays.

Croissance des affaires

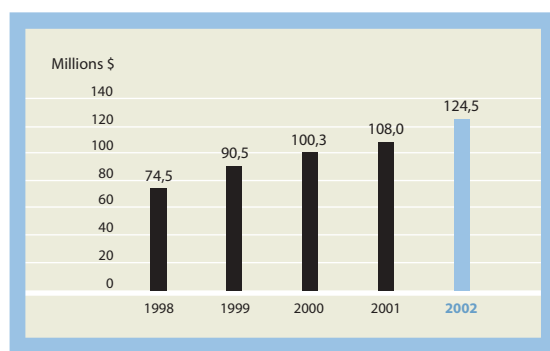
Les ventes atteignent 124,5 millions de dollars pour 2002, ce qui représente une hausse de 15 % par rapport à 2001 (graphique 22). Cet excellent résultat est attribuable à plusieurs facteurs, dont :

- la croissance interne découlant des résultats exceptionnels du réseau de distribution;
- l'acquisition d'Aegis (qui sert la Saskatchewan et le Manitoba) et du Groupe GPS (qui sert le Québec) vers le milieu de 2001; et
- les ventes élevées d'automobiles au Canada en 2002.

22

Ventes¹

Assurance collective des débiteurs



¹ Primes uniques

Principales réalisations

La plus grande réalisation de l'Assurance collective des débiteurs, en 2002, a été de maintenir une croissance de plus de 10 % dans un marché qui a atteint une certaine maturité. Cette croissance a été rendue possible grâce aux éléments suivants :

- la forte expansion au Québec à la suite de l'acquisition de Mécagroupe (en 2000) et du Groupe GPS (en 2001);
- le développement de produits novateurs en matière d'assurance collective des débiteurs et de produits auxiliaires qui répondent aux besoins des clients;
- le développement des marchés de la Saskatchewan et du Manitoba, à la suite de l'acquisition d'Aegis (en 2001);
- la gestion rigoureuse des coûts, qui a permis de réduire constamment les coûts unitaires et d'offrir ainsi des prix parmi les plus concurrentiels.

Parmi les autres réalisations, citons que, en prenant de l'expansion en Saskatchewan, au Manitoba et au Québec, l'Assurance collective des débiteurs est parvenue au cours des trois dernières années à mettre sur pied un véritable réseau de distribution national. L'Industrielle Alliance *Pacifique* est la seule entreprise parmi celles qui exercent leurs activités dans le domaine à posséder un réseau de distribution national, servant toutes les régions du Canada.

Stratégie de développement

La stratégie adoptée en vue de favoriser la croissance de l'Assurance collective des débiteurs comporte deux éléments clés, soit :

- l'élargissement de notre gamme de produits de manière à offrir de nouveaux produits complémentaires à l'assurance collective des débiteurs, lesquels pourraient ajouter à la rentabilité du secteur;
- la réalisation de nos marges bénéficiaires, en améliorant l'efficacité de nos activités et en révisant la tarification de nos produits.

La société évalue à plus de 33 % sa part de marché dans le secteur de l'assurance collective des débiteurs auprès des concessionnaires d'automobiles au Canada. Elle détient la plus grande part de marché dans ce segment. Si nous voulons accroître davantage notre part de marché, nous devons livrer une chaude lutte à nos concurrents, tout en assurant une saine gestion des dépenses afin de maintenir notre degré de rentabilité. Les principaux éléments susceptibles de permettre à l'Assurance collective des débiteurs de poursuivre son expansion sont :

- l'accroissement de la part de marché en Colombie-Britannique, en Ontario et au Québec; ce sont des marchés relativement vastes, mais où la concurrence est vive;
- l'introduction continue de nouveaux produits dans le domaine de l'assurance collective des débiteurs, y compris la possibilité de mettre sur pied un programme *off-shore*, en vue de répondre à la demande à cet égard; et
- le maintien des efforts visant à saisir les occasions d'acquisitions dans le secteur de l'assurance collective des débiteurs.

« Nous sommes la seule entreprise dans le marché des concessionnaires d'automobiles à posséder un réseau de distribution national, servant toutes les régions du Canada. »

Assurance collective des débiteurs

Produits et services

- Assurance maladie
- Assurance accidents
- Assurance vie

Clientèle

- Clients des concessionnaires d'automobiles et de véhicules de plaisance
- Clients d'institutions financières

Réseaux de distribution

- Concessionnaires d'automobiles et de véhicules de plaisance, réseau de distribution pancanadien exclusif
- Institutions financières

La société commercialise des produits autres que l'assurance collective des débiteurs pour le compte de tiers depuis de nombreuses années afin d'accroître ses marges bénéficiaires par le biais de revenus de commissions. Ces dernières années, nos ventes d'assurance garantie prolongée ont augmenté à un point tel qu'en 2002 les primes ont atteint 17 millions de dollars. Nous pouvons commercialiser ainsi plusieurs produits pour le marché des concessionnaires d'automobiles, dont l'assurance garantie prolongée, l'assurance garantie de remplacement et l'assurance contre le vol. Nous sommes persuadés que le potentiel de croissance lié à la vente de produits autres que l'assurance collective des débiteurs est énorme et nous avons la ferme intention de l'exploiter.

Assurance collective des débiteurs Marché des concessionnaires d'automobiles

Avantages concurrentiels

- Seule organisation à posséder une équipe de distribution directe et exclusive à la grandeur du pays
- Position de chef de file au pays

Stratégie

- Élargir notre gamme de produits de manière à pouvoir offrir de nouveaux produits complémentaires à l'assurance collective des débiteurs, lesquels pourraient générer une marge bénéficiaire et ajouter à la rentabilité du secteur
- Réaliser nos marges bénéficiaires en améliorant l'efficacité de nos activités et en révisant la tarification de nos produits

MARCHÉS spéciaux (SMG)

L'Assurance collective pour les marchés spéciaux (SMG – *Special Markets Group*) a connu une excellente année 2002, tant au chapitre de la croissance des affaires qu'au chapitre de la rentabilité.

SMG est une division de l'Industrielle Alliance *Pacifique* qui se spécialise dans certains créneaux particuliers d'assurance. L'Industrielle Alliance est devenue propriétaire de SMG en faisant l'acquisition de la compagnie Seaboard Life, en 1999. La division SMG offre principalement :

- l'assurance collective en cas de décès ou de mutilation accidentels (DMA);
- l'assurance accidents pour étudiants;
- l'assurance vie temporaire destinée aux diplômés et à d'autres groupes d'affinités; et
- l'assurance voyage – médicaments et maladie.

SMG distribue ses produits depuis quatre bureaux de ventes régionaux, qui possèdent leur propre personnel. Ces bureaux sont situés à Vancouver, à Calgary, à Toronto et à Montréal, où l'ouverture du bureau s'est faite au tout début de 2003.

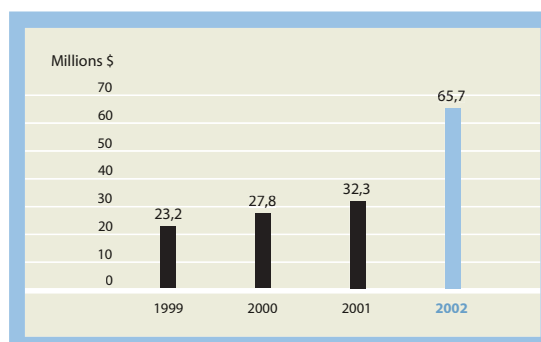
Croissance des affaires

En 2002, SMG a récolté des primes totalisant 65,7 millions de dollars, soit plus du double des primes de 2001 (graphique 23). Bien que plusieurs facteurs aient joué favorablement en 2002, la croissance phénoménale enregistrée par la division relève principalement des facteurs suivants :

- la forte croissance interne découlant du travail exceptionnel du personnel des bureaux régionaux;
- l'entente signée avec une agence de l'Ontario pour la souscription d'assurance maladie aux étudiants dans plusieurs universités ontariennes; et
- l'entente conclue au début de 2002 pour la souscription d'assurance voyage avec un important distributeur d'assurance voyage en Colombie-Britannique.

23

Ventes¹ Assurance collective Marchés spéciaux (SMG)



¹ Primes nettes



Assurance collective Marchés spéciaux (SMG)

Produits et services

- Assurance en cas de décès ou de mutilation accidentels (DMA)
- Assurance accidents pour les étudiants
- Assurance vie temporaire auprès des diplômés et des groupes d'affinités
- Assurance voyage – médicaments et maladie

Clientèle

- Employeurs
- Groupes d'affinités
- Étudiants et diplômés

Réseau de distribution

- Réseau de distribution pancanadien exclusif possédant des bureaux dans quatre villes : Vancouver, Calgary, Toronto et Montréal

Principales réalisations

La plus grande réalisation de SMG en 2002 a sans contredit été de doubler ses revenus. L'excellence des résultats atteints a permis à SMG de se hisser parmi les chefs de file de l'assurance pour « risques spéciaux » au Canada. La division compte utiliser sa part de marché actuelle pour augmenter sa présence dans ce créneau.

Par ailleurs, SMG a étendu ses activités au marché québécois en ouvrant un bureau de ventes à Montréal. Nous croyons que l'expertise de SMG dans le créneau de l'assurance pour risques spéciaux et la bonne notoriété de l'Industrielle Alliance au Québec permettront d'attirer la clientèle québécoise.

« La plus grande réalisation de SMG en 2002 a certainement été de doubler ses revenus. »

Stratégie de développement

SMG privilégie deux grands objectifs dans sa stratégie en vue d'assurer sa croissance, soit :

1. Étendre géographiquement ses activités au Québec et dans les provinces de l'Atlantique – SMG estime pouvoir assurer sa croissance en étendant ses activités dans deux nouvelles régions. La première phase d'expansion géographique des activités de SMG vise le Québec, phase qui a déjà commencé au début de 2003. La deuxième phase d'expansion cible les provinces de l'Atlantique; SMG entend faire une entrée dans cette région au cours des 12 à 24 prochains mois.
2. Générer une croissance dynamique des activités principales d'assurance décès et mutilation accidentels (DMA) de la division – L'assurance DMA représente l'activité principale de SMG, qui figure parmi les trois meneurs en termes de part de marché dans ce secteur au Canada. On sait que beaucoup de concurrents de SMG dans le créneau de l'assurance pour risques spéciaux sont des sociétés d'assurance IARD. Or, nous croyons que certaines d'entre elles se retireront de certains segments de marché, ce qui ouvrira de nouvelles occasions d'affaires dont SMG entend tirer profit.

Assurance collective Marchés spéciaux (SMG)

Avantages concurrentiels

- Spécialiste du marché de l'assurance décès et mutilation accidentels
- Équipe de distribution directe et exclusive

Stratégie

- Étendre nos activités au Québec et dans les provinces de l'Atlantique
- Générer une croissance dynamique de nos activités principales d'assurance décès et mutilation accidentels

Le fait marquant de l'année

2002 dans le secteur des Rentes collectives a sans contredit été le renforcement de la position concurrentielle du secteur dans le segment des produits d'accumulation. Le secteur a en effet connu l'une des meilleures années de son histoire, grâce à la signature d'une entente stratégique avec le Trust Banque Nationale, à une année record de ventes pour les groupes réguliers et à une expansion des affaires à l'extérieur du Québec.

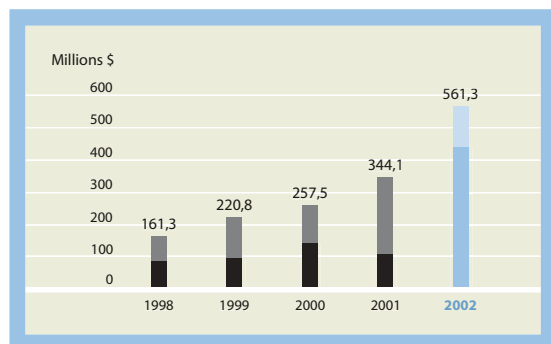
Croissance des affaires

Dans le secteur des Rentes collectives, la société exerce ses activités dans deux segments de marché : celui des produits d'accumulation, où la société offre une gamme variée de produits d'épargne et d'investissement en vue de la retraite, et celui des rentes assurées, où la société verse différents types de rentes.

Lorsque l'on tient compte de ces deux segments de marché, les ventes de 2002 s'élèvent à 561,3 millions de dollars, une augmentation de 63 % par rapport à l'année 2001 (graphique 24). La croissance annuelle moyenne des cinq dernières années s'élève à 22 %, si l'on exclut les affaires de l'Association médicale canadienne. Les ventes sont mesurées en additionnant les primes brutes et les dépôts faits par le biais de notre filiale l'Industrielle Alliance, Compagnie de fiducie.

24

Ventes¹ Rentes collectives



Rentes assurées —
Contrats d'accumulation —

¹ Primes brutes et dépôts, excluant l'Association médicale canadienne

Produits d'accumulation

La palme revient aux produits d'accumulation en ce qui touche les ventes de l'année 2002. Les ventes de ces produits s'élèvent en effet à 436,7 millions de dollars, un résultat quatre fois supérieur à celui de l'année précédente. Ce résultat remarquable s'explique principalement par le transfert d'un premier portefeuille de 213,2 millions de dollars du Trust Banque Nationale, à la suite de la signature d'une entente stratégique avec ce dernier. Un second portefeuille, de quelque 200 millions de dollars, a été transféré le 1^{er} janvier 2003 et sera comptabilisé en 2003.

Tout aussi important, cependant, pour la progression des affaires à long terme, est le fait que nous avons réussi à augmenter le volume de primes récurrentes de 77 % en 2002, celles-ci atteignant un niveau record de 129,5 millions de dollars. Les primes récurrentes tiennent compte des cotisations régulières des participants, qui sont perçues année après année auprès de la clientèle des groupes en vigueur. Ces primes constituent ce que nous appelons le « noyau dur » de nos affaires et sont au centre de notre stratégie. La croissance de ce noyau dur en 2002 provient à la fois de nos bons résultats au chapitre de la souscription de nouveaux groupes et de l'excellent taux de conservation des régimes en vigueur.

Le tiers, environ, du volume d'affaires souscrit au cours de l'année l'a été à l'extérieur du Québec, un résultat dont nous sommes très fiers. Au cours des trois dernières années, nos équipes de vente et de marketing ont redoublé d'efforts afin de rehausser la notoriété de nos produits et de nos services auprès des intermédiaires de marché et des promoteurs de régimes en Ontario, au Québec et dans les provinces de l'Atlantique.

« Le fait marquant de l'année 2002 dans le secteur des Rentes collectives a sans contredit été le renforcement de notre position concurrentielle dans le segment des produits d'accumulation. »

Rentes assurées

Dans le marché des rentes assurées, les primes brutes s'élèvent à 124,6 millions de dollars en 2002, une diminution de 48 % par rapport au résultat de l'année 2001.

Le niveau d'activité dans le marché a été plutôt faible en 2002, peu de groupes d'envergure s'étant présentés au marché. Cette situation s'explique notamment par la faiblesse des taux d'intérêt, laquelle a incité plusieurs titulaires de régimes à repousser à plus tard leur décision d'achat. Mais, assez étonnamment, cette situation découle aussi de la vigueur de l'économie. En effet, le marché des rentes assurées est habituellement plus florissant lors des périodes de ralentissement économique, alors que l'on enregistre davantage de terminaisons de régimes de retraite en raison de fermetures d'entreprises.

Soulignons, cependant, que le segment des rentes assurées est sujet à de fortes fluctuations d'une année à l'autre, en raison de la taille, parfois importante, des régimes en cause. Le résultat de l'année 2002 est demeuré conforme à nos attentes.

Rappelons que la société est un leader au Canada dans le marché des rentes assurées. Selon les plus récentes données de l'industrie, les ventes de l'année 2002 nous placent parmi les trois principaux assureurs au pays, avec une part de marché d'environ 20 %.



Fonds sous gestion

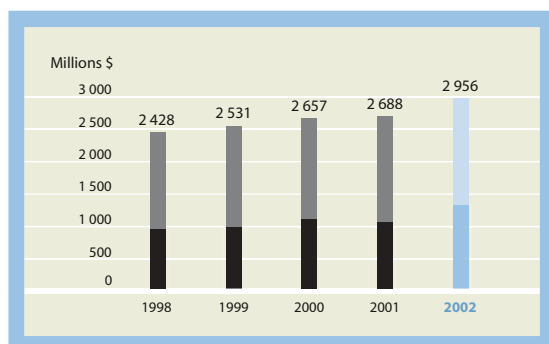
Les fonds sous gestion du secteur des Rentes collectives s'élèvent à 3,0 milliards de dollars au 31 décembre 2002, en hausse de 10 % par rapport au 31 décembre 2001 (graphique 25).

La hausse provient principalement des produits d'accumulation, pour lesquels les fonds ont progressé de 24 % au cours de l'année. Cette augmentation est le résultat de trois facteurs mentionnés précédemment, soit le transfert d'un portefeuille de plus de 200 millions de dollars, la souscription de montants records de nouveaux régimes et la conservation élevée des affaires en vigueur, notre meilleur résultat des cinq dernières années.

Du côté des rentes assurées, les fonds sous gestion s'élèvent à 1,7 milliard de dollars au 31 décembre 2002, une progression de 1 % par rapport au 31 décembre 2001. Il faut noter qu'il est difficile d'enregistrer de grands progrès dans ce segment de marché en raison de la faiblesse des taux d'intérêt et des retombées des versements périodiques faits aux rentiers.

25

Fonds sous gestion¹ Rentes collectives



Rentes assurées ————
Contrats d'accumulation ————

¹ Excluant l'Association médicale canadienne

Principales réalisations

L'année 2002 a été marquée par plusieurs réalisations importantes :

- conversion du plus important portefeuille de notre histoire. La flexibilité de nos systèmes d'administration jumelée aux efforts déployés par l'équipe des Rentes collectives ont permis de réaliser cette conversion sans nuire aux activités courantes;
- ouverture de bureaux de ventes à l'extérieur du Québec. Nous avons maintenant des bureaux en Ontario, au Québec et dans les provinces de l'Atlantique. Cela complète la réalisation de la première phase de notre programme d'expansion pancanadienne;
- élargissement de notre gamme de fonds de placement. Nous avons ajouté 12 nouveaux fonds de placement à notre gamme de fonds, ce qui porte à plus de 60 le nombre de fonds disponibles. Notre famille de fonds couvre aujourd'hui un éventail complet de besoins permettant de satisfaire aux attentes des promoteurs de régimes;

- améliorations aux sites sécurisés destinés aux participants et aux promoteurs de régimes, notamment en ce qui touche les comptes des participants et les outils offerts aux promoteurs de régimes. Ces améliorations s'inscrivent dans notre souci de toujours être à la fine pointe de la technologie en matière d'outils de communication et de gestion.

Stratégie de développement

Le secteur des Rentes collectives offre des produits et des services spécialisés, adaptés aux besoins des participants aux régimes de retraite. Ces produits et ces services sont regroupés en deux grandes familles : les produits d'accumulation et les rentes assurées. Le secteur des Rentes collectives compte environ 4 700 contrats en vigueur couvrant plus de 130 000 participants.

Rentes collectives

Produits et services

Produits d'épargne en vue de la retraite

- Régimes à cotisations déterminées
 - Régimes de pension agréés (RPA)
 - Régimes de retraite simplifiés (RRS)
 - Régimes enregistrés d'épargne-retraite collectifs (REER)
 - Régimes de participation différée aux bénéfices (RPDB)
- Régimes à prestations déterminées
 - Régimes de pension agréés (RPA)
 - Régimes de retraite individuels (RRI)
- Régimes d'appoint

Produits de rentes

- Rentes assurées ou garanties
- Comptes de retraite immobilisés (CRI)
- Fonds enregistrés de revenu de retraite (FERR)
- Fonds de revenu viager (FRV)

Véhicules de placement

- Fonds distincts
- Certificats de placement garanti (CPG)
- Multigestion dynamique

Système de réponse vocale interactive et accès Internet

Clientèle

- Petites et moyennes entreprises

Réseaux de distribution

- Courtiers spécialisés
- Cabinets d'actuaire-conseils
- Représentants des réseaux Carrière et des agents généraux



Produits d'accumulation

Cette famille de produits est composée des produits d'accumulation d'épargne en vue de la retraite. Elle inclut les services complets d'investissement et d'administration pour les régimes de retraite à cotisations ou à prestations déterminées, les REER collectifs et les régimes à participation différée aux bénéfices. Les personnes qui participent à ces régimes ont accès à une vaste gamme d'options de placement, comprenant des certificats de placement garanti et une famille regroupant plus de 60 fonds distincts. Ces fonds sont gérés par des professionnels qualifiés, tant internes qu'externes.

Ces produits sont distribués par le biais de trois réseaux de distribution : les firmes d'actuaire-conseils, les courtiers spécialisés en assurance collective, désireux d'optimiser leurs relations commerciales en offrant des solutions pour la retraite à leurs clients, et les courtiers et les représentants du réseau Carrière de l'Industrielle Alliance. Des stratégies de distribution différentes sont privilégiées pour chaque réseau. Ces stratégies permettent d'adapter les services offerts aux besoins de chacun des réseaux ainsi qu'aux compétences des firmes et des représentants qu'ils regroupent.

Les équipes de vente interviennent auprès des différents réseaux afin de promouvoir nos produits, d'assister les représentants dans le processus de vente et de répondre aux attentes des employeurs, des promoteurs de régimes et des participants. Ces équipes servent principalement l'est et le centre du Canada avec des bureaux à Halifax, à Québec, à Montréal et à Toronto.

La société est reconnue comme un fournisseur de services dynamique, novateur et flexible, offrant une gamme complète de produits et de services, un excellent rapport qualité/prix ainsi qu'un large éventail de fonds de placement performants. Nos unités administratives stables, compétentes et expérimentées ajoutent pour leur part un élément de sécurité indéniable aux promoteurs de régimes qui nous font confiance.

La part de marché de la société au Québec excède 10 % et notre stratégie première est d'accroître la distribution géographique de nos revenus. Nous avons ainsi entrepris, au

Rentes collectives

Avantages concurrentiels

- Gamme diversifiée d'options d'investissement
- Choix de gestionnaires de placements unique sur le marché
- Excellent rapport qualité/prix
- Noyau d'activité solide au Québec
- Expertise reconnue dans le marché des rentes assurées
- Unités administratives stables, compétentes et expérimentées

Stratégie

- Augmenter notre capacité de distribution et nos ventes à l'extérieur du Québec
- Être reconnu comme un fournisseur de services dynamique, alliant innovation, flexibilité et sens du service

cours de la dernière année, une expansion de nos activités sur le territoire canadien en élargissant le cadre de nos activités en Ontario et dans les provinces de l'Atlantique. Il s'agit d'une première étape d'un plan de développement pancanadien. Nous voulons promouvoir à l'échelle nationale notre savoir-faire et notre approche personnalisée qui font notre renommée.

Rentes assurées

La famille des rentes assurées regroupe un choix de contrats de rentes garanties par la société. Cette dernière est l'un des chefs de file canadiens dans la mise en marché de ce type de produit. Elle possède une expertise largement reconnue à la grandeur du pays et se distingue par la qualité du service qu'elle assure à la clientèle et aux intermédiaires de marché.

Au cours des prochaines années, nous avons l'intention de maintenir notre approche, soit un service de haute qualité jumelé à une tarification équilibrant les impératifs de croissance et de rentabilité. Nous comptons également élargir le bassin d'intermédiaires de marché qui nous soumettent de nouvelles affaires.

Rentes collectives



Teresa Perez
Coordonnatrice principale
Toronto



Clark Steffy
Directeur, Développement
commercial
Toronto



Maureen Ramsay Leduc
Coordonnatrice
Service à la clientèle
Québec



Josée Plante
Analyste en marketing
Québec

Une équipe
attentionnée,
qui propose
une famille
de produits
flexibles
et novateurs.

PLACEMENTS

Environnement économique et financier

On se souviendra sans doute de l'année 2002 comme étant celle des scandales financiers et de la performance décevante des marchés boursiers. Ces éléments ont malheureusement relégué au second plan la reprise économique mondiale et, surtout, la bonne tenue de l'économie canadienne. Le Canada a en effet affiché la croissance économique la plus solide parmi l'ensemble des pays du G-7.

C'est le consommateur qui a été une fois de plus le grand sauveur de l'économie canadienne et américaine au cours de la dernière année. Ce dernier a en effet continué de profiter d'un contexte favorable, dont des taux d'intérêt particulièrement bas et une politique accommodante de l'administration américaine vis-à-vis du contribuable.

Le rôle du consommateur a été d'autant plus important en 2002 que les entreprises sont demeurées plutôt discrètes. Ces dernières ont en effet laissé leurs inventaires descendre à des niveaux records tout en n'investissant que timidement dans leur capacité de production. Plusieurs s'entendent cependant pour dire que les entreprises devront prendre le relais du consommateur afin d'assurer une croissance économique solide en 2003.

L'année boursière qui vient de se terminer a pour sa part été éprouvante pour les investisseurs. Ceux qui ont privilégié les titres de participation en 2002 ont en effet été déçus. Toutes les principales places boursières mondiales ont terminé l'année 2002 en territoire négatif. En temps normal, le marché boursier est un indicateur avancé de l'état de l'économie. Étant donné que 2002 a été une année de croissance sur le plan économique, on se serait attendu à une remontée des indices boursiers. Trois événements ont cependant empêché ce scénario de se réaliser : l'éclatement de scandales financiers, qui est venu miner la confiance des investisseurs, les incertitudes liées à la lutte contre le terrorisme lancée par les États-Unis et la menace d'une guerre contre l'Iraq.

Malgré une remontée des marchés en fin d'année, les investisseurs ont vu les principaux indices boursiers reculer pour une troisième année consécutive aux États-Unis et pour une deuxième au Canada. Le S&P 500 a ainsi terminé l'année avec un rendement de -22,9 %, alors que le S&P/TSX a présenté un rendement de -12,4 %.

Le contexte économique et géopolitique aura par contre été très favorable aux titres à revenu fixe en 2002, et ce, pour une troisième année consécutive. Les obligations ont ainsi bien joué leur rôle de valeur refuge alors que plusieurs investisseurs étaient inquiets devant la volatilité des marchés boursiers.

Les obligations avaient déjà profité des baisses de taux de la Réserve fédérale américaine et de la Banque du Canada en 2001. En 2002, les taux obligataires ont continué à baisser, et ce, malgré que la Banque du Canada, devant le regain de vigueur de l'économie et la menace d'une résurgence de l'inflation, ait plutôt resserré les conditions de crédit en 2002. Pour l'ensemble de l'année 2002, l'indice obligataire universel de Scotia Capital a enregistré un rendement de 8,7 %, un rendement bien supérieur à celui des différents indices boursiers. Sans doute que l'année 2002 passera à l'histoire pour les obligations, puisqu'une si longue surperformance par rapport aux actions ne s'était pas vue depuis des décennies.

Activités de placement

Les activités de placement de la société sont regroupées sous trois secteurs : les Placements – Fonds généraux et Fonds distincts –, les Prêts hypothécaires et les Placements immobiliers. Bien que les activités liées à la gestion des actifs de ces secteurs soient exercées à Québec, à Toronto et à Vancouver, leur coordination est regroupée sous une seule et même direction pour l'ensemble du Groupe Industrielle Alliance. Cette structure permet d'optimiser l'utilisation des ressources et de faire bénéficier toutes les sociétés du Groupe du savoir-faire et de l'expertise développés par chacune.

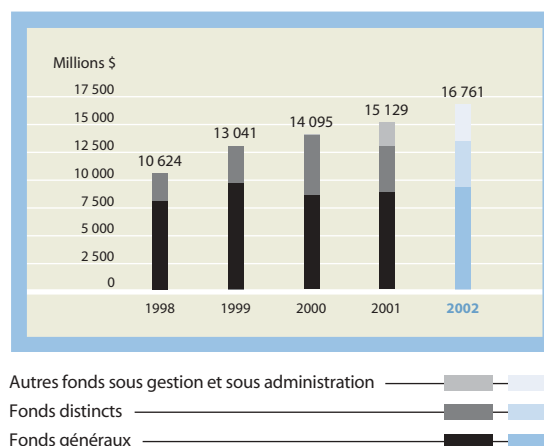
L'objectif des services de placement pour les fonds généraux est d'abord d'assurer la protection du capital, tout en favorisant l'optimisation du rendement, alors que pour les fonds distincts, l'objectif est de maximiser le rendement total pour les détenteurs d'unités, tout en contrôlant les risques indus de pertes de capital, conformément aux objectifs de chaque fonds.

Depuis 1996, la société confie à des gestionnaires externes la gestion de certains fonds distincts, afin de permettre aux clients de bénéficier d'un vaste éventail de choix quant aux options de placement et aux styles de gestion.

Actif sous gestion et sous administration

Le total de l'actif sous gestion et sous administration s'élève à 16,8 milliards de dollars au 31 décembre 2002 (graphique 26). Il s'agit d'une progression de 11 %. L'actif sous gestion et sous administration est composé de l'actif des fonds généraux des sociétés du Groupe, qui représente 9,3 milliards de dollars, de l'actif des fonds distincts, qui totalise 4,2 milliards de dollars, ainsi que des autres actifs sous gestion et sous administration, qui s'élèvent à 3,3 milliards de dollars.

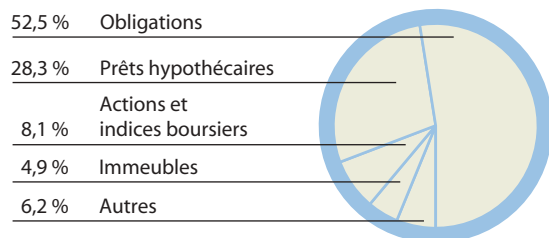
26 Actif sous gestion et sous administration



Appariement et programme de placement

Les placements liés aux activités d'assurance et de rentes de la société sont majoritairement concentrés dans des titres à revenu fixe (notamment les obligations et les prêts hypothécaires) (graphique 27). L'actif lié au capital de la société sert essentiellement à la croissance à long terme et à l'optimisation du rendement après impôts.

27 Répartition des placements par catégories d'actifs Fonds généraux Au 31 décembre 2002



Bien que l'amélioration constante des rendements fasse partie des préoccupations quotidiennes des gestionnaires de portefeuille de la société, nos politiques de placement relatives aux fonds généraux visent avant tout la protection du capital ainsi que le maintien d'un appariement serré entre la structure financière des éléments d'actif et celle des engagements, en vue de nous prémunir contre les risques associés aux fluctuations des taux d'intérêt.

Au 31 décembre 2002, l'écart entre la *durée* des éléments d'actif et celle des engagements de la société est de 0,10 année, soit largement en deçà de la marge de manœuvre de $\pm 0,25$ année prévue dans nos politiques de placement. Cette statistique exclut la portion à très long terme des engagements des produits d'assurance vie individuelle et de rentes, pour lesquels nous privilégions une stratégie de gestion active, qui vise à maximiser le rendement d'un portefeuille de placements de grande qualité.

La société détient des contrats prévoyant l'échange de flux monétaires (swaps) qui sont calculés à partir d'un montant nominal de référence de 688,9 millions de dollars. Ces contrats sont utilisés dans le cadre du processus de gestion des risques financiers, notamment ceux associés à la fluctuation des taux d'intérêt et des valeurs marchandes, ainsi que pour l'investissement d'une partie du capital des sociétés du Groupe.

Le risque de crédit courant, qui correspond aux montants qui nous sont payables par les différentes contreparties au 31 décembre 2002, est de 7,4 millions de dollars (19,1 millions de dollars en 2001). Le risque de crédit futur associé à ces contrats, qui représente le montant que les contreparties pourraient éventuellement nous devoir selon différents scénarios de marchés, est de 27,8 millions de dollars à la même date (30,7 millions de dollars en 2001). Il convient de préciser que toutes les contreparties avec lesquelles nous avons signé de telles ententes sont des institutions financières de grande qualité.

Conformément aux principes favorisant une saine gestion des actifs, la société maintient une bonne diversification des placements, tant en ce qui regarde les émetteurs et les secteurs d'activité qu'en ce qui regarde la répartition géographique, selon la provenance des affaires par régions (graphique 28). Lors de notre révision annuelle des politiques de placement, nous avons resserré nos limites de détention par groupe d'émetteurs liés, afin d'améliorer encore la diversification de nos portefeuilles et de réduire le risque de crédit.

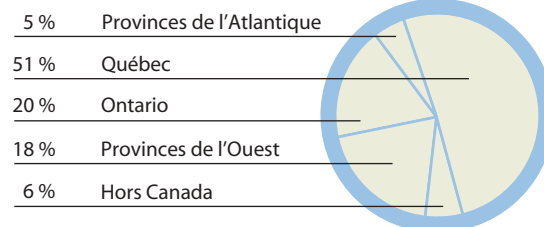
Qualité des placements

La société dispose d'un actif d'excellente qualité. En effet, les placements douteux nets, en pourcentage des placements, ne sont que de 0,22 % au 31 décembre 2002 (0,28 % en 2001) (graphique 29). Il s'agit du taux le plus bas de la dernière décennie.

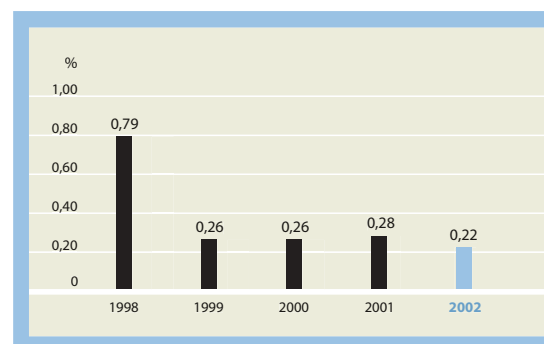
Les placements douteux nets sont composés des obligations et des prêts hypothécaires en souffrance depuis trois mois ou plus, des prêts restructurés ainsi que des autres titres de placement en défaut, et tiennent compte des provisions comptabilisées en contrepartie de ces actifs. Ainsi, le titre de Téléglobe n'est pas pris en compte dans la statistique des placements douteux, le montant détenu étant entièrement provisionné.

« La qualité des placements est demeurée excellente : les placements douteux nets représentent à peine 0,22 % des placements totaux, soit le taux le plus bas de la dernière décennie. »

28 Répartition des placements par régions Fonds généraux Au 31 décembre 2002



29 Placements douteux nets en pourcentage des placements



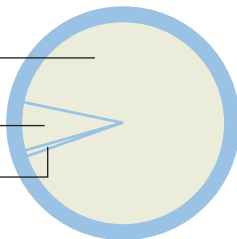
Le portefeuille obligataire continue d'afficher une très bonne qualité. Conformément aux règles définies dans les politiques de placement, la société investit dans des obligations dont la cote de crédit est de niveau BBB ou supérieur au moment de leur acquisition. Au 31 décembre 2002, 92,2 % du portefeuille obligataire est composé de titres de qualité A ou supérieure (91,4 % en 2001) et les titres cotés BB et moins ne représentent que 0,1 % du portefeuille (graphique 30).

Le portefeuille de prêts hypothécaires affiche lui aussi une bonne qualité. La proportion des prêts en souffrance au 31 décembre 2002 est de 0,74 % (0,48 % en 2001), alors que l'industrie affiche un taux de 0,42 % selon un sondage de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes (graphique 31). Cette donnée tient compte des prêts assurés et non assurés, et il convient de souligner que 49,0 % des montants en souffrance sont liés à des prêts assurés.

**30 Répartition du portefeuille d'obligations par cotes de crédit**

Au 31 décembre 2002

92,2 %	Cote A ou plus
7,7 %	Cote BBB
0,1 %	Cote BB et moins



La presque totalité des prêts hypothécaires sont garantis par des hypothèques de premier rang. En outre, 45,3 % du portefeuille est composé de prêts assurés (40,9 % en 2001), et 70,9 % des prêts sont garantis par des propriétés résidentielles unifamiliales ou multirésidentielles (graphique 32).

Le taux d'inoccupation du parc immobilier de la société s'établit à 7,9 % au 31 décembre 2002 (3,7 % en 2001) et se compare très favorablement à celui des immeubles locatifs commerciaux des grandes villes canadiennes.

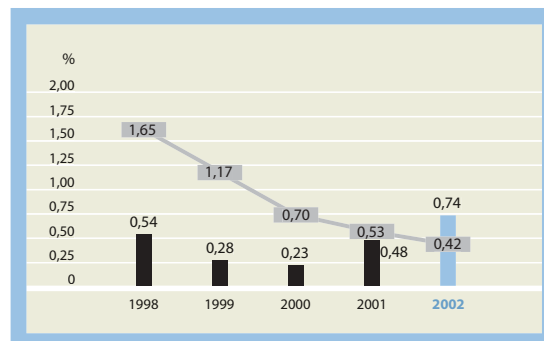
Les placements en titres de participation sont utilisés pour appairer des engagements à très long terme, pour couvrir des engagements liés à certains contrats d'assurance vie universelle ou pour investir une partie du capital de la société. La valeur marchande des portefeuilles d'actions et d'indices boursiers au 31 décembre 2002 équivalait à 96,1 % de leur valeur comptable (98,2 % en 2001).

Notons par ailleurs que les fluctuations des marchés boursiers ont une incidence directe limitée sur le bénéfice net de la société. En effet, 60 % du portefeuille d'actions et d'indices boursiers, qui totalise 720,1 millions de dollars, est composé d'éléments d'actif qui servent à appairer les engagements à très long terme de la société et les polices d'assurance vie universelle. Toute fluctuation de la valeur de ces éléments d'actif n'a aucune incidence sur le bénéfice de la société. De plus, 26 % du portefeuille est composé d'actions privilégiées qui appartiennent au capital.

Rendement des fonds de placement

Le Groupe Industrielle Alliance offre une grande variété de fonds de placement destinés à ses clients des secteurs de l'individuel et du collectif (excluant les caisses de retraite autonomes). En tout, la famille de fonds de la société regroupe 107 fonds. De ce nombre, 40 font partie de la famille de fonds principale du secteur de l'individuel et 64 appartiennent à la famille de fonds principale du secteur du collectif.

Pour le secteur de l'individuel, nous avons procédé à l'ajout d'une nouvelle catégorie de fonds en 2002 : les fonds Focus. Ceux-ci regroupent 5 nouveaux fonds, correspondant chacun à un profil d'investisseur. Ces nouveaux fonds ont comme particularité de combiner plusieurs approches d'investissement, qui sont assurées par différentes firmes de gestion, et de garantir un rééquilibrage automatique mensuel de l'actif investi (ce qui est unique sur le marché). Ce rééquilibrage permet aux clients de demeurer fidèles à leur objectif initial de placement.

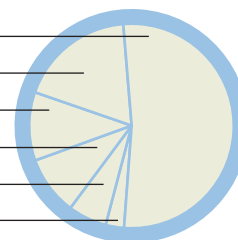
31 Taux de délinquance du portefeuille de prêts hypothécaires

Industrielle Alliance ————
Industrie ————

32 Répartition du portefeuille de prêts hypothécaires par types de propriétés

Au 31 décembre 2002

52,5 %	Multirésidentielles
18,4 %	Unifamiliales
10,8 %	Commerces de détail
9,3 %	Bureaux
6,1 %	Industrielles
2,9 %	Autres



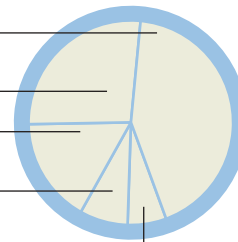
Pour le secteur du collectif, nous avons procédé au lancement de 12 nouveaux fonds, en plus de nous associer à 3 nouveaux gestionnaires externes de grande qualité.

Dans son ensemble, notre famille de fonds permet d'investir dans chacune des grandes classes d'actifs (graphique 33) et offre une saine diversification géographique. De plus, les nombreuses alliances que nous avons avec des firmes de gestionnaires externes (maintenant au nombre de 19)

33 Répartition des fonds de placement selon les catégories de fonds

Au 31 décembre 2002

42,9 %	Fonds diversifiés
26,8 %	Fonds d'actions canadiennes
16,6 %	Fonds de revenu
7,6 %	Fonds d'actions internationales
6,1 %	Fonds d'actions américaines



permettent à nos clients de bénéficier de l'expertise et de l'expérience tant de nos gestionnaires internes que de gestionnaires externes de renom, aux styles de gestion variés.

Nos gestionnaires internes assument la gestion de 34 fonds, qui représentent 68 % de l'ensemble de l'actif sous gestion. Dans leurs activités de gestion, ils s'assurent d'une analyse approfondie de l'environnement économique nord-américain et des marchés canadiens. Nos gestionnaires externes gèrent pour leur part un total de 73 fonds.

L'actif net des fonds de placement est passé de 3 481 millions de dollars au 31 décembre 2001 à 3 588 millions au 31 décembre 2002, ce qui représente une augmentation de 3 %. La baisse des marchés boursiers a ralenti la croissance de l'actif net, malgré des entrées nettes de fonds positives pendant l'année. Les composantes de la variation de l'actif net des fonds de placement au cours de l'année 2002 sont indiquées au tableau 34.

34 Variation de l'actif net des fonds de placement

Millions \$

Solde au 31 décembre 2001	3 481
Émission nette d'unités	413
Frais d'exploitation	(86)
Revenus nets de placements	(220)
Solde au 31 décembre 2002	3 588

« Notre équipe interne de gestionnaires de fonds a connu une autre bonne année : 84 % de l'actif des fonds gérés à l'interne a procuré un rendement supérieur à la médiane. »

35 Performance relative des fonds de placement

Rendement brut sur un an
Au 31 décembre 2002

	Rendement supérieur à la médiane	Rendement inférieur à la médiane	Fonds ayant moins d'un an d'existence
Nombre de fonds	37	53	17
Actif (millions \$)	2 376	1 086	27
En % de l'actif	68 %	31 %	1 %

Malgré un environnement difficile pour les marchés boursiers, la famille de fonds du Groupe Industrielle Alliance a offert de bons rendements en 2002. En effet, 37 fonds, représentant 68 % de l'actif net des fonds de placement, ont généré un rendement se situant au-dessus de la médiane en 2002 (tableau 35). Du côté des fonds gérés à l'interne, plus particulièrement, 84 % de l'actif net qui les compose a procuré un rendement qui se situe au-dessus de la médiane.

Considérés sur des périodes plus longues, les rendements de l'ensemble de nos fonds demeurent exceptionnels. Ainsi, plus de 70 % de l'actif de nos fonds a enregistré une performance au-dessus de la médiane sur une période de trois ans, de cinq ans et de dix ans.

Les rendements de nos fonds de placement de même que l'information financière s'y rapportant sont présentés dans les rapports financiers annuels sur les fonds de placement, préparés conjointement par les trois sociétés d'assurance de personnes du Groupe Industrielle Alliance.

Placements



François Lalande
Gestionnaire principal
Gestion de portefeuille
Québec



Luc R. Fournier
Gestionnaire de portefeuille
Actions canadiennes
Québec



Nang Cheung
Directeur, Portefeuilles obligataires
et fonds distincts
Toronto



Bob Farley
Gestionnaire de portefeuille
Actions canadiennes
Vancouver

Une équipe de gestionnaires de fonds de placement chevronnés, soucieuse de procurer des rendements supérieurs.



Dans l'exercice de ses activités, l'Industrielle Alliance fait face à une variété de risques. Dans tous les cas, la société applique un principe de prudence dans la prise de décisions d'affaires. La société cherche à obtenir un équilibre approprié entre la réduction des risques, la protection des intérêts des titulaires de polices et la préservation et l'optimisation de la valeur pour les actionnaires.

Comme prescrit par les autorités réglementaires, la société a mis en place un programme de politiques et de procédures relatives aux normes de saines pratiques commerciales et financières. Les principes de gestion des risques sont partie intégrante et forment une composante importante de ce programme, qui a été approuvé par le conseil d'administration.

Principes et responsabilités en matière de gestion des risques

La gestion des risques vise d'abord à identifier tous les risques auxquels la société est exposée dans le cadre de ses activités et à en comprendre tous les aspects.

Le conseil d'administration a la responsabilité de veiller à ce qu'il existe des systèmes de gestion permettant d'identifier et d'évaluer adéquatement les risques importants auxquels la société est exposée.

Les membres de la direction des secteurs de l'Actuariat et des Placements ont des responsabilités particulières en matière de gestion des risques d'assurance et de placement, en raison de leur rôle en ce qui touche la tarification des produits, les placements et l'appariement.

La responsabilité de la société en matière de gestion des risques inclut l'élaboration, la tenue à jour et l'application de principes directeurs en matière de gestion des risques. Ces principes comprennent la position de la société par rapport aux risques auxquels elle peut être exposée, l'étendue et la nature des risques qu'elle est disposée à prendre, l'établissement des limites de tolérance au risque, ainsi que les différents programmes de maîtrise et de suivi des risques qui doivent être mis en œuvre. Les responsables de la gestion des risques doivent aussi s'assurer de la disponibilité des renseignements précis et opportuns pouvant aider à l'évaluation des risques, en tout temps.

Les principaux risques auxquels est exposée la société se répartissent en trois catégories :

- les risques d'assurance;
- les risques de placement; et
- les autres risques.

Une description sommaire de ces risques et de leur processus de gestion est exposée ci-dessous.

Risques d'assurance

Les risques d'assurance se subdivisent en trois catégories : le risque de conception et de tarification des produits, le risque de souscription et de règlement des réclamations et le risque de crédit lié à la réassurance.

Risque de conception et de tarification des produits — Le risque de conception et de tarification des produits est le risque que la tarification fixée soit inappropriée, ou le devienne, et résulte en un rendement insuffisant pour l'actionnaire par rapport aux objectifs de rentabilité visés par la société. Ce risque peut

découler d'une étude de marché inadéquate, d'une mauvaise estimation des résultats futurs de plusieurs facteurs, tels que la mortalité, la morbidité, la déchéance, les rendements futurs des placements, les charges et les taxes, ainsi que de l'émergence de nouveaux produits qui pourraient influencer négativement le comportement futur des titulaires de polices.

Pour certains types de contrats, ce risque peut être partagé ou transféré aux titulaires de polices par le biais de politiques de participation et de ristournes ou du fait qu'il est possible pour la société d'ajuster les primes ou les bénéfices futurs si les résultats techniques s'avèrent différents de ceux anticipés. Pour d'autres types de contrats, la société assume complètement le risque.

La société s'est dotée d'une politique de gestion de conception et de tarification des produits en vertu de laquelle sont établies des normes et des directives portant sur les méthodes de tarification, la formulation des hypothèses, les objectifs de rentabilité, l'analyse de la sensibilité de cette rentabilité selon divers scénarios, la documentation et la responsabilité des divers intervenants.

Le risque est principalement géré suivant l'analyse régulière de la suffisance de la tarification des produits de la société par rapport aux résultats techniques réels récents. Au besoin, les hypothèses de tarification sont révisées et/ou les diverses possibilités offertes par le marché de la réassurance sont mises à profit.

Risque de souscription et de règlement des réclamations — Le risque de souscription et de règlement des réclamations est le risque de perte financière découlant de la sélection des risques à assurer, du règlement des réclamations et de la gestion des clauses contractuelles. Des résultats défavorables peuvent entraîner des écarts, notamment au chapitre de la mortalité, de la morbidité et de la déchéance, par rapport aux attentes (hypothèses). La société se donne, à cet égard, des normes détaillées, en vérifie l'adhésion et s'assure de leur révision périodique.

La société a établi des principes directeurs en matière de risque de souscription et de règlement des réclamations qui sont approuvés par le conseil d'administration. Ces principes se retrouvent à l'intérieur des normes de saines pratiques commerciales et financières. Ils précisent les pleins de conservation (ou limites de rétention) de la société. Ces pleins de conservation varient selon le type de protection et les caractéristiques des assurés et sont révisés régulièrement en fonction de la capacité de la société à gérer et à absorber les retombées financières associées à des résultats défavorables en ce qui regarde ces risques. Une fois les pleins de conservation atteints, la société a recours à la réassurance pour couvrir le risque excédentaire. Les réassureurs sélectionnés doivent répondre à des critères minimums de santé financière (voir Risque de crédit lié à la réassurance, ci-après). La société possède également une politique de réassurance facultative pour les risques aggravés.

De plus, la réassurance de catastrophe est utilisée, avec des réassureurs externes, pour parer à l'éventualité que quatre personnes ou plus soient impliquées dans un même événement. À la suite des événements du 11 septembre 2001, cette couverture est devenue plus dispendieuse et la société a apporté les modifications jugées nécessaires afin de satisfaire à ses besoins de couverture, notamment en ce qui concerne les actes terroristes, eu égard aux coûts de la réassurance.



Risque de crédit lié à la réassurance — Bien que la société ait recours à la réassurance pour gérer le risque de souscription et de règlement des réclamations, la réassurance ne la dégage pas de ses principaux engagements envers ses titulaires de polices. Par conséquent, la société est exposée au risque de crédit lié aux montants cédés aux réassureurs. La société conclut des ententes de réassurance après analyse de la santé financière des réassureurs et se protège, le cas échéant, par l'utilisation de lettres de crédit et par le dépôt de sommes d'argent dans des comptes en fiducie.

Risques de placement

Les risques de placement se subdivisent en cinq catégories : le risque de marché, le risque de change, le risque de taux d'intérêt, le risque de crédit et le risque de liquidité.

Risque de marché — Le risque de marché représente le risque que les placements subissent des pertes ou ne produisent pas le rendement escompté. La société a établi des politiques de placement qui comportent plusieurs mesures visant à limiter l'incidence du risque de marché, notamment par l'établissement de normes et de limites de placement. Ces normes et ces limites couvrent des questions telles que la qualité du crédit des émetteurs, la concentration par émetteurs et par groupes d'émetteurs, la diversification géographique et par secteurs d'activité, la liquidité des placements et l'appariement des actifs avec les engagements financiers.

Les politiques de placement font l'objet d'une révision annuelle et toute modification est soumise à l'approbation du conseil d'administration. La gestion et le respect de ces politiques font l'objet d'un suivi régulier et les résultats qui en découlent sont présentés au comité de placement du conseil d'administration au moins trimestriellement.

Risque de change — Le risque de change correspond au risque que la société assume des pertes découlant de l'exposition aux fluctuations des devises étrangères. La société a adopté comme politique de ne pas prendre de position de risque face aux devises. À cet effet, les éléments de passif doivent être appariés avec des éléments d'actif de même devise et toute exposition au risque de fluctuation des devises doit être couverte.

Risque de taux d'intérêt — Le risque de taux d'intérêt représente le risque de perte découlant des fluctuations de taux d'intérêt. La société gère ce risque au moyen d'une politique d'appariement, politique qui est mise à jour périodiquement. L'objectif premier de cette politique est de minimiser la volatilité des marges bénéficiaires causée par les fluctuations entre les rendements réalisés et ceux crédités aux contrats existants. Pour assurer le suivi de l'état de l'appariement, les placements sont segmentés par blocs d'appariement, établis selon la structure des flux monétaires des engagements, et le tout est regroupé par secteur d'activité. L'appariement est un processus très élaboré qui fait l'objet d'un suivi rigoureux.

Le concept de *durée* est utilisé pour mesurer la sensibilité aux fluctuations de taux d'intérêt. La *durée* correspond à l'échéance moyenne pondérée des flux monétaires des actifs ou des passifs. Ainsi, plus la *durée* d'un actif est longue, plus la valeur marchande de cet actif est affectée par la fluctuation des taux d'intérêt. De même, lorsque la *durée* des actifs est plus longue que celle

des passifs qu'ils couvrent, une augmentation des taux d'intérêt entraîne une diminution de la valeur économique. L'écart entre la *durée* des actifs et celle des engagements financiers (ou des passifs) est soumis à des limites définies dans la politique d'appariement et est géré de façon minutieuse.

Par ailleurs, le concept de *durée* pose comme hypothèse que la relation entre la fluctuation des taux d'intérêt et la valeur marchande des actifs/passifs est linéaire. Des mesures de dispersion doivent être utilisées afin de tenir compte de la dimension non linéaire de cette relation. Il est généralement souhaitable que la dispersion des actifs soit plus grande que celle des passifs. La politique d'appariement contient donc des limites quant à la dispersion minimale des actifs.

Même si la *durée* des actifs est bien appariée à celle des engagements, la société peut être exposée au risque de réinvestissement et au risque de marché, dans la mesure où l'échéance des actifs ne correspond pas à celle des passifs. Afin de contrôler ces risques, le processus mis en place par la société à l'intérieur de sa politique d'appariement impose que les flux monétaires de l'actif tendent à correspondre à ceux des engagements, y compris à ceux des marges anticipées pour chacun des blocs d'appariement.

La politique d'appariement fait appel à l'utilisation de scénarios déterministiques, afin d'évaluer la sensibilité des marges futures espérées à différents scénarios de fluctuation des taux d'intérêt. La même politique impose aussi des limites quant au niveau de sensibilité de la situation d'appariement à un ensemble de plus de cinq cents scénarios stochastiques.

Pour les portefeuilles de rentes de la société, qui représentent 48,4 % des engagements actuariels des fonds généraux, la société estime qu'une variation immédiate de 1 % des taux d'intérêt, soit à la hausse ou à la baisse, aurait une incidence négligeable sur le bénéfice net (inférieur à 0,1 million de dollars). On peut donc conclure que les portefeuilles de rentes de la société possèdent, dans leur ensemble, un très haut degré d'immunisation face aux variations des taux d'intérêt.

Risque de crédit — Le risque de crédit correspond au risque que des contreparties ou des débiteurs ne respectent pas leurs engagements vis-à-vis de la société. Les politiques de placement de la société visent à limiter ce risque en assurant une saine diversification des contreparties ou des débiteurs, une qualité relativement élevée de ces derniers et une exposition limitée aux émetteurs. Entre autres, les politiques de la société prévoient que la société ne peut acquérir de placements dont la cote de crédit est inférieure à BBB faible. Elles imposent aussi des limites par groupe d'émetteurs liés qui dépendent de la qualité du crédit de ces émetteurs, par secteur d'activité et par région géographique.

Risque de liquidité — Le risque lié à la liquidité est le risque que les fonds nécessaires ne soient pas suffisants pour couvrir les engagements de la société lorsque ceux-ci deviennent exigibles. Ce risque est géré notamment par un appariement serré des actifs avec les engagements financiers. En plus d'avoir une très faible tolérance au désappariement, la société gère ce risque en exerçant une gestion rigoureuse de la trésorerie. Par ailleurs, afin de

maintenir un niveau approprié de liquidité, la société s'assure qu'une bonne proportion de ses actifs est détenue dans des titres facilement négociables. Comme outil de gestion, la société produit, entre autres, des rapports visant à démontrer le niveau de liquidité selon différents scénarios.

Autres risques

Les autres risques comprennent les quatre risques suivants : le risque de baisse des marchés boursiers, le risque d'insolvabilité, le risque juridique et réglementaire et le risque d'exploitation.

Risque de baisse des marchés boursiers — Le risque de baisse des marchés boursiers représente le risque de perte financière découlant d'une baisse des marchés boursiers. Une baisse des marchés boursiers peut avoir un effet sur les honoraires de gestion perçus à l'égard des fonds distincts et des comptes indiciaires de la police universelle, sur la charge résultant de la garantie de capital offerte sur ces mêmes fonds distincts, de même que sur le rendement des éléments d'actif qui sont adossés au capital et, dans une moindre mesure, aux engagements actuariels des fonds généraux de la société. Afin d'assurer une saine gestion du risque de baisse des marchés boursiers, des limites quantitatives et qualitatives d'utilisation des actions sont clairement définies dans la politique de placement de la société.

La société estime qu'une chute de 10 % des marchés boursiers, qui perdurerait pendant une année entière, entraînerait une réduction du bénéfice net de l'ordre de 12 millions de dollars.

Risque d'insolvabilité — Le risque d'insolvabilité représente le risque que la société ne puisse, dans l'avenir, satisfaire aux demandes de règlement des assurés. Les organismes de réglementation contrôlent étroitement la solvabilité des sociétés d'assurance en imposant le respect de normes de solvabilité sévères fondées sur le risque assumé par chaque société en ce qui touche la composition de l'actif, la composition du passif et l'appariement entre ces deux composantes. La société doit régulièrement faire rapport aux organismes de réglementation sur sa solvabilité. Elle publie aussi, tous les trimestres, son ratio de solvabilité. La société vise l'atteinte d'un ratio de solvabilité se situant, au minimum, à 175 %, ce qui excède largement les exigences des autorités réglementaires.

Pour mesurer jusqu'à quel point la société est en mesure de satisfaire aux normes des organismes de réglementation en matière de solvabilité, l'actuaire désigné présente un rapport annuel au comité de vérification et aux dirigeants sur la solvabilité actuelle et future de la société. Ce rapport est intitulé *Examen dynamique de la suffisance du capital*. Dans le cadre de cet examen, l'actuaire responsable de l'évaluation doit identifier les principaux risques pouvant affecter la solvabilité de la société, en mesurer l'incidence potentielle et préciser les mesures permettant d'atténuer ces risques. La fluctuation des taux d'intérêt de même que la baisse des marchés boursiers font partie des scénarios analysés par l'actuaire.

Ainsi, selon les scénarios du plus récent *Examen dynamique de la suffisance du capital* présenté au conseil d'administration, même en l'absence de mesures correctrices de la part de la direction, la solvabilité de la société demeure toujours supérieure aux normes exigées par les autorités réglementaires, et ce, pour tous les scénarios analysés.

Risque juridique et réglementaire — Le risque juridique et réglementaire découle du non-respect des lois, des règlements ou des directives applicables à la société ainsi que du risque de perte découlant d'un contrat. La société est soumise à des exigences strictes et à une surveillance détaillée de ses activités dans toutes les provinces ou les États où elle fait des affaires, directement ou par le biais de ses filiales.

La société observe des règles de saines pratiques commerciales qui lui permettent de gérer le risque juridique et réglementaire. Pour y arriver, la société dispose de ressources spécialisées, à son emploi au sein de son service juridique, et collabore avec l'industrie à la mise en place des procédures nécessaires au respect de toute nouvelle loi ou de toute nouvelle directive.

Le comité de vérification du conseil de l'Industrielle Alliance et ceux de ses filiales reçoivent périodiquement des rapports sur toutes les poursuites en justice, que ce soit dans le cours normal des affaires, où la contestation de certaines demandes de règlement apparaît normal, ou en dehors du cours normal des affaires. Dans certains cas, l'opinion des services juridiques internes est appuyée par des experts indépendants et les provisions sont prises lorsqu'elles paraissent nécessaires.

Risque d'exploitation — Le risque d'exploitation naît de l'incertitude liée aux conséquences financières qu'entraînent des problèmes ayant trait à l'exécution de fonctions ou de processus d'affaires et peut émaner de défauts ou de pannes dans les contrôles et les processus internes, de défaillances techniques, d'erreurs humaines ou de la malhonnêteté et de catastrophes naturelles.

La société a établi des normes et des procédés afin d'assurer que des contrôles internes appropriés et efficaces soient conçus et mis en œuvre pour gérer le risque d'exploitation et que des systèmes fiables et complets soient en place pour surveiller régulièrement et convenablement l'efficacité de ces contrôles. La direction gère activement ses activités et, pour gérer les risques, elle a mis en place un plan de continuité très détaillé, tant en ce qui touche l'occupation physique des lieux qu'en ce qui a trait aux systèmes informatiques. La société a en outre instauré des procédés dans chacun de ses bureaux afin de minimiser toute interruption de service en cas de catastrophe naturelle ou de tout autre type de catastrophe. Ces procédés sont examinés et vérifiés régulièrement.

Le conseil d'administration et ses comités supervisent les gestes posés par la direction à cet égard par le biais de révisions annuelles des principales politiques et pratiques de gestion des risques et par le biais de rapports rédigés par le Service de la vérification interne et par des vérificateurs indépendants.

Les succès du Groupe

Industrielle Alliance reposent en très grande partie sur la compétence, l'engagement et la capacité de ses employés de travailler en équipe, et ce, à tous les échelons.

En 2002, le nombre d'employés des sociétés d'assurance vie du Groupe Industrielle Alliance est passé de 2 035 à 2 110 (graphique 36). Il s'agit d'une augmentation de 75 employés. Environ les deux tiers de l'augmentation s'expliquent par l'ajout de personnel nécessaire afin de gérer les régimes d'assurance collective des divisions canadiennes de Bombardier et le contrat de rentes collectives du Trust Banque Nationale. Depuis 1997, le nombre d'employés a fait un bond de 575 au sein du Groupe Industrielle Alliance, représentant une croissance de 37 %. Cette croissance reflète tout le dynamisme qui habite la société depuis quelques années.

Sur le plan des ressources humaines, notre défi consiste à recruter et à retenir des employés de haut calibre en investissant dans leur perfectionnement et en les récompensant selon leur rendement. L'une des forces de la société est d'ailleurs de former son propre personnel et de l'accompagner dans son cheminement de carrière afin qu'il puisse réaliser son plein potentiel.

Voici quelques-unes des réalisations de 2002.

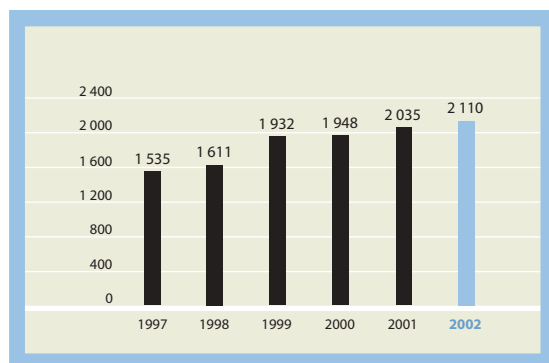
Recrutement

Nous avons accru l'utilisation d'Internet dans notre processus de recrutement, augmentant ainsi notre visibilité auprès d'éventuels candidats tout en moussant la notoriété de la société. L'utilisation plus importante d'Internet a permis un gain de productivité, donc une économie de coûts, dans le processus de recrutement.

Nous avons aussi élargi nos activités de recrutement à l'égard des diplômés universitaires en intensifiant nos visites et notre participation aux journées carrières organisées par les universités, notamment dans les provinces de l'Atlantique.

36

Nombre d'employés
Sociétés d'assurance vie



Développement des employés

Le Groupe Industrielle Alliance contribue au développement continu de ses employés à tous les échelons en offrant divers programmes de formation. À titre d'exemple, en 2002, différents groupes de cadres ont pu profiter d'un programme de perfectionnement des compétences de gestion tandis que le programme d'identification et de formation de la relève a fait l'objet d'une révision pour qu'il corresponde mieux aux besoins émergents et aux défis futurs.

« Les succès du Groupe Industrielle Alliance reposent en très grande partie sur la compétence, l'engagement et la capacité de ses employés de travailler en équipe, et ce, à tous les échelons. »

Aussi, en 2002, et pour la première fois, tous les employés du Groupe Industrielle Alliance ont fait l'objet d'une appréciation du rendement qui a affecté l'attribution des augmentations salariales consenties au début de l'année 2003. Cette appréciation du rendement se répétera chaque année et permettra entre autres de renforcer les comportements attendus des employés.

Gestion de la présence au travail

À l'instar de beaucoup d'autres grandes sociétés, nous avons connu, ces dernières années, des hausses du taux d'absentéisme. Nous avons donc entrepris de mettre en place divers moyens pour freiner ces hausses. Nous recourons désormais à des conseillers spécialisés pour nous aider à favoriser le retour au travail des personnes temporairement invalides. Aussi, à titre préventif, des conférences ont été présentées aux employés sur divers sujets concernant la santé.

Synergie au sein du Groupe Industrielle Alliance

En 2002, des rencontres et des échanges entre les principaux intervenants en ressources humaines des trois sociétés d'assurance vie du Groupe ont eu lieu afin de jeter les bases pour des collaborations futures. La nouvelle synergie entre les trois sociétés ainsi que l'uniformisation de certaines pratiques courantes devraient mener à des économies de coûts, notamment en ce qui regarde le recrutement.



Le Groupe Industrielle

Alliance a toujours considéré son engagement au sein de la communauté comme le prolongement naturel des valeurs qui lui ont permis de grandir et de se développer au fil des ans. En plus de veiller à la protection financière des individus qu'il sert, le Groupe Industrielle Alliance souhaite améliorer la qualité de vie de son milieu par le biais de dons, de commandites ou de programmes d'encouragement d'initiatives d'employés.

Dons

Membre du programme *Imagine*, le Groupe Industrielle Alliance consacre 1 % de son bénéfice avant impôts en dons à des organismes qui jouent un rôle de soutien essentiel dans leur communauté. En 2002, le Groupe Industrielle Alliance a ainsi appuyé différents organismes œuvrant principalement dans les secteurs de la santé, de l'éducation et des services sociaux.

Imagine Une entreprise généreuse

Commandites

Par le biais de son programme de commandites appuyant principalement des événements à caractère familial, le Groupe Industrielle Alliance favorise l'émergence de nouveaux talents et encourage la tenue d'activités à grande portée sociale. Voici quelques preuves de son engagement, partout au pays :

En Colombie-Britannique, l'Industrielle Alliance *Pacifique* a été, pour la 8^e année consécutive, le commanditaire principal de *Relais pour la vie*, un événement mis sur pied par la Société canadienne du cancer et qui s'est tenu à différents endroits à Vancouver et dans ses environs.

Sur une note musicale, l'Industrielle Alliance *Pacifique* a commandité, cette année encore, la série de concerts du Vancouver Symphony Orchestra (l'orchestre symphonique de Vancouver) destinés aux écoles primaires, permettant ainsi à plus de 40 000 élèves, de la maternelle à la sixième année, d'assister à des concerts conçus spécialement pour les enfants de leur âge.

En 2002, l'Industrielle Alliance *Pacifique* a également tenu le rôle de maître de piste, de concert avec l'Industrielle Alliance, pour le Cirque Écos lors de spectacles présentés à Vancouver et à Montréal dans le cadre de la tournée nord-américaine du Cirque.

En Ontario, La Nationale Vie a participé, portes toutes grandes ouvertes, au *Take Your Kids to Work Day Program* (*Journée portes ouvertes « Amenez vos enfants au travail »*), un programme invitant les jeunes à explorer les carrières du domaine des services financiers.

De plus, par le biais du *Community Youth Sponsorship Program*, son programme d'aide à la jeunesse de la communauté, La Nationale Vie a appuyé les enfants afin de les aider à atteindre leurs objectifs scolaires et sportifs.

En 2002, la ville de Toronto a souligné l'engagement, l'enthousiasme et la générosité dont a fait preuve La Nationale Vie dans le cadre de son implication bénévole dans le projet de *popotte roulante* d'un organisme local.

En outre, depuis plus de 10 ans, La Nationale Vie offre son soutien au téléthon de la Société du timbre de Pâques, société qui vient en aide aux enfants handicapés.

Au Québec, l'Industrielle Alliance s'est pour sa part associée et a participé aux activités de la *Campagne Lotopompier 2002*, un événement de grande notoriété visant à venir en aide aux grands brûlés. Elle a notamment parrainé une campagne de sensibilisation à la lutte contre les incendies dans une douzaine de villes québécoises.

Sur la scène artistique, l'Industrielle Alliance a conclu une entente majeure de partenariat avec le Cirque Éloize, de renommée internationale.

L'Industrielle Alliance a également été le partenaire principal de Industrielle Alliance *Show* et froid, un spectacle multidisciplinaire présenté à Québec l'été dernier et télédiffusé par la suite, partout au pays, sur les ondes des réseaux français et anglais de Radio-Canada.

De plus, l'Industrielle Alliance a reconduit ses ententes de partenariat avec l'Orchestre symphonique de Québec pour les *Concerts Famille Industrielle Alliance* et avec le Festival international du Domaine Forget, pour la présentation des *Jeudis Jazz*.

Enfin, l'Industrielle Alliance a été le partenaire exclusif du pavillon des éléphants du Zoo de Granby, qui accueille plus d'un demi-million de visiteurs chaque année.

Programmes d'encouragement

Par le biais d'un programme interne d'appui financier, le Groupe Industrielle Alliance soutient toutes les initiatives et le bénévolat des employés visant à amasser des fonds auprès de leurs collègues pour des organismes humanitaires reconnus.

L'ensemble des employés du Groupe Industrielle Alliance s'implique également dans la campagne canadienne de Centraide. Chaque année, en plus de l'appui financier procuré par les dons individuels et institutionnel, un employé de Québec est libéré de ses fonctions, pendant plusieurs mois, afin d'organiser la campagne régionale annuelle de Centraide. À Québec, l'implication majeure des employés a valu à l'Industrielle Alliance un certificat Platine pour une troisième année consécutive.

Par ailleurs, l'Industrielle Alliance et sa filiale l'Industrielle Alliance, Assurance auto et habitation se sont vu remettre le Prix Affaires et Engagement social, créé par Centraide et la Chambre de commerce de Québec, pour honorer les entreprises dont l'engagement social fait partie intégrante de leur culture et de leurs activités.

Sommaire

Rapport de la direction	43
Rapport de l'actuaire désigné	44
Résultats consolidés	45
Bilans consolidés	46
Compte des contrats avec participation consolidé	47
Bénéfices non répartis consolidés des actionnaires	47
Flux de trésorerie consolidés	48
États financiers consolidés des fonds distincts	49
Notes complémentaires aux états financiers consolidés	50
Rapport des vérificateurs	72

Rapport de la direction

La préparation des états financiers consolidés de L'Industrielle-Alliance Compagnie d'Assurance sur la Vie incombe à la direction. Ces états financiers sont dressés selon les principes comptables généralement reconnus du Canada et comprennent certains montants qui sont fondés sur les meilleurs jugements et estimations. L'information financière présentée ailleurs dans ce rapport annuel est conforme à l'information contenue dans les états financiers, lesquels ont été approuvés par le conseil d'administration.

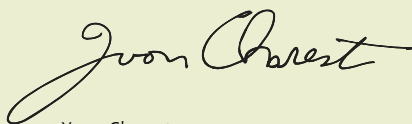
Afin de s'acquitter de ses responsabilités à l'égard des états financiers, la direction maintient des systèmes de contrôle interne qui visent à fournir un degré raisonnable de certitude que les opérations sont dûment autorisées, que l'actif est bien sauvegardé et que les registres adéquats sont tenus. Ces systèmes de contrôle sont renforcés par le travail d'une équipe de vérificateurs internes qui effectue une revue périodique de tous les secteurs d'activité de la société.

Le conseil d'administration nomme, conformément à la Loi sur les assurances (Québec), l'actuaire désigné qui est chargé de procéder à l'évaluation des passifs relatifs aux polices selon les normes de pratique de l'Institut Canadien des Actuaire. D'autre part, les vérificateurs indépendants, nommés par les actionnaires, s'assurent de la fidélité des données présentées dans les états financiers et expriment leur opinion sur ceux-ci.

Des vérifications sont effectuées par l'Inspecteur général des institutions financières, à intervalles réguliers, pour juger du respect des dispositions de la loi visant la préservation des intérêts des titulaires de polices et le maintien d'une saine situation financière.

Le comité de vérification du conseil d'administration, composé uniquement d'administrateurs n'appartenant ni à la direction ni au personnel de la société, voit à ce que la direction assume sa responsabilité en matière d'information financière. Ce comité se réunit régulièrement avec la direction, les vérificateurs internes et les vérificateurs externes. Ces derniers peuvent, à leur gré, rencontrer ledit comité en présence ou en l'absence de la direction, pour discuter de questions touchant la vérification et l'information financière.

Au nom de la direction,



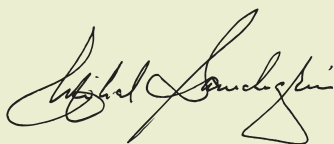
Yvon Charest
Président et chef de la direction
Québec, le 11 février 2003

Rapport de l'actuaire désigné

Aux actionnaires de L'Industrielle-Alliance Compagnie d'Assurance sur la Vie

J'ai évalué les passifs relatifs aux polices dans les bilans consolidés de L'Industrielle-Alliance Compagnie d'Assurance sur la Vie aux 31 décembre 2002 et 2001. J'ai également évalué la variation des passifs relatifs aux polices dans les états des résultats consolidés pour les années terminées à ces dates. Ces évaluations ont été effectuées conformément à la pratique actuarielle reconnue, notamment en ayant recours à des hypothèses et à des méthodes appropriées.

À mon avis, le montant des passifs relatifs aux polices constitue une provision appropriée à l'égard des obligations envers les titulaires de polices. De plus, les résultats sont fidèlement présentés dans les états financiers consolidés.



Michel Sanschagrin
Fellow de l'Institut Canadien des Actuaire
Québec, le 31 janvier 2003

	2002	2001
Produits		
Primes	2 337,2 \$	2 077,0 \$
Revenu de placements net (note 6)	450,2	542,3
Honoraires et autres produits	95,3	93,6
	2 882,7	2 712,9
Prestations sur contrats et charges		
Variations des provisions mathématiques	263,6	233,5
Paievements aux titulaires de polices et aux bénéficiaires	1 117,4	1 138,3
Transfert net aux fonds distincts	737,9	652,8
Participations, ristournes et intérêts sur sommes en dépôt	30,3	8,5
Commissions	309,9	260,4
Taxes sur primes et autres taxes	39,3	36,5
Frais généraux	226,6	212,0
Frais de financement nets	14,1	14,6
	2 739,1	2 556,6
Bénéfice avant impôts et charge liée à l'écart d'acquisition	143,6	156,3
Impôts (note 7)	(36,8)	(46,3)
Bénéfice avant charge liée à l'écart d'acquisition	106,8	110,0
Charge liée à l'écart d'acquisition	—	3,4
Bénéfice net	106,8 \$	106,6 \$
Bénéfice net attribuable aux contrats avec participation	6,1 \$	2,7 \$
Bénéfice net attribuable aux actionnaires	100,7 \$	103,9 \$
Bénéfice net attribuable aux actionnaires		
ajusté de la charge liée à l'écart d'acquisition	100,7 \$	107,3 \$
Bénéfice par action (note 16)		
de base et dilué (en dollars)	2,66 \$	2,75 \$
de base et dilué ajusté de la charge liée à l'écart d'acquisition (en dollars)	2,66 \$	2,84 \$

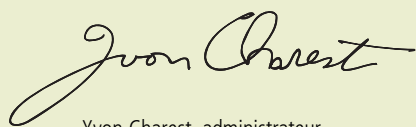
BILANS

consolidés

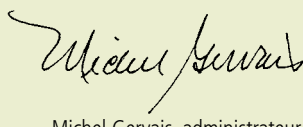
Aux 31 décembre (en millions de dollars)

	2002	2001
Actif		
Placements (note 9)		
Obligations	4 686,4 \$	4 193,2 \$
Prêts hypothécaires	2 526,5	2 660,4
Actions	720,1	703,2
Immeubles	436,0	424,9
Avances sur contrats	157,6	147,5
Espèces et quasi-espèces	305,1	247,1
Placements à court terme	34,0	115,8
Autres placements	69,2	78,6
	8 934,9	8 570,7
Écart d'acquisition (note 3)	51,9	49,4
Autres éléments d'actif (note 10)	302,4	266,2
Actif total du fonds général	9 289,2 \$	8 886,3 \$
Actif net des contrats à fonds distincts	4 173,5 \$	4 049,6 \$
Passif		
Passifs relatifs aux polices (note 11)		
Provisions mathématiques	6 997,6 \$	6 734,1 \$
Provisions pour participation aux bénéfices et bonifications	29,4	13,4
Prestations payables et provisions pour sinistres non déclarés	124,7	107,0
Sommes des contrats en dépôt	154,9	167,0
	7 306,6	7 021,5
Crédits reportés (note 12)	314,1	317,9
Autres éléments de passif (note 13)	486,0	443,7
Déventures subordonnées (note 14)	185,0	185,0
Capitaux propres		
Compte des contrats avec participation	59,5	53,4
Capitaux propres des actionnaires		
Capital-actions (note 15)	457,0	457,0
Bénéfices non répartis	473,5	397,6
Gain de change	7,5	10,2
	938,0	864,8
Passif et capitaux propres totaux du fonds général	9 289,2 \$	8 886,3 \$
Passif des contrats à fonds distincts	4 173,5 \$	4 049,6 \$

Pour le conseil,



Yvon Charest, administrateur



Michel Gervais, administrateur

COMPTE DES CONTRATS avec participation consolidé

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars)

	2002	2001
Compte des contrats avec participation au début de l'année	53,4 \$	50,7 \$
Bénéfice net attribuable aux contrats avec participation	6,1	2,7
Compte des contrats avec participation à la fin de l'année	59,5 \$	53,4 \$

BÉNÉFICES NON RÉPARTIS consolidés des actionnaires

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars)

	2002	2001
Bénéfices non répartis au début de l'année	397,6 \$	316,9 \$
Bénéfice net attribuable aux actionnaires	100,7	103,9
Dividendes	(24,8)	(23,2)
Bénéfices non répartis à la fin de l'année	473,5 \$	397,6 \$

FLUX DE TRÉSORERIE

consolidés

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars)

	2002	2001
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation		
Bénéfice net	106,8 \$	106,6 \$
Éléments sans incidence sur les espèces et les quasi-espèces :		
Variations des provisions mathématiques	263,6	233,5
Participation dans une société satellite	(0,8)	1,4
Amortissement des gains réalisés et non réalisés	17,9	5,1
Amortissement des primes et des escomptes	(124,7)	(103,6)
Impôts futurs	2,3	18,4
Autres	55,6	24,6
	320,7	286,0
Autres variations des autres éléments d'actif et de passif	45,0	(42,1)
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	365,7	243,9
Flux de trésorerie liés aux activités de placement		
Ventes, échéances et remboursements liés aux éléments suivants :		
Obligations	920,4	858,5
Prêts hypothécaires	516,0	493,1
Actions	420,7	319,8
Immeubles	7,7	9,0
Avances sur contrats	39,2	44,7
Autres placements	239,6	1 292,3
	2 143,6	3 017,4
Achats liés aux éléments suivants :		
Obligations	(1 274,4)	(1 057,0)
Prêts hypothécaires	(378,1)	(414,0)
Actions	(512,3)	(321,3)
Immeubles	(28,2)	(43,8)
Avances sur contrats	(46,4)	(50,5)
Autres éléments d'actif investis	(175,3)	(1 370,9)
Encaisse et placement à court terme résultant de l'acquisition d'entreprises	(0,2)	16,3
	(2 414,9)	(3 241,2)
Flux de trésorerie liés aux activités de placement	(271,3)	(223,8)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement		
Émission d'actions ordinaires	—	2,8
Dividendes payés aux titulaires d'actions privilégiées	(0,7)	(0,7)
Dividendes payés aux titulaires d'actions ordinaires	(24,1)	(22,5)
Augmentation (diminution) de la dette hypothécaire	(7,0)	10,7
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	(31,8)	(9,7)
Augmentation des espèces et des quasi-espèces	62,6	10,4
Espèces et quasi-espèces au début	242,5	232,1
Espèces et quasi-espèces à la fin (note 21)	305,1 \$	242,5 \$
Informations supplémentaires		
Intérêts payés	17,3 \$	21,9 \$
Impôts payés	17,0 \$	32,1 \$

ÉTATS FINANCIERS

consolidés des fonds distincts

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars)

États consolidés de l'évolution de l'actif net

	2002	2001
Actif net au début de l'année	4 049,6 \$	5 432,8 \$
Plus :		
Sommes perçues des titulaires de polices	960,3	732,6
Sommes perçues d'un important contrat	—	123,6
Diminution résultant du transfert à une société satellite	—	(1 557,1)
Revenu de placements	126,7	179,9
Gain (perte) net réalisé	(45,1)	19,9
Diminution nette de la valeur marchande	(295,8)	(173,2)
	4 795,7	4 758,5
Moins :		
Sommes versées aux titulaires de polices	534,9	624,0
Frais d'exploitation	87,3	84,9
	622,2	708,9
Actif net à la fin de l'année	4 173,5 \$	4 049,6 \$

Aux 31 décembre (en millions de dollars)

États consolidés de l'actif net

	2002	2001
Actif		
Obligations	1 085,0 \$	1 215,9 \$
Prêts et titres hypothécaires	46,9	65,4
Actions	1 388,7	1 231,7
Unités de fonds	1 361,3	1 241,7
Encaisse et placements à court terme	283,7	285,4
Autres éléments d'actif	18,8	21,5
	4 184,4	4 061,6
Passif		
Créditeurs	10,9	12,0
Actif net	4 173,5 \$	4 049,6 \$

1 Statut et nature des activités

L'Industrielle-Alliance Compagnie d'Assurance sur la Vie, société d'assurance vie régie par la Loi sur les assurances (Québec), constitue avec ses filiales un groupe d'entreprises engagé principalement dans le développement, la commercialisation et la distribution de produits d'assurance et de rentes. Les activités du secteur de l'assurance de personnes s'étendent à l'ensemble du Canada ainsi qu'à certaines régions de l'ouest des États-Unis alors que celles de l'assurance générale se concentrent principalement au Québec.

2 Conventions comptables

Les états financiers consolidés sont préparés selon les principes comptables généralement reconnus du Canada tout en conservant les particularités relatives à chacun des types d'entreprises faisant partie de la consolidation, à savoir :

- sociétés d'assurance de personnes;
- sociétés d'assurance générale (IARD).

La préparation des états financiers en conformité avec les principes comptables généralement reconnus du Canada requiert de la direction de faire des estimations et des hypothèses affectant les montants d'actif et de passif, la divulgation et les montants reportés à titre de produits, les prestations sur contrats et les charges durant la période. Il est possible que, à la suite de l'obtention de nouvelles informations futures, les résultats réels diffèrent des meilleures estimations faites par la direction. L'estimation la plus importante consiste à déterminer les passifs relatifs aux polices.

Principes de consolidation

Les participations autres que les portefeuilles de placements composés d'actions ordinaires et privilégiées sont comptabilisées selon les méthodes suivantes :

- les comptes des filiales sont consolidés;
- le placement dans une société satellite, soit 45 % du capital-actions de Vie MD, est présenté à la valeur de consolidation.

Les transactions et les soldes intercompagnies ont été éliminés.

Appariement de l'actif au passif

Pour bien gérer les risques de fluctuation de taux d'intérêt et de disponibilité de fonds, la société maintient un système d'appariement de ses éléments d'actif à ses passifs relatifs aux polices et aux dettes à long terme, couvre ses passifs jusqu'à leur expiration et utilise les instruments financiers dérivés comme outils complémentaires de gestion. Ainsi, les éléments d'actif sont choisis selon les caractéristiques de leur montant, de leur flux monétaire et de leur rendement de façon à correspondre aux caractéristiques du passif couvert. Les conventions comptables utilisées relativement aux instruments financiers dérivés détenus à titre de couverture correspondent à celles appliquées aux éléments des positions couvertes. Ainsi, toute variation de la valeur marchande des éléments d'actif maintenus à titre de couverture n'aura que peu d'effet sur la situation financière de la société et sur sa capacité de faire face à ses obligations. Enfin, dans l'évaluation de ses passifs relatifs aux polices, comme il est décrit à la note 11 ci-après, la société tient compte du niveau d'appariement entre l'actif et le passif.

Risques de crédit

La société maintient des provisions pour pourvoir à ses risques de crédit incluant les pertes de capital et d'intérêt sur obligations, prêts hypothécaires et immeubles acquis en règlement de prêts. Ces provisions se composent de montants spécifiques liés aux prêts et aux titres de créance considérés en défaut et d'une provision générale pour toute autre perte éventuelle.

Les provisions spécifiques visent à ramener la valeur des prêts et des titres en défaut à la valeur nette estimée de leur réalisation dans le cours normal des opérations. Un prêt est considéré comme étant en défaut lorsque, à la suite d'une détérioration de sa qualité de crédit, la possibilité de recouvrement intégral de son capital et de ses intérêts est remise en cause. Tout prêt pour lequel les termes d'encaissement présentent un retard de 90 jours ou plus constitue un prêt en défaut. Également, d'autres facteurs, telles la qualité de crédit globale de l'emprunteur et la juste valeur des biens grevés, sont pris en compte pour juger de l'état de défaut d'un prêt.

Une provision générale, incluse dans les passifs relatifs aux polices, vise à pourvoir à toute autre perte éventuelle sur les prêts et les titres de créance.

Quand un actif est en défaut, les intérêts ne sont plus inscrits à titre de courus et ceux déjà inscrits sont renversés.

Obligations

Les obligations sont présentées au coût, ajusté pour tenir compte de l'amortissement des primes et escomptes et, s'il y a lieu, d'une provision pour perte éventuelle. Les gains et les pertes réalisés à la disposition de ces titres sont reportés et inscrits à l'état des résultats sur la durée restante des titres vendus sans dépasser 20 ans. Les baisses de valeur permanentes de ces titres sont prises en compte lorsque constatées et imputées aux opérations de l'exercice alors en cours.

2 Conventions comptables (suite)

Prêts hypothécaires

Les prêts hypothécaires sont présentés au montant du solde de capital à percevoir, net d'une provision pour perte éventuelle et de la portion non amortie des primes ou des escomptes s'y rapportant. Un ajustement additionnel est apporté au solde des prêts restructurés de façon à tenir compte de toute baisse relative à un écart d'intérêt compensatoire.

Les gains et les pertes réalisés à la disposition de ces titres sont reportés et transférés à l'état des résultats sur la durée restante des prêts vendus. Les commissions payées lors de l'émission de nouveaux prêts hypothécaires sont différées et transférées aux opérations sur la durée de vie de ces nouveaux prêts.

Actions

Les actions détenues dans les portefeuilles incluent les actions ordinaires, les actions privilégiées et les indices boursiers et sont présentées à une valeur qui tient compte de la plus ou moins-value de ces titres selon la méthode de la moyenne mobile des valeurs marchandes, en faisant usage d'un taux annuel de 15 %. Les gains et les pertes réalisés à la vente de ces titres sont reportés et inscrits à l'état des résultats selon la méthode de l'amortissement dégressif au taux annuel de 15 %.

Les actions détenues pour servir de couverture à certains engagements spécifiques de la police universelle sont inscrites à la valeur marchande et toute variation de celle-ci est portée directement à l'état des résultats.

Les capitaux de lancement des fonds distincts sont aussi comptabilisés à la valeur marchande et toute variation de celle-ci est portée directement à l'état des résultats.

Immeubles

La valeur des immeubles détenus à des fins de placement est fondée sur la valeur marchande des immeubles, laquelle est révisée aux trois ans. La plus ou moins-value des immeubles est prise en compte dans la valeur comptable selon la méthode de la moyenne mobile des valeurs marchandes au taux annuel de 10 %. La société inscrit une dévaluation pour les baisses de valeur autres que temporaires.

Les gains et les pertes réalisés à la vente de ces immeubles détenus à des fins de placement sont reportés et inscrits à l'état des résultats selon la méthode de l'amortissement dégressif au taux annuel de 10 %.

Les biens et les titres immobiliers détenus pour la vente sont comptabilisés au moindre de la valeur nette de réalisation estimée et du montant du prêt. Les gains et les pertes réalisés à la disposition de ces biens sont portés directement à l'état des résultats.

Avances sur contrats

Les avances sur contrats sont présentées au montant du solde à percevoir et sont entièrement garanties par la valeur de rachat des contrats d'assurance sur lesquels les prêts sont consentis.

Espèces et quasi-espèces

Les espèces et les quasi-espèces correspondent à des investissements très liquides avec une échéance originale de trois mois ou moins, détenus afin de faire face aux engagements à court terme.

Instruments financiers dérivés

La société utilise des instruments financiers dérivés, incluant des contrats de taux de change, de taux d'intérêt et d'indices de marché quand cela est approprié dans le but de gérer les risques de change, de taux d'intérêt et la variation des marchés boursiers auxquels l'exposent des actifs et des passifs spécifiques. Elle utilise aussi des instruments financiers dérivés à des fins de spéculation.

La société estime que les instruments financiers dérivés sont efficaces comme couverture, tant lors de la mise en place de la couverture que pendant la durée de l'instrument.

La société utilise des contrats de swap de taux d'intérêt et d'indices de marché dans le cadre de son programme de gestion d'appariement de ses actifs à ses passifs actuariels. Ces contrats de swap donnent lieu à des échanges périodiques de paiements d'intérêt sans échange du notionnel sur lequel les paiements sont fondés. Les gains et les pertes réalisés et non réalisés sur ces instruments financiers dérivés utilisés à des fins de couverture sont comptabilisés de la même façon que ceux des passifs qu'ils couvrent.

La société utilise des contrats de swap de devises dans le cadre de sa gestion de risques de change auxquels l'exposent certains placements ou engagements libellés en devises étrangères. Elle désigne les contrats de swap comme couverture, à défaut de quoi elle sera exposée à un risque de change. Les gains et les pertes de change résultant de ces swaps sont compensés par les gains et les pertes de change correspondants sur les éléments couverts.

Les gains ou pertes relatifs aux contrats de swap d'indices de marché utilisés à des fins de spéculation sont reportés et transférés à l'état des résultats selon la méthode de l'amortissement dégressif au taux annuel de 15 %. Ceux relatifs aux contrats de swap de taux d'intérêt sont portés directement à l'état des résultats.

Les actifs à recevoir et les passifs à payer sur les instruments financiers dérivés sont inscrits parmi les autres actifs et les autres passifs respectivement, et les crédits reportés sont présentés dans la section des crédits reportés au bilan.

Autres placements

Les autres placements comprennent le fonds de placement et le placement dans une société satellite. Le fonds de placement est constitué des titres de placements appariés à la débenture subordonnée de 60,0 \$, des revenus courus et du compte à recevoir résultant de l'insuffisance de valeur de ces titres. Les titres de placements sont inscrits à la valeur marchande. Les plus ou moins-values ainsi que les gains et les pertes réalisés à la disposition des titres sont portés directement à l'état des résultats de l'exercice pendant lequel ils se produisent.

2 Conventions comptables (suite)

Immobilisations

Les immobilisations, constituées principalement des équipements et logiciels informatiques, des aménagements aux locaux loués dans les immeubles détenus à des fins de placement, du mobilier et de l'équipement de bureau, sont présentées au coût historique moins l'amortissement cumulé s'y rapportant. Elles sont principalement amorties selon la méthode de l'amortissement linéaire sur leur durée probable d'utilisation (entre trois et huit années) ou sur la durée initiale des baux auxquels elles se rapportent.

Écart d'acquisition

L'excédent du coût des actions des filiales sur la juste valeur des actifs nets acquis représente l'écart d'acquisition. L'écart d'acquisition affecté à chaque secteur d'exploitation est évalué annuellement et il est ramené à sa juste valeur lorsqu'il y a baisse de valeur permanente.

Fonds distincts

La société émet des contrats de rentes collectifs ou individuels dont les fonds peuvent être investis dans des portefeuilles distincts conformément aux choix exprimés par les titulaires de polices. Même si l'actif sous-jacent est enregistré au nom de la société et que le titulaire d'une police de fonds distinct n'a aucun accès direct aux éléments d'actif en tant que tels, le titulaire de police assume les risques et bénéficie des avantages du rendement de placement du fonds. De plus, les contrats individuels sont assortis de garanties contractuelles émises par la société. L'actif des fonds distincts ne peut pas être imputé au passif découlant de toute autre affaire de la société. L'actif, administré par la société, mais non compris dans ses fonds généraux, est établi à la valeur marchande. La société perçoit des revenus d'honoraires sur la gestion des fonds distincts.

Provisions mathématiques

Les provisions mathématiques représentent le montant qui, ajouté aux primes et au revenu de placements à venir, garantit tous les engagements non échus aux termes des contrats. Ces provisions sont établies selon la méthode canadienne axée sur le bilan qui est un principe actuariel généralement accepté selon les standards établis par l'Institut Canadien des Actuaire.

Le calcul de ces provisions est fondé sur des hypothèses qui sont contrôlées sur une base continue et, s'il y a lieu, modifiées afin de refléter les variations des résultats techniques anticipés.

Litiges liés aux contrats d'assurance

Relativement à ses activités d'exploitation, la société est, de temps à autre, nommée défenderesse dans le cadre de poursuites judiciaires en dommages et intérêts et de prétendus coûts essuyés par les requérants. Bien qu'il soit impossible pour l'instant d'estimer le résultat des différentes procédures, la société ne croit pas devoir subir de pertes importantes ni engager de frais importants en relation avec ces poursuites, et ces frais sont pris en compte au moment du dénouement des causes concernées.

Impôts

La société utilise la méthode des impôts futurs selon laquelle les impôts courants sont basés sur le revenu taxable inscrit, et les impôts futurs sur les écarts temporaires entre la valeur comptable et la valeur fiscale des éléments d'actif et de passif exigibles. Les taux d'imposition utilisés pour évaluer l'actif ou le passif d'impôts futurs correspondent aux taux promulgués aux dates des bilans.

En plus des impôts sur le revenu, la charge aux opérations comporte une imputation au titre des impôts sur le capital des institutions financières et des impôts des grandes sociétés.

Devises étrangères

Les opérations de la société aux États-Unis sont celles d'un établissement autonome. La conversion en devise canadienne des opérations étrangères est effectuée au taux de change de fin de période en ce qui concerne les éléments d'actif et de passif, alors que la conversion des produits et des charges est effectuée aux taux en vigueur au moment de chaque transaction. Les gains et les pertes relatifs aux postes de bilan liés aux activités maintenues hors Canada et résultant de la conversion des devises sont inscrits sous la rubrique Capitaux propres à titre de Gain de change, tandis que ceux se rapportant aux opérations sont portés directement à l'état des résultats.

Primes

Les primes d'assurance et de rentes sont comptabilisées à titre de produit lorsqu'elles sont dues en vertu des contrats en vigueur. Les primes sont reportées nettes de la quote-part cédée aux réassureurs pour partager les risques. Lorsque les primes sont comptabilisées, les provisions mathématiques sont calculées de façon à ce que les revenus et les charges soient rapprochés de leurs produits.

Revenu de placements

Le revenu de placements est comptabilisé sur base encourue et est présenté après déduction des dépenses s'y rapportant.

Honoraires et autres produits

Les honoraires et autres produits comprennent principalement les honoraires perçus en contrepartie de la gestion de l'actif des fonds distincts de la société et du revenu tiré des contrats de services administratifs seulement (CSAS).

Transfert net aux fonds distincts

Le transfert net aux fonds distincts représente la somme des transferts des fonds généraux vers les fonds distincts moins le total du transfert vers les fonds généraux de sommes incluses dans les fonds distincts.

2 Conventions comptables (suite)**Avantages sociaux futurs**

Le coût des avantages sociaux futurs est établi selon la méthode de répartition des prestations projetées au prorata des services et selon les meilleures estimations de la direction concernant le rendement prévu des placements, la progression des salaires, l'âge de départ à la retraite des salariés et les coûts prévus des soins de santé. Le taux d'actualisation servant à déterminer les obligations découlant des prestations constituées est établi en fonction des taux d'intérêt sur le marché, à la date d'évaluation, pour des titres d'emprunt de calibre élevé dont les flux de trésorerie concordent avec les prévisions de paiement des prestations. L'excédent de la perte ou du gain actuariel net sur 10 % des obligations ou de la juste valeur des actifs des régimes, selon le plus élevé des deux montants, est amorti sur la durée résiduelle moyenne d'activité des employés actifs.

Bénéfice par action

La société utilise la méthode du rachat d'actions pour déterminer l'effet dilutif des options d'achat d'actions. Les rapprochements des numérateurs et des dénominateurs utilisés dans le calcul du bénéfice de base par action et du bénéfice dilué par action sont présentés conformément à la norme.

3 Changements dans les conventions comptables**Écart d'acquisition**

Le 1^{er} juillet 2001, la société a adopté la nouvelle norme de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA) relative à la comptabilisation des écarts d'acquisition. Conséquemment, la société ne comptabilise plus aucun amortissement de l'écart d'acquisition depuis le 1^{er} janvier 2002.

Conformément à la nouvelle norme comptable, la société a procédé à l'analyse de l'écart d'acquisition existant. La société a également complété le test de dépréciation de l'écart d'acquisition et la répartition de ce dernier selon les secteurs d'exploitation.

La valeur comptable de l'écart d'acquisition et les changements à la valeur comptable s'établissent comme suit :

	2002
Solde au début de l'année	49,4 \$
Acquisition d'entreprises	1,7
Lettre patente et licences d'acquisition	0,1
Ajustement aux transactions de 2001	0,7
Solde à la fin de l'année	51,9 \$

Rémunération à base d'actions

Le 1^{er} janvier 2002, la société a adopté prospectivement la nouvelle norme de l'ICCA relative à la comptabilisation de la rémunération et autres paiements à base d'actions. Cette nouvelle norme permet l'utilisation de la méthode de la juste valeur ou d'une méthode de comptabilisation fondée sur la valeur intrinsèque pour la rémunération des employés à base d'actions. La société utilise la méthode de la valeur intrinsèque pour la rémunération à base d'actions, et, selon cette méthode, aucune dépense de rémunération n'a été constatée. La nouvelle norme exige également que les droits à la plus-value des actions devant être réglés en espèces soient inscrits comme un passif pour l'excédent de la valeur marchande des actions sur le prix d'exercice. La société comptabilise une charge pour son régime de droits à la plus-value, laquelle est incluse dans les frais généraux à l'état des résultats consolidés.

4 Provision Téléglobe

Après que BCE Inc. a annoncé qu'elle cessait, en avril 2002, d'assurer un financement à long terme à Téléglobe Inc., la société a décidé de provisionner la totalité de ses investissements dans Téléglobe en mars 2002. Ainsi, les états financiers consolidés présentent une réduction du bénéfice net de la société de 19,4 millions de dollars, composée de 27,9 millions de dollars de provision sur placements et de 8,5 millions de dollars de réduction d'impôts.

5 Acquisition d'entreprises

Le 19 mars 2002, la société a acquis les actions de la société Valeurs mobilières ISL-Lafferty Inc., un courtier en valeurs mobilières de plein exercice, en contrepartie d'un paiement en espèces de 0,6 \$. Cette société a changé sa dénomination pour Industrielle Alliance Valeurs mobilières inc. Cette dernière a, le 3 avril 2002, acheté les affaires de BNP (Canada) Valeurs mobilières Inc. et, le 31 août 2002, elle a acquis celles de Leduc & Associés Valeurs mobilières (Canada) ltée, le tout pour un montant en espèces de 1,7 \$.

Le 1^{er} juin 2001, la société a acquis les opérations de courtage en fonds communs de placement du Groupe Financier Concorde en contrepartie d'un paiement en espèces de 0,2 \$.

Le 24 juillet 2001, la société a acquis toutes les actions d'Aegis Insurance Corporation et de sa société affiliée, Sascar Management Ltd., œuvrant dans le secteur de l'assurance crédit auprès des concessionnaires d'automobiles, en contrepartie d'un paiement en espèces de 6,6 \$ et de 2,8 \$ en actions de l'Industrielle Alliance.

Les éléments d'actif acquis et de passif pris en charge se résument comme suit :

	2002		2001	
	ISL	BNP/Leduc	Aegis/Sascar	Groupe Financier Concorde
Actif acquis				
Obligations	— \$	— \$	0,5 \$	— \$
Autres éléments d'actif	2,9	—	19,4	0,2
	2,9	—	19,9	0,2
Passif pris en charge				
Autres éléments de passif	2,4	—	13,5	—
Actif net acquis	0,5	—	6,4	0,2
Écart d'acquisition	0,1	1,7	3,0	—
Prix d'achat	0,6 \$	1,7 \$	9,4 \$	0,2 \$

6 Revenu de placements net

Le revenu de placements net a été généré par les éléments suivants :

	2002			
	Revenu de placements	Gains (pertes) réalisés et non réalisés	Variations des provisions pour pertes	Total
Obligations	323,3 \$	32,3 \$	(29,1) \$	326,5 \$
Prêts hypothécaires	182,8	2,2	0,2	185,2
Actions	15,6	(114,6)	—	(99,0)
Immeubles (net de 44,3 \$ de dépenses d'opération)	27,7	1,8	—	29,5
Placements à court terme	8,2	—	—	8,2
Autres	14,0	—	—	14,0
	571,6	(78,3)	(28,9)	464,4
Frais de placement	(14,2)	—	—	(14,2)
Total	557,4 \$	(78,3) \$	(28,9) \$	450,2 \$

6 Revenu de placements net (suite)

	2001			
	Revenu de placements	Gains (pertes) réalisés et non réalisés	Variations des provisions pour pertes	Total
Obligations	302,4 \$	34,1 \$	(1,4) \$	335,1 \$
Prêts hypothécaires	200,5	3,3	(0,8)	203,0
Actions	17,5	(55,5)	—	(38,0)
Immeubles (net de 39,9 \$ de dépenses d'opération)	26,0	1,5	—	27,5
Placements à court terme	14,1	—	—	14,1
Autres	14,9	—	—	14,9
	575,4	(16,6)	(2,2)	556,6
Frais de placement	(14,3)	—	—	(14,3)
Total	561,1 \$	(16,6) \$	(2,2) \$	542,3 \$

7 Impôts

Les impôts présentent un taux d'imposition effectif inférieur au taux combiné, fédéral et provinciaux, en raison des facteurs suivants :

	2002	2001
Bénéfice avant impôts incluant la charge liée à l'écart d'acquisition	143,6 \$	152,9 \$
Provision pour impôts selon le taux statutaire canadien	53,0	59,1
Revenus non imposables	(9,5)	(13,3)
Variation dans les taux d'imposition	(6,8)	(3,2)
Impôts des grandes sociétés et des institutions financières	0,1	3,7
	36,8 \$	46,3 \$

La charge totale d'impôts portée à l'état des résultats se partage comme suit :

	2002	2001
Impôts futurs	2,3 \$	18,4 \$
Impôts exigibles	34,5	27,9
	36,8 \$	46,3 \$

Le passif d'impôts futurs, inclus dans les autres passifs au bilan, se répartit comme suit entre les principaux éléments auxquels il se rattache :

	2002	2001
Passifs relatifs aux polices	140,1 \$	126,1 \$
Immeubles	39,1	43,1
Autres	(43,1)	(35,4)
	136,1 \$	133,8 \$

8 Bénéfices non répartis

Pour satisfaire aux exigences statutaires du Québec relatives aux provisions mathématiques, une somme de 188,6 \$ provenant des bénéfices non répartis est affectée (162,3 \$ au 31 décembre 2001).

9 Placements

a) Valeur comptable, juste valeur, risques de crédit et risque de concentration

Les risques de crédit représentent les risques de perte financière découlant du manquement des emprunteurs à rembourser le capital ou les intérêts lorsqu'ils sont exigibles. Le risque de concentration survient lorsque des investissements sont faits avec une entité ou des entités ayant des caractéristiques semblables.

La société gère les risques de crédit et le risque de concentration de la façon suivante :

- en établissant des politiques de placement approuvées par le conseil d'administration, qui sont revues et mises à jour régulièrement;
- en exigeant une diversification prudente des portefeuilles de crédit;
- en définissant des limites quant aux risques de crédit selon les caractéristiques des contreparties;
- en exigeant l'utilisation d'un programme éprouvé de suivi des procédures de tarification et d'octroi de crédit;
- en se conformant régulièrement aux politiques de placement établies et en mettant régulièrement à jour son évaluation des risques après l'octroi initial du crédit;
- en exigeant une revue et une vérification indépendantes de son programme de gestion des risques de crédit;
- en communiquant au conseil d'administration les résultats du programme de suivi, de revue et de vérification.

Les tableaux suivants fournissent des renseignements sur les risques de crédit et le risque de concentration de la société.

	2002				
	Valeur comptable des placements productifs	Valeur comptable des placements douteux	Valeur comptable totale des placements	Gains (pertes) non réalisés	Juste valeur
Obligations					
Gouvernement	2 584,7 \$	— \$	2 584,7 \$	788,7 \$	3 373,4 \$
Municipalités	118,0	—	118,0	11,7	129,7
Sociétés et autres	1 982,3	1,4	1 983,7	(63,7)	1 920,0
	4 685,0	1,4	4 686,4	736,7	5 423,1
Prêts hypothécaires					
Assurés	1 134,9	9,1	1 144,0	34,0	1 178,0
Conventionnels	1 373,6	8,9	1 382,5	55,0	1 437,5
	2 508,5	18,0	2 526,5	89,0	2 615,5
Actions	720,1	—	720,1	(28,4)	691,7
Immeubles					
Détenus à des fins de placement	427,0	—	427,0	18,8	445,8
Détenus à des fins de vente	—	9,0	9,0	0,8	9,8
	427,0	9,0	436,0	19,6	455,6
Avances sur contrats	157,6	—	157,6	—	157,6
Espèces et quasi-espèces	305,1	—	305,1	—	305,1
Placements à court terme	34,0	—	34,0	—	34,0
Autres placements	69,2	—	69,2	—	69,2
Total	8 906,5 \$	28,4 \$	8 934,9 \$	816,9 \$	9 751,8 \$

9 Placements (suite)

	2001				
	Valeur comptable des placements productifs	Valeur comptable des placements douteux	Valeur comptable totale des placements	Gains (pertes) non réalisés	Juste valeur
Obligations					
Gouvernement	2 197,7 \$	— \$	2 197,7 \$	683,2 \$	2 880,9 \$
Municipalités	50,3	—	50,3	12,3	62,6
Sociétés et autres	1 943,8	1,4	1 945,2	(197,1)	1 748,1
	4 191,8	1,4	4 193,2	498,4	4 691,6
Prêts hypothécaires					
Assurés	1 084,9	2,8	1 087,7	32,4	1 120,1
Conventionnels	1 563,6	9,1	1 572,7	57,8	1 630,5
	2 648,5	11,9	2 660,4	90,2	2 750,6
Actions	703,2	—	703,2	(12,5)	690,7
Immeubles					
Détenus à des fins de placement	411,3	—	411,3	24,6	435,9
Détenus à des fins de revente	—	13,6	13,6	2,3	15,9
	411,3	13,6	424,9	26,9	451,8
Avances sur contrats	147,5	—	147,5	—	147,5
Espèces et quasi-espèces	247,1	—	247,1	—	247,1
Placements à court terme	115,8	—	115,8	—	115,8
Autres placements	78,6	—	78,6	—	78,6
Total	8 543,8 \$	26,9 \$	8 570,7 \$	603,0 \$	9 173,7 \$

Autres placements

	2002	2001
Fonds de placement (à leur valeur au marché)	61,1 \$	71,5 \$
Compte à recevoir et revenu couru	0,6	0,4
Société satellite	7,5	6,7
Total	69,2 \$	78,6 \$

Pour les obligations et les actions, les justes valeurs marchandes sont déterminées au prix du marché lorsque disponible, sinon, par une évaluation utilisant des instruments similaires. Pour les prêts hypothécaires, la juste valeur reflète les changements dans les taux d'intérêt qui se sont produits depuis les prêts hypothécaires d'origine. La valeur pour les immeubles est déterminée grâce à une combinaison d'évaluations interne et externe utilisant les flux de trésorerie prévus actualisés au taux d'intérêt du marché. Pour les avances sur contrats, les placements à court terme, les espèces et les quasi-espèces et les autres placements, la juste valeur est la même que la valeur comptable compte tenu de leur nature.

b) Risque lié aux taux d'intérêt

Le risque lié aux taux d'intérêt survient lorsque les fluctuations des taux d'intérêt modifient les flux de trésorerie des placements de la société et n'affectent pas de la même façon les flux de trésorerie du passif de la société.

Les tableaux suivants fournissent des renseignements sur les dates d'échéance et les justes valeurs des placements de la société qui sont assujettis au risque lié aux taux d'intérêt.

	2002			
	Obligations		Prêts hypothécaires	
	Valeur comptable	Juste valeur	Valeur comptable	Juste valeur
Échéance dans un an ou moins	373,1 \$	378,6 \$	496,3 \$	501,7 \$
Échéance dans un à cinq ans	1 047,9	1 128,0	1 467,1	1 514,2
Échéance dans cinq à dix ans	679,9	796,7	328,6	347,1
Échéance après dix ans	2 585,5	3 119,8	234,5	252,5
Total	4 686,4 \$	5 423,1 \$	2 526,5 \$	2 615,5 \$

9 Placements (suite)

2001

	Obligations		Prêts hypothécaires	
	Valeur comptable	Juste valeur	Valeur comptable	Juste valeur
Échéance dans un an ou moins	211,2 \$	216,5 \$	528,9 \$	535,4 \$
Échéance dans un à cinq ans	1 007,7	1 089,7	1 474,3	1 525,1
Échéance dans cinq à dix ans	624,8	706,7	396,6	413,9
Échéance après dix ans	2 349,5	2 678,7	260,6	276,2
Total	4 193,2 \$	4 691,6 \$	2 660,4 \$	2 750,6 \$

Obligations par niveaux de qualité

Valeur comptable	2002	2001
AAA	571,6 \$	521,2 \$
AA	702,2	548,2
A	3 048,0	2 761,0
BBB	359,4	361,4
BB et moins	5,2	1,4
Total	4 686,4 \$	4 193,2 \$

Prêts hypothécaires par régions et par types

	2002					
	Atlantique	Québec	Ontario	Ouest	Hors Canada	Total
Résidentiels	1,3 \$	392,5 \$	58,4 \$	13,3 \$	— \$	465,5 \$
Multirésidentiels	19,6	626,1	210,4	290,7	179,3	1 326,1
Non résidentiels	33,8	274,0	136,9	266,4	23,8	734,9
Total	54,7 \$	1 292,6 \$	405,7 \$	570,4 \$	203,1 \$	2 526,5 \$

2001

	Atlantique	Québec	Ontario	Ouest	Hors Canada	Total
Résidentiels	1,4 \$	403,9 \$	73,2 \$	18,7 \$	— \$	497,2 \$
Multirésidentiels	25,0	633,0	216,9	291,5	199,7	1 366,1
Non résidentiels	34,3	285,1	166,1	284,8	26,8	797,1
Total	60,7 \$	1 322,0 \$	456,2 \$	595,0 \$	226,5 \$	2 660,4 \$

Immeubles par types

Valeur comptable	2002	2001
Résidentiels et multirésidentiels	8,5 \$	13,4 \$
Bureaux	307,1	291,5
Commerces de détail	93,3	93,5
Immeubles industriels	12,3	12,4
Terrains et autres	14,8	14,1
Total	436,0 \$	424,9 \$

9 Placements (suite)**c) Provisions spécifiques pour pertes sur placements**

	2002	2001
Obligations	30,5 \$	2,8 \$
Prêts hypothécaires assurés	0,1	0,3
Prêts hypothécaires conventionnels	2,2	2,2
Biens immobiliers repris pour acquitter des prêts	4,0	6,1
Autres	4,3	4,3
Total	41,1 \$	15,7 \$
Continuité des provisions		
Provisions pour pertes au début de l'année	15,7 \$	14,3 \$
Augmentation nette des provisions pour pertes	28,9	2,2
Recouvrements	(3,5)	(0,8)
Provisions pour pertes à la fin de l'année	41,1 \$	15,7 \$

10 Autres éléments d'actif

	2002	2001
Équipement et logiciels informatiques, mobilier et équipement de bureau, au coût	78,0 \$	67,3 \$
Moins : amortissement cumulé	47,1	40,4
	30,9	26,9
Aménagements aux locaux loués, au coût	49,5	40,3
Moins : amortissement cumulé	30,7	24,3
	18,8	16,0
Débiteurs	108,2	80,8
Revenu de placements échus et à recevoir	61,3	65,7
Primes à recevoir	52,9	51,9
Frais payés d'avance	22,0	22,4
Divers	8,3	2,5
	252,7	223,3
Total	302,4 \$	266,2 \$

La dépense de dépréciation et d'amortissement des immobilisations s'élève à 10,2 \$ (11,3 \$ en 2001).

11 Passifs relatifs aux polices

Les passifs relatifs aux polices représentent les montants qui, avec les primes et les revenus de placements futurs, suffisent à payer le montant des prestations futures, des participations et des frais engagés pour les contrats. Les passifs relatifs aux polices sont établis sur la base des pratiques actuarielles généralement reconnues selon les normes établies par l'Institut Canadien des Actuaire. Les passifs relatifs aux polices comprennent les provisions mathématiques, les éléments de passif-dépôts et les sinistres encourus mais non réglés.

Les passifs relatifs aux polices de la société et les éléments d'actif les supportant se répartissent comme suit :

Passifs relatifs aux polices	2002					
	Individuel		Collectif		Autres	Total
	Vie et santé	Rentes	Vie et santé	Rentes		
Canada	2 859,8 \$	1 483,6 \$	742,8 \$	1 807,1 \$	— \$	6 893,3 \$
États-Unis	118,8	243,5	0,2	0,3	—	362,8
Autres pays	49,8	0,7	—	—	—	50,5
Total	3 028,4 \$	1 727,8 \$	743,0 \$	1 807,4 \$	— \$	7 306,6 \$
Actif supportant les passifs relatifs aux polices						
Obligations et autres titres à intérêt fixe	2 173,8 \$	515,5 \$	342,3 \$	1 037,9 \$	— \$	4 069,5 \$
Prêts hypothécaires	270,1	1 098,1	363,9	577,9	—	2 310,0
Actions	342,1	26,9	10,9	33,8	—	413,7
Immeubles	64,0	16,6	—	138,8	—	219,4
Avances sur contrats	99,9	55,8	—	—	—	155,7
Autres placements	78,5	14,9	25,9	19,0	—	138,3
Total	3 028,4 \$	1 727,8 \$	743,0 \$	1 807,4 \$	— \$	7 306,6 \$

Passifs relatifs aux polices	2001					
	Individuel		Collectif		Autres	Total
	Vie et santé	Rentes	Vie et santé	Rentes		
Canada	2 678,9 \$	1 472,6 \$	684,9 \$	1 787,9 \$	0,2 \$	6 624,5 \$
États-Unis	112,9	238,2	0,3	0,3	—	351,7
Autres pays	44,5	0,8	—	—	—	45,3
Total	2 836,3 \$	1 711,6 \$	685,2 \$	1 788,2 \$	0,2 \$	7 021,5 \$

Actif supportant les passifs relatifs aux polices

Obligations et autres titres à intérêt fixe	1 873,9 \$	534,0 \$	333,8 \$	1 038,7 \$	0,2 \$	3 780,6 \$
Prêts hypothécaires	420,7	1 074,5	303,7	567,0	—	2 365,9
Actions	368,7	22,3	41,4	34,0	—	466,4
Immeubles	59,0	19,4	—	127,9	—	206,3
Avances sur contrats	99,9	45,6	—	0,1	—	145,6
Autres placements	14,1	15,8	6,3	20,5	—	56,7
Total	2 836,3 \$	1 711,6 \$	685,2 \$	1 788,2 \$	0,2 \$	7 021,5 \$

La valeur marchande de l'actif supportant les passifs relatifs aux polices au 31 décembre 2002 représente environ 8,3 milliards de dollars (7,6 milliards de dollars en 2001). Cette valeur ne peut cependant être comparée au montant des passifs relatifs aux polices puisque ce dernier n'est pas évalué sur la base de la valeur marchande. Les variations de la juste valeur de l'actif supportant les passifs relatifs aux polices sont essentiellement compensées par les variations de la juste valeur des passifs relatifs aux polices et ont donc une incidence limitée sur les capitaux propres de la société.

11 Passifs relatifs aux polices (suite)**Hypothèses**

Pour calculer les passifs relatifs aux polices, la société utilise des hypothèses établies selon les meilleures estimations de l'actuaire désigné à l'égard de certaines variables. Ces variables comprennent la mortalité, la morbidité, le rendement des placements, les taux de terminaison des contrats, le niveau des frais d'exploitation, les participations et les impôts. Ces hypothèses couvrent la durée des engagements évalués.

Les méthodes qui ont servi à établir les plus importantes hypothèses suivent ci-après :

Mortalité

Pour l'assurance individuelle, la société effectue chaque année des études sur les résultats techniques de mortalité. Les hypothèses de mortalité s'appuient sur les résultats des études effectuées au cours des dernières années. Dans l'ensemble, les résultats techniques de mortalité de la société indiquent une tendance graduelle à la baisse. Cependant, le calcul des passifs relatifs aux polices de ce bloc d'affaires ne tient pas compte de toute amélioration future des résultats techniques de mortalité.

Pour les rentes individuelles et collectives, les hypothèses sont établies à partir des résultats techniques de la société et de ceux de l'industrie. La société utilise les résultats techniques de l'industrie si les siens ne suffisent pas à fournir des données statistiques valables. Les projections de la société prévoient que les résultats techniques de mortalité vont s'améliorer au cours des années à venir.

Pour l'assurance collective, la société effectue chaque année des études sur les résultats techniques de mortalité. Les projections ne tiennent pas compte des améliorations des résultats techniques de mortalité au cours des années à venir.

Afin de gérer le risque de mortalité, la société effectue un suivi mensuel des résultats techniques de sinistres. La société a recours à la réassurance pour limiter les pertes découlant d'un seul sinistre ou d'une seule catastrophe.

Morbidité

La société utilise les tables de morbidité de l'industrie qui s'appliquent et y apporte les modifications qui s'imposent afin de faire ressortir les résultats techniques de la société.

Rendement des placements

La méthode canadienne axée sur le bilan (MCAB) constitue la norme établie par l'Institut Canadien des Actuaire en vue d'assurer la conformité des éléments d'actif auxquels les passifs relatifs aux polices sont appariés.

La MCAB repose sur les projections du flux monétaire des éléments d'actif et de passif de chaque secteur d'activité élaborées à l'aide des taux d'intérêt prescrits et des scénarios retenus par l'actuaire désigné. Les flux monétaires nets positifs sont investis dans de nouveaux éléments d'actif, sinon des éléments d'actif sont vendus ou utilisés à des fins d'emprunt afin de répondre aux besoins de liquidités conformément aux hypothèses retenues dans chaque scénario. Les passifs relatifs aux polices ne doivent pas être inférieurs au passif établi en fonction du pire scénario retenu. En outre, les projections du flux monétaire des éléments d'actif incluent des hypothèses portant sur les frais de placement et les risques de crédit.

La situation financière de la société peut être touchée par les taux d'intérêt. L'incertitude liée à la fluctuation des taux d'intérêt tient au fait que des gains ou des pertes économiques peuvent survenir à la suite du désinvestissement ou du réinvestissement des flux monétaires prévus.

La politique de la société, qui consiste à appairer le plus possible le flux monétaire des éléments d'actif à celui des éléments de passif correspondants, réduit le risque lié à la fluctuation des taux d'intérêt.

Impôts

Les passifs relatifs aux polices ont été établis en tenant compte du fait que la société comptabilise ses impôts selon la méthode des impôts futurs. Les engagements sont donc réduits d'un montant de 54,7 \$ (74,5 \$ au 31 décembre 2001) pour prendre en considération le revenu de placements lié aux éléments d'actif détenus en contrepartie du passif d'impôts futurs.

Frais

Les frais de gestion des contrats ont été calculés à partir des études internes de répartition des frais de la société. Aucun gain de productivité n'est prévu. Les facteurs de frais unitaires augmenteront au cours des années à venir pour tenir compte de l'inflation.

Déchéance

Dans l'ensemble, les hypothèses relatives aux taux de déchéance s'appuient sur les récents résultats techniques de la société. Ces hypothèses sont ajustées pour tenir compte des résultats techniques de l'industrie si ceux de la société ne sont pas suffisamment représentatifs.

Les hypothèses de taux de déchéance à long terme tiennent compte de la nouvelle tendance selon laquelle le taux de déchéance des produits fondés sur les déchéances est moins élevé.

11 Passifs relatifs aux polices (suite)**Provisions pour écarts défavorables**

Les hypothèses appuyées sur les meilleures estimations ont été ajustées pour inclure les provisions pour écarts défavorables afin de tenir compte de l'incertitude liée à l'élaboration de ces meilleures estimations et d'une éventuelle détérioration des résultats techniques prévus. Ces provisions font augmenter les passifs relatifs aux polices et procurent un degré d'assurance raisonnable à savoir que le montant des éléments d'actif auxquels les passifs relatifs aux polices sont adossés suffit à couvrir une éventuelle détérioration des résultats techniques.

La fourchette cible utilisée pour établir ces provisions est conforme aux normes de l'Institut Canadien des Actuaire. Les facteurs pris en considération au moment d'établir la fourchette cible appropriée incluent le degré d'incertitude à l'égard des résultats techniques prévus et la volatilité relative d'éventuelles pertes. Les provisions pour écarts défavorables qui ne serviront pas à compenser les résultats défavorables à venir seront inscrites à l'état des résultats pour la durée restante des polices.

Réassurance

Dans le cours normal de ses activités, la société utilise la réassurance pour limiter son risque à l'égard de chacun de ses assurés s'il advenait quelque catastrophe. Pour l'Industrielle Alliance, le risque est généralement limité à 0,5 \$, pour La Nationale Vie à 0,4 \$ (0,1 \$ pour les contrats émis en 2002 et 2001) et pour l'Industrielle Alliance *Pacifique* à 0,5 \$ (0,25 \$ US pour de nouvelles émissions aux États-Unis). À l'heure actuelle, le plein de conservation des couvertures collectives temporaires s'élève à 0,5 \$ par assuré à l'Industrielle Alliance, à 0,2 \$ à La Nationale Vie et à 0,3 \$ à l'Industrielle Alliance *Pacifique*.

La société possède également des traités de réassurance qui la protègent en cas de catastrophes qui toucheraient plusieurs assurés. Les engagements totaux liés aux contrats présentés au bilan sont nets de la réassurance cédée.

Frais d'acquisition différés

Les frais d'acquisition différés sont constatés au bilan à titre de passifs négatifs relatifs aux polices. Les frais d'acquisition sont des dépenses engagées lors de la vente de contrats individuels de fonds distincts. Ces frais sont amortis sur la même période que les charges de rachat applicables. Le passif reconnaît que les revenus futurs sont disponibles pour recouvrer le montant non amorti des frais d'acquisition.

Variations des passifs relatifs aux polices

	2002	2001
Solde au début de l'année	7 021,5 \$	6 780,0 \$
Passifs relatifs aux polices acquis	—	6,8
Passifs relatifs aux polices transférés	—	(34,3)
Changements d'hypothèses	(2,7)	(0,8)
Variation normale	288,1	251,0
Conversion des éléments exprimés en monnaie étrangère	(0,3)	18,8
Solde à la fin de l'année	7 306,6 \$	7 021,5 \$

12 Crédits reportés

Les crédits reportés sont des gains et des pertes nets réalisés qui n'ont pas encore été pris en compte à titre de revenu. Ils seront amortis dans les revenus nets de placements futurs.

	2002	2001
Liés aux passifs relatifs aux polices		
Obligations	257,7 \$	250,0 \$
Actions	13,1	15,4
Prêts hypothécaires	10,1	7,8
Immeubles	6,5	7,2
	287,4	280,4
Liés aux capitaux propres		
Obligations	23,7	21,9
Actions	0,2	13,0
Immeubles	2,8	2,6
	26,7	37,5
Total	314,1 \$	317,9 \$

13 Autres éléments de passif

Les autres éléments de passif s'établissent comme suit :

	2002	2001
Primes non acquises	33,6 \$	22,5 \$
Autres passifs relatifs aux polices	11,8	8,7
Dettes hypothécaires	40,9	47,9
Passif d'impôts futurs	136,1	133,8
Découvert bancaire	—	4,6
Créditeurs et charges à payer :		
Dus aux réassureurs	12,0	5,4
Rémunération des représentants	18,8	21,2
Frais d'administration	4,6	5,4
Taxes sur primes et impôts	53,1	28,6
Retenues d'impôts et déductions	12,7	13,5
Intérêts courus à payer	2,1	12,8
Avantages sociaux futurs	34,7	38,7
Divers	125,6	100,6
Total	486,0 \$	443,7 \$

Le remboursement des dettes hypothécaires, au cours des cinq prochaines années, s'établit comme suit :

	2003	2004	2005	2006	2007
	1,1 \$	1,1 \$	1,2 \$	1,3 \$	1,4 \$

Les intérêts payés au cours de l'année 2002 s'élèvent à 4,2 \$ (4,6 \$ en 2001).

14 Débentures subordonnées

Les débentures subordonnées représentent les créances directes non garanties de la société qui viennent après celles des titulaires de polices et des autres créanciers de la société.

	2002		2001	
	Valeur comptable	Juste valeur	Valeur comptable	Juste valeur
Débeture subordonnée, portant un intérêt de base de 1,25 % et un intérêt variable lié principalement au rendement du fonds de placement, rachetable au gré de la société à compter de février 2004 ou remboursable à l'échéance en l'an 2010.	60,0 \$	61,1 \$	60,0 \$	71,5 \$
Débeture subordonnée série 2, portant un intérêt de 8,40 %, rachetable au gré de la société depuis juin 2001 ou remboursable à l'échéance en l'an 2006.	50,0	55,8	50,0	56,5
Débeture subordonnée série 3, portant un intérêt de base de 6,25 % et un intérêt variable d'au plus 5,25 % assujetti à certaines conditions, rachetable au gré de la société à compter de février 2004 ou remboursable à l'échéance en l'an 2010.	75,0	77,2	75,0	78,8
Total	185,0 \$	194,1 \$	185,0 \$	206,8 \$

Le total des intérêts à l'égard des débentures subordonnées s'élève à 14,1 \$ en 2002 (14,6 \$ en 2001).

Pour la débeture de 60,0 \$, la juste valeur est la valeur marchande du fonds de placement. Pour les autres débentures, la juste valeur représente la valeur d'instruments similaires sur le marché.

15 Capital-actions

Le capital-actions autorisé s'établit comme suit :

Actions ordinaires

100 000 000 d'actions ordinaires sans valeur nominale, comportant droit de vote, pouvant être émises à une valeur globale ne dépassant pas un milliard de dollars.

Actions privilégiées

10 000 000 d'actions privilégiées d'une valeur nominale de vingt-cinq dollars chacune, sans droit de vote, avec dividende préférentiel non cumulatif de 1 % jusqu'en 2004 puis révisé à un niveau qui sera fonction du cours des marchés, pouvant être émises en séries de rang égal quant au dividende et au capital.

3 000 000 d'actions privilégiées série 1, rachetables au gré de la société à la valeur d'émission selon certaines conditions dont l'autorisation de l'Inspecteur général des institutions financières, convertibles au gré du détenteur sur une période de quatre ans à compter de 2001 en actions ordinaires à un prix égal à 95 % de la valeur des actions ordinaires. Cette option de conversion peut elle-même donner lieu, au gré de la société, à une conversion des actions privilégiées série 1 en actions privilégiées série 2.

3 000 000 d'actions privilégiées série 2, ne pouvant être émises qu'à des fins de conversion des actions de série 1, rachetables au gré de l'émetteur à la valeur d'émission majorée d'une prime de 5,26 % selon certaines circonstances, dont la nécessité de procéder à une émission d'actions privilégiées série 3.

3 000 000 d'actions privilégiées série 3, rachetables après 5 ans à leur valeur d'émission, à condition d'avoir obtenu l'autorisation préalable de l'Inspecteur général des institutions financières, ou convertibles en actions ordinaires à la valeur au marché de ces dernières.

	2002		2001	
	Nombre d'actions (en milliers)	Montant	Nombre d'actions (en milliers)	Montant
Actions ordinaires				
Solde au début de l'année	37 648,2	382,2 \$	37 580,8	379,4 \$
Actions émises	—	—	67,4	2,8
Solde à la fin de l'année	37 648,2	382,2	37 648,2	382,2
Actions autodétenues	(10,8)	(0,2)	(10,8)	(0,2)
	37 637,4	382,0	37 637,4	382,0
Actions privilégiées	3 000,0	75,0	3 000,0	75,0
Capital-actions total		457,0 \$		457,0 \$

La société a signifié, le 20 décembre 2002, son intention d'effectuer une offre publique de rachat d'actions dans le cours normal de ses activités. Dans le cadre de cette offre, la société est autorisée à racheter 1 875 000 actions ordinaires au prix du marché jusqu'au 19 décembre 2003. Les actions ainsi rachetées ne seront pas annulées et demeureront disponibles pour utilisation future.

Exercices clos les 31 décembre 2002 et 2001 (en millions de dollars, sauf indication contraire)

16 Bénéfice par action

	2002	2001
Bénéfice net attribuable aux actionnaires	100,7 \$	103,9 \$
Moins : dividendes sur actions privilégiées	0,7	0,7
Bénéfice net attribuable aux actionnaires ordinaires	100,0	103,2
Plus : écart d'acquisition	—	3,4
Bénéfice net attribuable aux actionnaires ordinaires ajusté de la charge liée à l'écart d'acquisition	100,0 \$	106,6 \$
Moyenne pondérée quotidienne d'actions en circulation		
de base	37 527 989	37 471 879
effet de dilution des options d'achat d'actions octroyées et en circulation	34 115	22 437
diluée	37 562 104	37 494 316
Bénéfice par action (en dollars)		
de base et dilué	2,66 \$	2,75 \$
de base et dilué ajusté de la charge liée à l'écart d'acquisition	2,66 \$	2,84 \$

17 Rémunération à base d'actions**Régime d'options d'achat d'actions**

Lors de l'assemblée annuelle du 2 mai 2001, les actionnaires ont approuvé un régime d'options d'achat d'actions à l'intention des administrateurs et des membres de la haute direction de la société et de ses filiales mis en place le 10 février 2001. En vertu de ce régime, le conseil octroie un certain nombre d'options d'achat d'actions ordinaires aux membres de la haute direction et fixe le prix d'exercice des options, la date d'expiration ainsi que la date à partir de laquelle les options peuvent être levées.

Le prix d'exercice de chaque option est égal au prix moyen pondéré des actions négociées à la Bourse de Toronto au cours des cinq jours de négociation qui précèdent la date d'octroi des options. Les options sont généralement valides pour dix ans et elles peuvent être levées, sur une période de quatre ans, jusqu'à concurrence de 25 % par année à compter du premier anniversaire de leur octroi.

Un total de 2 630 652 actions ordinaires (environ 7 % des actions ordinaires en circulation) pourra être accordé par le conseil suivant une entente d'un maximum de 1,4 % des actions ordinaires émises et en circulation de la société, par personne admissible au régime.

Aucune option ne sera octroyée aux administrateurs sans qu'elle soit approuvée par l'assemblée des actionnaires.

Le tableau suivant présente l'évolution du régime d'options d'achat d'actions :

	2002		2001	
	Nombre d'options sur actions (en milliers)	Prix d'exercice moyen pondéré (en dollars)	Nombre d'options sur actions (en milliers)	Prix d'exercice moyen pondéré (en dollars)
Au début de l'année	495,6	38,11 \$	—	— \$
Options octroyées	473,0	45,62	495,6	38,11
Options annulées	(37,3)	38,92	—	—
À la fin de l'année	931,3	41,89 \$	495,6	38,11 \$
Options pouvant être exercées à la fin de l'année	115,6	38,11 \$	—	— \$

17 Rémunération à base d'actions (suite)

Pour les options octroyées en 2002, si la méthode de comptabilisation fondée sur la juste valeur avait été appliquée, le bénéfice net et le bénéfice par action auraient été comme suit :

	2002
Bénéfice net attribuable aux actionnaires – tel que rapporté	100,7 \$
Dividende sur actions privilégiées	(0,7)
Dépense de rémunération à base d'actions	(3,3)
Bénéfice net attribuable aux actionnaires ordinaires – pro forma	96,7 \$
Bénéfice par action – tel que rapporté	2,66 \$
Bénéfice par action – pro forma	2,57 \$
Moyenne pondérée du nombre d'actions en circulation	37 527 989

La juste valeur des options a été estimée à 15,35 \$ à la date d'octroi au moyen du modèle d'établissement du prix des options de Black-Scholes. Le modèle utilise les informations suivantes :

Taux d'intérêt sans risque
Volatilité prévue
Durée prévue
Dividende prévu

5,20 %
25 %
7 ans
1,51 %

Le modèle d'évaluation du prix des options Black-Scholes a été développé dans le but de déterminer la juste valeur des options négociables qui ne sont pas assujetties à des restrictions d'acquisition et qui sont totalement transférables. Les modèles d'évaluation du prix des options nécessitent également des évaluations dont le niveau de subjectivité est élevé et incluent le degré de volatilité attendu des actions sous-jacentes. Tout changement apporté aux hypothèses peut affecter de manière appréciable les évaluations des justes valeurs.

Régime d'achat d'actions à l'intention des employés

La société a adopté un régime d'achat d'actions à l'intention de ses employés en date du 10 février 2001. Ce régime prévoit qu'un employé peut contribuer pour un montant n'excédant pas 5 % de son salaire jusqu'à un maximum de 1 500 dollars par année. La société ajoute un montant égal à 50 % de la contribution versée par chaque employé. La participation de la société est comptabilisée à titre de frais généraux. Les actions achetées en vertu du régime d'achat d'actions pour les employés doivent être conservées durant une période minimale de deux ans avant de pouvoir être vendues.

Régime d'unités d'actions fictives

Ce régime a été créé à l'intention des administrateurs et des membres de la haute direction de la société et de ses filiales. En vertu de ce régime, chaque participant peut choisir de toucher, sous forme d'unités d'actions fictives, la totalité ou un pourcentage de sa prime annuelle ou de sa rémunération comme membre du conseil d'administration ou des comités faisant partie du conseil. Le choix doit être effectué chaque année.

18 Avantages sociaux futurs

La société maintient des régimes de retraite à prestations déterminées qui garantissent à la quasi-totalité des salariés le paiement de prestations de retraite.

	2002		2001	
	Régimes de retraite	Autres régimes	Régimes de retraite	Autres régimes
Actif des régimes				
Juste valeur au début	227,5 \$	— \$	226,0 \$	— \$
Rendement réel de l'actif	0,6	—	2,0	—
Cotisations de l'employeur	6,6	—	5,6	—
Cotisations des salariés	3,8	—	3,6	—
Prestations versées	(11,4)	—	(9,7)	—
Juste valeur à la fin	227,1 \$	— \$	227,5 \$	— \$
Obligations au titre des prestations constituées				
Solde au début	227,8 \$	17,1 \$	211,0 \$	18,6 \$
Coût des services courants	7,4	0,5	6,3	0,8
Coût des intérêts	14,8	1,0	13,7	1,0
Cotisations des salariés	3,8	—	3,7	—
Prestations versées	(11,4)	(0,3)	(9,7)	—
Gains sur règlement	—	(2,7)	—	—
Gains (pertes) actuariels	2,8	—	2,8	(3,3)
Solde à la fin	245,2 \$	15,6 \$	227,8 \$	17,1 \$
Les obligations au titre des prestations constituées se répartissent comme suit :				
Régimes capitalisés	210,7 \$	— \$	195,2 \$	— \$
Régimes non capitalisés	34,5	—	32,6	—
	245,2 \$	— \$	227,8 \$	— \$
Passif au titre des prestations constituées				
Excédent de l'actif (du passif)	(18,1) \$	(15,6) \$	(0,3) \$	(17,1) \$
Pertes (gains) actuariels nets non amortis	15,3	(1,2)	(1,7)	(1,8)
Passif au titre des prestations constituées	(2,8) \$	(16,8) \$	(2,0) \$	(18,9) \$
La charge nette de la société au titre des régimes se présente comme suit :				
Coût des services courants	7,4 \$	0,5 \$	6,3 \$	0,8 \$
Coût des intérêts	14,8	1,0	13,7	1,0
Rendement prévu de l'actif des régimes	(15,0)	—	(14,9)	—
Amortissement de l'obligation transitoire	(0,4)	—	(0,4)	—
Gains actuariels amortis	0,7	(0,7)	(0,3)	(0,7)
Gains sur règlement	—	(2,7)	—	—
Charge nette au titre des régimes	7,5 \$	(1,9) \$	4,4 \$	1,1 \$

Les hypothèses actuarielles significatives retenues pour évaluer les obligations de la société au titre des prestations constituées sont comme suit :

	2002	2001
Taux d'actualisation	6,5 %	6,5 %
Taux de rendement à long terme prévu	6,5 %	6,5 %
Taux de croissance de la rémunération	3,5 %	3,5 %

L'actif des régimes de retraite comprend 142 675 actions ordinaires de la société (372 676 en 2001) dont la valeur marchande est de 5,6 \$ (17,4 \$ en 2001).

19 Instruments financiers hors bilan

La société est un utilisateur final de produits dérivés dans le cours normal de la gestion des risques de fluctuation des taux d'intérêt et des valeurs marchandes.

Le tableau suivant présente le portefeuille d'instruments financiers dérivés, la juste valeur et l'exposition de la société au risque de crédit s'y rapportant.

2002				
	Contrats sur indices de marché	Contrats de taux de change	Contrats de taux d'intérêt	Total des contrats
Montant nominal de référence selon l'échéance				
De moins d'un an	283,9 \$	46,7 \$	138,9 \$	469,5 \$
D'un an à cinq ans	95,3	42,6	64,4	202,3
De plus de cinq ans	—	17,1	—	17,1
Total	379,2 \$	106,4 \$	203,3 \$	688,9 \$
Juste valeur	3,5 \$	(5,6) \$	(5,5) \$	(7,6) \$
Risque de crédit				
Risque de crédit maximum	7,4 \$	— \$	— \$	7,4 \$
Risque de crédit futur	23,6	3,9	0,3	27,8
Montant équivalent de crédit	31,0 \$	3,9 \$	0,3 \$	35,2 \$

2001				
	Contrats sur indices de marché	Contrats de taux de change	Contrats de taux d'intérêt	Total des contrats
Montant nominal de référence selon l'échéance				
De moins d'un an	218,2 \$	49,2 \$	43,0 \$	310,4 \$
D'un an à cinq ans	163,8	51,8	109,4	325,0
De plus de cinq ans	—	18,3	—	18,3
Total	382,0 \$	119,3 \$	152,4 \$	653,7 \$
Juste valeur	19,1 \$	(4,2) \$	(4,3) \$	10,6 \$
Risque de crédit				
Risque de crédit maximum	19,1 \$	— \$	— \$	19,1 \$
Risque de crédit futur	25,7	4,5	0,5	30,7
Montant équivalent de crédit	44,8 \$	4,5 \$	0,5 \$	49,8 \$

19 Instruments financiers hors bilan (suite)

Le montant nominal de référence est le montant auquel le taux ou le prix est appliqué pour déterminer les mouvements de fonds, mais il ne représente pas l'exposition au risque. Les risques de crédit maximums correspondent au coût estimé de remplacement des différents produits dérivés ayant une valeur positive si une contrepartie manque à ses obligations. Les risques de crédit futurs représentent les pertes futures possibles découlant des fluctuations des taux du marché. L'exposition de la société se limite au risque que l'autre partie à l'entente ne puisse honorer les conditions du contrat des produits dérivés; la société utilise les mêmes critères de sélection que ceux dont elle se sert pour les investissements en obligations. Au 31 décembre 2002 ainsi qu'au 31 décembre 2001, toutes les parties à de tels contrats ont une cote de crédit de niveau A ou supérieure.

La juste valeur des instruments financiers dérivés représente le montant estimatif que la société devrait payer ou recevoir à la date du bilan pour inverser ses positions.

20 Informations sectorielles

La société exerce principalement ses activités dans un grand secteur, celui de l'assurance de personnes, et offre des produits d'assurance de personnes individuels et collectifs, des régimes d'épargne et de retraite et des fonds distincts.

Résultats sectoriels

	2002					
	Individuel		Collectif		Autres activités*	Total
	Vie et santé	Rentes	Vie et santé	Rentes		
Produits						
Revenu de primes	663,9 \$	590,7 \$	543,0 \$	491,4 \$	48,2 \$	2 337,2 \$
Revenu de placements	98,2	140,8	56,2	158,6	(3,6)	450,2
Honoraires et autres produits	3,3	67,6	5,5	4,1	14,8	95,3
	765,4	799,1	604,7	654,1	59,4	2 882,7
Charges						
Coût des engagements auprès des assurés	393,8	241,8	409,7	331,9	34,1	1 411,3
Transfert net aux fonds distincts	—	447,7	—	290,2	—	737,9
Commissions, frais généraux et autres charges	293,7	83,7	167,4	18,3	26,8	589,9
	687,5	773,2	577,1	640,4	60,9	2 739,1
Bénéfice net avant impôts	77,9	25,9	27,6	13,7	(1,5)	143,6
Impôts	(19,9)	(7,0)	(8,1)	(2,1)	0,3	(36,8)
Bénéfice net avant répartition des autres activités	58,0	18,9	19,5	11,6	(1,2)	106,8
Répartition des autres activités	(0,6)	(0,3)	(0,1)	(0,2)	1,2	—
Bénéfice net de l'exercice	57,4 \$	18,6 \$	19,4 \$	11,4 \$	— \$	106,8 \$
Attribuable aux actionnaires	52,2 \$	18,7 \$	19,4 \$	10,4 \$	— \$	100,7 \$
Attribuable aux contrats avec participation	5,2 \$	(0,1) \$	— \$	1,0 \$	— \$	6,1 \$

* Constituées des autres secteurs ainsi que des éliminations intercompagnies

20 Informations sectorielles (suite)**Résultats sectoriels** (suite)

	2001					
	Individuel		Collectif		Autres activités*	Total
	Vie et santé	Rentes	Vie et santé	Rentes		
Produits						
Revenu de primes	658,8 \$	529,1 \$	449,8 \$	407,0 \$	32,3 \$	2 077,0 \$
Revenu de placements	168,0	151,5	55,2	165,1	2,5	542,3
Honoraires et autres produits	6,5	66,9	3,9	7,8	8,5	93,6
	833,3	747,5	508,9	579,9	43,3	2 712,9
Charges						
Coût des engagements auprès des assurés	483,8	153,7	355,2	365,3	22,3	1 380,3
Transfert net aux fonds distincts	—	480,0	—	172,8	—	652,8
Commissions, frais généraux et autres charges	268,6	81,2	136,1	18,1	22,9	526,9
	752,4	714,9	491,3	556,2	45,2	2 560,0
Bénéfice net avant impôts	80,9	32,6	17,6	23,7	(1,9)	152,9
Impôts	(22,4)	(11,3)	(5,6)	(7,3)	0,3	(46,3)
Bénéfice net avant répartition des autres activités	58,5	21,3	12,0	16,4	(1,6)	106,6
Répartition des autres activités	(0,9)	(0,3)	(0,1)	(0,3)	1,6	—
Bénéfice net de l'exercice	57,6 \$	21,0 \$	11,9 \$	16,1 \$	— \$	106,6 \$
Attribuable aux actionnaires	55,7 \$	21,0 \$	11,9 \$	15,3 \$	— \$	103,9 \$
Attribuable aux contrats avec participation	1,9 \$	— \$	— \$	0,8 \$	— \$	2,7 \$

Actif sectoriel

	2002					
	Individuel		Collectif		Autres activités*	Total
	Vie et santé	Rentes	Vie et santé	Rentes		
Actif						
Placements	3 920,2 \$	1 978,4 \$	811,1 \$	2 102,6 \$	122,6 \$	8 934,9 \$
Écart d'acquisition	30,3	—	19,9	—	1,7	51,9
Autres éléments d'actif	98,5	34,4	49,4	45,9	74,2	302,4
Total	4 049,0 \$	2 012,8 \$	880,4 \$	2 148,5 \$	198,5 \$	9 289,2 \$

	2001					
	Individuel		Collectif		Autres activités*	Total
	Vie et santé	Rentes	Vie et santé	Rentes		
Actif						
Placements	3 668,2 \$	2 000,4 \$	763,0 \$	2 091,7 \$	47,4 \$	8 570,7 \$
Autres éléments d'actif	88,0	33,8	51,1	57,8	84,9	315,6
Total	3 756,2 \$	2 034,2 \$	814,1 \$	2 149,5 \$	132,3 \$	8 886,3 \$

* Constituées des autres secteurs ainsi que des éliminations intercompagnies

20 Informations sectorielles (suite)**Informations supplémentaires**

	2002		2001	
	Individuel	Collectif	Individuel	Collectif
Primes de rentes				
investies dans les fonds généraux	198,7 \$	126,7 \$	147,4 \$	215,9 \$
investies dans les fonds distincts	392,0	364,7	381,7	191,1
	590,7 \$	491,4 \$	529,1 \$	407,0 \$

21 Espèces et quasi-espèces

Les espèces et les quasi-espèces, à la fin de l'année, se composent des éléments suivants :

	2002	2001
Espèces et quasi-espèces	305,1 \$	247,1 \$
Découvert bancaire	—	(4,6)
	305,1 \$	242,5 \$

22 Données comparatives

Certaines données de l'exercice précédent ont été retraitées pour les rendre conformes à la présentation adoptée pour l'exercice courant.

Rapport des vérificateurs

Aux actionnaires de L'Industrielle-Alliance Compagnie d'Assurance sur la Vie

Nous avons vérifié les bilans consolidés de L'Industrielle-Alliance Compagnie d'Assurance sur la Vie et les états consolidés de l'actif net de ses fonds distincts aux 31 décembre 2002 et 2001 ainsi que les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis des actionnaires, du compte des contrats avec participation, des flux de trésorerie et de l'évolution de l'actif net des fonds distincts des exercices clos à ces dates. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur notre vérification.

Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de L'Industrielle-Alliance Compagnie d'Assurance sur la Vie et de ses fonds distincts aux 31 décembre 2002 et 2001 ainsi que des résultats de son exploitation, de ses flux de trésorerie et de l'évolution de l'actif net de ses fonds distincts pour les exercices clos à ces dates, selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.

Samson Bélair
Deloitte & Touche, s.r.l.

Samson Bélair Deloitte & Touche
Comptables agréés
Québec, le 31 janvier 2003

HISTORIQUE CINQ ANS

Données financières consolidées

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars, sauf indication contraire)

		Société à capital-actions			Société mutuelle	
	2002	2001	2000	1999 (pro forma)	1999	1998
Rentabilité et capitalisation						
Bénéfice net						
Bénéfice net total	106,8	106,6	100,8	82,0	83,4	69,7
Bénéfice net des contrats avec participation	6,1	2,7	2,7	7,0	—	—
Bénéfice net attribuable aux actionnaires	100,7	103,9	98,1	75,0	83,4	69,7
Charge liée à l'écart d'acquisition	—	3,4	2,9	2,8	2,8	1,5
Bénéfice net ajusté	100,7	107,3	101,0	77,8	86,2	71,2
Éléments inhabituels	—	—	6,0	5,3	5,3	—
Provision pour Téléglobe	19,4	—	—	—	—	—
Bénéfice net normalisé	120,1	107,3	95,0	72,5	80,9	71,2
Taux de rendement sur les capitaux propres						
Excluant la charge liée à l'écart d'acquisition	12,2 %	14,4 %	15,4 %	13,5 %	14,0 %	13,3 %
Excluant la charge liée à l'écart d'acquisition et les éléments inhabituels	12,2 %	14,4 %	14,5 %	12,6 %	13,2 %	13,3 %
Excluant la charge liée à l'écart d'acquisition, les éléments inhabituels et la provision pour Téléglobe	14,4 %	14,4 %	14,5 %	12,6 %	13,2 %	13,3 %
Bénéfice par action						
De base et dilué	2,66 \$	2,75 \$	2,59 \$	1,98 \$	—	—
Excluant la charge liée à l'écart d'acquisition	2,66 \$	2,84 \$	2,67 \$	2,06 \$	—	—
Excluant la charge liée à l'écart d'acquisition et les éléments inhabituels	2,66 \$	2,84 \$	2,51 \$	1,91 \$	—	—
Excluant la charge liée à l'écart d'acquisition, les éléments inhabituels et la provision pour Téléglobe	3,18 \$	2,84 \$	2,51 \$	1,91 \$	—	—
Bénéfice par action par secteurs d'activité¹						
Assurance individuelle	1,82 \$	1,52 \$	1,26 \$	0,99 \$	—	—
Assurance collective	0,52 \$	0,34 \$	0,12 \$	(0,07) \$	—	—
Rentes individuelles	0,50 \$	0,56 \$	0,71 \$	0,65 \$	—	—
Rentes collectives	0,34 \$	0,42 \$	0,42 \$	0,34 \$	—	—
Total	3,18 \$	2,84 \$	2,51 \$	1,91 \$	—	—
Valeur comptable par action	22,92 \$	20,98 \$	18,72 \$	16,88 \$	—	—
Base de capital						
Déventures subordonnées	185,0	185,0	185,0	185,0	185,0	110,0
Compte des contrats avec participation	59,5	53,4	50,7	47,9	—	—
Capital-actions ordinaire	382,0	382,0	379,2	591,8	—	—
Capital-actions privilégié	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0 ²	—
Bénéfices non répartis	473,5	397,6	316,9	—	647,8	570,5
Gain de change	7,5	10,2	7,4	5,1	5,1	12,7
Total	1 182,5	1 103,2	1 014,2	904,8	912,9	693,2
Ratio d'endettement						
MMPRCE ³	15,6 %	16,8 %	18,2 %	20,4 %	20,3 %	15,9 %
	186 %	187 %	187 %	—	181 %	182 %
Données boursières						
Prix de l'action	39,49 \$	46,65 \$	40,65 \$⁴	—	—	—
Nombre d'actions en circulation (en millions)	37,65	37,65	37,65	—	—	—
Capitalisation boursière	1 486,8	1 756,3	1 527,7	—	—	—
Dividendes par action	0,64 \$	0,60 \$	0,15 \$	—	—	—

¹ Excluant la charge liée à l'écart d'acquisition, les éléments inhabituels et la provision pour Téléglobe

² Titres privilégiés de participation

³ Montant minimum permanent requis pour le capital et l'excédent : ratio

⁴ Les actions ont été émises le 3 février 2000 au prix de 15,75 \$.

Historique cinq ans Données financières consolidées

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars, sauf indication contraire)

	Société à capital-actions				Société mutuelle	
	2002	2001	2000	1999 (pro forma)	1999	1998
Croissance des affaires						
Primes totales						
Incluant AMC ⁵	2 337,2	2 077,0	2 239,0	2 009,2	2 009,2	1 788,2
Excluant AMC	2 335,7	1 889,0	1 815,4	1 593,7	1 593,7	1 339,9
Revenu de placements	450,2	542,3	599,2	743,2	743,2	598,5
Honoraires et autres produits	95,3	93,6	88,1	68,0	68,0	49,1
Revenus totaux						
Incluant AMC	2 882,7	2 712,9	2 926,3	2 820,4	2 820,4	2 435,8
Excluant AMC	2 881,2	2 524,9	2 502,7	2 404,9	2 404,9	1 987,5
Assurance individuelle						
Ventes (excluant AMC, primes annualisées)	133,3	135,6	125,3	114,4	114,4	80,8
Primes						
Incluant AMC	663,9	658,8	607,8	534,6	534,6	416,3
Excluant AMC	663,9	642,8	597,8	534,6	534,6	416,3
Assurance collective						
Ventes						
Régimes d'employés (primes annualisées)	92,4	59,1	37,4	37,9	37,9	33,1
Marchés spéciaux (SMG) (primes nettes)	65,7	32,3	27,8	23,2	23,2	—
Assurance des débiteurs (primes brutes)	124,5	108,0	100,3	90,5	90,5	12,4
Primes (incluant revenus des CSAS)	586,9	483,3	417,9	356,5	356,5	233,5
Rentes individuelles						
Ventes (primes)	590,7	529,1	613,8	477,3	477,3	502,6
Fonds sous gestion						
Fonds généraux	1 737,5	1 721,7	1 786,0	2 003,8	2 003,8	1 724,6
Fonds distincts	2 795,2	2 928,1	2 859,8	2 560,4	2 560,4	1 789,1
Total	4 532,7	4 649,8	4 645,8	4 564,2	4 564,2	3 513,7
Rentes collectives						
Ventes (excluant AMC)	561,3	344,1	257,5	220,8	220,8	161,3
Primes						
Incluant AMC	491,4	407,0	616,5	636,3	636,3	609,6
Excluant AMC	489,9	235,0	202,8	220,8	220,8	161,3
Fonds sous gestion						
Incluant AMC	2 984,9	2 716,4	4 178,1	3 903,3	3 903,3	3 465,7
Excluant AMC	2 956,5	2 687,6	2 657,2	2 530,8	2 530,8	2 428,3
Actif sous gestion/sous administration						
Fonds généraux	9 289,2	8 886,3	8 571,8	9 652,3	9 652,3	8 083,1
Fonds distincts	4 173,5	4 049,6	5 432,8	3 382,3	3 382,3	2 540,6
Autres	3 298,2	2 192,7	90,6	6,8	6,8	—
Total	16 760,9	15 128,6	14 095,2	13 041,4	13 041,4	10 623,7
Frais généraux et ressources humaines						
Frais généraux	226,6	212,0	205,4	192,0	189,9	145,6
Ressources humaines						
Nombre d'employés (sociétés d'assurance vie)	2 110	2 035	1 948	1 932	1 932	1 611
Nombre de représentants du réseau Carrière	1 310	1 270	1 218	1 187	1 187	1 216

⁵ Association médicale canadienne

Historique cinq ans Données financières consolidées

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars, sauf indication contraire)

		Société à capital-actions			Société mutuelle	
	2002	2001	2000	1999 (pro forma)	1999	1998
Placements						
Valeur comptable	8 934,9	8 570,7	8 260,9	9 333,3	9 333,3	7 828,0
Valeur marchande	9 751,8	9 173,7	8 839,9	9 733,6	9 733,6	8 783,2
Ratio valeur marchande/valeur comptable	109,1 %	107,0 %	107,0 %	104,2 %	104,2 %	112,2 %
Répartition des placements par catégories d'actifs						
Obligations	52,4 %	48,9 %	46,9 %	47,5 %	47,5 %	47,8 %
Prêts hypothécaires	28,3 %	31,0 %	33,0 %	35,9 %	35,9 %	36,2 %
Actions	8,1 %	8,2 %	8,6 %	6,9 %	6,9 %	5,1 %
Immeubles	4,9 %	5,0 %	4,8 %	4,2 %	4,2 %	4,1 %
Autres	6,3 %	6,9 %	6,7 %	5,5 %	5,5 %	6,8 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Répartition des placements par régions						
Provinces de l'Atlantique	5,3 %	4,4 %	4,0 %	4,1 %	4,1 %	4,4 %
Québec	50,5 %	49,3 %	49,8 %	45,4 %	45,4 %	51,8 %
Ontario	20,3 %	20,5 %	20,1 %	23,0 %	23,0 %	19,6 %
Provinces de l'Ouest	18,1 %	18,5 %	20,2 %	22,7 %	22,7 %	17,7 %
Hors Canada	5,8 %	7,3 %	5,9 %	4,8 %	4,8 %	6,5 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Qualité des placements						
Placements douteux bruts	60,4	39,8	35,7	38,0	38,0	83,6
Provisions pour pertes	41,1	15,7	14,3	14,1	14,1	22,2
Placements douteux nets	19,3	24,1	21,4	23,9	23,9	61,4
Placements douteux nets en % des placements	0,22 %	0,28 %	0,26 %	0,26 %	0,26 %	0,79 %
Provisions en % des placements douteux bruts	68,0 %	39,1 %	39,9 %	37,1 %	37,1 %	26,5 %
Obligations						
Cote A ou plus	92,2 %	91,4 %	92,6 %	92,5 %	92,5 %	91,6 %
Cote BBB	7,7 %	8,6 %	7,2 %	7,4 %	7,4 %	8,1 %
Cote BB ou moins	0,1 %	—	0,2 %	0,1 %	0,1 %	0,3 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Taux de délinquance	0,03 %	0,03 %	0,00 %	0,00 %	0,00 %	0,23 %
Prêts hypothécaires						
Propriétés unifamiliales	18,4 %	18,7 %	19,0 %	16,2 %	16,2 %	18,1 %
Propriétés multirésidentielles	52,5 %	51,3 %	49,7 %	56,9 %	56,9 %	58,4 %
Propriétés commerciales, industrielles et autres	29,1 %	30,0 %	31,3 %	26,9 %	26,9 %	23,5 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Taux de délinquance						
Prêts assurés	0,80 %	0,27 %	0,48 %	0,52 %	0,52 %	0,85 %
Prêts conventionnels	0,69 %	0,62 %	0,08 %	0,12 %	0,12 %	0,31 %
Total	0,74 %	0,48 %	0,23 %	0,28 %	0,28 %	0,54 %
Proportion des prêts qui sont assurés	45,3 %	40,9 %	39,3 %	39,7 %	39,7 %	41,5 %
Proportion des prêts délinquants qui sont assurés	49,0 %	23,3 %	80,4 %	74,2 %	74,2 %	65,9 %
Immeubles						
Taux d'occupation	92,1 %	96,3 %	96,7 %	95,1 %	95,1 %	91,0 %
Actions et indices boursiers						
Ratio valeur marchande/valeur comptable	96,1 %	98,2 %	102,1 %	107,4 %	107,4 %	102,1 %

CONSEIL D'ADMINISTRATION

de L'Industrielle-Alliance Compagnie d'Assurance sur la Vie

Raymond Garneau

O.C., M. Sc. C., L. Sc. É.
Président du conseil
L'Industrielle-Alliance
Compagnie d'Assurance sur la Vie



Raymond Garneau



Gilles Laroche – Ing.

Vice-président du conseil
Administrateur de sociétés



Gilles Laroche



Dr. Francesco Bellini



Louis Bernard

O.Q., B.A., LL. L., M.A., Ph. D.
Louis Bernard Consultant inc.



Louis Bernard



Pierre Brodeur

Président et chef de la direction
Sico Inc.



Pierre Brodeur



Yvon Charest

F.S.A., F.I.C.A.
Président et chef de la direction
L'Industrielle-Alliance
Compagnie d'Assurance sur la Vie



Yvon Charest



Anne Dutil

Adm., B.A., B. Com. C.
Présidente
Placements Lacroix Dutil, inc.



Anne Dutil



Michel Gervais

Ph. D., O.C., O.Q.
Directeur général
Centre hospitalier Robert-Giffard



Michel Gervais



Lise Lachapelle

B.A.A.
Administratrice de sociétés



Lise Lachapelle



**John LeBoutillier**

LL. L., M.B.A.

Président du conseil
Intellium Technologies Inc.**John LeBoutillier****Jean Marier****Francis McGuire****Jean Marier**

LL. L.

Administrateur de sociétés

Francis McGuirePrésident et
chef de la direction
Major Drilling
Group International Inc.**Jim Pantelidis**

B. Sc., M.B.A.

Président
J.P. & Associates Ltd.**Jim Pantelidis****David R. Peterson**

C.P., C.R., LL. D.

Président du conseil
Cassels Brock & Blackwell LLP**David R. Peterson****Guy Savard****Guy Savard**

FCA, C.M.

Vice-président du conseil et
président du conseil
des opérations au Québec
Merrill Lynch Canada Inc.**Secrétaire**

Georges Smith – LL. L., F.C.G.A.

Secrétaire adjointe

Mylène Sabourin – LL. L., LL. M.

- Comité exécutif
- Comité de placement
- ❖ Comité de vérification
- ▲ Comité des ressources humaines
et de régie d'entreprise
- ◆ Comité de déontologie

Industrielle Alliance, Assurance et services financiers

- **Yvon Charest** – F.S.A., F.I.C.A.
Président et chef de la direction
- **Normand Pépin** – F.S.A., F.I.C.A.
Vice-président exécutif
Filiales d'assurance vie et
Assurance et rentes individuelles

- **Yvon Côté** – CFA
Vice-président et directeur général
Finance et placements

Michel Gauthier
B.Sc. math., C.M.A., F.L.M.I.
Vice-président et directeur général
Administration
Assurance et rentes individuelles

Michel Sanschagrin – F.S.A., F.I.C.A.
Vice-président et directeur général
Administration
Actuaire en chef

Georges Smith – LL.L., F.C.G.A.
Vice-président et directeur général
Affaires corporatives
Secrétaire de la compagnie

Raymond A. Bertrand – A.V.A., F.L.M.I.
Vice-président, Ventes
Agences de carrière

Jacques Carrière – M. Sc. écon.
Vice-président
Relations avec les investisseurs
Secrétaire du comité de gestion

René Chabot – F.S.A., F.I.C.A.
Vice-président, Rentes collectives

Réjean Devin – B. Sc. phys., F.L.M.I.
Vice-président, Services informatiques

- **Louis Falardeau** – CFA
Vice-président
Placements, Fonds distincts

- **Maurice Germain** – F.S.A., F.I.C.A.
Vice-président, Vérification interne

Paul R. Grimes – P.F.A., A.V.A., C.Fin.A.
Vice-président, Ventes, Ontario

- **Richard Legault** – C.A., CFA
Vice-président
Placements, Fonds généraux

Bruno Michaud – B.A.A., F.L.M.I./M.
Vice-président, Ventes
Section des agents généraux
Québec et provinces de l'Atlantique

Joe O'Farrell – C.M.A., F.L.M.I.
Vice-président, Ressources humaines

- **Jean-Pierre Paradis**
Vice-président, Prêts hypothécaires

- **Jacques Parent** – F.S.A., F.I.C.A.
Vice-président, Tarification et ventes
Assurance collective

Denis Ricard – F.S.A., F.I.C.A.
Vice-président, Marketing
Assurance et rentes individuelles

Yvon Sauvageau – M. Sc. écon.
Vice-président
Développement des services financiers

Claude Tessier – B. Sc. A.
Vice-président, Placements immobiliers

La Nationale du Canada, Compagnie d'Assurance-Vie

- **Vincent P. Tonna** – C.G.A.
Président et chef de l'exploitation
- David H. Creswell** – B.A., LL. B., F.L.M.I.
Directeur juridique et secrétaire général
- René E. Trudeau**
B.Sc., F.S.A., F.I.C.A., M.A.A.A.
Vice-président principal
et actuaire en chef
- Sharon Smith** – B.A.
Vice-présidente, Administration
Assurance individuelle
- Herbert Huck** – B.A.A., C.A., C.M.A.
Vice-président
Charges fiscales et marketing avancé

- **Refat A. Jiwani**
F.C.C.A., C.M.A., F.L.M.I.
Vice-président
Contrôle corporatif

- **David E. Kent** – B.A., M.A., M.B.A.
Vice-président, Assurance collective

Gary J. Coles – F.L.M.I./M., A.C.S.
Vice-président, Informatique et services

Emil J. Petko – B.A., LL. B.
Vice-président et vice-directeur juridique

Susan Stanfield – C.H.R.P.
Vice-présidente, Ressources humaines
et Communications

Brian E. Wrixon – A.V.A.
Vice-président, Ventes, Secteur de l'individuel

Industrielle Alliance Pacifique, Assurance et services financiers

- **John B. Gill** – M.B.A.
Président
- Gerald Bouwers** – F.S.A., F.I.C.A.
Vice-président et directeur général
Assurance et rentes individuelles, Canada
- Ronald W. Pepper** – A.S.A., M.A.A.A.
Vice-président et directeur général
Assurance individuelle, États-Unis
- Michael L. Stickney**
M.B.A., F.S.A., F.I.C.A.
Vice-président et directeur général
Assurance collective
- Douglas A. Carrothers** – LL. B., M.B.A.
Vice-président, Service juridique et Placements
Secrétaire de la compagnie
- Kathryn M. Cooper**
Vice-présidente, Ressources humaines
- Paul R. Grimes** – P.F.A., A.V.A., C.Fin.A.
Vice-président, Ventes, Ontario
- Douglas J. Hart** – B. Comm.
Vice-président, Ventes, SAL
- Alnoor R. Jiwani**
Vice-président, Services informatiques
- Gordon A. Robinson** – M.A.
Vice-président et contrôleur

Industrielle Alliance, Assurance auto et habitation

Michel Laurin – F.I.C.A., F.C.A.S.
Président et chef de l'exploitation

Jocelyne Guay
Vice-présidente, Opérations

Industrielle Alliance Valeurs mobilières inc.

Gaétan Plante – F.I.C.V.M.
Président

- Membre du comité de planification
- Responsabilité pour l'ensemble
des sociétés d'assurance vie
du Groupe



Industrielle Alliance, Assurance et services financiers

Siège social – Québec

1080, chemin Saint-Louis, Sillery
C. P. 1907, succursale Terminus
Québec (Québec) G1K 7M3
(418) 684-5000
1 800 463-6236
www.inalco.com

- **Bureau régional de l'Ontario**
160, avenue Eglinton Est, 7^e étage
Toronto (Ontario) M4P 3B5
(416) 487-0242

Assurance collective Régimes d'employés

Bureau régional des ventes des provinces de l'Atlantique – Halifax

238, avenue Brownlow, bureau 320
Dartmouth (Nouvelle-Écosse) B3B 1Y2
(902) 422-6479
1 800 255-2116

Québec

3700, rue du Campanile
Bureau 107
Sainte-Foy (Québec) G1X 4G6
(418) 650-1821

Montréal

680, rue Sherbrooke Ouest
9^e étage
Montréal (Québec) H3A 2S6
(514) 499-3750

Toronto

522, avenue University
Toronto (Ontario) M5G 1Y7
(416) 585-8055

Calgary

777, 8^e avenue Ouest
Bureau 2050
Calgary (Alberta) T2P 3R5
(403) 303-4454

Vancouver

1055, rue West Hastings
Bureau 1130
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6E 2E9
(604) 689-0388

Prêts hypothécaires

Québec

925, chemin Saint-Louis
Bureau 300
Québec (Québec) G1S 1C1
(418) 686-7738

Montréal

2000, avenue McGill College
Bureau 800
C. P. 790, succursale B
Montréal (Québec) H3B 3K6
(514) 499-6680

Rentes collectives

Bureau régional des ventes des provinces de l'Atlantique – Halifax

238, avenue Brownlow, bureau 320
Dartmouth (Nouvelle-Écosse) B3B 1Y2
(902) 422-6479
1 800 255-2116

Québec

3700, rue du Campanile
Bureau 103
Sainte-Foy (Québec) G1X 4G6
(418) 653-4097
1 800 549-4097

Montréal

2000, avenue McGill College
Bureau 900
C. P. 790, succursale B
Montréal (Québec) H3B 3K6
(514) 499-6600
1 800 697-9767

Toronto

522, avenue University
8^e étage
Toronto (Ontario) M5G 1Y7
(416) 585-8839
1 877 902-4920

La Nationale du Canada, Compagnie d'Assurance-Vie

Siège social – Toronto

522, avenue University
Toronto (Ontario) M5G 1Y7
(416) 598-2122
www.NationalLife.ca

Industrielle Alliance Pacifique, Assurance et services financiers

Siège social – Vancouver

2165, Broadway West
C. P. 5900
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6B 5H6
(604) 734-1667
www.iaplif.com

Assurance collective Marchés spéciaux

Montréal

680, rue Sherbrooke Ouest
Bureau 110
C. P. 790, succursale B
Montréal (Québec) H3B 3K6
(514) 499-3748
1 866 499-3748

Toronto

515, Consumers Road
Bureau 400
Toronto (Ontario) M2J 4Z2
(416) 498-8319
1 800 611-6667

Calgary

777, 8^e avenue Ouest
Bureau 2050
Calgary (Alberta) T2P 3R5
(403) 266-7582
1 800 661-1699

Vancouver

2165, Broadway West
C. P. 5900
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6B 5H6
(604) 734-1667
1 888 725-2886

Industrielle Alliance, Assurance auto et habitation

Siège social – Québec

925, chemin Saint-Louis
Bureau 340
Québec (Québec) G1S 1C1
(418) 650-4600
1 800 463-4382
www.inalco.com

Industrielle Alliance Valeurs mobilières inc.

Siège social – Québec

1080, chemin Saint-Louis, Sillery
C. P. 1907, succursale Terminus
Québec (Québec) G1K 7M3
(418) 684-5171
1 866 684-5171
www.inalco.com

Investia Services Financiers Inc.

Siège social – Québec

1080, chemin Saint-Louis, Sillery
C. P. 1907, succursale Terminus
Québec (Québec) G1K 7M3
(418) 684-5548
1 888 684-5548
www.investia.ca

- Bureau régional, à Toronto, pour l'Industrielle Alliance, Assurance et services financiers et l'Industrielle Alliance Pacifique, Assurance et services financiers



Comment nous joindre

Selon le type d'information que vous désirez obtenir, trois différents services sont mis à votre disposition.

1

Si vous avez des questions relatives à vos actions, communiquez avec la Société de fiducie Computershare du Canada, agent des transferts des actions de l'Industrielle Alliance, au :

Téléphone : 1 877 684-5000 (sans frais)

Courriel : inalco@computershare.com

2

Si vous désirez obtenir de l'information financière sur l'Industrielle Alliance, communiquez avec le Service des relations avec les investisseurs, au :

Téléphone : (418) 684-5000, poste 5282

1 800 463-6236, poste 5282 (sans frais)

Télécopieur : (418) 684-5050

Courriel : actions@inalco.com

3

Si vous avez des questions concernant vos contrats d'assurance ou de rentes ou si vous désirez obtenir des renseignements sur les produits et les services de l'Industrielle Alliance, communiquez avec votre représentant ou avec un des bureaux de l'Industrielle Alliance, dont la liste paraît à la page 79 de ce rapport.

Trois sociétés du Groupe Industrielle Alliance distribuent et commercialisent leurs produits et services sous un nom commercial, différent de leur nom légal. Le logo identifiant chacune de ces sociétés incorpore le nom commercial des entreprises plutôt que le nom légal. Le symbole  accompagne le logo, lorsqu'il y a lieu, pour indiquer l'utilisation du nom commercial.

Nom légal :

L'Industrielle-Alliance
Compagnie d'Assurance sur la Vie

Nom commercial :

*Industrielle Alliance,
Assurance et services financiers*

Nom légal :

L'Industrielle-Alliance Pacifique
Compagnie d'Assurance sur la Vie

Nom commercial :

*Industrielle Alliance Pacifique,
Assurance et services financiers*

Nom légal :

L'Industrielle-Alliance
Compagnie d'Assurances Générales

Nom commercial :

*Industrielle Alliance,
Assurance auto et habitation*



VOTRE VIE SUR TOUTE LA LIGNE®

Ce rapport annuel a été conçu par les services des Communications, de la Comptabilité, des Relations avec les investisseurs et des Relations publiques de l'Industrielle Alliance.

Pour tout renseignement supplémentaire ou copie additionnelle de ce rapport, veuillez communiquer avec :

Industrielle Alliance, Assurance et services financiers

1080, chemin Saint-Louis, Sillery
C. P. 1907, succursale Terminus
Québec (Québec) G1K 7M3

Téléphone : (418) 684-5000, poste 5282
1 800 463-6236, poste 5282
(sans frais)

Télécopieur : (418) 684-5050

Courriel : actions@inalco.com

Une section du site Internet de l'Industrielle Alliance – *Relations avec les investisseurs* – est spécialement destinée aux actionnaires et aux investisseurs. Vous y trouverez les principales informations financières touchant la société.

Dépôt légal : mars 2003
Bibliothèque nationale du Québec
Bibliothèque nationale du Canada

This annual report is also available in English.

www.inalco.com