

Progresser à grands pas

dans un monde en consolidation



INDUSTRIELLE ALLIANCE
ASSURANCE ET SERVICES FINANCIERS INC.

Progresser

Les résultats de l'Industrielle Alliance pour l'année 2004 viennent confirmer, encore une fois, la

à grands pas

capacité de la société de se dépasser, quels que soient les défis, et de continuer à marquer des

dans un monde

gains, sans faire de bruit, dans un environnement concurrentiel de plus en plus exigeant.

en consolidation

Faits saillants 2004

RENTABILITÉ

- Bénéfice net record aux actionnaires : 155,1 millions de dollars, en hausse de 13 % ■ BPA dilué : 3,89 \$, en hausse de 0,42 \$ ■ Rendement des capitaux propres : 13,6 % (à l'intérieur de la fourchette cible de 13 % à 15 %) ■ Bénéfice net comprenant des frais de restructuration de 6,1 millions de dollars après impôts pour l'intégration de La Nationale Vie
- Bénéfice net excluant les frais de restructuration : 161,2 millions de dollars, en hausse de 18 % ■ BPA dilué : 4,05 \$, en hausse de 0,58 \$ ■ Rendement des capitaux propres : 14,1 % (13,9 % en 2003)

CROISSANCE DES PRIMES ET DE L'ACTIF

- Nouveau sommet de primes : 2,9 milliards de dollars, une croissance de 11 % (20 % en excluant le transfert spécial du Trust Banque Nationale en 2003)
- Nouveau sommet de l'actif : 28,5 milliards de dollars, une croissance de 46 %

CROISSANCE DES VENTES (voir la section *Rapport de gestion* pour la définition des ventes)

- *Assurance individuelle* – Croissance des ventes de 9 % (baisse de 1 % pour l'industrie) ■ Atteinte de l'objectif de « croissance de l'industrie + 5 % » ■ 3^e au Canada avec 13,2 % du marché (4^e en 2003 avec 11,9 % du marché)
- *Rentes individuelles* – Croissance des ventes de 38 % ■ Ventes de fonds distincts en hausse de 55 % (hausse de 28 % pour l'industrie des fonds mutuels) ■ Ventes nettes de fonds distincts de nouveau positives : 4^e au Canada avec 13,7 % du marché (4^e en 2003 avec 11,4 % du marché)
- *Assurance collective : régimes d'employés* – Croissance des ventes de 5 % ■ Hausse de 17 % pour notre marché cible des entreprises de 50 à 1 000 employés (6 % pour l'industrie)

Suite à la page 2 ►

Table des matières

3	Pourquoi investir dans l'Industrielle Alliance	27	Rapport de gestion
4	Message du président du conseil d'administration	72	États financiers consolidés
7	Message du président et chef de la direction	111	Historique cinq ans
11	Comité de planification	116	Conseil d'administration
12	Organigramme	118	Direction des sociétés du Groupe Industrielle Alliance
14	La démutualisation... cinq ans déjà!	119	Bureaux
17	Description de nos secteurs d'activité	120	Renseignements aux actionnaires

CROISSANCE DES VENTES (suite)

- *Assurance collective : assurance des débiteurs* (marché principal : concessionnaires d'automobiles) – Ventes en hausse de 2 %, malgré une baisse des ventes d'automobiles ■ Premier au Canada avec plus de 40 % du marché
- *Assurance collective : marchés spéciaux* (marché principal : risques qui ne sont pas bien couverts par les assureurs traditionnels) – Ventes en hausse de 11 %
- *Rentes collectives* – Ventes en baisse de 17 % (en hausse de 25 % en excluant le transfert spécial du Trust Banque Nationale en 2003)

SOLVABILITÉ

- Ratio de solvabilité de 222 % (221 % à la fin de 2003) ■ Excède la fourchette cible de 175 % à 200 % visée par la société

QUALITÉ DES PLACEMENTS

- Qualité des placements reste excellente et s'est même améliorée en 2004 ■ Placements douteux nets représentent 0,08 % des placements (0,20 % au 31 décembre 2003)

PRINCIPALES RÉALISATIONS

- Intégration de La Nationale Vie à la société mère ■ Incidence sur le BPA : baisse 0,16 \$ en 2004; neutre en 2005; hausse estimée de 0,05 \$ en 2006 et de 0,17 \$ par année à compter de 2007
- Poursuite de l'expansion dans le monde de la gestion de patrimoine avec l'achat du gestionnaire de fonds BLC-Edmond de Rothschild gestion d'actifs inc. ■ Ajout de 1,8 milliard de dollars d'actif sous gestion (31 décembre 2004)
- Signature d'une entente de distribution exclusive de dix ans avec la Banque Laurentienne pour la vente des fonds mutuels de l'Industrielle Alliance ■ Ajout d'un réseau de quelque 500 représentants
- Hausse de 25 % à 83,5 % de la participation dans FundEX Investments Inc., une société de courtage en fonds mutuels ■ Ajout de 4,3 milliards de dollars d'actif sous administration (31 décembre 2004)
- Achat d'une quatrième société de courtage en valeurs mobilières, Lynch Investments Inc. ■ Société fusionnée à l'Industrielle Alliance Valeurs mobilières inc. ■ Ajout de quelque 70 millions de dollars d'actif sous administration
- Transfert de 53,5 millions de dollars du compte des contrats avec participation au compte des bénéfices non répartis ■ Incidence du transfert : hausse de la valeur comptable de la société de 1,31 \$ par action ordinaire pour 2003
- Poursuite du développement hors Québec pour les secteurs de l'Assurance et des Rentes collectives; ouverture de nouveaux bureaux et renforcement des équipes de vente partout au pays
- Émission, avec succès, de 150 millions de dollars de débentures subordonnées
- Poursuite de lancements de produits novateurs et concurrentiels

Pourquoi investir dans l'Industrielle Alliance

Entreprise plus que centenaire, l'Industrielle Alliance est une société d'assurance de personnes qui offre une gamme variée de produits d'assurance et de services financiers. Cinquième plus importante société d'assurance de personnes au Canada, l'Industrielle Alliance est reconnue pour son dynamisme et sa capacité constante à s'adapter aux changements. La société a fait son entrée en Bourse il y a cinq ans. Les marchés ont reconnu sa performance en multipliant par plus de trois fois et demie le prix de son action.

Pourquoi investir dans l'Industrielle Alliance?

1 PARCE QU'ELLE POSSÈDE UNE STRATÉGIE RÉFLÉCHIE ET EFFICACE

- Grâce à une approche qui repose sur de multiples réseaux de distribution
- Grâce à des mesures de développement bien articulées et bien exécutées dans chaque secteur d'activité
- Grâce à une capacité de saisir les nouvelles occasions d'affaires

2 PARCE QU'ELLE PRÉSENTE UN HISTORIQUE DE RENDEMENT ET DE CROISSANCE SOLIDE

- Grâce à l'atteinte régulière des indications aux marchés
- Grâce à une culture d'entreprise favorisant l'amélioration constante des opérations, le maintien de faibles coûts de production et l'innovation régulière dans le développement de produits

3 PARCE QU'ELLE REPRÉSENTE UN INVESTISSEMENT À RISQUE MESURÉ

- Grâce à une valeur intrinsèque élevée
- Grâce à une philosophie de gestion prudente dans l'établissement des réserves
- Grâce à une excellente qualité des placements
- Grâce à une utilisation limitée et judicieuse de la réassurance
- Grâce à un passé présentant peu d'événements imprévisibles

4 PARCE QU'ELLE COMPTE SUR UNE DIRECTION CRÉDIBLE

- Grâce à une équipe de direction expérimentée
- Grâce à une culture entrepreneuriale
- Grâce à une vision fondée sur le développement à long terme
- Grâce à une politique favorisant la relève interne
- Grâce à la loyauté du personnel

En somme, parce que l'Industrielle Alliance possède une stratégie qui a fait ses preuves et qui est exécutée avec efficacité par des gens dédiés.

Message du président du conseil d'administration



RAYMOND GARNEAU
PRÉSIDENT DU CONSEIL

Ceci est mon dernier message à titre de président du conseil de l'Industrielle Alliance. J'ai en effet atteint l'âge limite fixé dans les règlements de la société pour siéger au conseil. Je quitterai donc mes fonctions lors de la prochaine assemblée annuelle de la société, le 4 mai prochain.

Je suis arrivé à l'Industrielle Alliance il y a un peu plus de seize ans. J'y ai successivement occupé les postes de président et chef des opérations et président et chef de la direction, jusqu'en 2000, ainsi que celui de président du conseil à compter de 1996, poste qui a alors occupé de plus en plus de mon temps.

L'Industrielle Alliance a bien changé au cours de ces années. Ce qui me frappe, surtout, quand je regarde l'évolution de la société, c'est sa forte croissance. Depuis 1988, le capital de la société a été multiplié par plus de trois, les primes l'ont été par près de quatre, le bénéfice par plus de cinq et l'actif d'assurance, de rentes et de fonds de placement par près de sept.

Ce qui a propulsé la croissance de la société, au cours de ces années, c'est bien sûr le succès de la société dans ses activités de base, en assurance de personnes, mais aussi sa capacité de saisir les nouvelles occasions d'affaires.

En 1988, par exemple, l'Industrielle Alliance n'était à peu près pas présente dans le marché des fonds distincts. Aujourd'hui, elle gère un actif de fonds distincts de près de 6 milliards de dollars.

Il y a cinq ans, la société n'était pas présente dans le marché des fonds mutuels. Aujourd'hui, elle y gère un actif d'un peu plus de 1 milliard de dollars et y administre un actif de près de 6 milliards de dollars.

Il y a cinq ans, l'Industrielle Alliance n'était pas présente dans le marché des valeurs mobilières. Aujourd'hui, elle y administre un actif de près de 900 millions de dollars.

Durant les années 80, l'Industrielle Alliance avait aussi un rêve : celui de devenir une grande société d'assurance pancanadienne. Mon prédécesseur à la tête de la société avait alors posé les jalons de ce qui allait devenir le fer de lance du développement hors Québec de la société, avec l'acquisition de La North West du Canada (aujourd'hui l'Industrielle Alliance *Pacifique*), une société d'assurance vie de Vancouver, et de La Nationale Vie, une société d'assurance vie de Toronto.

Grâce à ces acquisitions, mais aussi grâce à une croissance interne soutenue de la société mère elle-même à l'extérieur du Québec, l'Industrielle Alliance a réussi à se hisser au cinquième rang des sociétés d'assurance vie canadienne, et elle tire aujourd'hui la moitié de ses primes de l'extérieur du Québec.

Mais peut-être que ce qui a été le plus important à survenir à l'Industrielle Alliance au cours des dernières années a été la décision de la société de changer son statut, de celui de société mutuelle à celui de société à capital-actions. Cette décision n'a pas été facile à prendre. On savait que ce changement aurait des conséquences très profondes sur la culture de l'Industrielle Alliance et que la rude discipline des marchés allait exercer une pression constante sur l'entreprise.

L'Industrielle Alliance a encore une fois été à la hauteur du défi. En se démutualisant, elle a d'abord libéré une richesse accumulée, et inaccessible jusque-là, de quelque 550 millions de dollars, qui a été partagée entre près de 700 000 titulaires de contrats. Les marchés n'ont pas tardé non plus à reconnaître la performance de la société, en multipliant par plus de trois fois et demie, en cinq ans, le prix de son action. La capitalisation boursière de la société excède aujourd'hui les 2 milliards de dollars, ce qui place l'Industrielle Alliance parmi les 100 plus grandes sociétés publiques au Canada.

Comme on le voit, au fil des ans, sans faire de bruit, conformément à la culture de l'entreprise, d'une société d'assurance vie, l'Industrielle Alliance est devenue une institution financière. D'une société québécoise, elle est devenue une société pancanadienne. Et d'une société mutuelle, elle est devenue une société à capital-actions.

Mais les choses n'ont pas été faciles pour autant. La société a en effet subi un dur coup au début des années 90. Comme bien d'autres, elle a dû se départir de sa société de fiducie, dans la foulée de la débâcle du marché de l'immobilier. On dit toujours que c'est dans l'adversité que l'on reconnaît les vrais gagnants. Cela a sûrement été le cas pour l'Industrielle Alliance. Cette épreuve nous a obligés à nous serrer les coudes, à redéfinir ce que nous voulions devenir et à foncer de nouveau vers l'avenir. C'est peut-être cet événement, plus que tout autre, qui nous a fait prendre conscience de la profondeur de l'équipe de l'Industrielle Alliance et de la capacité d'adaptation de la société.

Ce qui a toujours fait le succès de l'Industrielle Alliance aussi, c'est la force de ses réseaux de distribution. Au cours de mes années à l'Industrielle Alliance, j'ai appris à connaître ces milliers d'hommes et de femmes qui forment les réseaux de distribution. Ils ont une tâche difficile, mais combien essentielle : celle d'aider les gens à assurer la protection des êtres qui leur sont chers et l'autonomie financière de leur famille.

Gouvernance et transparence

Si l'Industrielle Alliance a changé au cours de ces années, le monde de l'assurance a aussi changé. De même que le rôle des conseils d'administration. Toute la notion de gouvernance d'entreprise, par exemple, a pris énormément d'importance. L'Industrielle Alliance a également su s'adapter à cette nouvelle réalité.

Au fil des ans, l'Industrielle Alliance a mis en place une culture fondée sur le respect et la transparence. Dans mon message de l'an dernier, je donnais un certain nombre d'exemples de là où la société se tenait à l'avant-garde, que ce soit au chapitre de la divulgation dans la circulaire d'information (où le contenu est plus détaillé), de l'élection des administrateurs (les administrateurs sont maintenant élus individuellement) ou de la gouvernance du conseil en général.

En 2004, la retraite prochaine du président du conseil a notamment été l'occasion de revoir les rôles des administrateurs, du président du conseil et du président et chef de la direction. Dans un processus continu d'amélioration de la gouvernance, nous avons aussi poussé encore plus loin nos travaux en matière d'évaluation du conseil et d'évaluation des administrateurs.

Un des faits marquants de l'année concerne la conformité aux nouvelles règles des autorités canadiennes en valeurs mobilières. Tout le processus de certification des états financiers a été revu, avec la participation des filiales, et le comité de vérification a été saisi de projets de politiques précises sur l'embauche de personnel provenant des vérificateurs externes, l'attribution de mandats en dehors de la vérification et la réception et le traitement des plaintes en matière comptable.

Activités du conseil

Au cours de l'année 2004, le conseil s'est réuni à neuf reprises et les différents comités du conseil ont tenu un total de vingt et une réunions. Le taux de participation des administrateurs aux différentes réunions du conseil et de ses comités a été de 95 %.

À chacune de ses réunions régulières, le conseil tient une session à huis clos, en l'absence de la direction et aussi en l'absence du président et chef de la direction, qui est le seul administrateur interne à siéger au conseil. Comme il le fait régulièrement aux deux

ans, le conseil a par ailleurs tenu une session de planification stratégique d'une journée, en 2004, en dehors de son lieu habituel de réunion, dans le but de s'assurer de pouvoir bien réfléchir pour mieux orienter l'avenir.

Il pourrait être intéressant d'énumérer la liste des questions qui ont été abordées par le conseil d'administration durant l'année. On y trouverait des discussions sur des questions ordinaires, mais non sans importance, liées aux résultats financiers trimestriels ou annuels, par exemple, ou au financement de la société. On y trouverait aussi des discussions sur les plans de relève à la direction, les évaluations et les plans d'action de la direction générale. Au cours de l'année, le conseil s'est notamment penché sur un certain nombre d'acquisitions possibles et on se rend compte que la société est tranquillement en train de mettre en place un secteur de gestion de patrimoine, complémentaire à sa vocation initiale de protection de patrimoine.

Mouvements au sein du conseil

Durant l'année, monsieur Francesco Bellini nous a remis sa démission à titre d'administrateur pour consacrer plus de temps à ses activités dans le domaine biomédical. Monsieur Bellini avait joint les rangs du conseil en février 1998 et il a fait partie de plusieurs comités du conseil, dont celui des ressources humaines et de régie d'entreprise. Sa vaste expérience des affaires a fait de lui un administrateur précieux.

Pour combler cette vacance, le conseil a choisi monsieur Robert Lacroix, dont l'actuel mandat de recteur de l'Université de Montréal prendra fin prochainement. Économiste de formation, monsieur Lacroix a toujours conservé des attaches de professeur, malgré les défis de sa tâche de recteur. Monsieur Lacroix fait actuellement partie du comité de déontologie du conseil.

Nouveau président du conseil

Comme je l'ai indiqué au début de ce message, je ne suis plus rééligible à titre d'administrateur de la société en raison d'un règlement portant sur l'âge d'éligibilité. Au cours des douze derniers mois, le comité des ressources humaines et de régie d'entreprise de même que le conseil se sont penchés à plusieurs reprises sur le choix d'un nouveau président du conseil. Le conseil a d'abord établi des critères de sélection et une nouvelle description de tâches avant de procéder à une recherche active. Le conseil a choisi de proposer la candidature de John LeBoutillier comme nouveau président du conseil. Son élection devrait avoir lieu lors de la réunion du conseil qui suivra l'assemblée annuelle. Monsieur LeBoutillier siège au conseil d'administration depuis 1997. Sa connaissance de la société ainsi que son expérience des affaires en font le candidat tout désigné.

Conclusion

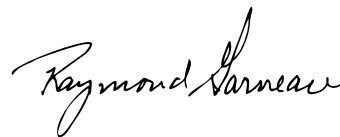
En conclusion, je voudrais remercier les nombreuses personnes avec qui j'ai eu le plaisir de travailler au cours de ces années. Je pense notamment à tous les dirigeants de l'Industrielle Alliance, qui m'ont patiemment initié au monde de l'assurance vie et qui m'ont constamment appuyé, à tous les représentants, pour leur dévouement, à tous les employés, pour leur engagement et leur professionnalisme envers l'organisation, et à tous les membres du conseil, pour leur confiance.

Dans l'un des tout premiers messages que j'ai signés à titre de président de la société, j'avais indiqué qu'il existait trois critères pour évaluer la performance d'une entreprise : la résistance à la rude épreuve du temps, la capacité de s'adapter aux changements et la performance en période économique difficile. L'Industrielle Alliance a satisfait à tous ces critères. Elle existe depuis plus de cent ans. Elle n'a cessé de se réinventer et d'évoluer. Et elle est sortie grandie de toutes les épreuves difficiles.

Lors de notre démutualisation, nous avons choisi un thème : *En marche vers l'avenir*. L'avenir est aujourd'hui entre les mains d'une toute nouvelle génération de gestionnaires, menée par un président déterminé qui appartient lui-même à une nouvelle génération de dirigeants. Si j'avais un mot à leur dire – un mot que j'aimerais qu'ils retiennent –, pour qu'ils puissent perpétuer les succès des générations passées, ce serait le mot « cohésion ». Le succès ne s'obtient que par le travail d'équipe. Et une équipe ne réussit que si elle est unie.

L'Industrielle Alliance est certainement là pour durer. Elle a l'étoffe des grands.

Merci.



Message du président et chef de la direction



YVON CHAREST
PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION

L'année 2004 a probablement été celle où nous avons le mieux prouvé aux marchés financiers que l'Industrielle Alliance faisait bel et bien partie des « ligues majeures », et qu'elle était en mesure non seulement de concurrencer avec succès dans l'industrie, mais de gagner aussi des parts de marché dans un environnement toujours plus compétitif, tout en conservant ses marges bénéficiaires.

Les résultats de l'année 2004 constituent en effet une réponse éloquentes aux préoccupations des investisseurs qui se demandaient, l'année dernière, si l'Industrielle Alliance avait la taille pour soutenir l'intense concurrence des « trois grands » de l'industrie et faire face à la guerre de prix qui sévissait alors dans le marché.

Comme vous le lirez dans ce rapport annuel, la société a atteint tous ses objectifs au chapitre de la rentabilité et au chapitre de la croissance des affaires et dépassé son objectif de croissance des ventes de cinq points de pourcentage de plus que l'industrie dans presque tous les secteurs d'activité, notamment dans les deux secteurs des produits et des services aux particuliers.

Si l'année 2004 a été bénéfique sur le plan de la rentabilité et de la croissance des affaires, elle a aussi été fertile en réalisations. Deux d'entre elles, notamment, auront des répercussions profondes sur la société pour les années à venir, soit le regroupement des activités de La Nationale Vie à celles de la société mère et l'achat de BLC-Edmond de Rothschild gestion d'actifs.

Rentabilité

En ce qui regarde la rentabilité, nous avons établi un nouveau record au chapitre du bénéfice net aux actionnaires, clôturant l'année avec un bénéfice net ajusté de 161,2 millions de dollars, en croissance de 18 %. Ce bénéfice se traduit par un bénéfice par action dilué de 4,05 \$, en hausse de 0,58 \$ par rapport à l'année précédente, et par un rendement des capitaux propres de 14,1 %, qui se situe à l'intérieur de notre fourchette cible de 13 % à 15 %.

Ce résultat ne tient pas compte des frais de restructuration de 6,1 millions de dollars (après impôts) relatifs à l'intégration des activités de La Nationale Vie, notre filiale de Toronto. Si on inclut ces frais, le bénéfice net totalise 155,1 millions de dollars, en hausse de 13 % par rapport à l'année antérieure.

Le bénéfice de l'année 2004 a été excellent et en croissance pour tous les secteurs d'activité, mais plus particulièrement pour le secteur de l'Assurance collective, qui a connu des gains d'expérience élevés pendant toute l'année. Le secteur des Rentes individuelles a aussi enregistré une autre bonne année, grâce à la performance favorable des marchés boursiers. Quant aux secteurs de l'Assurance individuelle et des Rentes collectives, ils ont obtenu des résultats conformes aux attentes.

Croissance des affaires

Les excellents résultats de ventes et la bonne conservation des affaires ont fait grimper le revenu de primes à 2,9 milliards de dollars en 2004, un résultat supérieur de 11 % à celui de 2003. Tous les secteurs ont terminé l'année 2004 avec une croissance de leurs ventes par rapport à l'année précédente sur une base comparable, grâce à des résultats favorables presque tous les trimestres.

L'année 2004 a été particulièrement bonne pour le secteur de l'Assurance individuelle, où les ventes ont progressé de 9 % par rapport à 2003. Il s'agit d'un résultat des plus positifs pour l'Industrielle Alliance, surtout lorsqu'on compare les résultats de la société à ceux de l'industrie, qui a vu ses ventes diminuer de 1 % en 2004. Ce résultat place la société au troisième rang, au Canada, au chapitre des ventes d'assurance vie individuelle en 2004, avec 13,2 % du marché. C'est un rang de mieux qu'en 2003.

Les deux secteurs des rentes ont aussi obtenu de bons résultats, signe manifeste que les investisseurs n'ont pas perdu confiance dans les marchés boursiers. Les ventes du secteur des Rentes individuelles ont dépassé toutes nos attentes, enregistrant une hausse de 38 % par rapport à 2003, tandis que les ventes du secteur des Rentes collectives ont progressé de 25 %, sur base comparable.

Dans le secteur de l'Assurance collective, les ventes pour les régimes d'employés ont été excellentes dans notre marché cible des moyennes entreprises, ayant grimpé de 17 % par rapport à l'an

dernier. Les ventes sont en croissance aussi dans les deux autres segments de l'Assurance collective : Assurance des débiteurs et Marchés spéciaux.

L'actif sous gestion et sous administration a fait un bond de 46 % cette année, pour atteindre 28,5 milliards de dollars au 31 décembre 2004. L'achat du gestionnaire de fonds BLC-Edmond de Rothschild gestion d'actifs de même que l'acquisition d'une participation majoritaire dans FundEX Investments sont les deux éléments qui ont fait la différence dans la croissance de l'actif. Les bons résultats de ventes, la bonne performance des marchés de même que la solide croissance de nos filiales de gestion de patrimoine ont également contribué à la forte croissance de l'actif.

Réalisations

L'année 2004 a été marquée par plusieurs réalisations qui viendront renforcer encore davantage la position concurrentielle de l'Industrielle Alliance au cours des prochaines années. Parmi les principales réalisations de l'année, soulignons :

- la décision de la société de regrouper aux siennes les activités de sa filiale La Nationale Vie;
- l'achat de BLC-Edmond de Rothschild gestion d'actifs, un gestionnaire de fonds;
- la signature d'une entente de distribution exclusive de dix ans avec la Banque Laurentienne pour la vente des fonds mutuels de l'Industrielle Alliance;
- la prise d'une participation majoritaire dans FundEX Investments, une société de courtage en fonds mutuels; et
- la poursuite du développement hors Québec pour les secteurs de l'Assurance et des Rentes collectives.

Sur le plan de la capitalisation, nous avons également émis avec succès 150 millions de dollars de nouvelles débentures subordonnées, à un coût particulièrement intéressant, et transféré 53,5 millions de dollars du compte des contrats avec participation au compte des bénéficiaires non répartis.

Indications aux marchés

Si on se tourne vers l'année 2005, notre confiance en l'avenir nous permet de réitérer notre objectif de rendement des capitaux propres de 13 % à 15 %, qui se traduit par une augmentation du bénéfice par action de 10 % à 12 %.

Au chapitre des ventes, l'année 2004 a été excellente, et ce sera un défi que de nous surpasser en 2005, mais la société a suffisamment confiance en sa stratégie pour renouveler son objectif de faire croître les ventes de cinq points de pourcentage de plus que l'industrie.

Pour le dividende, la société vise à augmenter le ratio de paiement du dividende à 25 % environ au cours des 12 à 15 prochains mois, ratio de paiement qui se situerait alors dans le milieu de la fourchette cible de 20 % à 30 % des bénéfices renouvelables. La société verse actuellement un dividende qui correspond à un ratio de paiement d'environ 22 %.

Pour la solvabilité, la société continuera de viser un ratio de solvabilité qui se situe à l'intérieur de la fourchette de 175 % à 200 %. Ce ratio atteignait 222 % au 31 décembre 2004.

Orientations stratégiques

S'il y a une constante, à l'Industrielle Alliance, c'est la volonté de rechercher constamment des façons de renforcer encore davantage le positionnement de la société sur le marché canadien et de rendre celle-ci encore plus compétitive et plus rentable.

Sur le plan stratégique, nous visons notamment les quatre grands objectifs suivants :

1 ■ Secteurs de l'Assurance et des Rentes individuelles – Continuer à miser sur le développement de multiples réseaux de distribution et assurer une meilleure cohésion dans le développement et la mise en marché de nos produits et de nos services en implantant notre nouvelle stratégie de distribution pancanadienne, par réseaux plutôt que par sociétés.

On sait que l'Industrielle Alliance est reconnue, depuis maintenant plusieurs années, pour la force et l'étendue de ses réseaux de distribution. C'est la clé de notre succès dans les secteurs des produits et des services aux particuliers.

Si nous mettons autant d'accent sur la distribution, c'est que l'assurance vie est un produit complexe qui doit être vendu par des professionnels bien formés. En matière de gestion de patrimoine, on sait aussi que les consommateurs désirent faire des choix éclairés en ce qui touche la planification de la retraite, la protection du capital et la planification fiscale. La variété grandissante de produits qui peuvent répondre à leurs besoins exige le recours à des professionnels en qui ils peuvent avoir confiance.

Considérant ces défis liés à la vente de produits d'assurance vie et de gestion de patrimoine, la stratégie de la société en matière de distribution dans le marché des particuliers a toujours été de servir les besoins de distributeurs ciblés et variés. Nos représentants sont présents dans toutes les régions du pays et peuvent satisfaire aux besoins de la population dans tous les créneaux de marché, tant ceux des familles à revenu modeste que ceux des familles à revenu moyen ou à revenu élevé.

Notre succès a toujours reposé dans le fait que nous traitons nos représentants comme des professionnels, et que nous ne les considérons jamais comme acquis. Le succès, auprès des réseaux de distribution, ne se bâtit par ailleurs pas en une seule journée; c'est un travail de longue haleine, où l'objectif ultime est de construire une relation de confiance durable, basée sur le respect mutuel.

Au cours des derniers mois, la société a décidé de regrouper les activités de distribution des trois sociétés d'assurance vie du Groupe par réseaux plutôt que par sociétés. Nous croyons que cette décision viendra renforcer notre positionnement stratégique de chef de file dans le marché des particuliers et consolider nos efforts de développement à l'égard de nos réseaux.

En outre, plusieurs des acquisitions réalisées au cours des dernières années ont permis de faire croître nos réseaux de distribution. Notre base demeure la distribution par le biais des réseaux traditionnels de conseillers en assurance vie, soit notre réseau de représentants rattachés et celui des courtiers indépendants. Mais pour satisfaire aux besoins grandissants d'une clientèle de plus en plus sophistiquée, les initiatives des dernières années ont été dirigées vers le développement de réseaux non traditionnels, comme ceux des courtiers en valeurs mobilières et des conseillers en fonds mutuels.

Enfin, on sait que de plus en plus de distributeurs des différents réseaux détiennent un permis dans plus d'une discipline, ce qui leur permet d'offrir à la clientèle une gamme plus large de produits et de services. Des ententes de références permettent aussi à certains distributeurs d'avoir accès à des produits complémentaires. On parle ici de « convergence de la distribution ». Et avec le développement de ses réseaux multiples, l'Industrielle Alliance s'est bien positionnée pour en tirer profit.

2 ■ Secteurs de l'Assurance et des Rentes collectives – Élargir nos parts de marché, autant sur le plan géographique, en développant davantage nos activités à l'échelle canadienne, que sur le plan des marchés cibles, en continuant de mettre l'accent sur les groupes de taille moyenne tout en étant opportunistes pour la souscription de groupes de grande taille.

En 2004, dans les secteurs des produits et des services aux entreprises et aux groupes, nous avons mis en place ce qui pourrait devenir la pierre angulaire de notre développement futur, notamment par l'ouverture de nouveaux bureaux dans l'Ouest canadien, par le renforcement de nos équipes de vente dans différentes régions et par notre nouvelle stratégie marketing en vertu de laquelle une seule marque commune est utilisée en assurance collective pour les régimes d'employés.

Nous avons identifié les avenues les plus intéressantes pour nous, là où notre potentiel de croissance est supérieur :

- Le développement à l'extérieur du Québec pour les régimes d'employés et pour les produits d'accumulation des Rentes collectives (nous sommes d'ailleurs sur la bonne voie à cet égard puisqu'en 2004 47 % des nouveaux régimes souscrits pour les régimes d'employés provenaient de l'extérieur du Québec et 35 % pour les produits d'accumulation);
- Le développement à l'extérieur des provinces de l'Ouest canadien pour le marché de l'assurance des débiteurs et celui des marchés spéciaux; et
- La consolidation des liens auprès d'intermédiaires ciblés.

Par ailleurs, même si l'accent est mis sur le marché des entreprises de taille moyenne, pour les régimes d'employés, nous serons opportunistes relativement à la souscription d'entreprises de plus grande taille. Le succès que nous avons connu dans le marché des entreprises de taille moyenne au cours des dernières années nous rend confiants de pouvoir commencer à faire des incursions beaucoup plus fréquentes dans le marché des entreprises de plus grande taille.

3 ■ Secteur de la gestion de patrimoine – Intensifier le développement de nos activités dans ce secteur en favorisant la croissance des fonds sous gestion, particulièrement celle pour les produits manufacturés par l'une ou l'autre des sociétés du Groupe Industrielle Alliance.

Amorcé au début des années 2000, le développement du secteur de la gestion de patrimoine s'est poursuivi avec beaucoup de vigueur en 2004, tant par le biais d'acquisitions que de manière organique.

Un des événements les plus significatifs de l'année 2004 a été l'acquisition de BLC-Edmond de Rothschild gestion d'actifs (BLCER). Au 31 décembre 2004, BLCER gérait un actif de 1,8 milliard de dollars, actif composé de fonds mutuels (911 millions), de fonds privés (147 millions) et de fonds institutionnels (725 millions). Cette acquisition a permis à l'Industrielle Alliance d'élargir sa famille de fonds, tout en lui procurant une envergure immédiate dans ce secteur. Elle a de plus donné accès à un nouveau réseau de distribution, grâce à une entente de distribution exclusive de dix ans avec la Banque Laurentienne.

La société a par ailleurs haussé sa participation dans FundEX Investments au cours de l'année 2004, de 25 % à 83,5 %. FundEX est une société de courtage en fonds mutuels établie en Ontario. Au 31 décembre 2004, elle administrait un actif de 4,3 milliards de dollars.

Pour mesurer le succès réalisé dans ce secteur, il faut se rappeler qu'il y a quatre ans la société n'exerçait aucune activité dans le monde de

la gestion de patrimoine. La société possède maintenant des filiales dans plusieurs créneaux de ce marché, dont ceux des fonds mutuels (à titre de manufacturier et de distributeur), des valeurs mobilières, de la gestion privée de patrimoine et de la gestion institutionnelle. La société administre et gère, aujourd'hui, un actif de 8,5 milliards de dollars dans ces créneaux.

Au cours des prochaines années, nos efforts seront orientés vers l'atteinte de trois objectifs : faire croître nos différentes filiales de gestion de patrimoine, en améliorer l'efficacité et les rentabiliser.

Pour ce faire, nous allons mettre en marché des produits susceptibles d'intéresser les représentants des nouveaux réseaux de distribution (fonds mutuels et valeurs mobilières, notamment) afin de favoriser la croissance des produits manufacturés par l'une ou l'autre des sociétés du Groupe Industrielle Alliance, soit les fonds distincts et les fonds mutuels, dans un premier temps, puis les produits d'assurance et de rentes, dans un deuxième temps. Il s'agit donc ici aussi pour nous de nous positionner de sorte à pouvoir profiter de la convergence de la distribution.

4 ■ Efficacité de l'organisation – Maximiser les synergies au sein du Groupe Industrielle Alliance en regroupant les activités de notre filiale La Nationale Vie avec celles de la société mère.

Sur le plan opérationnel, la mesure qui aura sans doute la plus grande incidence au cours des prochaines années est la décision de la société d'intégrer les activités de sa filiale de Toronto, La Nationale Vie, à celles de la société mère. Cette décision a été annoncée le 1^{er} décembre 2004.

Ce regroupement constitue l'aboutissement d'un processus d'intégration qui a commencé il y a déjà quelques années et qui visait à maximiser les synergies entre les trois sociétés d'assurance vie du Groupe Industrielle Alliance. Le regroupement de La Nationale Vie viendra alléger la structure de l'Industrielle Alliance, qui deviendra ainsi une société encore plus efficace, ce qui nous permettra d'être encore plus compétitifs et plus rentables.

Même si sur le plan juridique l'intégration devrait être complétée en 2005, sur le plan opérationnel, l'intégration sera réalisée au cours des années 2005 et 2006. On estime que le bénéfice net aux actionnaires résultant de cette intégration augmentera de 0,17 \$ par action, par année, à compter de l'année 2007, soit une fois que l'intégration sera complétée. Pour 2005, l'effet de ce regroupement devrait être neutre sur le plan de la rentabilité.

Remerciements à monsieur Raymond Garneau

J'aimerais profiter de l'occasion qui m'est ici donnée pour souligner la contribution de monsieur Raymond Garneau, actuel président de notre conseil d'administration, au succès de l'Industrielle Alliance.

Monsieur Garneau prendra sa retraite au moment de la prochaine assemblée annuelle, le 4 mai 2005. C'est avec regret que nous devons le laisser aller réaliser d'autres rêves et relever d'autres défis.

Si je devais choisir un seul mot pour qualifier monsieur Garneau, je choisirais le mot « leader ». Monsieur Garneau s'est joint à l'Industrielle Alliance en 1988, soit juste après la fusion de l'Industrielle et de l'Alliance, et peu de temps après l'achat de La North West du Canada (aujourd'hui l'Industrielle Alliance *Pacifique*) et de La Nationale Vie. Rapidement, il a su mobiliser tout le monde autour de lui vers l'atteinte d'un objectif commun : faire de l'Industrielle Alliance une compagnie *pancanadienne* d'assurance et de services financiers. Le défi était de taille... et nous l'avons relevé avec succès!

Au nom du personnel, de la direction et des membres du conseil d'administration, merci Monsieur Garneau. Ce fut un grand plaisir pour nous de travailler pour vous et avec vous.

Conclusion

Utiliser le mot « excellente » pour qualifier l'année 2004 n'est certes pas exagéré; la pertinence de ce mot se vérifie dans nos résultats, à la fois au chapitre de la rentabilité et au chapitre de la croissance des affaires.

Utiliser le mot « excellent » pour qualifier le moral qui règne au sein de nos troupes est également opportun. Son succès, l'Industrielle Alliance le doit à ses employés, à ses cadres, à ses dirigeants et à ses représentants. Elle le doit à l'engagement de tous ces gens, au désir de haute performance et d'amélioration continue qui les anime ainsi qu'au respect qu'ils ont les uns envers les autres.

Je suis particulièrement fier, comme président, de faire partie de la grande famille de l'Industrielle Alliance. Voilà maintenant cinq ans que le symbole IAG est inscrit à la Bourse de Toronto. Il n'y avait pas de meilleure façon pour nous de célébrer ces cinq années de présence en Bourse que de prouver, comme nous l'avons fait tout au cours de 2004, que la société avait passé de belle façon le test ultime de toute société publique : accroître continuellement la valeur aux actionnaires.

C'est donc sur une note des plus positives que nous entamons l'année 2005 et que nous continuerons, comme le dit le thème de notre rapport annuel, à *Progresser à grands pas dans un monde en consolidation*.

Merci.



Stratégie

- **Secteurs de l'Assurance et des Rentes individuelles** – Continuer à miser sur le développement de multiples réseaux de distribution et assurer une meilleure cohésion dans le développement et la mise en marché de nos produits et de nos services en implantant notre nouvelle stratégie de distribution pancanadienne, par réseaux plutôt que par sociétés.
- **Secteurs de l'Assurance et des Rentes collectives** – Élargir nos parts de marché, autant sur le plan géographique, en développant davantage nos activités à l'échelle canadienne, que sur le plan des marchés cibles, en continuant de mettre l'accent sur les groupes de taille moyenne tout en étant opportunistes pour la souscription de groupes de grande taille.
- **Secteur de la gestion de patrimoine** – Intensifier le développement de nos activités dans ce secteur en favorisant la croissance des fonds sous gestion, particulièrement celle pour les produits manufacturés par l'une ou l'autre des sociétés du Groupe Industrielle Alliance.
- **Efficacité de l'organisation** – Maximiser les synergies au sein du Groupe Industrielle Alliance en regroupant les activités de notre filiale La Nationale Vie avec celles de la société mère.

Comité de planification du Groupe Industrielle Alliance



YVON CHAREST
F.S.A., F.I.C.A.

Président et
chef de la direction
Industrielle Alliance

Baccalauréat en actuariat de
l'Université Laval, Québec
(Québec) (1979)

Fellow de l'Institut Canadien
des Actuaires et de la Society
of Actuaries (1981)

S'est joint à l'Industrielle
Alliance en 1979

Y a occupé divers postes de
direction dans les secteurs de
l'actuariat, de l'administration
et de la planification
stratégique

A été nommé président et chef
de la direction de la société en
2000

Administrateur de
l'Industrielle Alliance, de
l'Industrielle Alliance
Pacifique, de
La Nationale Vie, de
l'Industrielle Alliance,
Assurance auto et habitation
et de Vie MD



JOHN B. GILL
M.B.A.

Président
Industrielle Alliance *Pacifique*

Baccalauréat en sciences et en
génie de l'Université de la
Colombie-Britannique,
Vancouver (1966) et maîtrise
en administration des affaires
de l'Université Western
Ontario, London (Ontario)
(1969)

A d'abord travaillé au sein du
Groupe Industrielle Alliance de
1969 à 1972, puis s'est à
nouveau joint au Groupe
en 1978

Y a occupé divers postes de
direction principalement liés à
la finance et à la trésorerie

A été nommé président de
l'Industrielle Alliance *Pacifique*
en 1982

Administrateur de l'Industrielle
Alliance *Pacifique* et de
L'Industrielle-Alliance *Pacifique*,
Compagnie d'Assurances
Générales



RENÉ E. TRUDEAU
B. Sc., F.S.A., F.I.C.A., M.A.A.A.

Vice-président exécutif
et chef de l'exploitation
La Nationale Vie

Baccalauréat en sciences,
spécialisation en
mathématiques et en physique,
de l'Université de Toronto
(Ontario) (1969)

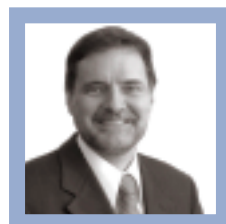
Fellow de la Society of
Actuaries (1976) et de l'Institut
Canadien des Actuaires (1977)
et membre de l'American
Academy of Actuaries (1979)

S'est joint à La Nationale Vie
en 1969

Y a occupé divers postes de
direction dans les secteurs de
l'actuariat, de la finance, de la
fiscalité et de l'assurance
individuelle

A été nommé vice-président
exécutif et chef de
l'exploitation de la société en
2004

Administrateur de La Nationale
Vie et de Vie MD



NORMAND PÉPIN
F.S.A., F.I.C.A.

Vice-président exécutif
Filiales d'assurance vie et
Assurance et rentes
individuelles
Industrielle Alliance

Baccalauréat en actuariat de
l'Université Laval, Québec
(Québec) (1973)

Fellow de l'Institut Canadien
des Actuaires et de la Society
of Actuaries (1975)

S'est joint à l'Industrielle
Alliance en 1973

Y a occupé divers postes de
direction dans les secteurs de
l'actuariat, du marketing, des
services informatiques, de
l'assurance de dommages et
de l'assurance et des rentes
individuelles

Président du conseil de
l'Industrielle Alliance Valeurs
mobilières, de l'Industrielle
Alliance, Fonds mutuels, de
l'Industrielle Alliance, Gestion
de fonds et de FundEX
Investments

Président et président du
conseil d'Investia

Administrateur de l'Industrielle
Alliance *Pacifique*, de
La Nationale Vie et de
l'Industrielle Alliance,
Assurance auto et habitation



YVON CÔTÉ
CFA

Vice-président et
directeur général
Finance et placements
Industrielle Alliance

Licence en sciences de
l'administration de l'Université
Laval, Québec (Québec) (1969)

Possède le titre d'analyste
financier agréé (1986)

S'est joint à l'Industrielle
Alliance en 1969

Y a occupé des postes de
direction dans les secteurs de
l'informatique, de
l'administration, de la finance
et des placements

Administrateur de l'Industrielle
Alliance *Pacifique*, de
La Nationale Vie, de
l'Industrielle Alliance
Valeurs mobilières,
de l'Industrielle Alliance
Fonds mutuels et d'Investia,
et président de l'Industrielle
Alliance, Gestion de
placements

Organigramme du Groupe Industrielle Alliance



☐ L'Industrielle Alliance, Assurance et services financiers agit à la fois à titre de société mère du Groupe Industrielle Alliance et à titre de société opérante.

© Marque de commerce de l'Industrielle Alliance, Assurance et services financiers inc., dont L'Industrielle-Alliance Pacifique Compagnie d'Assurance sur la Vie est un licencié autorisé

© Marque de commerce de l'Industrielle Alliance, Assurance et services financiers inc., dont l'Industrielle Alliance, Fonds mutuels inc. est un licencié autorisé

© Marque de commerce de l'Industrielle Alliance, Assurance et services financiers inc., dont l'Industrielle Alliance Compagnie d'Assurances Générales est un licencié autorisé

© Marque de commerce de l'Industrielle Alliance, Assurance et services financiers inc., dont l'Industrielle-Alliance Compagnie de Fiducie est un licencié autorisé

■ **Industrielle Alliance** – Créée en 1892, l'Industrielle Alliance, Assurance et services financiers est une société d'assurance de personnes qui offre une gamme variée de produits d'assurance et de services financiers. Cinquième plus importante société d'assurance de personnes au Canada, l'Industrielle Alliance est à la tête d'un grand groupe financier – le Groupe Industrielle Alliance –, présent dans toutes les régions du Canada. Son siège social est situé à Québec (Québec). L'Industrielle Alliance assure plus de 1,7 million de Canadiens et de Canadiennes, emploie plus de 2 600 personnes et compte sur un réseau de quelque 1 400 représentants rattachés et 12 000 courtiers. Son actif sous gestion et sous administration s'élève à 28,5 milliards de dollars. Le titre de l'Industrielle Alliance est inscrit à la Bourse de Toronto, sous le symbole IAG. Avec une capitalisation boursière de plus de 2 milliards de dollars, l'Industrielle Alliance compte parmi les 100 plus importantes sociétés à capital-actions au Canada.

■ **Industrielle Alliance *Pacifique*** – Actif sous gestion : 2,6 milliards de dollars

L'Industrielle Alliance *Pacifique*, Assurance et services financiers est une société d'assurance de personnes qui offre une gamme variée de produits d'assurance et de services financiers. Son siège social est à Vancouver (Colombie-Britannique). Créée en 1951, l'Industrielle Alliance *Pacifique* était anciennement connue sous le nom de La Compagnie d'Assurance-Vie North West du Canada. Cette société a été acquise par l'Industrielle Alliance en 1982. En 1999, l'Industrielle Alliance *Pacifique* a été fusionnée à Seaboard Life, une autre société d'assurance de personnes située à Vancouver et acquise par l'Industrielle Alliance. L'Industrielle Alliance *Pacifique* exerce ses activités au Canada, principalement dans les provinces de l'Ouest et en Ontario, ainsi qu'aux États-Unis, dans certaines régions de la côte ouest. Ses activités sont fortement intégrées à celles de la société mère, l'Industrielle Alliance.

■ **La Nationale Vie** – Actif sous gestion et sous administration : 5,7 milliards de dollars

La Nationale du Canada, Compagnie d'Assurance-Vie est une société d'assurance de personnes qui offre une gamme variée de produits d'assurance et de services financiers. Son siège social est à Toronto (Ontario). Fondée en 1899, elle a été acquise par l'Industrielle Alliance en 1988. En décembre 2004, l'Industrielle Alliance a annoncé sa décision de regrouper aux siennes les activités de La Nationale Vie. Cette décision constitue l'aboutissement d'un processus d'intégration qui a commencé il y a déjà quelques années et qui visait à maximiser les synergies entre les trois sociétés d'assurance vie du Groupe Industrielle Alliance. Sur le plan juridique, la société prévoit avoir complété le regroupement le 31 décembre 2005, après que toutes les approbations nécessaires auront été obtenues. Le regroupement de La Nationale Vie permettra d'alléger la structure de l'Industrielle Alliance, qui deviendra ainsi une société encore plus efficace et plus rentable sur le marché canadien. (Pour plus de détails sur le regroupement de La Nationale Vie, voir la section *Rapport de gestion* de ce rapport annuel.)

■ **Industrielle Alliance, Gestion de placements** – Actif sous gestion : 6,0 milliards de dollars

L'Industrielle Alliance, Gestion de placements est un conseiller en placement. Créée en 2004, l'Industrielle Alliance, Gestion de placements assure la gestion des portefeuilles de fonds distincts et de fonds mutuels de l'Industrielle Alliance. Elle compte sur une équipe d'une quinzaine de professionnels de l'investissement, qui voient à la répartition de l'actif et à la sélection des titres de plusieurs fonds diversifiés, en plus d'assurer la supervision de tous les gestionnaires de fonds externes offerts par l'Industrielle Alliance.

■ **Industrielle Alliance, Gestion de fonds** – Actif sous gestion : 1,8 milliard de dollars

L'Industrielle Alliance, Gestion de fonds est un gestionnaire et un promoteur (manufacturier) de fonds. Cette toute nouvelle filiale a été créée en décembre 2004, à la suite de l'acquisition BLC-Edmond de Rothschild gestion d'actifs inc. Elle se spécialise principalement dans la gestion de fonds mutuels, notamment la famille des Fonds R et des Portefeuilles R Distinction, ainsi que dans la gestion privée de patrimoine et dans la gestion institutionnelle, deux créneaux en voie de développement pour l'Industrielle Alliance. L'Industrielle Alliance, Gestion de fonds compte aujourd'hui plus de vingt fonds sous gestion.

■ **Industrielle Alliance, Fonds mutuels** – Actif sous gestion : 111 millions de dollars

L'Industrielle Alliance, Fonds mutuels est un gestionnaire et un promoteur (manufacturier) de fonds mutuels. Elle a été créée en 2003, à la suite de l'acquisition de Fonds communs de placement Coopérateurs limitée. Cette acquisition a marqué un pas important dans la stratégie de croissance de l'Industrielle Alliance dans le secteur de la gestion de patrimoine puisqu'elle a permis à la société de concevoir et de gérer sa propre gamme de fonds mutuels. Aujourd'hui, l'Industrielle Alliance, Fonds mutuels compte une famille de huit fonds mutuels. L'Industrielle Alliance prévoit regrouper les activités de cette filiale à celles de l'Industrielle Alliance, Gestion de fonds.

■ **Investia Services Financiers** – Actif sous administration : 1,5 milliard de dollars

Investia Services Financiers est un courtier en fonds mutuels. Depuis 1999, Investia offre les fonds de la plupart des grandes sociétés canadiennes de fonds de placement. Elle distribue ses fonds principalement auprès des représentants des réseaux de distribution des sociétés du Groupe Industrielle Alliance, qui peuvent ainsi offrir une gamme plus complète de produits de gestion de patrimoine. En 2001, Investia a acquis l'actif du Groupe Financier Concorde, puis s'est portée acquéreur, en 2003, de Global Allocation Financial Group Inc., deux sociétés de courtage en fonds mutuels.

■ **FundEX Investments** – Actif sous administration : 4,3 milliards de dollars

FundEX Investments est un courtier en fonds mutuels. Créée en 1995, FundEX offre les fonds de la plupart des grandes sociétés canadiennes de fonds de placement. Elle compte sur un réseau de près de 450 conseillers autorisés, qui distribuent des fonds principalement auprès d'une clientèle à revenu élevé. L'Industrielle Alliance a d'abord pris une participation de 25 % dans FundEX, en 2002, participation qu'elle a haussée à 83,5 % en 2004.

■ **Industrielle Alliance Valeurs mobilières** – Actif sous administration : 896 millions de dollars

L'Industrielle Alliance Valeurs mobilières est une société de courtage en valeurs mobilières de plein exercice. Créée en 2002, à la suite de l'acquisition de ISL-Lafferty, elle a la même année acquis certains actifs de BNP (Canada) et de Leduc & Associés. Elle a fait l'acquisition, en 2004, de Lynch Investments Inc.

■ **Industrielle Alliance, Assurance auto et habitation** – Primes directes souscrites : 89,5 millions de dollars

L'Industrielle Alliance, Assurance auto et habitation est une société d'assurance de dommages. Elle distribue des produits d'assurance auto et habitation pour les particuliers dans la province de Québec. Elle exerce ses activités sous sa forme actuelle depuis 2000.

■ **Industrielle Alliance, Compagnie de fiducie** – Actif sous gestion et sous administration : 533 millions de dollars

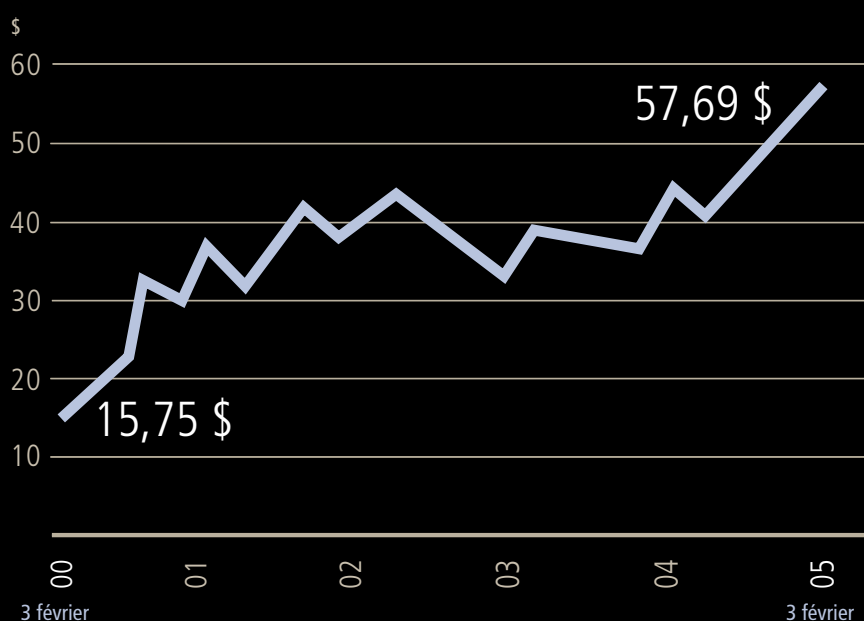
Créée en 2000, l'Industrielle Alliance, Compagnie de fiducie offre aux sociétés du Groupe Industrielle Alliance, ainsi qu'à leurs réseaux de distribution, des produits et des services de fiducie choisis et complémentaires à leurs activités.

La démutualisation... cinq ans déjà!

Le 3 février 2000, l'Industrielle Alliance est entrée dans une ère nouvelle. Elle a fait ses débuts officiels à la Bourse de Toronto, sous le symbole IAG. C'était il y a cinq ans déjà!

Mais comment l'Industrielle Alliance a-t-elle progressé depuis l'année 2000? Quelles réalisations et quels changements témoignent le mieux du développement de la société au cours des cinq dernières années? Voici, en quelques thèmes, l'évolution qu'a connue l'Industrielle Alliance au cours des cinq dernières années.

Évolution du prix de notre action



plus
266 %

Entre le 3 février 2000, date d'entrée en Bourse de l'Industrielle Alliance, et le 3 février 2005, le titre de la société a progressé de 266 %. L'Industrielle Alliance a passé de belle façon le test ultime de toute société publique : accroître la valeur aux actionnaires.

1 PERCÉE DANS LE SECTEUR DE LA GESTION DE PATRIMOINE

L'Industrielle Alliance a effectué une percée dans un secteur où elle était auparavant absente : la gestion de patrimoine (fonds mutuels et valeurs mobilières). Cette percée s'est faite notamment grâce à neuf acquisitions. D'un actif inexistant dans le secteur des fonds mutuels et des valeurs mobilières en 2000, la société administre et gère aujourd'hui un actif de 8,5 milliards de dollars. L'Industrielle Alliance est maintenant présente dans les secteurs de la gestion de fonds mutuels, de la gestion privée et de la gestion institutionnelle, dans celui du courtage en fonds mutuels et dans celui du courtage en valeurs mobilières.

En plus de permettre de bâtir une base d'actif fort intéressante, les acquisitions réalisées ont permis à la société d'atteindre un objectif supplémentaire : ajouter de nouveaux réseaux de distribution, et ce, partout au pays.

- **Gestion de fonds mutuels, de fonds privés et de fonds institutionnels**

Actif sous gestion : 1,9 milliard de dollars (31 décembre 2004)

- **Courtage en fonds mutuels**

Actif sous administration : 5,7 milliards de dollars (31 décembre 2004)

- **Courtage en valeurs mobilières**

Actif sous administration : 896 millions de dollars (31 décembre 2004)

2 PROGRESSION EN ASSURANCE DES DÉBITEURS

Marché des concessionnaires d'automobiles

Toujours désireuse de développer de nouveaux créneaux ou d'y consolider sa position, l'Industrielle Alliance a fait deux acquisitions depuis 2000 dans le secteur de l'assurance des débiteurs auprès des concessionnaires d'automobiles, Mécagroupe Inc. et Aegis Insurance Corporation. Ces acquisitions sont venues confirmer la volonté de la société de demeurer le numéro un au Canada dans ce secteur. Par le biais de l'Industrielle Alliance *Pacifique*, la société occupe aujourd'hui une part de marché de plus de 40 % en assurance des débiteurs auprès des concessionnaires d'automobiles.

- **Assurance des débiteurs**

Primes : 110 millions de dollars (2004)

3 DÉVELOPPEMENT EN ASSURANCE DE DOMMAGES

En 2000, l'Industrielle Alliance est devenue la propriétaire unique d'une société d'assurance de dommages qu'elle détenait en copropriété, l'Industrielle Alliance, Assurance auto et habitation. La société a alors mis de l'avant un ambitieux plan de développement visant à faire quintupler le volume d'affaires de cette société et d'en faire un chef de file de la distribution directe d'assurance de dommages au Québec. En cinq ans, le volume d'affaires de la filiale d'assurance auto et habitation est passé de 26 à 90 millions de dollars et la société a franchi le seuil de rentabilité en 2003, soit une année plus tôt que prévu.

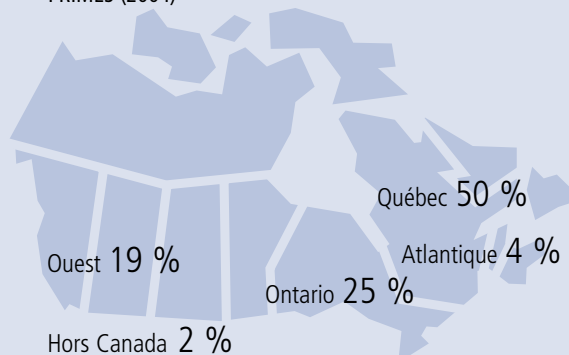
- **Assurance auto et habitation**

Primes directes souscrites : 90 millions de dollars (2004)

4 POURSUITE DE L'EXPANSION PANCANADIENNE

Au début des années 80, l'Industrielle Alliance exerçait ses activités presque exclusivement au Québec. La présence de la société à l'extérieur de la province a par la suite tranquillement progressé, grâce à trois acquisitions, celles de La North West du Canada (aujourd'hui l'Industrielle Alliance *Pacifique*), dont le siège social est à Vancouver, de La Nationale Vie, dont le siège social est à Toronto, et de Seaboard Life, dont le siège social était également à Vancouver. L'Industrielle Alliance a poursuivi ses efforts d'expansion géographique au cours des dernières années en ouvrant de nouveaux bureaux de vente et en poursuivant le recrutement de représentants partout au pays. Aujourd'hui, la société tire la moitié de ses affaires de l'extérieur du Québec.

PRIMES (2004)



5 MAXIMISATION DES SYNERGIES AU SEIN DU GROUPE

Dans un monde de consolidation et de vive concurrence, l'Industrielle Alliance cherche sans cesse, en tant que société publique, à améliorer l'efficacité de ses activités. En 2000, la société a ainsi entrepris un processus d'harmonisation et de rationalisation des activités des sociétés d'assurance vie du Groupe Industrielle Alliance. Ce processus visait à maximiser les synergies entre les trois sociétés afin de renforcer davantage la position concurrentielle de l'Industrielle Alliance dans le marché de l'assurance de personnes. Ce processus a culminé avec l'annonce par la société, le 1^{er} décembre 2004, d'intégrer les activités de sa filiale La Nationale Vie à celles déjà largement intégrées de l'Industrielle Alliance et de l'Industrielle Alliance *Pacifique*.



6 CHANGEMENT DE NOM ET D'IDENTITÉ VISUELLE

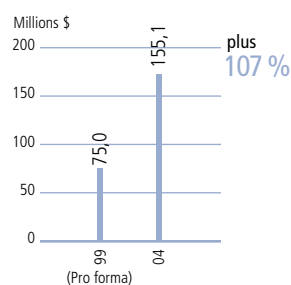
De société mutuelle, l'Industrielle Alliance est devenue en 2000 une société à capital-actions; de société exerçant ses activités principalement au Québec, elle est devenue une société pancanadienne; et de société offrant principalement des produits d'assurance de personnes, elle est devenue une société d'assurance et de services financiers. Dans la foulée de son entrée en Bourse, l'Industrielle Alliance a adopté un nouveau nom afin de mieux refléter cette évolution. Ce changement de nom s'est fait par le biais d'un changement d'identité visuelle.



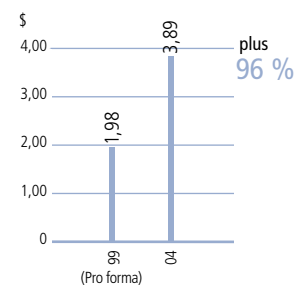
Une image vaut mille mots

Le fruit de nos efforts illustré en chiffres est concluant : le Groupe Industrielle Alliance a fait des pas de géant depuis sa démutualisation.

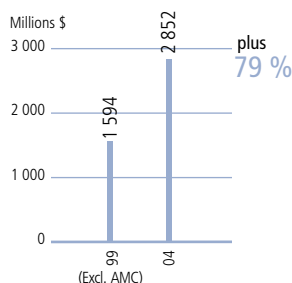
BÉNÉFICE NET AUX ACTIONNAIRES



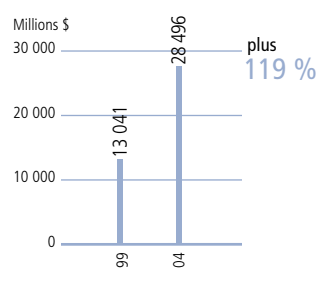
BÉNÉFICE PAR ACTION DILUÉ



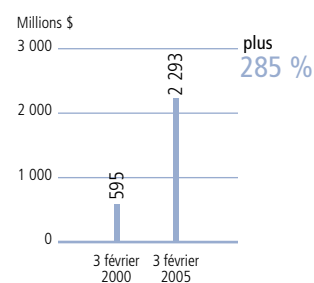
PRIMES



ACTIF SOUS GESTION ET SOUS ADMINISTRATION



CAPITALISATION BOURSÈRE



Description de nos secteurs d'activité

L'Industrielle Alliance exerce ses activités dans quatre grands secteurs :

Deux secteurs qui s'adressent aux particuliers :

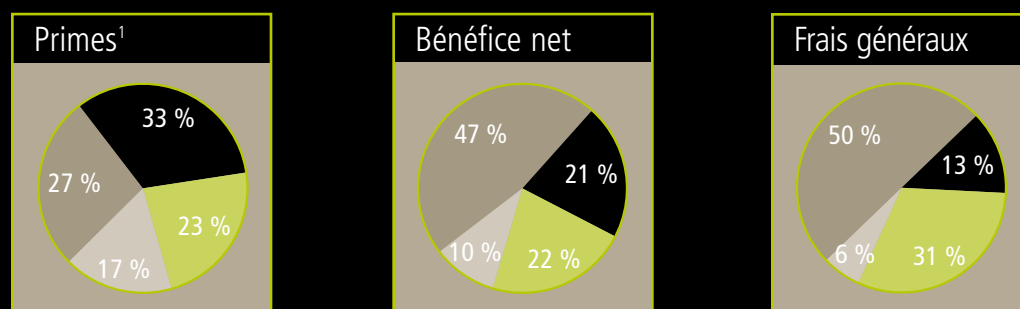
- Assurance individuelle;
- Rentes individuelles;

Deux secteurs qui s'adressent aux entreprises et aux groupes :

- Assurance collective;
- Rentes collectives.

Ces quatre secteurs regroupent les activités de base – le *noyau* des activités – de l'Industrielle Alliance. Ce sont nos secteurs dits « traditionnels », ceux dans lesquels nous évoluons et exerçons nos activités depuis des décennies. Ensemble, ils assurent une saine diversification de nos sources de croissance et de profits.

Diversification par secteurs d'activité (2004)



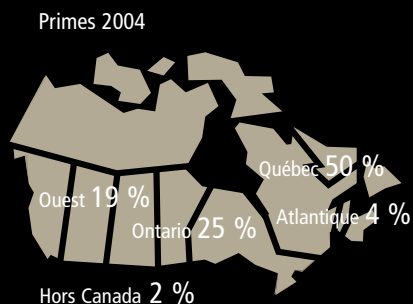
- Assurance individuelle
- Rentes individuelles
- Assurance collective
- Rentes collectives

¹ Excluant les primes d'assurance de dommages

Au cours des dernières années, de nouvelles activités sont venues s'ajouter aux activités de base de l'Industrielle Alliance et enrichir la gamme de produits et de services offerts par la société : l'assurance auto et habitation, les fonds mutuels, les valeurs mobilières et les services de fiducie. Ces nouvelles activités sont exercées par le biais de filiales. La rentabilité de ces filiales est comptabilisée dans le revenu sur le capital de la société.

Répartition géographique des activités

Sur le plan géographique, l'Industrielle Alliance exerce ses activités principalement au Canada. Environ la moitié de ses affaires provient du Québec. Au cours des dernières années, la proportion des affaires générées à l'extérieur du Québec s'est toutefois grandement accrue, conformément à la volonté de la société de diversifier ses activités géographiquement et d'être présente dans toutes les régions du pays.



Les pages qui suivent décrivent nos principaux secteurs d'activité à partir d'aspects clés – produits, réseaux de distribution, répartition géographique, position de marché et facteurs de succès.

Assurance individuelle¹

■ Importance relative du secteur			■ Croissance du secteur			■ Parts de marché
	Valeur en 2004	Proportion du total de la société	Ventes ¹			
			2004 p/r 2003	TCAC ² 5 ans		
Primes	763,1 millions \$	27 %	IAG ³	8,7 %	4,1 %	
Bénéfice net	73,5 millions \$	47 %	Industrie	(0,6 %)	2,8 %	

¹ Les ventes (nouvelles affaires) de l'Assurance individuelle sont définies comme étant les primes annualisées de première année. Les données sur les parts de marché de la société et les données sur l'industrie proviennent de LIMRA.

² Taux de croissance annuel composé

³ Excluant les affaires de l'Association médicale canadienne (AMC) en 2000 et en 2001

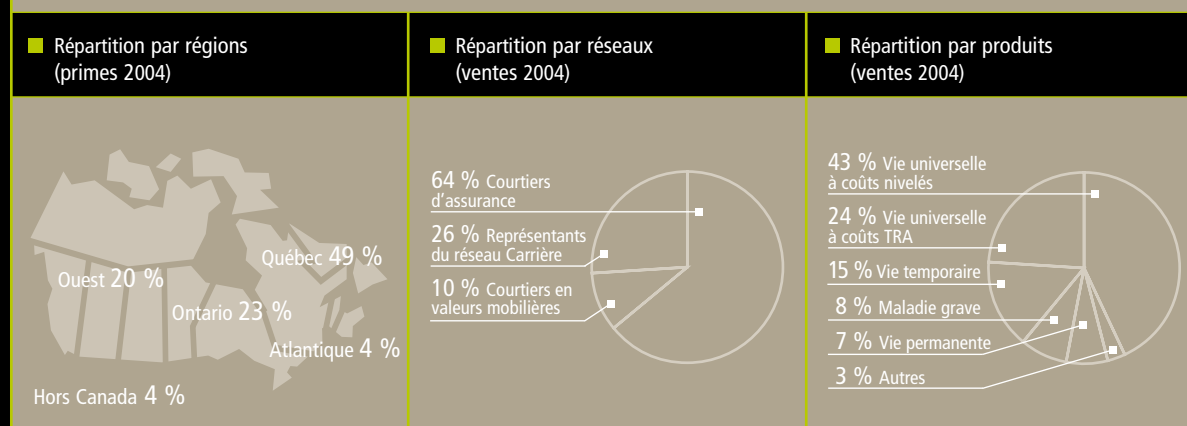
Par le biais de son secteur de l'Assurance individuelle, l'Industrielle Alliance offre une gamme complète de produits d'assurance vie (universelle, permanente et temporaire), d'assurance maladie et invalidité, d'assurance en cas de maladie grave et d'assurance hypothécaire.

Ces produits sont conçus pour satisfaire à tous les besoins de protection et de sécurité financière de la population, et ce, dans tous les créneaux de marché, tant celui des familles à revenu modeste que ceux des familles à revenu moyen ou à revenu élevé.

Les produits d'assurance individuelle sont distribués par l'entremise de multiples réseaux de distribution, comprenant un réseau de représentants rattachés (réseau Carrière), un réseau de courtiers d'assurance (réseau Agents généraux) et un réseau de courtiers en valeurs mobilières (réseau Comptes nationaux). L'envergure de ces réseaux et la qualité de leurs représentants constituent la force première et la clé du succès de l'Industrielle Alliance dans le marché des particuliers.

Depuis plusieurs années, les produits d'assurance vie individuelle sont commercialisés dans toutes les régions du Canada, par le biais des trois sociétés d'assurance vie du Groupe Industrielle Alliance : l'Industrielle Alliance, l'Industrielle Alliance *Pacifique* et La Nationale Vie. En septembre 2004, l'Industrielle Alliance a annoncé le regroupement des activités de distribution de sa filiale La Nationale Vie à celles déjà largement intégrées de l'Industrielle Alliance et de l'Industrielle Alliance *Pacifique*. Ce regroupement, qui a été réalisé le 1^{er} janvier 2005, a permis de réorganiser la structure de distribution, par réseaux plutôt que par sociétés. Il vise à alléger la structure de distribution de la société et à renforcer encore davantage sa position concurrentielle. (Pour plus de détails sur le regroupement des activités de La Nationale Vie, voir la section *Rapport de gestion* de ce rapport annuel.)

■ Diversification du secteur



Position de marché

L'Industrielle Alliance est un des chefs de file dans le marché de l'assurance individuelle au Canada. La part de marché de la société pour les ventes d'assurance individuelle est, depuis plusieurs années, supérieure à 10 %. Pour l'année 2004, la part de marché de l'Industrielle Alliance s'établit à 13,2 %, ce qui place la société au troisième rang au Canada.

Facteurs de succès

Ce succès, nous le devons à une stratégie qui repose sur les facteurs suivants :

- l'envergure et la diversité de nos réseaux de distribution;
- notre capacité à bien gérer et à faire croître ces réseaux;
- l'étendue de notre gamme de produits;
- notre capacité à innover; et
- la qualité du service offert par nos représentants et nos employés.

Rentes individuelles¹

■ Importance relative du secteur			■ Croissance du secteur					
	Valeur en 2004	Proportion du total de la société	Ventes ¹			Actif		
			2004 p/r 2003	TCAC ² 5 ans		2004 p/r 2003	TCAC ² 5 ans	
Primes	906,8 millions \$	33 %	IAG – Total ³	37,6 %	13,7 %	IAG – Total ³	12,0 %	4,3 %
						IAG – Fonds distincts	18,7 %	8,6 %
Bénéfice net	33,3 millions \$	21 %	Industrie ⁴	27,5 %	1,5 %	IAG – Total ³	13,3 %	5,0 %
						Industrie ⁴	13,3 %	5,0 %

¹ Les ventes (nouvelles affaires) des Rentes individuelles sont définies comme étant les primes comptables. Les données sur les parts de marché de la société et les données sur l'industrie proviennent de l'IFIC et de Investor Economics.

² Taux de croissance annuel composé

³ Fonds généraux et fonds distincts

⁴ Industrie des fonds mutuels

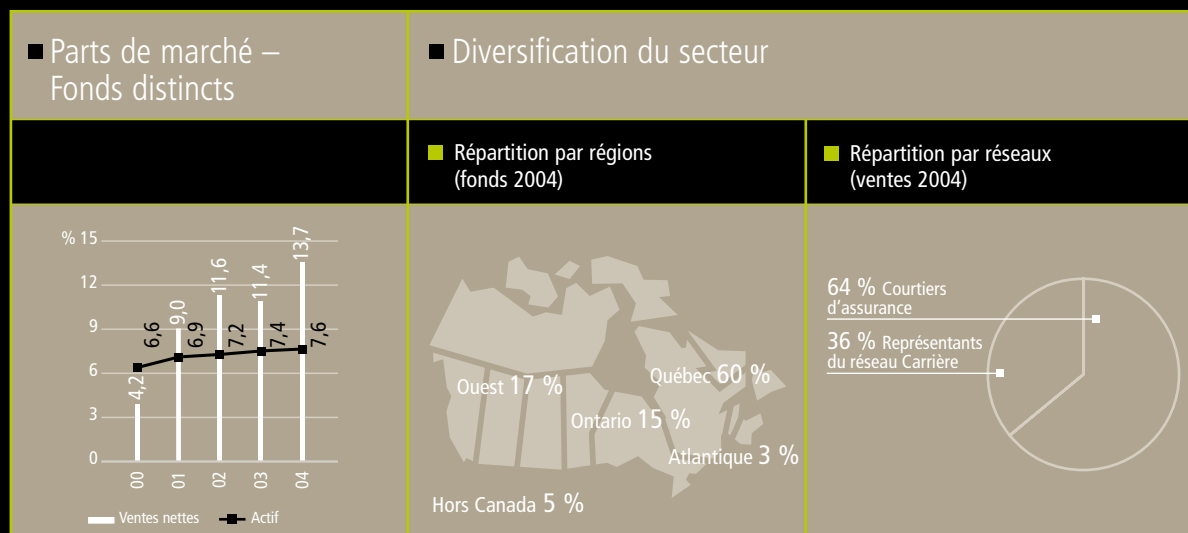
Dans le secteur des Rentes individuelles, la société commercialise deux grandes familles de produits : les produits d'épargne et les produits de retraite.

Les produits d'épargne comprennent notamment les régimes enregistrés d'épargne-retraite (REER), les régimes non enregistrés d'épargne-retraite (RER), les régimes enregistrés d'épargne-études (REEE) et les comptes de retraite immobilisés (CRI). Les produits de retraite comprennent quant à eux principalement les fonds enregistrés de revenu de retraite (FERR), les fonds de revenu viager (FRV), les rentes viagères et les rentes à terme fixe. Tous ces produits visent à aider les individus et leurs familles, quels que soient leurs revenus, à assurer leur autonomie financière à la retraite ou à réaliser des projets spéciaux.

Pour les produits d'épargne, la société permet d'investir dans un vaste éventail d'options de placement : des certificats de placement garanti, une grande famille de fonds distincts, des fonds mutuels et des valeurs mobilières.

Les produits du secteur des Rentes individuelles sont distribués principalement par l'entremise des deux grands réseaux de distribution de la société : le réseau des représentants rattachés (réseau Carrière) et le réseau des courtiers d'assurance (réseau Agents généraux). L'envergure de ces réseaux et la qualité de leurs représentants constituent la force première et la clé du succès de l'Industrielle Alliance dans le marché des particuliers.

Depuis plusieurs années, les produits de rentes individuelles sont commercialisés dans toutes les régions du Canada, par le biais des trois sociétés d'assurance vie du Groupe Industrielle Alliance : l'Industrielle Alliance, l'Industrielle Alliance *Pacifique* et La Nationale Vie. En septembre 2004, l'Industrielle Alliance a annoncé le regroupement des activités de distribution de sa filiale La Nationale Vie à celles déjà largement intégrées de l'Industrielle Alliance et de l'Industrielle Alliance *Pacifique*. Ce regroupement, qui a été réalisé le 1^{er} janvier 2005, a permis de réorganiser la structure de distribution, par réseaux plutôt que par sociétés. Il vise à alléger la structure de distribution de la société et à renforcer encore davantage sa position concurrentielle. (Pour plus de détails sur le regroupement des activités de La Nationale Vie, voir la section *Rapport de gestion* de ce rapport annuel.)



Au cours des dernières années, la société a décidé de se lancer dans deux nouveaux marchés, qui font partie de ce que l'on nomme communément la « gestion de patrimoine », soit le marché des fonds mutuels et celui des valeurs mobilières. Les activités de la société dans ces marchés se font par le biais de filiales. Le développement dans le secteur de la gestion de patrimoine s'est fait par croissance organique, mais également par acquisitions. La société a ainsi fait l'acquisition de neuf sociétés ou de leur actif dans le secteur de la gestion de patrimoine depuis 2000, soit deux acquisitions en gestion de fonds mutuels, trois en courtage de fonds mutuels et quatre en courtage de valeurs mobilières.

Les acquisitions réalisées au cours des dernières années ont aussi permis d'ajouter de nouveaux réseaux de distribution aux réseaux traditionnels de l'Industrielle Alliance. En plus des représentants des réseaux Carrière et Agents généraux, la société compte ainsi :

- plus de 1 500 représentants en fonds mutuels (dont plusieurs sont des représentants des réseaux Carrière et Agents généraux qui détiennent un permis de vente de fonds mutuels);
- plus d'une centaine de courtiers en valeurs mobilières; et
- quelque 500 représentants du réseau de distribution de la Banque Laurentienne, avec qui la société a signé récemment une entente de distribution exclusive de dix ans pour la vente des fonds mutuels de l'Industrielle Alliance.

L'ajout de ces nouveaux réseaux place l'Industrielle Alliance dans une position enviable pour profiter de la convergence de la distribution qui a actuellement cours dans l'industrie. (Pour plus de détails sur la stratégie de développement touchant la gestion de patrimoine, voir la section *Rapport de gestion* de ce rapport annuel.)

Position de marché

L'Industrielle Alliance est l'un des chefs de file dans le marché canadien des rentes individuelles, notamment en ce qui touche la vente de fonds distincts. La part de marché de la société pour les ventes nettes de fonds distincts n'a cessé de croître au cours des cinq dernières années, passant de 4,2 % en 2000 à 13,7 % en 2004. La société se situe au quatrième rang au Canada en ce qui touche les ventes nettes de fonds distincts.

Facteurs de succès

Le succès de la société dans le secteur des rentes individuelles est notamment dû aux facteurs suivants :

- l'envergure et la diversité de nos réseaux de distribution;
- des produits novateurs et diversifiés; et
- l'excellente performance de nos différents fonds de placement (72 % de l'actif de nos fonds distincts présente une performance brute sur un an supérieure à la médiane).

Assurance collective¹

■ Importance relative du secteur			■ Croissance du secteur						
	Valeur en 2004	Proportion du total de la société	Ventes ¹ – Régimes d'employés 2004 p/r 2003 TCAC ² 5 ans			Ventes ¹ – Créneaux IAG 2004 p/r 2003 TCAC ² 5 ans			
Primes	637,9 millions \$	23 %	Total	IAG	4,5 %	8,0 %	Assurance débiteurs	1,9 %	7,9 %
				Industrie	7,2 %	6,6 %			
Bénéfice net	33,6 millions \$	22 %	Marché cible – 50 à 1 000 employés	IAG	17,3 %	3,9 %	Marchés spéciaux (SMG)	11,5 %	28,0 %
				Industrie	5,8 %	3,2 %			

¹ Les ventes (nouvelles affaires) de l'Assurance collective sont définies de la façon suivante : pour les régimes d'employés : primes annualisées de première année, comprenant les contrats de services administratifs seulement (CSAS); pour l'assurance des débiteurs : primes brutes avant réassurance (il s'agit de primes uniques); pour les marchés spéciaux : primes comptables. Les données sur la croissance de l'industrie proviennent de LIMRA. Les données sur les parts de marché proviennent de Fraser pour les années 2000 à 2003 et de LIMRA pour l'année 2004.

² Taux de croissance annuel composé

Dans le secteur de l'Assurance collective, la société exerce ses activités dans trois segments de marché : les régimes d'employés, l'assurance des débiteurs et les risques spéciaux.

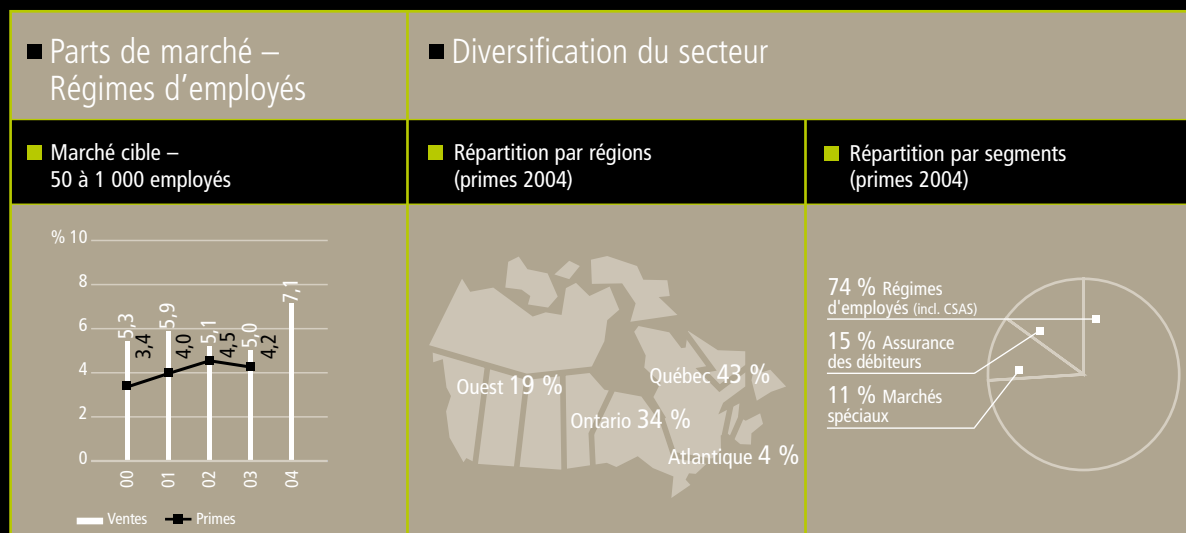
Régimes d'employés – Le secteur de l'Assurance collective pour les régimes d'employés offre un éventail complet de produits d'assurance vie, accidents, décès et mutilation accidentels, d'assurance maladie (incluant l'assurance pour les frais médicaux), d'assurance soins dentaires, d'assurance invalidité de courte et de longue durée, d'assurance maladie grave et soins à domicile, d'assistance médicale à l'extérieur du Canada et d'autres produits d'assurance collective.

Le secteur est présent particulièrement dans le marché des entreprises de taille moyenne (50 à 1 000 employés), mais il gère également plusieurs régimes de grandes entreprises. Le secteur peut aussi satisfaire aux besoins des membres de syndicats et d'associations professionnelles, de même qu'à ceux des petites entreprises. Les produits de la société sont offerts sur base assurée, sur base d'expérience ou sur base de contrats de services administratifs seulement (CSAS).

Les produits du secteur sont distribués principalement par le biais de deux réseaux de distribution : le réseau des courtiers spécialisés et le réseau des cabinets d'actuaire-conseils. Les représentants de ces réseaux agissent en partenariat avec l'équipe de vente et de service de la société, qui exerce ses activités à partir de six villes : Halifax, Québec, Montréal, Toronto, Calgary et Vancouver.

Depuis le 1^{er} janvier 2004, la société distribue ses produits d'assurance collective pour les régimes d'employés sous une seule marque de commerce, celle de l'Industrielle Alliance.

Assurance des débiteurs – Le secteur de l'Assurance collective des débiteurs commercialise des produits d'assurance (assurance vie, invalidité et en cas de maladie grave) auprès des concessionnaires d'automobiles et d'autres fournisseurs de véhicules récréatifs. Ces produits sont commercialisés par le biais d'un réseau de distribution directe exclusif d'un bout à l'autre du Canada par une division de l'Industrielle Alliance *Pacifique*. La société possède des bureaux à Vancouver, à Edmonton, à Winnipeg, à Toronto, à Montréal et à Halifax.



Le secteur de l'Assurance collective des débiteurs commercialise également d'autres types d'assurance des débiteurs auprès d'institutions financières par le biais de la société mère, l'Industrielle Alliance.

Marchés spéciaux (Special Markets Group – SMG) – Le secteur de l'Assurance collective pour les marchés des risques spéciaux est une division de l'Industrielle Alliance *Pacifique* qui se spécialise dans certains créneaux particuliers d'assurance collective. SMG offre principalement de l'assurance en cas de décès ou de mutilation accidentels (DMA) destinée aux employeurs et aux associations, de l'assurance voyage médicaments et maladie, de l'assurance maladie pour étudiants, de l'assurance accidents pour étudiants à des conseils scolaires et de l'assurance vie temporaire destinée aux anciens étudiants et d'autres groupes d'affinités. SMG distribue ses produits par le biais de courtiers et de partenaires de distribution principalement. SMG exerce aussi ses activités à partir de quatre bureaux de vente régionaux ayant leur propre personnel. Ces bureaux sont situés à Vancouver, à Calgary, à Toronto et à Montréal.

Position de marché

Dans le marché de l'assurance collective pour les régimes d'employés, la société occupe le septième rang au Canada au chapitre des ventes, avec une part de marché de 3,6 %. Cependant, dans son marché cible des groupes de taille moyenne, qui comptent de 50 à 1 000 employés, la société occupe le sixième rang au Canada au chapitre des ventes, avec une part de marché de 7,1 %.

Dans le marché de l'assurance des débiteurs auprès des concessionnaires d'automobiles, la société est le chef de file au Canada, avec une part de marché de plus de 40 %.

Il n'existe aucune donnée de l'industrie concernant le marché des risques spéciaux. Dans ce marché, la société se concentre dans différents créneaux qui sont moins bien servis par les fournisseurs de produits d'assurance collective traditionnels. Elle cible les marchés qui sont en voie d'expansion et pour lesquels elle peut constituer un choix supplémentaire auprès des distributeurs.

Facteurs clés de succès

Les facteurs clés de succès dans le marché de l'assurance collective pour les régimes d'employés sont les suivants :

- bâtir de solides relations avec des distributeurs clés;
- offrir aux clients des solutions d'affaires flexibles et innovatrices;
- disposer d'une technologie de pointe; et
- offrir un service supérieur à la moyenne à un prix concurrentiel.

Dans le créneau de l'assurance des débiteurs, la société jouit du fait qu'elle est devenue un spécialiste dans des produits particuliers et qu'elle est la seule organisation au pays à posséder une équipe de distribution directe et exclusive à la grandeur du pays.

Rentes collectives¹

■ Importance relative du secteur			■ Croissance du secteur				
	Valeur en 2004	Proportion du total de la société			IAG 2004 p/r 2003	TCAC ² 5 ans	Industrie TCAC ² 5 ans
Primes	461,1 millions \$	17 %	Ventes ¹	Épargne	39,5 % ³	31,1 %	7,8 %
				Rentes	(9,2 %)	(4,8 %)	(7,5 %)
Bénéfice net	14,7 millions \$	10 %	Actif	Épargne	17,8 %	17,1 %	8,9 %
				Rentes	1,6 %	4,3 %	(0,9 %)

¹ Les ventes (nouvelles affaires) des Rentes collectives sont définies comme étant les primes comptables. Les données sur les parts de marché de la société et les données sur l'industrie proviennent de l'ACCAP.

² Taux de croissance annuel composé (1998-2003 pour l'industrie)

³ Excluant le transfert du Trust Banque Nationale en 2003

Le secteur des Rentes collectives offre des produits et des services spécialisés, adaptés aux besoins des participants des régimes de retraite. Ces produits et ces services sont regroupés en deux grandes familles : les produits d'accumulation, qui sont des produits d'épargne en vue de la retraite, et les produits de rentes.

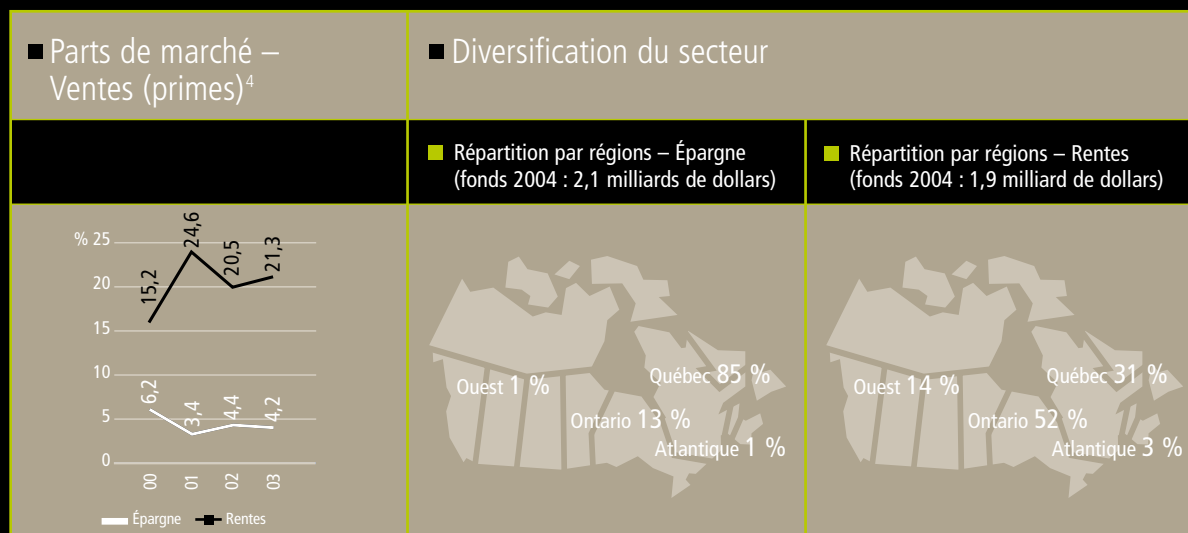
Le marché des produits d'accumulation se subdivise lui-même en deux grandes catégories de produits : les produits multiservices (*full service products*) et les produits d'investissement seulement (*investment only*).

- Pour les produits multiservices, la société offre une gamme variée de produits, comprenant des régimes à cotisations déterminées, des régimes à prestations déterminées et des régimes d'appoint. La société est en mesure de faire aussi bien l'administration des régimes de retraite que la gestion des fonds. Les participants aux régimes ont accès à une vaste gamme d'options de placement et de services.
- Pour les produits d'investissement seulement, la société est en mesure d'offrir des services de gestion institutionnelle de fonds de même que des services d'immunisation d'actifs.

Les produits de rentes comprennent pour leur part une variété de rentes assurées, qui répondent aux besoins du marché.

Le secteur est présent particulièrement dans le marché des entreprises de taille moyenne (100 à 1 000 employés), mais gère également plusieurs régimes de grandes entreprises.

Les produits du secteur sont distribués par le biais de quatre réseaux de distribution : les firmes d'actuaire-conseils, les courtiers spécialisés en pension, les courtiers spécialisés en assurance collective désireux de développer leur potentiel d'affaires en pension et les courtiers et les représentants qui distribuent déjà les produits d'assurance et de rentes de la société.



⁴ Données de 2004 non disponibles

Nos équipes de vente sont présentes aux différents réseaux à partir de bureaux situés à Halifax, à Québec, à Montréal, à Toronto, à Calgary et à Vancouver.

La société distribue ses produits de rentes collectives partout au Canada sous une seule marque de commerce, celle de l'Industrielle Alliance.

Position de marché

En 2004, la société a mis en place ce qui pourrait devenir la pierre angulaire de son développement futur, soit la présence d'une équipe de vente pancanadienne.

Pour les produits d'accumulation (produits d'épargne), la société a réalisé une forte croissance au cours des cinq dernières années, les primes ayant progressé à un taux annuel moyen composé de 31 %. La part de marché de la société dans le segment des produits d'accumulation est de 4,2 % au Canada (primes de 2003). La société entend continuer à mettre l'accent sur le créneau des produits d'accumulation au cours des prochaines années. L'acquisition de BLC-Edmond de Rothschild gestion d'actifs, dans le marché de la gestion institutionnelle, consolide d'ailleurs la position de la société en augmentant son volume d'affaires dans ce créneau d'activité.

Dans le marché des produits de rentes, la société figure parmi les chefs de file au Canada dans la souscription de nouvelles affaires. Elle a en effet réussi à faire souscrire un peu plus de 20 % des nouveaux régimes inscrits au marché en 2004.

Facteurs de succès

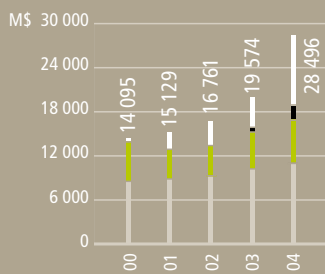
Les principaux atouts sur lesquels la société compte pour réussir dans le marché des rentes collectives sont les suivants :

- un choix diversifié et des solutions novatrices;
- une équipe pancanadienne;
- un service personnalisé à coût concurrentiel; et
- des unités administratives stables, compétentes et expérimentées.

Placements

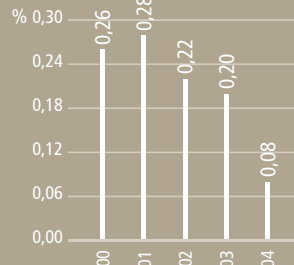
■ Croissance, qualité et performance des placements

■ Croissance de l'actif

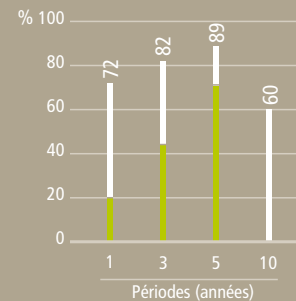


Actif sous administration ■
Autres actifs sous gestion □
Fonds distincts ■
Fonds généraux ■

■ Placements douteux nets en pourcentage des placements



■ Performance relative des fonds de placement Rendement brut – au 31 décembre 2004



Deuxième quartile ■
Premier quartile ■

Les activités de placement de la société sont regroupées sous trois secteurs :

- le secteur des Placements des fonds généraux. Ce secteur est responsable de la gestion des obligations, des actions, des produits dérivés et des placements à court terme, de l'appariement des éléments d'actif avec les engagements et de l'établissement des taux d'intérêt pour les produits offerts par la société;
- le secteur des Prêts hypothécaires. Ce secteur est responsable de la souscription des prêts hypothécaires résidentiels et commerciaux ainsi que de leur gestion; et
- le secteur des Placements immobiliers. Ce secteur est responsable du développement et de la gestion du parc immobilier de la société.

En 2004, l'équipe de gestionnaires de portefeuilles du Groupe Industrielle Alliance, soit l'équipe responsable de la gestion de nos fonds de placement, a été regroupée sous une nouvelle entité juridique : Industrielle Alliance, Gestion de placements inc. La création de cette nouvelle entité et son inscription auprès de diverses autorités réglementaires permettront à notre équipe interne de gestionnaires d'offrir leurs services aux différentes sociétés du Groupe Industrielle Alliance.

Les activités de placement sont regroupées sous une seule et même direction pour l'ensemble du Groupe Industrielle Alliance. Les gestionnaires travaillent cependant à partir de trois villes : Québec, Toronto et Vancouver.

Fonds sous gestion et sous administration

L'actif sous gestion et sous administration de la société atteignait 28,5 milliards de dollars au 31 décembre 2004. Il s'agit d'une augmentation de 46 % au cours de l'année 2004.

Fonds généraux

Bien que l'amélioration constante des rendements fasse partie des préoccupations quotidiennes des gestionnaires de portefeuilles de la société, les politiques de placement relatives aux fonds généraux visent avant tout la sécurité 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 prémunir la société contre les risques associés aux fluctuations des taux d'intérêt et des valeurs marchandes.

La société est notamment reconnue pour la qualité générale de son portefeuille de placements. Ainsi, les placements douteux nets représentaient uniquement 0,08 % des placements totaux au 31 décembre 2004.

Fonds de placement

L'Industrielle Alliance offre une grande variété de fonds de placement destinés à ses clients des secteurs de l'individuel et du collectif. Au 31 décembre 2004, la famille de fonds des Rentes individuelles offerte à la vente comprenait 43 fonds alors que celle des Rentes collectives en comptait 50.

L'actif des fonds de placement de la société totalisait 5,4 milliards de dollars au 31 décembre 2004. Notre équipe interne de gestionnaires assumait la gestion de 72 % de l'actif des fonds de placement. L'expertise de notre équipe interne est concentrée sur des mandats touchant les titres à revenu fixe et les actions canadiennes. Nos gestionnaires externes géraient pour leur part 28 % de l'actif des fonds de placement. La société possède des alliances stratégiques avec près d'une vingtaine de gestionnaires externes.

La performance des fonds de l'Industrielle Alliance a été excellente en 2004. En effet, 72 % de l'actif net des fonds de placement a généré un rendement brut sur un an se situant au-dessus de la médiane.

Rapport de gestion

28	Sommaire
35	Rentabilité
40	<i>Encart sur la valeur intrinsèque</i>
41	Capitalisation et solvabilité
44	Produits et services aux particuliers
44	Assurance individuelle
46	Rentes individuelles
47	Gestion de patrimoine
49	Stratégie de développement
50	<i>Encart sur l'assurance auto et habitation</i>
51	Produits et services aux entreprises et aux groupes
51	Assurance collective – Régimes d'employés
54	Assurance collective – Assurance des débiteurs
55	Assurance collective – Marchés spéciaux
56	Rentes collectives
59	Placements
65	Gestion des risques
69	Responsabilité sociale

Sommaire

Rentabilité : incluant les frais de restructuration pour l'intégration de La Nationale Vie

- Bénéfice net record de 155,1 millions de dollars, une hausse de 13 %
- BPA dilué de 3,89 \$, une augmentation de 0,42 \$
- Rendement des capitaux propres de 13,6 %, à l'intérieur de la fourchette cible de 13 % à 15 %
- Comprend des frais de restructuration de 6,1 millions de dollars (après impôts) pour l'intégration de La Nationale Vie

Rentabilité : excluant les frais de restructuration pour l'intégration de La Nationale Vie

- Bénéfice net de 161,2 millions de dollars, une hausse de 18 %
- BPA dilué de 4,05 \$, une augmentation de 0,58 \$
- Rendement des capitaux propres de 14,1 %, à l'intérieur de la fourchette cible de 13 % à 15 %

L'année 2004 a été excellente pour l'ensemble de la société. L'Industrielle Alliance a prouvé une nouvelle fois qu'elle était un joueur de taille dans le marché et qu'elle pouvait gagner des parts de marché même dans un environnement concurrentiel exigeant. Elle a prouvé également qu'elle pouvait respecter ses engagements envers la communauté financière. Au chapitre de la rentabilité, par exemple, la société a réussi à faire croître le bénéfice par action de plus de 10 % et à obtenir un rendement qui se situe à l'intérieur de sa fourchette cible de 13 % à 15 %. Et au chapitre de la croissance des affaires, elle a atteint son objectif de croissance des ventes de cinq points de pourcentage de plus que l'industrie, notamment dans les secteurs de l'Assurance et des Rentes individuelles, mais aussi dans le marché cible des moyennes entreprises dans le secteur de l'Assurance collective pour les régimes d'employés.

Rentabilité

Quatre solides trimestres consécutifs ont porté le bénéfice net attribuable aux actionnaires à 155,1 millions de dollars en 2004, ce qui constitue un autre record pour la société. Ce bénéfice est supérieur de 13 % au bénéfice redressé de l'année 2003¹ et se traduit par un bénéfice par action dilué de 3,89 \$ et par un rendement des capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires de 13,6 %.

Le bénéfice de l'année 2004 inclut des frais de restructuration de 6,1 millions de dollars (après impôts) relatifs à l'intégration des activités de La Nationale Vie², une des filiales d'assurance de personnes de la société. Si on exclut ces frais, le bénéfice net ajusté de l'année 2004 s'élève à 161,2 millions de dollars, supérieur de 18 % au bénéfice redressé de l'année 2003. Il équivaut à un bénéfice par action dilué de 4,05 \$, en hausse de 0,58 \$ par rapport à l'année précédente, et à un rendement des capitaux propres de 14,1 % (13,9 % en 2003). Ce taux de rendement se situe à l'intérieur de la fourchette cible de 13 % à 15 % fixée comme objectif par la société.

RENTABILITÉ

(Millions de dollars, sauf indication contraire)	2003 ³	2004	Variation
Bénéfice net aux actionnaires	136,9	155,1	13 %
Frais de restructuration pour l'intégration de La Nationale Vie	–	6,1	–
Bénéfice net aux actionnaires, ajusté	136,9	161,2	18 %
Bénéfice par action dilué	3,47 \$	3,89 \$	0,42 \$
Bénéfice par action dilué, ajusté	3,47 \$	4,05 \$	0,58 \$
Rendement des capitaux propres	13,9 %	13,6 %	–
Rendement des capitaux propres, ajusté	13,9 %	14,1 %	–

¹ Les données de 2003 ont été redressées après que la société eut constaté que le montant qui pouvait être transféré du compte des contrats avec participation au compte des bénéfices non répartis, comme il est stipulé dans la Loi sur les sociétés d'assurances, avait été sous-évalué, chaque année, depuis 1981, à la suite d'une application incorrecte de la méthode de calcul.

² Les frais de restructuration découlent de la décision de la société d'intégrer les activités de sa filiale La Nationale Vie aux activités de la société mère. Cette décision a été annoncée le 1^{er} décembre 2004.

³ Redressé

Voici quelques commentaires portant sur la rentabilité de l'année 2004.

- Le bénéfice de l'année a été excellent pour tous les secteurs d'activité, mais plus particulièrement pour le secteur de l'Assurance collective, qui a connu des gains d'expérience élevés pendant toute l'année. Le secteur des Rentes individuelles a aussi enregistré une autre bonne année, grâce à la performance favorable des marchés boursiers. Quant aux secteurs de l'Assurance individuelle et des Rentes collectives, ils ont obtenu des résultats conformes aux attentes.
- Parmi les autres éléments favorables en 2004, soulignons la belle performance de la filiale d'assurance auto et habitation de la société, qui a terminé l'année avec un bénéfice net de 5,1 millions de dollars (2,9 millions en 2003). Le bénéfice de cette filiale est venu augmenter le revenu sur le capital de la société. On sait que le revenu sur le capital est réparti entre les quatre secteurs d'activité de la société.
- La contribution de chaque secteur d'activité au bénéfice net pour l'année 2004 s'établit comme suit : Assurance individuelle : 47 %; Rentes individuelles : 21 %; Assurance collective : 22 %; et Rentes collectives : 10 %.
- La société a par ailleurs décidé de renforcer les réserves mathématiques de 3,7 millions de dollars (avant impôts) au quatrième trimestre 2004. Ce renforcement résulte de la mise à jour habituelle des hypothèses que fait la société à la fin de chaque exercice. Les réserves ont été renforcées pour trois secteurs d'activité : l'Assurance individuelle (les principales hypothèses qui ont été modifiées sont l'augmentation du taux de déchéance au renouvellement des produits d'assurance temporaire, l'amélioration des taux de mortalité et la baisse des taux d'intérêt); les Rentes individuelles (la méthode d'évaluation des certificats de placement garanti spéciaux a été raffinée); et l'Assurance collective (divers ajustements mineurs ont été apportés aux réserves touchant différentes garanties).
- Le bénéfice net de l'année 2004 a été réalisé en dépit du fait que le *drain* sur les nouvelles affaires a été supérieur de 13,0 millions de dollars par rapport à l'année 2003. La hausse du *drain* résulte de la vigueur des ventes en 2004. On sait que le *drain* vient exercer une pression à la baisse sur le bénéfice. Il constitue cependant un bénéfice latent, qui est réalisé à l'état des résultats au cours des exercices ultérieurs si les hypothèses utilisées pour fin de tarification se matérialisent.
- Le bénéfice de 2003 a été redressé pour tenir compte du transfert de 53,5 millions de dollars du compte des contrats avec participation de La Nationale Vie au compte des bénéfices non répartis. Ce transfert a été réalisé le 1^{er} décembre 2004. Le redressement des états financiers a eu pour effet de hausser le bénéfice net attribuable aux actionnaires de 1,9 million de dollars en 2003, d'augmenter le bénéfice par action dilué de 0,05 \$ et de réduire le rendement des capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires de 0,4 %.
- Le taux d'imposition réel s'élève à 31,0 % pour l'année 2004, en excluant les frais de restructuration de La Nationale Vie. La direction s'attend à ce que ce taux se maintienne autour de 30 % à 31 % à court terme.

Déclaration de dividende

La société a versé des dividendes aux actionnaires ordinaires totalisant 32,5 millions de dollars en 2004 (27,2 millions en 2003). La société verse actuellement un dividende trimestriel de 0,22 \$ par action ordinaire, ce qui correspond à un ratio de paiement du dividende d'environ 22 %. La société vise à atteindre un ratio de paiement du dividende de 25 % environ au cours des 12 à 15 prochains mois, ratio de paiement qui se situerait dans le milieu de la fourchette cible de 20 % à 30 % des bénéfices renouvelables.

Croissance des affaires

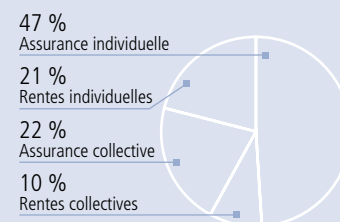
Sur le plan de la croissance des affaires, tous les secteurs terminent l'année 2004 avec des ventes supérieures à celles de l'année précédente sur une base comparable, grâce à des résultats favorables presque tous les trimestres.

La progression des ventes et la bonne conservation des affaires ont permis aux primes de s'approcher de la marque des 3 milliards de dollars, pour atteindre 2,9 milliards, ce qui représente une hausse de 20 % pour l'année, si on exclut le transfert spécial du Trust Banque Nationale en 2003, et une de 11 % si on l'inclut.

L'actif sous gestion et sous administration a fait un bond impressionnant en 2004, atteignant 28,5 milliards de dollars au 31 décembre 2004. Il s'agit d'une augmentation de 46 % pour l'année. Les principaux facteurs qui ont contribué à propulser la croissance de l'actif au cours de l'année sont : l'achat de BLC-Edmond de Rothschild gestion d'actifs inc. (1,8 milliard de dollars d'actif), l'acquisition d'une participation majoritaire dans FundEX Investments Inc. (4,3 milliards de dollars), la forte hausse du revenu de primes, la bonne performance des marchés boursiers de même que la solide croissance de nos filiales de gestion de patrimoine, dont Investia Services Financiers Inc. et l'Industrielle Alliance Valeurs mobilières inc., qui ont vu leur actif croître d'environ 450 millions de dollars chacune au cours de l'année.

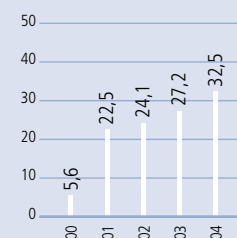
CONTRIBUTION DES SECTEURS D'ACTIVITÉ AU BÉNÉFICE NET

2004



DIVIDENDE VERSÉ AUX ACTIONNAIRES ORDINAIRES

Millions \$



Croissance des affaires

- Primes de 2,9 milliards de dollars, en hausse de 20 % en excluant TBN (en hausse de 11 % en incluant TBN)
- Actif de 28,5 milliards de dollars, en hausse de 46 %

CROISSANCE DES AFFAIRES

(Millions de dollars, sauf indication contraire)	2003	2004	Variation
Primes d'assurance et de rentes	2 566,7	2 852,4	11 %
Excluant le transfert TBN en 2003 ¹	2 379,3	2 852,4	20 %
Actif sous gestion et sous administration			
Actif sous gestion	15 443,9	18 854,6	22 %
Actif sous administration	4 129,6	9 641,1	133 %
Total	19 573,5	28 495,7	46 %
Ventes ²			
Assurance individuelle	128,7	139,9	9 %
Rentes individuelles	658,7	906,8	38 %
Assurance collective			
Régimes d'employés	53,3	55,7	5 %
Assurance des débiteurs	130,1	132,6	2 %
Marchés spéciaux (SMG)	71,5	79,7	11 %
Rentes collectives	556,4	461,1	(17 %)
Excluant le transfert TBN en 2003	368,9	461,1	25 %

Voici quelques-uns des faits saillants au chapitre de ventes pour l'année 2004.

Assurance individuelle

- Hausse des ventes de 9 % (baisse de 1 % pour l'industrie)
- Atteinte de l'objectif de croissance des ventes de « industrie + 5 % »
- 3^e au Canada avec 13,2 % du marché (4^e en 2003 avec 11,9 % du marché)
- Premier en assurance vie universelle

Rentes individuelles

- Hausse des ventes de 38 %
- Ventes nettes de fonds distincts positives : 4^e au Canada avec 13,7 % du marché (4^e en 2003 avec 11,4 % du marché)

Assurance collective : régimes d'employés

- Hausse des ventes de 5 %
- Hausse des ventes de 17 % dans notre marché cible des entreprises de 50 à 1 000 employés (6^e au Canada avec 7,1 % du marché)

Assurance collective : assurance des débiteurs

- Marché principal : concessionnaires d'automobiles
- Hausse des ventes de 2 %, malgré une baisse des ventes d'automobiles
- Premier au Canada avec plus de 40 % du marché

- **Assurance individuelle** – Le secteur de l'Assurance individuelle a connu une année exceptionnelle en 2004. Les ventes du secteur s'élèvent en effet à 139,9 millions de dollars pour l'année, ce qui représente une croissance de 9 % par rapport à l'année précédente. C'est le plus haut sommet de ventes jamais atteint par la société. Ce résultat est supérieur à celui de l'industrie, qui a enregistré une diminution des ventes de 1 % en 2004; il permet par ailleurs au secteur de dépasser l'objectif de la société de « croissance de l'industrie plus cinq pour cent » au chapitre des ventes. Les ventes sont principalement à la hausse pour le réseau Comptes nationaux et pour notre principal produit, la police universelle, produit pour lequel la société est le chef de file au Canada. La vigueur des ventes a permis à la société de se hisser au troisième rang, au Canada, au chapitre des ventes d'assurance vie individuelle, avec une part de marché de 13,2 % (quatrième en 2003, avec 11,9 % du marché).
- **Rentes individuelles** – Une campagne REER des plus réussies a donné le ton à une année qui s'est avérée remarquable dans le secteur des Rentes individuelles, puisque les nouveaux dépôts ont totalisé 906,8 millions de dollars en 2004, ce qui correspond à une hausse de 38 % par rapport à l'année précédente. Les ventes de l'année sont à la hausse pour les deux réseaux de distribution de la société et pour toutes les catégories de produits, mais principalement pour les fonds distincts. Les fonds distincts ont en effet enregistré une croissance de 55 % en 2004, signe manifeste que les investisseurs n'ont pas perdu confiance dans les marchés boursiers. Ce résultat est supérieur à celui de l'industrie des fonds mutuels, qui enregistre une croissance de 28 % pour l'année 2004. Les ventes nettes de fonds distincts sont une nouvelle fois positives, et totalisent 332,7 millions de dollars pour l'année 2004, ce qui place la société au quatrième rang au Canada, avec une part de marché de 13,7 % (11,4 % en 2003).
- **Assurance collective : régimes d'employés** – Le secteur de l'Assurance collective pour les régimes d'employés a poursuivi sa croissance en 2004, grâce à des ventes de 55,7 millions de dollars, un résultat supérieur de 5 % à celui de l'année précédente. Bien que ce taux de croissance soit comparable à celui de l'industrie (+7 %), pour notre groupe cible des entreprises comptant de 50 à 1 000 employés, les ventes de la société ont progressé de 17 % par rapport à 2003 comparativement à 6 % pour l'industrie. Nous occupons le sixième rang au Canada dans notre marché cible, avec une part de marché de 7,1 %.
- **Assurance collective : assurance des débiteurs** – Malgré une baisse des ventes d'automobiles au Canada, le secteur de l'Assurance collective des débiteurs a réussi à terminer l'année avec des ventes de 132,6 millions de dollars, ce qui représente une augmentation de 2 % par rapport à 2003. Rappelons que la société est le chef de file au Canada dans le marché de l'assurance des débiteurs auprès des concessionnaires d'automobiles, avec plus de 40 % du marché.

¹ Au premier trimestre de 2003, le secteur des Rentes collectives a reçu un transfert spécial non récurrent de 187,5 millions de dollars dans le cadre d'une entente stratégique avec le Trust Banque Nationale (TBN).

² Les ventes sont définies de la façon suivante pour chacun des secteurs d'activité : Assurance individuelle et Assurance collective pour les régimes d'employés : primes annualisées de première année; Rentes individuelles, Rentes collectives et Assurance collective pour les groupes de marchés spéciaux (SMG) : primes comptables; Assurance collective pour les débiteurs : primes brutes (primes comptables avant réassurance).

- **Assurance collective : marchés spéciaux** – Le secteur de l'Assurance collective pour les marchés spéciaux continue de profiter des fortes ventes des années antérieures, de sorte que les primes ont progressé à un rythme de 11 % en 2004, pour terminer l'année à 79,7 millions de dollars. On sait que ce secteur se spécialise dans certains créneaux particuliers d'assurance collective qui ne sont pas bien servis par les fournisseurs traditionnels de produits d'assurance collective.
- **Rentes collectives** – Les ventes totalisent 461,1 millions de dollars en 2004 dans le secteur des Rentes collectives. Ce montant est inférieur de 17 % à celui de l'année précédente. Cette diminution s'explique par le transfert spécial obtenu en 2003 du Trust Banque Nationale. N'eût été de ce transfert, les ventes annuelles auraient été de 25 % supérieures à celles de l'année précédente. Au cours des cinq dernières années, la croissance a été de 16 % annuellement, en moyenne, dans ce secteur, pour nos activités de base.
- **Valeur intrinsèque des ventes** – La forte croissance des ventes a fait progresser la valeur intrinsèque des ventes de 20 % en 2004 par rapport à l'année antérieure. La valeur ajoutée des ventes a ainsi totalisé 63,8 millions de dollars en 2004 (1,60 \$ par action). Cette hausse est principalement attribuable à la croissance soutenue des ventes dans le secteur des Rentes individuelles.

Principales réalisations de l'année 2004

L'année 2004 a été marquée par plusieurs initiatives qui viendront renforcer encore davantage la position concurrentielle de l'Industrielle Alliance pour les prochaines années. Parmi les principales initiatives de l'année, soulignons :

- la décision de la société de regrouper aux siennes les activités de sa filiale La Nationale Vie;
- l'achat de BLC-Edmond de Rothschild gestion d'actifs inc., un gestionnaire de fonds;
- la signature d'une entente de distribution exclusive de dix ans avec la Banque Laurentienne pour la vente des fonds mutuels de l'Industrielle Alliance;
- la prise d'une participation majoritaire dans FundEX Investments Inc., une société de courtage en fonds mutuels;
- l'achat de Lynch Investments Inc., une société de courtage en valeurs mobilières;
- le transfert de 53,5 millions de dollars du compte des contrats avec participation au compte des bénéficiaires non répartis; et
- la poursuite de la stratégie de développement hors Québec pour les secteurs de l'Assurance et des Rentes collectives.

Toutes ces initiatives sont expliquées plus en détail dans ce *Rapport de gestion*. Elles s'inscrivent toutes dans une stratégie plus globale qui vise à : améliorer l'efficacité de la société, développer le secteur de la gestion de patrimoine et poursuivre la diversification géographique.

Indications aux marchés pour l'année 2005

La société a fait connaître quelques-uns des principaux objectifs qu'elle vise pour l'année 2005 :

- Pour le taux de rendement des capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires, la société conserve son objectif d'atteindre un rendement se situant entre 13 % et 15 %. Cet objectif se traduit par une croissance du bénéfice par action de 10 % à 12 %.
- Pour le dividende, comme nous l'avons mentionné précédemment, la société vise à atteindre un ratio de paiement du dividende de 25 % environ au cours des 12 à 15 prochains mois, ratio de paiement qui se situerait dans le milieu de la fourchette cible de 20 % à 30 % des bénéficiaires renouvelables. La société verse actuellement un dividende trimestriel de 0,22 \$ l'action ordinaire, ce qui correspond à un ratio de paiement d'environ 22 %.
- Pour la croissance des affaires, malgré une excellente année de ventes en 2004, la société a suffisamment confiance en sa stratégie pour renouveler son objectif de faire croître les ventes de cinq points de pourcentage de plus que l'industrie.
- Pour la solvabilité, la société continuera de viser un ratio de solvabilité qui se situe à l'intérieur de la fourchette de 175 % à 200 %.

Assurance collective : marchés spéciaux

- Marché principal : créneaux qui ne sont pas bien servis par les assureurs traditionnels
- Hausse des ventes de 11 %

Rentes collectives

- Hausse des ventes de 25 % en excluant TBN (baisse de 17 % en incluant TBN)

Principales réalisations 2004

- Intégration de La Nationale Vie
- Achat de BLC-Edmond de Rothschild gestion d'actifs inc.
- Signature d'une entente de distribution exclusive de dix ans avec la Banque Laurentienne pour la vente des fonds mutuels de l'Industrielle Alliance
- Prise d'une participation majoritaire dans FundEX Investments Inc.
- Achat de Lynch Investments Inc.
- Transfert du compte des contrats avec participation au compte des bénéficiaires non répartis
- Poursuite du développement hors Québec pour les secteurs du collectif

Indications aux marchés pour 2005

- Rendement de 13 % à 15 %
- Croissance du bénéfice par action de 10 % à 12 %
- Hausse du ratio de paiement du dividende à 25 % au cours des 12 à 15 prochains mois
- Croissance des ventes de 5 points de pourcentage de plus que l'industrie
- Ratio de solvabilité entre 175 % et 200 %

Stratégie en gestion de patrimoine

- Actif en 2000 : aucun
- Actif en 2004 : 8,5 milliards de dollars

Intégration de La Nationale Vie : incidence sur le bénéfice par action

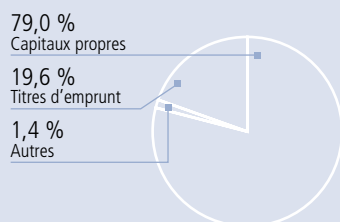
- Nulle en 2005
- Hausse de 0,05 \$ en 2006
- Hausse de 0,17 \$ par année, à compter de 2007

Changements à la structure de capital

- Conversion des actions privilégiées en actions ordinaires
- Remboursement des débetures subordonnées – séries 1 et 3
- Émission de nouvelles débetures subordonnées
- Transfert du compte des contrats avec participation au compte des bénéfices non répartis

RÉPARTITION DU CAPITAL

2004



Mise à jour de la stratégie dans le secteur de la gestion de patrimoine

La stratégie de la société dans le secteur de la gestion de patrimoine s'est poursuivie avec beaucoup de vigueur en 2004, tant par le biais d'acquisitions que de manière organique.

Sur le plan des acquisitions, l'un des événements les plus significatifs de l'année a été l'annonce, le 4 novembre dernier, de l'acquisition de BLC-Edmond de Rothschild gestion d'actifs inc. (BLCER). Au 31 décembre 2004, BLCER gérait un actif de 1,8 milliard de dollars, actif composé de fonds mutuels (911 millions), de fonds privés (147 millions) et de fonds institutionnels (725 millions). Cette acquisition a permis à l'Industrielle Alliance d'élargir sa famille de fonds, tout en lui procurant une envergure immédiate dans ce secteur. Elle a de plus donné accès à la société à un nouveau réseau de distribution, grâce à une entente de distribution exclusive de dix ans avec la Banque Laurentienne. La transaction s'est clôturée avec succès le 31 décembre 2004.

La société a par ailleurs haussé sa participation dans FundEX Investments Inc. au cours de l'année 2004, de 25 % à 83,5 %. FundEX est une société de courtage en fonds mutuels établie en Ontario. Au 31 décembre 2004, FundEX administrait un actif de 4,3 milliards de dollars.

La filiale de valeurs mobilières de la société, l'Industrielle Alliance Valeurs mobilières inc. (IAVM), a fait l'acquisition de Lynch Investments Inc. Lynch est une société de courtage de plein exercice en valeurs mobilières établie en Nouvelle-Écosse. Elle administrait un actif de quelque 70 millions de dollars au moment de l'achat. Cette acquisition a notamment permis à IAVM d'obtenir les autorisations nécessaires pour s'enregistrer à la grandeur du pays. La clôture de la transaction a été réalisée le 30 juin 2004. Lynch a été intégrée à IAVM.

Alors qu'il y a quatre ans la société n'exerçait aucune activité dans le monde de la gestion de patrimoine, elle possède maintenant des filiales dans plusieurs créneaux de ce marché, dont ceux des fonds mutuels (à titre de manufacturier et de distributeur), des valeurs mobilières, de la gestion privée de patrimoine et de la gestion institutionnelle. La société administre et gère, aujourd'hui, un actif de 8,5 milliards de dollars dans ces créneaux.

Intégration de La Nationale Vie

L'intégration de La Nationale Vie se déroule comme prévu. Les frais de restructuration totaux sont estimés à 12,5 millions de dollars (après impôts), dont 6,1 millions ont été reconnus au quatrième trimestre 2004. Sur le plan opérationnel, l'intégration sera réalisée au cours des années 2005 et 2006. La société estime par ailleurs que le bénéfice net aux actionnaires résultant du regroupement sera augmenté de 0,17 \$ par action, par année, à compter de l'année 2007, soit une fois que l'intégration sera complétée. Pour 2005, l'effet de ce regroupement sera neutre sur le plan de la rentabilité; pour 2006, le bénéfice par action devrait augmenter de 0,05 \$.

Capitalisation

La société a poursuivi la restructuration de son capital en 2004. Les principaux changements qui ont été apportés à la structure de capital ont été les suivants : conversion de 18,75 millions de dollars d'actions privilégiées en actions ordinaires (soit la deuxième et dernière tranche des actions privilégiées que détenait la Caisse de dépôt et placement du Québec); remboursement des débetures subordonnées – série 1, de 60 millions de dollars; remboursement des débetures subordonnées – série 3, de 75 millions de dollars; émission de nouvelles débetures subordonnées, de 150 millions de dollars; et transfert de 53,5 millions de dollars du compte des contrats avec participation au compte des bénéfices non répartis.

Au cours des deux dernières années, la société a ainsi procédé au remboursement de toutes ses débetures subordonnées (185 millions de dollars au total), à la conversion de toutes ses actions privilégiées (75 millions de dollars) et à l'émission de 150 millions de dollars de capital novateur de catégorie 1 et de 150 millions de dollars de nouvelles débetures subordonnées. À la fin de 2004, les capitaux propres constituaient 79,0 % du capital de la société.

Solvabilité

Le ratio de solvabilité se situait à 222 % au 31 décembre 2004. Ce ratio est supérieur de un point de pourcentage à celui qui prévalait à la fin de l'année 2003. Ce ratio excède largement les exigences des autorités réglementaires de même que l'objectif de la société, qui consiste à maintenir un ratio de situant entre 175 % et 200 %.

Cet excédent procure à la société une grande flexibilité financière. Les priorités de la société concernant l'utilisation du capital excédentaire sont les suivantes : financement de la croissance interne des affaires; financement d'acquisitions, si des occasions se présentent, accroissement du dividende et rachat des actions ordinaires.

À remarquer que l'Autorité des marchés financiers (AMF) a modifié les exigences relatives au traitement des réserves négatives au cours du quatrième trimestre. Ces modifications, qui n'ont eu aucune incidence sur le ratio de solvabilité de la société, ont cependant engendré un déplacement du capital, de la catégorie 2 (capital temporaire) à la catégorie 1 (capital permanent), améliorant ainsi la qualité du capital de la société. Rappelons que l'AMF est l'autorité réglementaire qui régit la société.

Qualité des placements

La qualité générale des placements reste excellente, et s'est même encore améliorée à plusieurs égards en 2004. Cette amélioration résulte principalement de la disposition d'un titre obligataire en défaut et du règlement de trois prêts hypothécaires en défaut, dont l'un représentait environ 50 % des arriérés hypothécaires. Presque tous les indices de qualité des placements se sont ainsi améliorés en 2004 :

- Les placements douteux bruts ont diminué, passant de 60,5 millions de dollars au 31 décembre 2003 (19,8 millions nets des provisions) à 47,6 millions de dollars au 31 décembre 2004 (8,5 millions nets des provisions). Les placements douteux nets représentaient uniquement 0,08 % des placements totaux au 31 décembre 2004, contre 0,20 % au 31 décembre 2003. De plus, 82,0 % des placements douteux bruts étaient provisionnés au 31 décembre 2004 (67,3 % au 31 décembre 2003).
- Le portefeuille obligataire ne compte aucun nouveau titre en défaut et le taux de délinquance se situe à 0,02 % du portefeuille au 31 décembre 2004. La proportion des titres obligataires cotés BB ou moins est cependant passée de 0,13 % du portefeuille obligataire au 31 décembre 2003 à 0,24 % au 31 décembre 2004. À noter que les titres cotés BB ou moins ne représentent que 14,3 millions de dollars sur un portefeuille obligataire de 6,1 milliards de dollars.
- Le taux de délinquance du portefeuille de prêts hypothécaires a chuté considérablement au cours de l'année, passant de 0,86 % du portefeuille au 31 décembre 2003 à 0,32 % au 31 décembre 2004.
- Le taux d'occupation du parc immobilier de la société, qui était déjà excellent, s'est amélioré au cours de l'année, passant de 93,9 % au 31 décembre 2003 à 95,2 % au 31 décembre 2004.

QUALITÉ DES PLACEMENTS

(Millions de dollars, sauf indication contraire)	31 décembre 2003	31 décembre 2004
Indices globaux de qualité		
Placements douteux bruts	60,5	47,6
Provisions pour pertes	40,7	39,1
Placements douteux nets	19,8	8,5
Placements douteux nets en % des placements totaux	0,20 %	0,08 %
Provisions en % des placements douteux bruts	67,3 %	82,0 %
Obligations – Valeur du portefeuille		
Titres cotés BB et moins	0,13 %	0,24 %
Taux de délinquance	0,03 %	0,02 %
Prêts hypothécaires – Valeur du portefeuille		
Taux de délinquance	0,86 %	0,32 %
Proportion des prêts douteux qui sont assurés	42,2 %	81,0 %
Actions et indices boursiers – Valeur du portefeuille		
Ratio valeur marchande/valeur comptable	102,9 %	104,6 %
Immeubles – Valeur du portefeuille		
Ratio valeur marchande/valeur comptable	104,9 %	108,6 %
Taux d'occupation	93,9 %	95,2 %

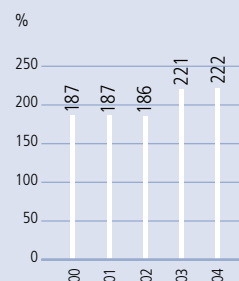
Solvabilité

- Ratio de solvabilité de 222 %, qui excède la fourchette cible de 175 % à 200 % visée par la société

Priorités pour l'utilisation du capital excédentaire

- Financement de la croissance interne
- Financement d'acquisitions
- Accroissement du dividende
- Rachat des actions ordinaires

RATIO DE SOLVABILITÉ (MMPRCE)



MMPRCE : montant minimum permanent requis pour le capital et l'excédent

Qualité des placements

- Placements douteux nets : 0,08 % des placements
- Placements douteux provisionnés : 82,0 %
- Aucun nouveau titre obligataire en défaut en 2004
- Taux de délinquance du portefeuille hypothécaire : 0,32 %
- Taux d'occupation des immeubles : 95,2 %

Mesures financières non conformes aux PCGR

La société utilise à l'occasion des mesures financières non conformes aux PCGR pour fins de présentation et d'analyse. Les mesures financières non conformes aux PCGR sont toujours clairement indiquées, accompagnées des mesures financières conformes aux PCGR et comparées avec ces dernières afin d'en établir la concordance. Les mesures financières non conformes aux PCGR sont utilisées afin de faciliter la comparaison des résultats d'une période par rapport à une autre et afin de permettre une meilleure analyse du potentiel de croissance et de rentabilité de la société. Les mesures financières non conformes aux PCGR n'ont pas de définition normalisée et ne peuvent être comparées directement à des mesures semblables présentées par d'autres émetteurs. Les données relatives à la valeur intrinsèque et à la valeur ajoutée des ventes, ainsi que les données ajustées ne sont pas assujetties aux PCGR.

Énoncés prospectifs

Ce rapport annuel peut renfermer des énoncés prospectifs sur les activités, les objectifs et les stratégies de l'Industrielle Alliance, Assurance et services financiers inc., ainsi que sur la situation financière de la société et son rendement. De façon générale, on reconnaît de tels énoncés à l'usage de mots tels que « pouvoir », « s'attendre à », « prévoir », « avoir l'intention de », « croire », « estimer », « être d'avis », « continuer » ou d'autres expressions semblables, dans leur forme affirmative ou négative. Ces énoncés sont assujettis à des risques et à des incertitudes qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent de façon importante des résultats qui sont explicitement ou implicitement prévus par les énoncés prospectifs. Parmi les facteurs qui pourraient faire en sorte que les résultats réels diffèrent de façon importante des résultats prévisionnels de la société, mentionnons l'évolution de la réglementation gouvernementale ou des lois fiscales, la concurrence, l'évolution technologique, les marchés financiers mondiaux, les taux d'intérêt, l'évolution des données démographiques, les fluctuations de la demande des consommateurs pour les produits et les services de la société, la survenance d'événements catastrophiques et les conditions économiques générales au Canada ou ailleurs dans le monde. Cette liste de facteurs ne contient pas tous ceux qui pourraient avoir une influence sur quelque énoncé prospectif 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 énoncés prospectifs de l'Industrielle Alliance.

À propos de l'Industrielle Alliance

Fondée en 1892, l'Industrielle Alliance, Assurance et services financiers inc. est une société d'assurance de personnes qui offre une gamme variée de produits d'assurance et de services financiers. Cinquième plus importante société d'assurance de personnes au Canada, l'Industrielle Alliance est à la tête d'un grand groupe financier – le Groupe Industrielle Alliance –, présent dans toutes les régions du pays. L'Industrielle Alliance assure plus de 1,7 million de Canadiens et de Canadiennes, emploie plus de 2 600 personnes et administre et gère un actif de 28,5 milliards de dollars. Le titre de l'Industrielle Alliance est inscrit à la Bourse de Toronto sous le symbole IAG. L'Industrielle Alliance compte parmi les 100 plus importantes sociétés à capital-actions au Canada.

Rentabilité

L'Industrielle Alliance a connu une autre excellente année en 2004 et a établi un nouveau record, inscrivant un bénéfice net attribuable aux actionnaires de 155,1 millions de dollars. Ce bénéfice est supérieur de 13 % au bénéfice redressé de l'année 2003¹ et se traduit par un bénéfice par action dilué de 3,89 \$ et par un rendement des capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires de 13,6 %.

Le bénéfice de l'année 2004 inclut des frais de restructuration de 6,1 millions de dollars (après impôts) relatifs à l'intégration des activités de La Nationale Vie², une des filiales d'assurance de personnes de la société. Si on exclut ces frais, le bénéfice net ajusté de l'année 2004 s'élève à 161,2 millions de dollars, supérieur de 18 % au bénéfice redressé de l'année 2003. Il équivaut à un bénéfice par action dilué de 4,05 \$, en hausse de 0,58 \$ par rapport à l'année précédente, et à un rendement des capitaux propres de 14,1 % (13,9 % en 2003). Ce taux de rendement se situe à l'intérieur de la fourchette cible de 13 % à 15 % fixée comme objectif par la société.

Le bénéfice net attribuable aux actionnaires a doublé au cours des cinq dernières années, soit depuis la démutualisation de la société. Cela prouve la capacité de la société à s'adapter à un environnement de marchés boursiers volatils et de vive concurrence. Ce sont ses diverses sources de bénéfices qui ont permis à la société de bien traverser la période économique difficile qui a prévalu au début de la présente décennie.

BÉNÉFICE NET AUX ACTIONNAIRES

(Millions de dollars, sauf indication contraire)	2000	2001	2002	2003 ³	2004	Variation	
						2004 p/r 2003	TCAC ⁴ 5 ans
Bénéfice net attribuable aux actionnaires	98,1	103,9	97,4	136,9	155,1	13 %	16 %
Éléments inhabituels ⁵	(6,0)	—	—	—	—	—	—
Charge liée à l'écart d'acquisition ⁶	2,9	3,4	—	—	—	—	—
Provision pour Téléglobe ⁷	—	—	19,4	—	—	—	—
Frais de restructuration pour l'intégration de La Nationale Vie	—	—	—	—	6,1	—	—
Bénéfice net attribuable aux actionnaires, ajusté	95,0	107,3	116,8	136,9	161,2	18 %	17 %

En 2004, la société a poursuivi sur son élan amorcé en même temps que le redressement des marchés boursiers au deuxième trimestre de 2003, enregistrant sept excellents trimestres consécutifs. Le redressement des marchés boursiers a donné un élan aux résultats des secteurs liés à la gestion de patrimoine

¹ Les données de 2003 ont été redressées après que la société eut constaté que le montant qui pouvait être transféré du compte des contrats avec participation au compte des bénéfices non répartis, comme il est stipulé dans la Loi sur les sociétés d'assurances, avait été sous-évalué, chaque année, depuis 1981, à la suite d'une application incorrecte de la méthode de calcul.

² Les frais de restructuration découlent de la décision de la société d'intégrer les activités de sa filiale La Nationale Vie aux activités de la société mère. Cette décision a été annoncée le 1^{er} décembre 2004.

³ Redressé

⁴ TCAC : taux de croissance annuel composé (1999 pro forma à 2004)

⁵ L'élément inhabituel en 2000 représente l'incidence nette de l'application des réductions d'impôts sur le revenu annoncées pendant l'année relativement au passif d'impôts futurs en date du 1^{er} janvier 2000.

⁶ La charge liée à l'écart d'acquisition a été ajustée à la suite de l'introduction de nouvelles règles comptables relatives à l'amortissement de l'écart d'acquisition.

⁷ Au premier trimestre de 2002, la société a décidé de prendre une provision équivalant à la totalité de ses obligations dans Téléglobe. Cette mesure a réduit le bénéfice net déclaré selon les PCGR de 27,9 millions de dollars, moins une contrepartie fiscale de 8,5 millions de dollars, ce qui équivaut à une réduction nette de 19,4 millions de dollars.

Rentabilité : incluant les frais de restructuration pour l'intégration de La Nationale Vie

- Bénéfice net record de 155,1 millions de dollars, une hausse de 13 %
- BPA dilué de 3,89 \$, une augmentation de 0,42 \$
- Rendement des capitaux propres de 13,6 %, à l'intérieur de la fourchette cible de 13 % à 15 %
- Comprend des frais de restructuration de 6,1 millions de dollars (après impôts) pour l'intégration de La Nationale Vie

Rentabilité : excluant les frais de restructuration pour l'intégration de La Nationale Vie

- Bénéfice net de 161,2 millions de dollars, une hausse de 18 %
- BPA dilué de 4,05 \$, une augmentation de 0,58 \$
- Rendement des capitaux propres de 14,1 %, à l'intérieur de la fourchette cible de 13 % à 15 %

(particulièrement à ceux des Rentes individuelles) et au revenu sur le capital. Parallèlement, les secteurs liés à l'assurance ont obtenu de bons résultats techniques. La rentabilité a été bonne pour tous les secteurs d'activité, particulièrement pour l'Assurance collective, qui a enregistré d'excellents gains d'expérience tout au long de l'année. Simultanément, les ventes et les revenus de tous les secteurs d'activité ont aussi augmenté.

Rendement des capitaux propres

Depuis la démutualisation, le taux de rendement des capitaux propres s'est maintenu au-dessus – ou près – de 14 %, après les ajustements nécessaires pour obtenir des données comparables; il atteignait 14,1 % à la fin de 2004. Ce taux de rendement des capitaux propres se situe dans la fourchette de 13 % à 15 % visée par la société.

RENDEMENT DES CAPITAUX PROPRES AUX ACTIONNAIRES ORDINAIRES

(Pourcentage)	2000	2001	2002	2003 ¹	2004
Rendement des capitaux propres	15,0	14,0	11,8	13,9	13,6
Rendement des capitaux propres, ajusté	14,5	14,4	14,0	13,9	14,1

Bénéfice par action (BPA)

Le bénéfice par action dilué de 2004 (exception faite des frais de restructuration de 6,1 millions de dollars (après impôts) liés à l'intégration de La Nationale Vie) atteint 4,05 \$ comparativement à 3,47 \$ en 2003. Depuis la démutualisation, le taux de croissance annuel composé de la société se maintient au-dessus de 10 %, ce qui est conforme au taux de croissance de 10 % à 12 % communiqué aux marchés comme indicateur de croissance du BPA. Par trimestre, la société a invariablement réalisé une augmentation du bénéfice par action, comparativement au trimestre correspondant de l'année précédente, si l'on ne tient pas compte de l'incidence de la provision prise pour Téléglobe au premier trimestre de 2002 et exception faite des frais de restructuration comptabilisés au quatrième trimestre de 2004.

BÉNÉFICE PAR ACTION DILUÉ (BPA)

(Dollars, sauf indication contraire)	2000	2001	2002	2003 ²	2004	Variation	
						2004 p/r 2003	TCAC ³ 5 ans
BPA dilué	2,59	2,75	2,57	3,47	3,89	12 %	15 %
BPA dilué, ajusté	2,51	2,84	3,09	3,47	4,05	17 %	16 %

Provenance du bénéfice

La société continue de se démarquer au chapitre de la divulgation de l'information financière en présentant la provenance du bénéfice par secteurs d'activité. La direction estime que la divulgation de la provenance du bénéfice aide les lecteurs à mieux comprendre d'où provient le bénéfice de la société, et ce, pour chaque secteur d'activité et, plus important encore, donne un aperçu des tendances en matière de bénéfices. Les principales données touchant la provenance du bénéfice pour 2003 et 2004 sont présentées au tableau ci-dessous.

PROVENANCE DU BÉNÉFICE

(Millions de dollars)	2003 ⁴	2004
Bénéfice anticipé sur l'en-vigueur	199,2	231,7
Gains (pertes) d'expérience	13,0	18,2
Gain (<i>drain</i>) à la vente	(69,4)	(82,4)
Changements d'hypothèses	(4,7)	(3,7)
Bénéfice d'exploitation	138,1	163,8
Revenu sur le capital	54,7	69,8
Autres revenus	7,1	0,0
Impôts	(59,9)	(72,4)
Autres éléments	(3,1)	(6,1)
Bénéfice net	136,9	155,1
Bénéfice net, ajusté ⁵	136,9	161,2

¹ Redressé

² Redressé

³ TCAC : taux de croissance annuel composé (1999 pro forma à 2004)

⁴ Redressé

⁵ Les résultats de 2004 ont été ajustés pour exclure l'incidence des frais de restructuration de 6,1 millions de dollars (après impôts) liés à l'intégration de La Nationale Vie. Ces frais sont inscrits à l'élément Autres éléments, à la Provenance du bénéfice.

Bénéfice anticipé sur l'en-vigueur – Le bénéfice anticipé sur l'en-vigueur représente le bénéfice qu'une société d'assurance s'attend de générer relativement aux contrats d'assurance et de rentes en vigueur, si les résultats techniques correspondent aux hypothèses de mortalité, de morbidité, de déchéance, de taux d'intérêt et de frais jugés les plus probables.

Le bénéfice anticipé sur l'en-vigueur de la société a augmenté de 16 % en 2004 comparativement à l'année précédente, pour atteindre 231,7 millions de dollars. Ce résultat témoigne du développement et de la croissance soutenus des activités rentables de la société au fil des ans, dont la forte croissance de l'actif des fonds distincts. Il reflète également la tendance récente au chapitre des résultats techniques que la société s'attendait de maintenir en 2004.

Gains ou pertes d'expérience – Les gains ou les pertes d'expérience représentent l'écart entre le bénéfice anticipé et le bénéfice réalisé. Les gains ou les pertes d'expérience surviennent lorsque l'expérience diffère des hypothèses utilisées pour déterminer le bénéfice anticipé.

La société a enregistré des gains d'expérience de 18,2 millions de dollars en 2004, comparativement à 13,0 millions de dollars en 2003. Cette année, trois secteurs d'activité sur quatre ont inscrit des gains d'expérience, les plus élevés provenant de l'Assurance collective (en 2003, c'est l'Assurance individuelle qui avait réalisé le gros des gains d'expérience grâce à des résultats de mortalité extrêmement favorables). Seul le secteur des Rentes collectives a déclaré une faible perte d'expérience en 2004. Même si la société fait preuve de prudence au moment d'établir les provisions mathématiques, qui sont fondées sur les prévisions à long terme, les gains ou les pertes d'expérience peuvent fluctuer à court terme au gré des résultats de mortalité et de morbidité et de la conjoncture économique.

Gain ou drain à la vente – Sur une période donnée, les ventes peuvent exercer une influence positive ou négative sur le bénéfice; un gain ou une charge (*drain*) est alors porté à l'état des résultats. Une charge (*drain*) survient lorsque les provisions pour écarts défavorables (marge de prudence) incorporées dans les réserves actuarielles sont supérieures aux marges bénéficiaires incorporées dans le prix des produits. Il importe de noter que les ventes de produits d'assurance vie produisent habituellement un *drain*. En règle générale, le *drain* est récupéré au fil des ans sous forme de profit à mesure que les hypothèses qui ont servi à établir le prix des produits se concrétisent et que les provisions pour écarts défavorables ne sont plus requises.

La charge à l'établissement des contrats (*drain*) s'élève à 82,4 millions de dollars pour 2004, ce qui représente une hausse de 13,0 millions de dollars par rapport à l'année précédente. L'augmentation de la charge à l'établissement des contrats s'explique par la hausse des ventes en 2004 et par la tendance observée ces derniers temps dans la répartition des ventes des produits aux particuliers. La société a maintenu sa discipline tarifaire en 2004, malgré la vive concurrence qui sévit sur le marché en matière d'établissement des prix.

Changements d'hypothèses – Les changements d'hypothèses actuarielles et de méthodologie permettent de mesurer l'incidence de tout ajustement que l'actuaire juge nécessaire pour mieux refléter l'expérience de la société ainsi que la conjoncture (économique, financière, démographique, etc.) dans laquelle la société exerce ses activités.

En 2004, dans le cadre de sa mise à jour habituelle des hypothèses de fin d'exercice, la société a décidé de renforcer les réserves de 3,7 millions de dollars. Le renforcement des réserves s'est fait comme suit :

- **Assurance individuelle** – Plusieurs hypothèses ont été modifiées, les trois principales étant l'augmentation du taux de déchéance au renouvellement des produits d'assurance temporaire, l'amélioration des taux de mortalité et la baisse des taux d'intérêt (incidence nette : renforcement des réserves de 0,5 million de dollars);
- **Rentes individuelles** – La méthode d'évaluation des certificats de placement garanti (CPG) spéciaux (comme les CPG liés au rendement des indices) a été améliorée (incidence nette : renforcement des réserves de 1,9 million de dollars);
- **Assurance collective** – Divers ajustements mineurs ont été apportés aux réserves touchant un certain nombre de garanties (incidence nette : renforcement des réserves de 1,3 million de dollars).

Revenu sur le capital – Le revenu sur le capital correspond au revenu tiré des placements auxquels le capital de la société est apparié, moins toutes les dépenses engagées pour générer ce revenu. La société inclut également dans le revenu sur le capital les profits nets de ses filiales qui exercent des activités dans des secteurs autres que l'assurance vie.

Provenance du bénéfice en 2004

- Bénéfice anticipé sur l'en-vigueur en hausse de 16 %, conforme au taux de croissance de 10 % à 12 % communiqué aux marchés à titre d'indicateur
- Gains d'expérience de 18,2 millions de dollars, les gains les plus élevés provenant de l'Assurance collective
- Charge à l'établissement des contrats de 82,4 millions de dollars, 13,0 millions de dollars de plus qu'en 2003, augmentation qui s'explique par la forte hausse des ventes et le changement dans la répartition des ventes
- Renforcement des réserves de 3,7 millions de dollars dans le cadre de la mise à jour habituelle des hypothèses de fin d'exercice
- Revenu sur le capital de 69,8 millions de dollars, une hausse de 15,1 millions de dollars qui découle essentiellement de la reprise boursière soutenue, d'une baisse du coût lié à la dette, de la croissance de la base de capital et de profits exceptionnels pour la filiale d'assurance auto et habitation
- Taux d'imposition effectif de 31 % (exception faite des frais de restructuration liés à l'intégration de La Nationale Vie), conforme aux attentes de la direction (30 % à 31 % à court terme)
- Frais de restructuration de 6,1 millions de dollars (après impôts) pour l'intégration de La Nationale Vie, filiale de la société

Le revenu sur le capital s'élevé à 69,8 millions de dollars pour l'année 2004, ce qui représente une hausse de 15,1 millions de dollars par rapport à l'année précédente. L'augmentation du revenu sur le capital découle essentiellement de la reprise boursière soutenue, d'une baisse du coût lié à la dette provenant de la restructuration du capital effectuée plus tôt dans l'année, de la croissance de la base de capital et des profits exceptionnels de la filiale d'assurance auto et habitation de la société. Les profits de cette filiale ont grimpé, passant de 2,9 millions de dollars en 2003 à 5,1 millions de dollars en 2004, grâce à des taux de sinistres et de dépenses plus faibles.

Autres revenus – L'élément Autres revenus inclut tout montant avant impôts que la société peut recevoir dans le cours normal de ses activités et que la société considère comme non récurrents.

En 2003, la société a comptabilisé 7,1 millions de dollars à titre d'autres revenus. Ces autres revenus correspondent à deux éléments précis : un crédit de 8,7 millions de dollars provenant du programme québécois d'aide gouvernementale pour les projets d'investissement majeur et une charge non récurrente de 1,6 million de dollars à la suite de la reprise de contrats de réassurance dans le secteur des Rentes collectives.

Impôts – Les impôts sur le revenu représentent la valeur des montants payables en vertu des lois fiscales. Les impôts sur le revenu de placements et les taxes sur les primes ne sont pas compris dans ces montants. Ils sont considérés comme une dépense aux fins du calcul du bénéfice d'exploitation.

Les impôts sur le revenu ont totalisé 72,4 millions de dollars en 2004, soit 12,5 millions de dollars de plus qu'en 2003. Cette hausse est principalement attribuable à l'augmentation des profits en 2004. En 2004, le taux d'imposition effectif s'établissait à 31 %, si l'on exclut les frais de restructuration liés à l'intégration de La Nationale Vie. La société estime que le taux d'imposition effectif devrait se maintenir autour de 30 % à 31 % à court terme.

Autres éléments – Cette année, la société a comptabilisé des frais de restructuration de 6,1 millions de dollars (après impôts) liés à l'intégration des activités de sa filiale La Nationale Vie à celles de la société mère (se reporter plus loin dans le texte pour obtenir plus d'information sur l'intégration de La Nationale Vie). En 2003, la société a aussi comptabilisé des frais non récurrents de 3,1 millions de dollars découlant de l'augmentation du taux d'imposition en Ontario.

Provenance du bénéfice par secteurs d'activité – Bénéfice d'exploitation

Tous les secteurs d'activité, sauf celui des Rentes collectives, ont terminé l'année avec un bénéfice d'exploitation plus élevé que celui de l'année précédente. Le tableau ci-dessous résume le bénéfice d'exploitation par secteurs d'activité et aide à mieux comprendre la provenance du bénéfice et la contribution apportée par chaque secteur aux résultats globaux de la société.

PROVENANCE DU BÉNÉFICE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉ ¹

(Millions de dollars)	Assurance individuelle		Rentes individuelles		Assurance collective		Rentes collectives	
	2003	2004	2003	2004	2003	2004	2003	2004
Bénéfice anticipé sur l'en-vigueur	126,7	146,6	41,9	46,7	21,2	27,9	9,4	10,5
Gains (pertes) d'expérience	9,7	0,2	(0,9)	2,5	1,3	16,3	2,9	(0,8)
Gain (<i>drain</i>) à la vente	(57,7)	(70,3)	(10,8)	(11,9)	0,0	0,0	(0,9)	(0,2)
Changements d'hypothèses	(4,3)	(0,5)	0,3	(1,9)	0,3	(1,3)	(1,0)	0,0
Bénéfice d'exploitation	74,4	76,0	30,5	35,4	22,8	42,9	10,4	9,5
Revenu sur le capital	28,2	36,5	12,1	14,6	5,4	8,0	9,0	10,7
Autres revenus	4,9	0,0	1,5	0,0	1,6	0,0	(0,9)	0,0
Impôts	(32,0)	(34,2)	(13,5)	(15,7)	(9,9)	(17,0)	(4,5)	(5,5)
Autres éléments	(2,5)	(4,8)	(0,5)	(1,0)	(0,1)	(0,3)	0,0	0,0
Bénéfice net	73,0	73,5	30,1	33,3	19,8	33,6	14,0	14,7
Bénéfice net, ajusté ²	73,0	78,3	30,1	34,3	19,8	33,9	14,0	14,7

Assurance individuelle – En 2004, le secteur de l'Assurance individuelle a encore obtenu des résultats élevés et stables. Le bénéfice d'exploitation a atteint 76,0 millions de dollars, malgré la forte hausse de la charge à l'établissement des contrats. Ce résultat témoigne de l'excellente rentabilité du bloc d'en-vigueur, en croissance constante. Le bénéfice anticipé sur l'en-vigueur a grimpé de 16 %, pour atteindre 146,6 millions de dollars. Les gains d'expérience de 2004 sont conformes aux attentes et les récents résultats de mortalité

¹ Les données de 2003 ont été redressées.

² Les données de 2004 ont été ajustées pour exclure l'incidence des frais de restructuration de 6,1 millions de dollars (après impôts) liés à l'intégration de La Nationale Vie. Ces frais sont inscrits à l'élément Autres éléments, à la Provenance du bénéfice.

Provenance du bénéfice par secteurs d'activité

- En 2004, tous les secteurs d'activité, sauf les Rentes collectives, ont inscrit une hausse du bénéfice d'exploitation par rapport à l'année précédente

favorables se reflètent dans les attentes pour l'année en cours. La charge à l'établissement des contrats a augmenté de 12,6 millions de dollars en raison de la croissance des ventes au cours de l'année et du changement qui persiste dans la répartition des nouvelles affaires. Les changements d'hypothèses actuarielles ont entraîné un renforcement des réserves de 0,5 million de dollars à la fin de l'exercice, comparativement à une augmentation de 4,3 millions de dollars l'année précédente.

Rentes individuelles – Grâce au redressement soutenu des marchés boursiers et aux ventes nettes élevées de l'année, le bénéfice d'exploitation du secteur a augmenté de 16 % pour atteindre 35,4 millions de dollars. Le bénéfice anticipé a augmenté de 11 % pour s'établir à 46,7 millions de dollars, compte tenu d'un taux de croissance anticipé des marchés boursiers près des deux chiffres. Les gains d'expérience se chiffrent à 2,5 millions de dollars, ce qui reflète un taux de croissance de l'actif encore plus élevé. La charge à l'établissement des contrats a augmenté de 1,1 million de dollars par rapport à l'année précédente. Les changements d'hypothèses actuarielles ont entraîné un renforcement des réserves de 1,9 million de dollars à la fin de l'exercice, comparativement à une diminution de 0,3 million de dollars l'année précédente.

Assurance collective – Le secteur de l'Assurance collective a enregistré des résultats exceptionnels en 2004, comme ce fut le cas en 2003. Le bénéfice d'exploitation a presque doublé, atteignant 42,9 millions de dollars, et la contribution du secteur au bénéfice d'exploitation de la société est passée de 17 % l'année dernière à 26 % en 2004.

L'augmentation considérable du bénéfice anticipé sur l'en-vigueur en 2004 (+32 %, pour atteindre 27,9 millions de dollars) témoigne de l'efficacité des initiatives stratégiques mises de l'avant par la société ces dernières années en matière d'établissement des prix et de croissance des affaires, et de l'amélioration soutenue des résultats techniques. Le secteur a de plus enregistré des gains d'expérience exceptionnels de 16,3 millions de dollars, gains qui proviennent des trois segments d'activité de l'assurance collective, soit les régimes d'employés, l'assurance collective des débiteurs et l'assurance collective pour les marchés spéciaux (SMG). Les changements d'hypothèses actuarielles ont entraîné un renforcement des réserves de 1,3 million de dollars à la fin de l'exercice, comparativement à une diminution de 0,3 million de dollars l'année précédente.

Rentes collectives – Le secteur des Rentes collectives a subi un repli de 9 % en 2004, terminant l'année avec un bénéfice d'exploitation de 9,5 millions de dollars. Le bénéfice anticipé sur l'en-vigueur a augmenté de 12 % en 2004 pour atteindre 10,5 millions de dollars, compte tenu d'un taux de croissance anticipé des marchés boursiers près des deux chiffres. Le secteur a cependant enregistré des pertes d'expérience de 0,8 million de dollars en 2004 – pertes attribuables à la détérioration des résultats de mortalité pour les rentes assurées –, contre des gains d'expérience de 2,9 millions de dollars l'an dernier.

Frais généraux

La société continue d'exercer un contrôle strict de ses frais généraux. Exception faite des frais de gestion des placements, les frais généraux ont totalisé 257,8 millions de dollars en 2004, ce qui représente une augmentation de 9 % par rapport à l'année précédente. La majeure partie de l'augmentation des frais est attribuable à la hausse des frais liés aux filiales en phase de développement (principalement dans les secteurs des fonds mutuels, des valeurs mobilières et de l'assurance auto et habitation), aux frais de restructuration liés à l'intégration de La Nationale Vie et à la croissance normale des affaires.

Intégration de La Nationale Vie

Le 1^{er} décembre 2004, l'Industrielle Alliance a annoncé sa décision de regrouper les activités de La Nationale du Canada, Compagnie d'Assurance-Vie, sa filiale torontoise, avec les siennes. Ce regroupement devrait permettre à l'Industrielle Alliance d'accroître son efficacité et, par le fait même, d'être plus concurrentielle et plus rentable.

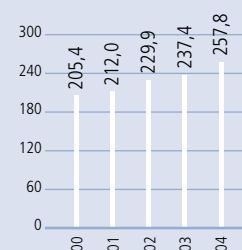
Sur le plan juridique, la société prévoit avoir complété le regroupement au plus tard le 31 décembre 2005, soit après que toutes les approbations nécessaires auront été obtenues. Sur le plan opérationnel, le regroupement se fera au cours des deux prochaines années (2005 et 2006).

Le coût total de la restructuration est évalué à 12,5 millions de dollars après impôts, ce qui inclut des frais de 6,1 millions de dollars comptabilisés au quatrième trimestre de 2004. La société estime que l'intégration de La Nationale Vie n'aura aucune incidence sur le bénéfice net de 2005 (frais de restructuration nets des économies de coûts). L'intégration devrait cependant entraîner une augmentation du bénéfice net de 2,2 millions de dollars en 2006 (0,05 \$ par action ordinaire) et de 6,6 millions de dollars par année, à compter de 2007 (0,17 \$ par action ordinaire).

Régime d'options d'achat d'actions

Conformément au régime adopté par le conseil d'administration en 2001, le comité des ressources humaines et de régie d'entreprise a procédé, en 2004, à l'émission de nouvelles options d'achat d'actions (268 000). Ces nouvelles options, qui viendront à échéance en 2014, ont été octroyées à un prix d'exercice moyen pondéré de 46,71 \$.

FRAIS GÉNÉRAUX
(excluant les frais de gestion des placements)
Millions \$

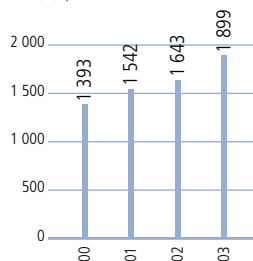


Intégration de La Nationale Vie

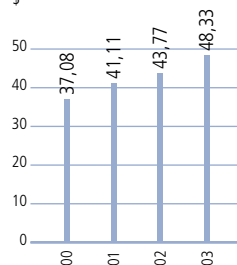
- Se déroule comme prévu
- Incidence sur le BPA :
 - Aucune en 2005
 - Augmentation de 0,05 \$ en 2006
 - Augmentation de 0,17 \$ par année, à compter de 2007

VALEUR INTRINSÈQUE

Millions \$

VALEUR INTRINSÈQUE
PAR ACTION ORDINAIRE

\$



La société s'attend à pouvoir faire croître la portion récurrente de la valeur intrinsèque d'un peu plus de 10 % par année.

Le ratio valeur intrinsèque/valeur comptable correspond à 1,88x au 31 décembre 2003, soit le ratio le plus élevé parmi les sociétés d'assurance vie canadiennes qui ont divulgué leur valeur intrinsèque.

En 2004, les nouvelles ventes ont ajouté 1,60 \$ par action à la valeur intrinsèque, soit 19,7 % de plus que l'année antérieure.

Valeur intrinsèque

La valeur intrinsèque est l'un des meilleurs outils dont disposent les sociétés d'assurance vie pour mesurer leur valeur économique. La valeur intrinsèque fournit non seulement l'information nécessaire à l'estimation de la valeur d'une société d'assurance vie, mais elle permet également une meilleure compréhension de la dynamique financière d'une société d'assurance vie et des différents éléments qui en affectent la performance.

Au 31 décembre 2003, date de la plus récente évaluation, la valeur intrinsèque de l'Industrielle Alliance s'élevait à 1,9 milliard de dollars, ce qui représente une augmentation de 256 millions de dollars, ou de 15,6 %, par rapport à 2002. Cette valeur correspond à 48,33 \$ par action ordinaire, ce qui donne un aperçu de la valeur économique de chaque titre en circulation, sans toutefois prendre en compte la capacité de distribution de la société et ses ventes futures.

L'évolution de la valeur intrinsèque d'une année à l'autre est affectée par plusieurs facteurs. Cette année, nous pouvons regrouper ces facteurs en quatre grandes catégories : les changements à la structure du capital, les éléments récurrents, les éléments non récurrents et les dividendes versés aux actionnaires.

Certains changements à la structure de capital ont une incidence directe sur la valeur intrinsèque. Ainsi, en avril 2003, 75 % des actions privilégiées émises par la société ont été converties en actions ordinaires, ce qui a eu pour effet d'augmenter la valeur intrinsèque totale de 56 millions de dollars (3,4 %), mais de diminuer la valeur intrinsèque par action de 0,46 \$, diminution attribuable à l'effet de dilution entraîné par la conversion. En avril 2004, les actions privilégiées restantes ont elles aussi été converties, ce qui représente une baisse additionnelle de 0,08 \$ par action.

En 2003, les éléments récurrents ont fait augmenter la valeur intrinsèque de 11,1 % (12,3 % en 2002). Les éléments récurrents sont composés de la valeur ajoutée par les nouvelles ventes et de la croissance normale anticipée. La société s'attend à pouvoir faire croître la portion récurrente de la valeur intrinsèque d'un peu plus de 10 % par année.

De nombreux autres facteurs sur lesquels les sociétés d'assurance n'ont que peu ou pas de contrôle affectent aussi la croissance de la valeur intrinsèque. Ce sont les éléments que l'on dit « non récurrents ». L'élément le plus significatif en 2003 est la bonne performance des marchés boursiers, qui a grandement contribué à l'augmentation de la valeur intrinsèque, la faisant hausser de 45 millions de dollars (2,7 %).

En 2003, la société a aussi versé 27 millions de dollars sous forme de dividendes à ses actionnaires, ce qui représente une diminution de 1,6 % de la valeur intrinsèque.

À noter, par ailleurs, que le transfert de 53,5 millions de dollars du compte des contrats avec participation de La Nationale Vie au compte des bénéficiaires non répartis, annoncé en décembre 2004, aura un effet à la hausse sur la valeur intrinsèque par action en 2004, la faisant augmenter de 0,66 \$.

Ratio valeur intrinsèque/valeur comptable

Une autre donnée intéressante est le ratio de la valeur intrinsèque par rapport à la valeur comptable. Ce ratio permet de mesurer la valeur relative des titres des sociétés d'assurance vie. Ainsi, à la fin de 2003, la valeur intrinsèque représentait 1,88x la valeur comptable de la société. Il s'agit du ratio le plus élevé parmi les sociétés d'assurance vie canadiennes qui ont divulgué leur valeur intrinsèque.

Valeur intrinsèque des nouvelles ventes

La valeur intrinsèque des nouvelles ventes mesure dans quelle proportion les nouveaux contrats vendus au cours d'une année contribuent à l'augmentation de la valeur intrinsèque. Elle permet également de juger de la rentabilité des produits et des services offerts par une société d'assurance vie ainsi que de la productivité de ses réseaux de distribution.

Au cours de l'année 2004, les nouvelles ventes de l'Industrielle Alliance ont ajouté 63,8 millions de dollars à la valeur intrinsèque de la société, soit 1,60 \$ par action. Cette valeur est en hausse de 19,7 % par rapport à l'année précédente. Cette hausse est principalement attribuable à la croissance soutenue des ventes, plus particulièrement dans le secteur des Rentes individuelles.

VALEUR INTRINSÈQUE AJOUTÉE EN 2003

	Valeur intrinsèque (Millions \$)	Contribution à la croissance (%)	Valeur intrinsèque par action (\$)
Valeur intrinsèque au 31 décembre 2002	1 643	–	43,77
Conversion des actions privilégiées en avril 2003 ¹	56	3,4	(0,46)
Éléments récurrents			
Croissance anticipée de la valeur intrinsèque	130	7,9	3,31
Nouvelles ventes	53	3,2	1,35
Total des éléments récurrents	183	11,1	4,66
Éléments non récurrents			
Gains ou pertes d'expérience – liés aux marchés boursiers	45	2,7	1,15
Gains ou pertes d'expérience – autres	(9)	(0,5)	(0,23)
Changements d'hypothèses	8	0,5	0,21
Total des éléments non récurrents	44	2,7	1,13
Valeur intrinsèque au 31 décembre 2003, avant dividende	1 926	17,2	49,10
Dividende versé aux actionnaires	(27)	(1,6)	(0,69)
Valeur intrinsèque au 31 décembre 2003	1 899	15,6	48,41
Dilution liée à la conversion des actions privilégiées en avril 2004	–	–	(0,08)
Valeur intrinsèque au 31 décembre 2003, dilué	–	–	48,33

¹ La diminution de la valeur intrinsèque par action vient du fait que le prix de conversion (33,14 \$) était inférieur à la valeur intrinsèque par action (43,77 \$).

Capitalisation et solvabilité

Pour connaître du succès à long terme, une société d'assurance vie doit s'assurer de conserver une saine capitalisation et un bon niveau de solvabilité. Il s'agit de deux éléments fondamentaux pour assurer la solidité financière d'une société d'assurance vie et sa croissance.

Capitalisation

La société a poursuivi la restructuration de son capital en 2004. Les principaux changements qui ont été apportés à la structure de capital ont été les suivants :

- le remboursement par anticipation des débetures subordonnées – série 1, d'une valeur de 60 millions de dollars;
- le remboursement par anticipation des débetures subordonnées – série 3, d'une valeur de 75 millions de dollars;
- l'émission de nouvelles débetures subordonnées, d'une valeur de 150 millions de dollars;
- la conversion en actions ordinaires des actions privilégiées détenues par la Caisse de dépôt et placement du Québec, d'une valeur de 18,75 millions de dollars; et
- le transfert de 53,5 millions de dollars du compte des contrats avec participation de La Nationale Vie au compte des bénéfices non répartis. Ce transfert a été réalisé après que la société eut constaté que le montant qui pouvait être transféré du compte des contrats avec participation au compte des bénéfices non répartis, comme il est stipulé dans la Loi sur les sociétés d'assurances, avait été sous-évalué, chaque année, depuis 1981, à la suite de l'application incorrecte de la méthode de calcul. Ce transfert a entraîné un redressement des états financiers de la société au 1^{er} janvier 2003. Il n'a cependant eu aucune incidence sur le ratio de solvabilité de la société ou sur son ratio d'endettement.

Au cours des deux dernières années, la société a ainsi procédé au remboursement de toutes ses débetures subordonnées (185 millions de dollars au total), à la conversion de toutes ses actions privilégiées (75 millions de dollars) et à l'émission de 150 millions de dollars de capital novateur de catégorie 1 et de 150 millions de dollars de nouvelles débetures subordonnées.

La structure de capital de l'Industrielle Alliance se compose aujourd'hui de trois grandes catégories de capitaux : les capitaux propres (actions ordinaires et bénéfices non répartis), les titres d'emprunt (débetures subordonnées et autres dettes) et les autres éléments (surplus d'apport, écart de conversion et compte des contrats avec participation). Les capitaux propres constituaient 79,0 % du capital à la fin de 2004.

Au 31 décembre 2004, la capitalisation de la société atteignait 1,5 milliard de dollars, ce qui représente une hausse de 10 % par rapport au 31 décembre 2003. La croissance enregistrée provient principalement du bénéfice net réalisé durant l'année. Au cours des cinq dernières années, la capitalisation de la société a progressé à un taux annuel moyen de 11 %.

STRUCTURE DE CAPITAL

(Millions de dollars)	2000	2001	2002	2003 ¹	2004
Débetures subordonnées	185,0	185,0	185,0	135,0	150,0
Autres dettes (« IATS »)	–	–	–	150,0	150,0
Actions privilégiées	75,0	75,0	75,0	18,7	–
Actions ordinaires	379,2	382,0	382,0	438,3	458,1
Bénéfices non répartis	316,9	397,6	470,2	627,5	751,7
Surplus d'apport	–	–	3,3	6,5	9,5
Écart de conversion	7,4	10,2	7,5	(2,5)	(5,8)
Compte des contrats avec participation	50,7	53,4	59,5	13,2	17,3
Total	1 014,2	1 103,2	1 182,5	1 386,7	1 530,8

¹ Redressé

Changements à la structure de capital

- Conversion des actions privilégiées en actions ordinaires
- Remboursement des débetures subordonnées – séries 1 et 3
- Émission de nouvelles débetures subordonnées
- Transfert du compte des contrats avec participation au compte des bénéfices non répartis

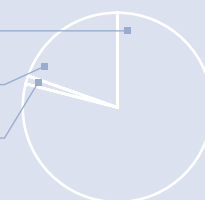
RÉPARTITION DU CAPITAL

2004

79,0 %
Capitaux propres

19,6 %
Titres d'emprunt

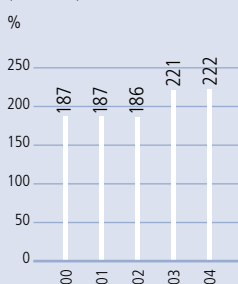
1,4 %
Autres



Priorités pour l'utilisation du capital excédentaire

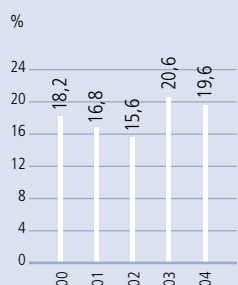
- Financement de la croissance interne
- Financement d'acquisitions
- Accroissement du dividende
- Rachat des actions ordinaires

RATIO DE SOLVABILITÉ (MMPRCE)



MMPRCE : montant minimum permanent requis pour le capital et l'excédent

RATIO D'ENDETTEMENT¹



Nombre d'actions émises et en circulation : 39 744 700 au 31 décembre 2004

Solvabilité

Les changements apportés à la structure de capital au cours de l'année n'ont, au total, entraîné aucun changement significatif au ratio de solvabilité de la société. Le ratio de solvabilité s'établissait ainsi à 222 % au 31 décembre 2004, à un point de pourcentage de plus que celui qui prévalait à la fin de l'année 2003. Ce ratio excède largement les exigences des autorités réglementaires de même que l'objectif de la société, qui consiste à maintenir un ratio se situant entre 175 % et 200 %.

Cet excédent procure à la société une grande flexibilité financière. Les priorités de la société concernant l'utilisation du capital excédentaire sont les suivantes : financement de la croissance interne des affaires, financement d'acquisitions, si des occasions se présentent, accroissement du dividende et rachat des actions ordinaires.

Bien que le ratio de solvabilité ait été relativement stable au cours de l'année, plusieurs éléments ont exercé soit des pressions à la hausse, soit des pressions à la baisse sur le ratio de solvabilité. Parmi les principaux éléments qui ont exercé une pression à la hausse, soulignons :

- l'apport du bénéfice net aux capitaux disponibles, net de l'augmentation des capitaux requis se rattachant à la croissance normale des affaires;
- l'émission de nouvelles débetures subordonnées;
- la hausse des marchés boursiers (qui a fait diminuer les exigences liées aux garanties des fonds distincts); et
- le remboursement d'un prêt commercial en défaut de même que la diminution des prêts hypothécaires non assurés.

En contrepartie, les éléments suivants ont exercé une pression à la baisse sur le ratio de solvabilité :

- le remboursement des débetures subordonnées – séries 1 et 3;
- l'augmentation de l'écart d'acquisition, liée aux acquisitions de 2004, notamment celles de BLC-Edmond de Rothschild gestion d'actifs inc. et de FundEX Investments Inc.; et
- l'introduction progressive des modifications apportées par les autorités de surveillance à l'égard du risque de déchéance.

Mentionnons par ailleurs que, dans le cadre normal de ses activités, la société génère davantage de capital que ce qu'exigent ses besoins internes pour fins de croissance, ce qui pousse le ratio de solvabilité à la hausse. Le capital excédentaire ainsi généré provient essentiellement de la bonne rentabilité de la société.

À remarquer par ailleurs que l'Autorité des marchés financiers (AMF) a modifié les exigences relatives au traitement des réserves négatives au dernier trimestre de 2004. Ces modifications, qui n'ont eu aucune incidence sur le ratio de solvabilité de la société, ont cependant engendré un déplacement du capital, de la catégorie 2 (capital temporaire) à la catégorie 1 (capital permanent), améliorant ainsi la qualité du capital de la société. Rappelons que l'AMF est l'autorité réglementaire qui régit la société.

Ratio d'endettement

Le ratio d'endettement se situait à 19,6 % au 31 décembre 2004. Malgré une hausse nette du montant des débetures subordonnées en 2004, le ratio d'endettement de la société a diminué de un point de pourcentage par rapport à la fin de l'année 2003, en raison de la croissance des bénéfices non répartis. Cette croissance découle directement de l'excellente performance de la société au chapitre de la rentabilité en 2004.

Le ratio d'endettement de la société se situe à un niveau fort acceptable pour les agences de notation (voir la section ci-après portant sur les cotes de crédit) et procure à la société toute la latitude voulue pour faire usage de nouveaux leviers financiers.

Nombre d'actions

Au 31 décembre 2004, le nombre d'actions ordinaires émises et en circulation s'élevait à 39 744 700, en hausse de 399 100 par rapport au 31 décembre 2003. Cette hausse est attribuable à l'émission de 444 600 actions à la suite de la conversion des actions privilégiées en actions ordinaires, à l'annulation de 108 200 actions non encore attribuées dans le cadre de la démutualisation, à l'émission de près de 10 000 actions à la suite de l'acquisition d'une entreprise et à l'émission de 52 700 actions à la suite de l'exercice d'options dans le cadre du programme d'options d'achat d'actions.

¹ Le ratio d'endettement, qui est exprimé en pourcentage, est obtenu en divisant les débetures subordonnées et les titres de la Fiducie Industrielle Alliance (IATS) par la structure de capital.

Cotes de crédit

En 2004, les trois agences de notation indépendantes qui notent l'Industrielle Alliance ont renouvelé les cotes qu'elles accordent à la société, avec des perspectives stables. Ces cotes traduisent la solidité financière de la société de même que sa capacité à respecter ses engagements à l'égard des titulaires de polices et des créanciers.

COTES DE CRÉDIT

Agence de notation	Type d'évaluation	Cote	Tendance
Standard & Poor's	Solidité financière	A+ (Strong)	Stable
	Cote de crédit de l'émetteur	A+	Stable
	Débiteures subordonnées	A-	Stable
	Titres de la Fiducie Industrielle Alliance (IATS)	BBB+	Stable
DBRS	Capacité de respecter ses engagements envers les assurés	IC-2	Stable
	Débiteures subordonnées	A	Stable
	Titres de la Fiducie Industrielle Alliance (IATS)	A (low)yn	Stable
A.M. Best	Solidité financière	A (Excellent)	Stable
	Cote de crédit de l'émetteur	a+	Stable
	Débiteures subordonnées	a-	Stable
	Titres de la Fiducie Industrielle Alliance (IATS)	bbb+	Stable

Rachat dans le cours normal

La société a renouvelé, au début de 2005, son offre publique de rachat d'actions dans le cours normal.

À la suite de l'approbation de la Bourse de Toronto, le conseil d'administration de l'Industrielle Alliance a autorisé la société à acheter, par l'entremise d'une société affiliée, dans le cours normal de ses activités, entre le 1^{er} mars 2005 et le 28 février 2006, jusqu'à concurrence de 1 900 000 de ses actions ordinaires. Ces actions représentent environ 4,8 % des actions émises et en circulation. En vertu de cette autorisation, les achats s'effectueront au cours du marché, par l'entremise de la Bourse de Toronto, conformément aux règles et aux politiques de cette dernière. Les actions ordinaires ainsi achetées ne seront pas annulées et demeureront disponibles pour utilisation future. L'Industrielle Alliance estime que le rachat de ses actions ordinaires représenterait un investissement judicieux de ses fonds et serait dans le meilleur intérêt de la société et de ses actionnaires.

La dernière offre publique de rachat d'actions a pris fin le 23 décembre 2004. Dans le cadre des précédentes offres publiques de rachat dans le cours normal des activités, aucune action ordinaire n'a été rachetée.

Renouvellement du programme de rachat dans le cours normal

Produits et services aux particuliers

- Assurance individuelle
- Rentes individuelles
- Gestion de patrimoine
- Stratégie de développement

Note – Voir le texte aux pages 18 à 21 pour une description détaillée des secteurs de l'Assurance individuelle et des Rentes individuelles.

Assurance individuelle

- Nouveau sommet au chapitre des ventes
- Croissance des ventes de 9 %
- Dépassement de notre objectif de croissance des ventes de « industrie + 5 % »
- Augmentation de notre part de marché pour les ventes : de 11,9 % en 2003 à 13,2 % en 2004
- Gain de un rang au chapitre des ventes (3^e en 2004)
- 1^{er} au Canada au chapitre des ventes de polices universelles
- Implantation d'une nouvelle stratégie de distribution pancanadienne, par réseaux de distribution plutôt que par sociétés
- Nombreuses améliorations à la gamme de produits

Les résultats de nos activités se rapportant aux produits et aux services aux particuliers sont présentés dans quatre grandes sections :

- Assurance individuelle, où nous présentons nos résultats et nos réalisations de l'année 2004;
- Rentes individuelles, où nous présentons également nos résultats et nos réalisations de l'année 2004;
- Gestion de patrimoine, où nous faisons une mise à jour de nos principales réalisations et acquisitions de l'année 2004; et
- Stratégie de développement, où nous donnons les différentes composantes de la stratégie que nous privilégions pour l'ensemble de nos secteurs des produits et des services aux particuliers.

■ Assurance individuelle

Le secteur de l'Assurance individuelle a connu une année exceptionnelle en 2004. Sur le plan de la croissance des affaires, le secteur a dépassé l'objectif visé de croissance des ventes de cinq points de pourcentage de plus que l'industrie et enregistré les meilleurs résultats de ventes de l'histoire de la société.

Sur le plan stratégique, le fait saillant de l'année a nul doute été la mise en place d'une stratégie de distribution commune au sein des trois sociétés d'assurance vie du Groupe Industrielle Alliance. La distribution des produits d'assurance individuelle est en effet dorénavant structurée par réseaux de distribution plutôt que par sociétés, ce qui devrait renforcer davantage la position concurrentielle de la société dans le marché de l'assurance vie individuelle.

Croissance des affaires

Le secteur de l'Assurance individuelle a connu de très bons résultats tout au cours de l'année. Les ventes du secteur s'élevèrent à 139,9 millions pour l'année, ce qui représente une croissance de 9 % par rapport à l'année précédente. C'est le plus haut sommet de ventes jamais atteint par la société. Ce résultat est supérieur à celui de l'industrie, qui a enregistré une diminution des ventes de 1 %¹ en 2004; il permet par ailleurs au secteur de dépasser l'objectif de la société de « croissance de l'industrie plus cinq pour cent » au chapitre des ventes.

ASSURANCE INDIVIDUELLE

CROISSANCE DES AFFAIRES

(Millions de dollars, sauf indication contraire)	2000	2001	2002	2003	2004
Ventes ²	125,3	135,6	133,3	128,7	139,9
Croissance	10 %	8 %	(2 %)	(3 %)	9 %
Primes ³	597,8	642,8	663,9	683,4	763,1
Croissance	12 %	8 %	3 %	3 %	12 %

¹ Toutes les données portant sur les ventes de l'industrie dans le secteur de l'Assurance individuelle proviennent de LIMRA.

² Dans le secteur de l'Assurance individuelle, les ventes sont définies comme étant des primes annualisées de première année. Les ventes excluent les primes relatives aux affaires souscrites auprès des membres de l'Association médicale canadienne (AMC) pour les années 2000 et 2001. Les affaires de l'AMC sont exclues afin de rendre les données comparables d'une année par rapport à l'autre (les affaires de l'AMC ont été transférées à une société satellite, Vie MD, détenue conjointement par Gestion MD (55 %) et La Nationale Vie (45 %), une filiale de l'Industrielle Alliance).

³ Excluant les affaires de l'Association médicale canadienne (AMC) pour les années 2000 et 2001

La vigueur des ventes a permis à la société de se hisser au troisième rang, au Canada, au chapitre des ventes d'assurance vie individuelle, avec une part de marché de 13,2 % (quatrième en 2003, avec 11,9 % du marché).

Par réseaux de distribution, les ventes sont à la hausse pour tous les réseaux de distribution. La croissance la plus forte est cependant venue du réseau Comptes nationaux en 2004 (hausse de 43 %). Nous sommes cependant très satisfaits aussi des ventes des réseaux Carrière et Agents généraux (hausse de 6 % pour chacun des réseaux en 2004), où la concurrence demeure vive. Notons que les ventes du réseau Agents généraux comptent pour 64 % des ventes de la société dans le secteur de l'Assurance individuelle.

Par produits, les ventes ont été particulièrement favorables pour les polices universelles (hausse de 13 %), le produit vedette de la société. Les ventes de polices d'assurance vie universelle ont profité de la reprise des marchés boursiers ainsi que du regain qui a prévalu en 2004 pour ce produit. Le regain a notamment été important auprès de la clientèle à revenu élevé, qui a augmenté les sommes investies dans la portion « épargne » de ses contrats.

La vigueur des ventes de polices d'assurance vie universelle a permis à la société de se maintenir au premier rang au Canada, avec 18 % du marché, une position que nous occupons depuis plusieurs années, et ce, malgré les fusions de plusieurs grands joueurs de l'industrie. Les ventes d'assurance vie universelle comptent pour 67 % des ventes du Groupe Industrielle Alliance, comparativement à 54 % pour l'industrie.

Contrairement aux ventes de polices d'assurance vie universelle, celles des produits d'assurance temporaire ont fléchi légèrement en 2004 (baisse de 7 %). Le marché demeure toujours très compétitif pour les produits d'assurance temporaire. Plusieurs sociétés ont en effet réduit leurs prix en 2004, suivant ainsi le mouvement de baisse qui sévit depuis quelques années. Notre stratégie dans ce secteur est de maintenir nos acquis, tout en protégeant nos marges bénéficiaires.

La croissance vigoureuse des ventes en 2004, la bonne conservation des affaires et la reprise d'un bloc de réassurance de 30,6 millions de dollars ont permis de faire hausser le revenu de primes du secteur de 12 %, qui a ainsi atteint 763,1 millions de dollars en 2004.

Réalisations 2004

Sur le plan des réalisations, la plus importante demeure le regroupement des activités de distribution des secteurs de l'Assurance et des Rentes individuelles des trois sociétés d'assurance vie du Groupe. Ce regroupement, qui a pris effet le 1^{er} janvier 2005, a permis de réorganiser la structure de distribution de la société par réseaux de distribution plutôt que par sociétés. Ce regroupement est expliqué plus en détail dans la section portant sur la stratégie de développement dans les secteurs des produits et des services aux particuliers.

Du côté des produits, l'année 2004 a aussi été riche en réalisations. Plusieurs améliorations et innovations ont été apportées à notre gamme de produits dans le but de renforcer notre position concurrentielle dans les différents marchés cibles servis par nos réseaux de distribution.

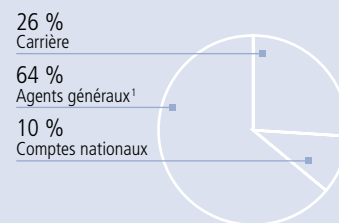
- En assurance vie universelle, nous avons harmonisé la tarification des deux polices d'assurance universelles du Groupe, à la suite de la mise en place de la nouvelle stratégie de distribution pancanadienne. Nous avons aussi apporté des améliorations aux critères établis pour la sélection des risques dans le but d'accélérer le processus d'émission des contrats et avons uniformisé les règles de réassurance des trois sociétés d'assurance vie du Groupe.
- En assurance traditionnelle, nous avons lancé un nouveau produit permanent avec valeur de rachat garantie. Les nouveautés que nous avons apportées au produit s'adressent davantage aux familles et visent à nous assurer un meilleur positionnement concurrentiel dans ce créneau.
- En assurance maladie, la société a continué d'innover en lançant un produit d'assurance maladie grave à primes non garanties. Ce produit vise notamment à rendre l'assurance maladie grave plus abordable pour les consommateurs, grâce au partage du risque – entre le client et la société. Des améliorations ont aussi été apportées à l'ensemble de la gamme de produits d'assurance maladie grave : augmentation du nombre de maladies couvertes, ajout d'une prestation partielle qui repose sur le stade de la maladie de l'assuré, etc.
- En assurance invalidité, la société a mis en marché un nouvel avenant d'assurance invalidité, le *Revenu d'appoint*. Cet avenant permet d'assurer la continuité du revenu d'un assuré lors d'une invalidité totale à la suite d'un accident ou d'une maladie.

Sur les plans technologique et administratif, nous avons terminé la dernière phase d'un vaste projet de décentralisation des fonctions transactionnelles vers les agences du réseau Carrière. L'ensemble des agences et des représentants du réseau peuvent désormais bénéficier des avantages de la décentralisation et profiter d'une plus grande flexibilité, efficacité et rapidité dans le traitement de l'information.

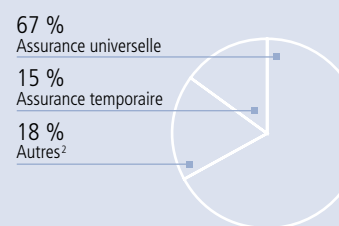
¹ Inclut les ventes du réseau de distribution alternative (principalement les institutions financières). Ce changement a été apporté à la suite de la mise en vigueur de la nouvelle stratégie de distribution du Groupe Industrielle Alliance, qui se fait maintenant par réseaux.

² La catégorie Autres inclut les produits d'assurance temporaire 100 ans, les produits d'assurance en cas de maladie grave et les produits d'assurance invalidité.

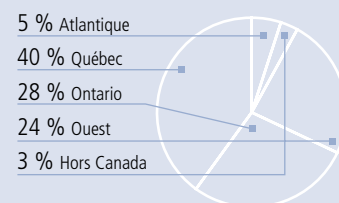
VENTES PAR RÉSEAUX DE DISTRIBUTION
2004



VENTES PAR CATÉGORIES DE PRODUITS
2004

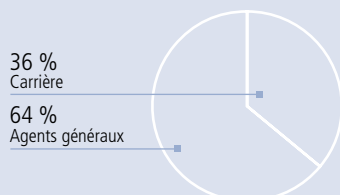
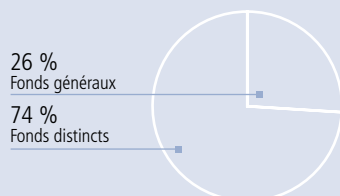
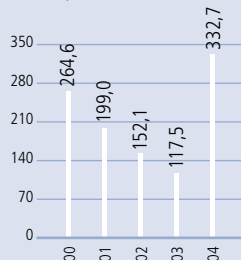


VENTES PAR RÉGIONS
2004



Rentes individuelles

- Nouveau sommet au chapitre des ventes, avec plus de 900 millions de dollars de ventes
- Croissance des ventes de 38 %
- Meilleurs résultats de ventes – et de ventes nettes – de fonds distincts de l'histoire de la société
- 4^e au Canada au chapitre des ventes nettes de fonds distincts, avec 13,7 % du marché
- Nombreuses améliorations à la gamme de produits

VENTES PAR RÉSEAUX DE DISTRIBUTION
2004VENTES PAR CATÉGORIES DE PRODUITS
2004VENTES NETTES DE FONDS DISTINCTS
Millions \$

■ Rentes individuelles

Si l'année 2004 a été exceptionnelle pour le secteur de l'Assurance individuelle, elle l'a été tout également pour le secteur des Rentes individuelles. Le secteur a atteint l'objectif visé de croissance des ventes de cinq points de pourcentage de plus que l'industrie et clôturé l'année avec des ventes totales de plus de 900 millions de dollars, soit le meilleur résultat de ventes de l'histoire de la société en rentes individuelles.

Sur le plan stratégique, comme pour le secteur de l'Assurance individuelle, le fait saillant de l'année a été la décision de la société de regrouper les activités de distribution des trois sociétés d'assurance vie du Groupe Industrielle Alliance et la mise en place d'une nouvelle stratégie de commercialisation, en vertu de laquelle la société distribue aujourd'hui une seule gamme de produits de rentes individuelles partout au Canada.

Croissance des affaires

Une campagne REER des plus réussies a donné le ton à une année qui s'est avérée remarquable, puisque les nouveaux dépôts ont totalisé 906,8 millions de dollars en 2004, ce qui correspond à une hausse de 38 % par rapport à l'année précédente. En termes absolus, les ventes de l'année constituent le meilleur résultat de l'histoire de la société, et en termes de taux de croissance, elles représentent la meilleure performance depuis 1997.

RENTES INDIVIDUELLES

VENTES/PRIMES

(Millions de dollars, sauf indication contraire)	2000	2001	2002	2003	2004
Ventes/primés ¹	613,8	529,1	590,7	658,7	906,8
Croissance	29 %	(14 %)	12 %	12 %	38 %

Les ventes de l'année sont à la hausse pour les deux réseaux de distribution de la société et pour toutes les catégories de produits, mais principalement pour les fonds distincts. Les fonds distincts ont en effet enregistré une croissance de 55 % en 2004. Ce résultat est supérieur à celui de l'industrie des fonds mutuels, qui enregistre une croissance de 28 % pour l'année 2004².

Deux raisons expliquent principalement la vigueur des ventes de fonds distincts : la bonne performance des marchés boursiers et les rendements remarquables de nos différents fonds. À cet égard, soulignons que le pourcentage de l'actif de nos fonds de placement dont la performance (rendement brut) se situe au-dessus de la médiane, sur une période de un an, s'élevait à 72 % au 31 décembre 2004. Les performances à moyen terme (trois et cinq ans) demeuraient de leur côté excellentes, alors que plus de 82 % de l'actif de nos clients surpassait le rendement médian pour ces termes. Sur dix ans, le pourcentage de l'actif au-dessus de la médiane se situait à 60 %. À noter également que les fonds distincts de la société comportent une garantie du capital au décès et à l'échéance qui n'est pas sans plaire aux investisseurs plus prudents.

Les ventes nettes de fonds distincts sont une nouvelle fois positives, et totalisent 332,7 millions de dollars pour l'année 2004, un résultat près de trois fois supérieur à celui de l'année précédente. Pour les fonds à long terme, les ventes nettes représentent 8,5 % de l'actif de ces fonds, ce qui est nettement supérieur au résultat de l'industrie des fonds distincts et des fonds mutuels réunis (5,3 %). La société se classait au quatrième rang au Canada au chapitre des ventes nettes de fonds distincts, en 2004, avec une part de marché de 13,7 %³. Signalons que notre part de marché a progressé régulièrement au cours des cinq dernières années, passant de 4,2 % en 2000 à 13,7 % en 2004 (11,4 % en 2003).

La vigueur des ventes nettes et la bonne performance des marchés boursiers ont poussé l'actif des fonds généraux et des fonds distincts à 5,6 milliards de dollars, en hausse de 12 % pour l'année. La croissance provient entièrement des fonds distincts (hausse de 19 % pour l'année), puisque l'actif des fonds généraux a stagné au cours de l'année. Rappelons que la société occupait le quatrième rang au Canada au chapitre de l'actif des fonds distincts, au 31 décembre 2004, avec 7,6 % du marché (7,4 % au 31 décembre 2003)⁴.

RENTES INDIVIDUELLES

FONDS SOUS GESTION

(Millions de dollars, sauf indication contraire)	2000	2001	2002	2003	2004
Fonds généraux	1 786	1 722	1 738	1 775	1 771
Fonds distincts	2 860	2 928	2 795	3 262	3 872
Total	4 646	4 650	4 533	5 037	5 643
Croissance	2 %	0 %	(3 %)	11 %	12 %

¹ Dans le secteur des Rentes individuelles, les ventes sont définies comme étant les primes.

² Selon l'Institut des fonds d'investissement du Canada (IFIC)

³ Source : Investor Economics

⁴ Source : Investor Economics

Réalisations 2004

Sur le plan des réalisations, outre le fait que les activités des trois sociétés d'assurance vie du Groupe aient été regroupées et que celles-ci commercialisent la même gamme de produits d'épargne (voir la section portant sur la stratégie de développement pour en savoir plus à cet égard), la société a introduit plusieurs nouveautés et apporté diverses améliorations à sa gamme de produits au cours de l'année. En voici quelques exemples :

- Ajout de trois nouveaux fonds de placement à la famille de fonds de placement offerte en rentes individuelles, dont le Fonds Actions canadiennes (Leon Frazer), le fer de lance de la filiale Industrielle Alliance, Fonds mutuels. L'ajout de ce fonds s'inscrit dans une stratégie de commercialisation globale visant à faire croître les fonds sous gestion des filiales de la société, notamment ceux manufacturés par l'Industrielle Alliance.
- Révision du profil d'investisseur afin de perfectionner les recommandations touchant la composition des portefeuilles de placements des clients.
- Mise en place de nouvelles procédures transactionnelles visant à identifier et à décourager les transactions fréquentes à l'égard des fonds.
- Ajout de flexibilité pour le régime d'épargne-études, comprenant notamment une solution de prêt avantageuse permettant aux parents de profiter des subventions offertes par le gouvernement pour les montants d'épargne-études non réclamés.
- Introduction de quatre nouvelles séries du Placement garanti alternatif (PGA). Le PGA est un produit qui s'adresse à une clientèle similaire à celle des certificats de placement garanti, mais qui, en plus de rechercher la sécurité du capital, désire profiter du potentiel de rendement des marchés boursiers.
- Introduction d'un placement garanti distinctif, offert en édition spéciale, pour la période de la campagne REER 2004. Ce produit se distinguait par son échéance (terme de six ans) et son taux d'intérêt hautement compétitif.

Sur le plan technologique, le Groupe s'est donné le mandat d'apporter sur une base continue des améliorations aux outils de vente et de gestion afin de soutenir le développement des affaires des représentants qui œuvrent dans l'univers de la gestion de patrimoine. Nos outils informatisés d'aide à la planification de la retraite et en répartition de l'actif en sont des exemples.

■ Gestion de patrimoine

Le développement de nos activités dans le secteur de la gestion de patrimoine s'est poursuivi avec beaucoup de vigueur en 2004, tant par le biais d'acquisitions que de manière organique.

Sur le plan des acquisitions, l'un des événements les plus significatifs de l'année a été l'annonce, le 4 novembre dernier, de l'acquisition de BLC-Edmond de Rothschild gestion d'actifs inc. (BLCER). Au 31 décembre 2004, BLCER gérait un actif de 1,8 milliard de dollars, actif composé de fonds mutuels (911 millions), de fonds privés (147 millions) et de fonds institutionnels (725 millions). L'acquisition de BLCER a permis à l'Industrielle Alliance d'élargir sa famille de fonds, tout en lui procurant une envergure immédiate dans ce secteur. Elle a de plus donné accès à la société à un nouveau réseau de distribution, grâce à une entente de distribution exclusive de dix ans avec la Banque Laurentienne. La transaction s'est clôturée avec succès le 31 décembre 2004. Le nom de BLCER a été modifié pour celui de Industrielle Alliance, Gestion de fonds inc. (IAGF).

La société a par ailleurs haussé sa participation dans FundEX Investments Inc. au cours de l'année 2004, de 25 % à 83,5 %. FundEX est une société de courtage en fonds mutuels établie en Ontario. Au 31 décembre 2004, FundEX administrait un actif de 4,3 milliards de dollars.

La filiale de valeurs mobilières de la société, l'Industrielle Alliance Valeurs mobilières inc. (IAVM), a fait l'acquisition de Lynch Investments Inc. Lynch est une société de courtage de plein exercice en valeurs mobilières établie en Nouvelle-Écosse. Elle administrait un actif de quelque 70 millions de dollars au moment de l'achat. La clôture de la transaction a eu lieu le 30 juin 2004. Lynch a par la suite été fusionnée à IAVM. Cette acquisition a notamment permis à IAVM d'obtenir les autorisations nécessaires pour s'enregistrer à la grandeur du Canada.

La société a finalement fait l'acquisition d'une coquille de gestion de fonds, Services de gestion Évolution FM inc. Le nom de cette société a été modifié pour celui de Industrielle Alliance, Gestion de placements inc. (IAGP). IAGP est un conseiller en placement qui assure la gestion des portefeuilles de fonds distincts et de fonds mutuels des sociétés du Groupe Industrielle Alliance. Elle compte sur une équipe d'une quinzaine de

Acquisitions en 2004

- Acquisition de BLC-Edmond de Rothschild, une société de gestion de fonds
- Acquisition d'une participation majoritaire dans FundEX, une société de courtage en fonds mutuels
- Acquisition de Lynch Investments, une société de courtage en valeurs mobilières
- Acquisition de Services de gestion Évolution FM, un conseiller en placement

Secteurs exploités par l'Industrielle Alliance en gestion de patrimoine

- Gestion et promotion de fonds mutuels : actif sous gestion de 1,0 milliard de dollars
- Distribution de fonds mutuels : actif sous administration de 5,7 milliards de dollars
- Distribution de valeurs mobilières : actif sous administration de 896 millions de dollars
- Gestion privée de patrimoine : actif sous gestion de 147 millions de dollars
- Gestion institutionnelle : actif sous gestion de 725 millions de dollars

professionnels de l'investissement. Cette restructuration permettra à IAFM et à IAGF d'avoir accès aux gestionnaires de placement de l'Industrielle Alliance.

Alors qu'il y a quatre ans la société n'exerçait aucune activité dans le monde de la gestion de patrimoine, elle est aujourd'hui présente dans cinq grands secteurs, à savoir :

- **La gestion et la promotion de fonds mutuels** – Dans ce secteur, la société possède deux filiales : l'Industrielle Alliance, Fonds mutuels inc. (IAFM) et l'Industrielle Alliance, Gestion de fonds inc. (IAGF, anciennement BLC-Edmond de Rothschild gestion d'actifs inc.). IAFM offre une famille de 8 fonds mutuels, alors que IAGF offre une famille de 23 fonds mutuels, de 5 portefeuilles de produits et de un fonds à gestion alternative. Certaines activités de IAFM seront intégrées à celles de IAGF au cours des prochains mois. La nouvelle entité gèrera un actif en fonds mutuels de plus de 1 milliard de dollars.
- **La distribution de fonds mutuels** – Dans ce secteur, la société possède également deux filiales : Investia Services Financiers Inc. et FundEX Investments Inc. Ce sont deux courtiers en fonds mutuels, qui offrent les fonds de la plupart des grandes sociétés canadiennes de fonds de placement. Investia distribue ses fonds principalement auprès des représentants des réseaux de distribution des sociétés du Groupe Industrielle Alliance, alors que FundEX distribue ses fonds par l'entremise de près de 450 conseillers autorisés, principalement auprès d'une clientèle à revenu élevé. Ces deux sociétés administrent, globalement, un actif de 5,7 milliards de dollars.
- **La distribution de valeurs mobilières** – Dans ce secteur, la société possède une filiale : l'Industrielle Alliance Valeurs mobilières inc. (IAVM). Créée en 2002, IAVM est une société de courtage en valeurs mobilières de plein exercice. Elle distribue ses produits par l'entremise de plus de 100 courtiers et administre un actif de près de 900 millions de dollars.
- **La gestion privée de patrimoine** – Il s'agit d'un nouveau créneau pour la société, hérité de l'acquisition de BLC-Edmond de Rothschild gestion d'actifs inc. (BLCER). Les produits de gestion privée sont distribués principalement par les représentants de la Banque Laurentienne, avec qui la société a signé une entente de distribution. L'actif en gestion privée de la société s'élève à 147 millions de dollars.
- **La gestion institutionnelle** – L'acquisition de BLCER a également permis à la société d'hériter d'un actif de plus de 700 millions de dollars en gestion institutionnelle. La société était déjà active dans ce créneau, par le biais de son secteur des Rentes collectives, qui gérait, sous forme de produits d'investissement seulement (*investment only*), plus de 350 millions de dollars d'actif. La société compte continuer à exploiter activement ce créneau de marché.

Au total, la société administre et gère aujourd'hui un actif de 8,5 milliards de dollars dans le secteur de la gestion de patrimoine.

ACTIF SOUS GESTION ET SOUS ADMINISTRATION DE L'INDUSTRIELLE ALLIANCE DANS LE SECTEUR DE LA GESTION DE PATRIMOINE

(Millions de dollars)	31 décembre 2003	31 décembre 2004
Fonds mutuels – Gestion et promotion (manufacturiers)		
Industrielle Alliance, Fonds mutuels inc.	94	111
BLC-Edmond de Rothschild, renommée Industrielle Alliance, Gestion de fonds inc.	–	911
Fonds mutuels – Distribution		
Investia Services Financiers Inc.	1 011	1 469
FundEX Investments Inc.	3 514	4 262
Valeurs mobilières – Distribution		
Industrielle Alliance Valeurs mobilières inc.	455	896
Gestion privée de patrimoine		
BLC-Edmond de Rothschild, renommée Industrielle Alliance, Gestion de fonds inc.	–	147
Gestion institutionnelle		
BLC-Edmond de Rothschild, renommée Industrielle Alliance, Gestion de fonds inc.	–	725

En plus de permettre de bâtir une base d'actif fort intéressante, toutes les acquisitions faites par la société au cours des dernières années dans le secteur de la gestion de patrimoine (neuf au total) visent un objectif supplémentaire : ajouter de nouveaux réseaux de distribution. Par l'ajout de ces nouveaux réseaux, la société cherche à profiter de la convergence à laquelle on assiste dans le monde de la distribution des produits financiers. On sait en effet que plusieurs représentants possèdent plus d'un permis pour la vente de produits financiers et cherchent de plus en plus à offrir une gamme variée de produits et de services financiers à leurs clients. Notre stratégie consiste donc à accompagner les représentants dans ce sens.

■ Stratégie de développement

La stratégie de développement pour les secteurs de l'Assurance individuelle, des Rentes individuelles et de la gestion de patrimoine consiste à offrir, sur base individuelle, un ensemble de produits financiers qui soit le plus complet possible afin de répondre aux divers besoins de la clientèle. Cette stratégie s'appuie sur deux grands pôles, soit le développement de produits novateurs et l'accès à des réseaux de distribution diversifiés.

Au cours des derniers mois, la société a de plus décidé de modifier sa stratégie de distribution pancanadienne en regroupant les activités de distribution des trois sociétés d'assurance vie du Groupe, par réseaux plutôt que par sociétés.

Finalement, pour le secteur de la gestion de patrimoine plus spécifiquement, la stratégie de la société consiste à y accélérer son développement en visant notamment à favoriser la croissance des fonds sous gestion, particulièrement pour les produits manufacturés par l'une ou l'autre des sociétés du Groupe Industrielle Alliance.

Nous présentons plus à fond, ci-dessous, chacune des différentes composantes de la stratégie de la société, en commençant par le regroupement des activités de distribution.

1 ■ Regroupement des activités de distribution des trois sociétés d'assurance vie du Groupe

Sur le plan stratégique, la mesure qui aura sans doute la plus grande incidence au cours des prochaines années est le regroupement des activités de distribution des secteurs de l'Assurance et des Rentes individuelles des trois sociétés d'assurance vie du Groupe. Ce regroupement a pris effet le 1^{er} janvier 2005. Il a notamment donné lieu à une réorganisation de la structure de distribution de la société, qui distribue maintenant ses produits par réseaux de distribution plutôt que par sociétés. Les représentants distribuent aujourd'hui les produits de la société par le biais de l'un ou l'autre des trois réseaux suivants :

- le réseau Carrière, composé de près de 1 400 représentants rattachés. Ces représentants distribuent les produits de la société principalement au Québec;
- le réseau Agents généraux, composé de plus de 12 000 courtiers d'assurance. Ces courtiers distribuent les produits de la société à la grandeur du pays, autant dans le marché des familles à revenu modeste que dans les marchés des familles à revenu moyen et à revenu élevé; et
- le réseau Comptes nationaux, composé de quelque 200 courtiers en valeurs mobilières et de planificateurs financiers. Ces représentants distribuent les produits de la société à la grandeur du pays, principalement auprès des familles à revenu élevé, par le biais de firmes de courtage en valeurs mobilières et en fonds mutuels.

La nouvelle stratégie vise à offrir une seule gamme de produits d'assurance et de rentes individuelles à l'ensemble des réseaux de distribution de la société et à assurer une meilleure coordination des activités de développement et de mise en marché, et ce, partout au pays. Elle a également pour but de renforcer le positionnement de la société sur le marché canadien et de rendre celle-ci encore plus compétitive et plus rentable.

2 ■ Développement de produits novateurs

On peut regrouper les produits qu'offre la société en deux grandes catégories :

- les produits d'assurance proprement dits, qui offrent une protection contre les événements imprévisibles de la vie; et
- les produits d'épargne, qui couvrent les besoins de planification financière.

Dans le développement de ses produits, la société cherche à s'adapter constamment à tout changement dans les besoins de la clientèle et dans les conditions du marché et à développer des produits novateurs.

Par exemple, au cours des dernières années, la société a su s'adapter à l'intérêt grandissant de la clientèle pour de nouveaux produits d'épargne, phénomène qui est certainement lié à la croissance de la richesse individuelle et collective. Le développement de produits comme les régimes d'épargne-études, créneau où la société a innové par rapport à la compétition, et l'acquisition de manufacturiers de fonds mutuels sont des exemples d'initiatives qui s'inscrivent dans cette démarche.

Stratégie de développement

- Regroupement des activités de distribution des trois sociétés d'assurance vie du Groupe
- Développement de produits novateurs
- Accès à des réseaux de distribution diversifiés
- Accélération de la croissance dans le secteur de la gestion de patrimoine

3 ■ Accès à des réseaux de distribution diversifiés

Toute stratégie de développement de produits, si bonne soit-elle, doit être appuyée par une stratégie efficace de distribution. Afin de joindre le maximum de clients, notre orientation consiste à s'associer plusieurs types de réseaux de distribution. Notre base demeure la distribution par les réseaux traditionnels de conseillers en assurance vie, soit notre réseau de représentants rattachés, et les courtiers indépendants. Nous continuons toujours à appuyer la croissance et le repositionnement de notre réseau de représentants rattachés afin qu'il s'adapte au marché. Concernant les distributeurs indépendants, nous favorisons toujours le développement à long terme d'organisations qui souscrivent à notre stratégie d'affaires.

Mais nos réseaux traditionnels ne nous donnent pas nécessairement accès à toutes les gammes de clientèles. C'est pourquoi les initiatives des dernières années ont été dirigées vers le développement de réseaux non traditionnels, comme ceux des courtiers en valeurs mobilières et des conseillers en fonds mutuels.

De plus, beaucoup de distributeurs détiennent un permis dans plus d'une discipline, ce qui permet de fournir à la clientèle une gamme plus large de produits et de services. Des ententes de références permettent aussi à certains distributeurs d'avoir accès à des produits complémentaires.

4 ■ Accélération de la croissance dans le secteur de la gestion de patrimoine.

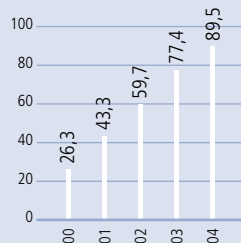
Dans le secteur de la gestion de patrimoine, notre stratégie peut se résumer ainsi :

- faire croître nos différentes filiales de gestion de patrimoine, en améliorer l'efficacité et les rentabiliser; et
- mettre en marché des produits susceptibles d'intéresser les représentants des nouveaux réseaux de distribution (fonds mutuels et valeurs mobilières, notamment) afin de favoriser la croissance des produits manufacturés par l'une ou l'autre des sociétés du Groupe Industrielle Alliance, soit les fonds distincts et les fonds mutuels, dans un premier temps, puis les produits d'assurance et de rentes, dans un deuxième temps.

Assurance auto et habitation

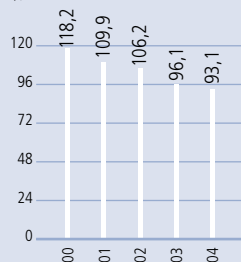
PRIMES DIRECTES SOUSCRITES

Millions \$



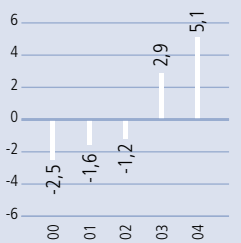
TAUX COMBINÉ¹

%



BÉNÉFICE NET

Millions \$



Assurance auto et habitation

L'Industrielle Alliance commercialise des produits d'assurance auto et habitation par le biais de sa filiale l'Industrielle Alliance, Assurance auto et habitation (IAAH). Ces produits sont distribués au Québec à une clientèle composée de particuliers. La filiale d'assurance auto et habitation distribue ses produits directement, en se servant notamment de références fournies par les représentants du réseau Carrière de la société mère (près de 1 400 représentants). L'Industrielle Alliance, Assurance auto et habitation compte près de 350 employés.

Au début des années 2000, la société mère a mis en place un ambitieux plan de développement visant à quintupler le volume d'affaires de sa filiale d'assurance auto et habitation et à faire de celle-ci un chef de file dans la distribution directe d'assurance de dommages au Québec.

Au terme de ce plan quinquennal, force est de constater que tous les objectifs ont été atteints. En cinq ans, le volume d'affaires en assurance auto et habitation est en effet passé de 26 à 90 millions de dollars et la société a atteint le seuil de rentabilité en 2003, soit une année plus tôt que prévu.

Ce succès a été réalisé grâce à un programme efficace de références provenant des représentants du réseau Carrière de la société mère, à la notoriété de la marque Industrielle Alliance au Québec, à un développement soutenu du personnel et à un contrôle serré des frais d'exploitation.

La masse critique étant maintenant atteinte, le principal défi de l'Industrielle Alliance, Assurance auto et habitation, pour les prochaines années, sera de conserver une bonne vitesse de croisière pour la souscription de nouvelles affaires, dans un milieu très concurrentiel.

Pour y arriver, IAAH continuera à miser sur les deux axes principaux qui ont fait son succès jusqu'à ce jour, à savoir les références en provenance du réseau Carrière de la société mère et les appels directs venant du grand public. Ces deux axes principaux de développement sont complétés par diverses activités supplémentaires, dont la réception de soumissions en ligne sur Internet et la signature d'ententes avec des groupes d'affinités.

¹ Le taux combiné est composé du taux de sinistres et du taux de commissions et de dépenses.

Produits et services aux entreprises et aux groupes

- Assurance collective
 - Régimes d'employés
 - Assurance des débiteurs
 - Marchés spéciaux
- Rentes collectives

En plus de distribuer des produits aux particuliers, par le biais de ses secteurs de l'Assurance et des Rentes individuelles, la société distribue une gamme variée de produits aux entreprises et aux groupes, par le biais de ses secteurs de l'Assurance et des Rentes collectives.

Dans le secteur de l'Assurance collective, la société exerce ses activités dans trois segments de marché : les régimes d'employés, l'assurance des débiteurs et les risques spéciaux.

Dans le secteur des Rentes collectives, la société exerce ses activités dans deux segments de marché : les produits d'accumulation et les rentes assurées.

Les pages qui suivent décrivent plus à fond la croissance des affaires, les principales réalisations et la stratégie de développement de ces différents secteurs d'activité.

■ Assurance collective – Régimes d'employés

Le secteur de l'Assurance collective pour les régimes d'employés a poursuivi sa croissance en 2004, grâce à une progression des ventes de 5 % et à une amélioration de la conservation de ses affaires.

Sur le plan stratégique, le fait marquant de l'année a sans contredit été l'implantation d'une nouvelle approche marketing, en vertu de laquelle les trois sociétés d'assurance vie du Groupe Industrielle Alliance commercialisent leurs produits sous une seule marque de commerce, partout au Canada, celle de l'Industrielle Alliance. Ce changement, qui est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2004, a été bien accueilli par le marché, puisque les nouvelles ventes ont connu une croissance de 28 % durant l'année à l'extérieur du Québec.

Croissance des affaires

Les ventes ont totalisé 55,7 millions de dollars dans le secteur de l'Assurance collective pour les régimes d'employés en 2004, ce qui représente une croissance de 5 % par rapport à l'année antérieure. Les ventes ont été particulièrement fortes en Ontario (40 % des ventes de l'année ont été faites en Ontario), de même qu'auprès des entreprises de taille moyenne (72 % des ventes de l'année ont été faites auprès de ces entreprises).

Si notre taux de croissance est comparable à celui de l'industrie en 2004 (+5 % pour l'Industrielle Alliance et +7 % pour l'industrie), il est supérieur à celui de l'industrie pour notre groupe cible des entreprises de 50 à 1 000 employés. Nos ventes ont en effet augmenté de 17 % dans ce créneau de marché en 2004, alors qu'elles ont connu une hausse de 6 % pour l'industrie. Nos rangs et nos parts de marché sont par ailleurs restés relativement stables en 2004 au chapitre des ventes : septième pour l'ensemble de l'industrie, avec 3,6 % du marché, et sixième pour notre groupe cible, avec 7,1 % du marché.

La croissance des ventes et la bonne conservation des affaires ont par ailleurs porté les primes et les revenus des contrats de services administratifs seulement (CSAS) à 544,5 millions de dollars en 2004, ce qui représente une croissance de 4 % par rapport au résultat de l'année précédente. Cette croissance est inférieure à celle des dernières années en raison principalement d'une inflation moins importante des frais médicaux.

Considérés sur une plus longue période, les primes et les revenus de CSAS du secteur ont pratiquement doublé depuis 2000. Cette croissance résulte de plusieurs facteurs : la vigueur des ventes des dernières années, la signature du plus important contrat de l'histoire de la société (celui de Bombardier), une bonne conservation des affaires et l'inflation que l'on observe dans le prix des soins de santé.

Note – Voir le texte aux pages 22 à 23 pour une description détaillée du secteur de l'Assurance collective.

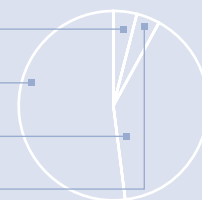
Faits saillants 2004

- Croissance des ventes de 5 %
- Croissance des ventes de 28 % à l'extérieur du Québec
- Amélioration de la conservation des affaires en vigueur
- Primes et revenus de CSAS pratiquement le double du niveau de l'année 2000
- 6^e au Canada au chapitre des ventes dans notre marché cible des groupes de 50 à 1 000 employés, avec une part de marché de 7,1 %

VENTES PAR RÉGIONS

2004

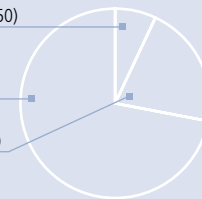
- 4 % Atlantique
- 52 % Québec
- 40 % Ontario
- 4 % Ouest



VENTES PAR TAILLES DES ENTREPRISES

2004

- 7 % Petites (moins de 50)
- 72 % Moyennes (50 à 1 000)
- 21 % Grandes (1 000 +)



ASSURANCE COLLECTIVE – RÉGIMES D'EMPLOYÉS

CROISSANCE DES AFFAIRES

(Millions de dollars, sauf indication contraire)	2000	2001	2002	2003	2004
Ventes ¹	37,4	59,1	92,4	53,3	55,7
Croissance	(1 %)	58 %	56 %	(42 %)	5 %
Primes	276,5	331,6	378,6	426,0	448,4
Revenus des contrats de services administratifs seulement (CSAS)	29,0	33,5	43,9	99,2	96,1
Total	305,5	365,1	422,5	525,2	544,5
Croissance	19 %	20 %	16 %	24 %	4 %

Réalizations 2004

- Nouvelle stratégie marketing pancanadienne : commercialisation sous le seul nom de l'Industrielle Alliance
- Sondage sur le service à la clientèle : niveau de satisfaction très élevé
- Implantation d'un système d'imagerie pour les demandes de règlement en assurance invalidité
- Ajout de nouvelles fonctionnalités à Web@min, notre site Internet transactionnel : plus de 500 groupes y sont maintenant branchés
- Mise à jour d'un nouveau contrat d'assurance collective de base pancanadien
- Lancement d'un nouveau produit d'assurance en cas de maladie grave

Réalizations 2004

Sur le plan des réalisations, comme nous l'avons mentionné précédemment, l'année a été marquée par la mise en place, le 1^{er} janvier, d'une nouvelle stratégie marketing en vertu de laquelle les produits et les services du secteur sont distribués sous la seule marque de commerce de l'Industrielle Alliance. Cette stratégie vise notamment à renforcer le positionnement de l'Industrielle Alliance sur la scène canadienne et à fournir aux participants, aux promoteurs et aux administrateurs de régimes des outils, des services de gestion ainsi que des protections d'assurance concurrentiels.

Cette stratégie s'est avérée un succès. Les ventes ont en effet progressé très rapidement à l'extérieur du Québec en 2004 (+28 %) et le taux de conservation des groupes dont la marque a été modifiée a été très élevé. Environ 500 groupes ont ainsi vu leur marque changée au cours de l'année et des dizaines de milliers de trousse de participants ont été distribuées aux administrateurs de régimes et aux assurés. La transition s'est très bien déroulée grâce, entre autres, aux efforts des équipes administratives de Toronto et de l'Ouest canadien. Le changement de marque de commerce des groupes en vigueur de La Nationale Vie et de l'Industrielle Alliance *Pacifique* sera complété au printemps 2005.

Nous avons par ailleurs procédé à un sondage sur le service à la clientèle auprès de plusieurs centaines d'administrateurs de régimes. Les résultats du sondage sont de façon globale très positifs. Ils nous ont cependant permis d'identifier les zones où nous gagnions le plus à nous améliorer. Nous avons partagé les résultats de ce sondage avec nos différents clients – administrateurs et intermédiaires de marché.

Autre projet visant l'amélioration de la qualité de notre service, nous avons commencé l'implantation d'un système d'imagerie pour les demandes de règlement en assurance invalidité.

L'outil de gestion Internet que nous offrons aux administrateurs de régimes et aux participants, Web@min, connaît toujours beaucoup de succès. Plus de 500 groupes bénéficient de cet outil, auquel nous apportons régulièrement des améliorations. Nous y avons introduit de nouvelles fonctionnalités, tels le calcul des cotisations à prélever pour chaque participant et le calcul des avantages imposables. Nous avons également mis à la disposition des participants de nouvelles fonctionnalités qui donnent accès à davantage d'information relativement à leur couverture. Les intermédiaires de marché peuvent également avoir accès à de l'information financière sur leurs clients.

Nous avons aussi mis à jour le texte de notre contrat d'assurance collective de base. Cet exercice visait à harmoniser nos ententes partout au Canada. Il a notamment permis d'intégrer de nombreuses améliorations aux différentes garanties. À titre d'exemple, une clause de retour au travail a été ajoutée au texte touchant l'assurance invalidité de longue durée, clause qui reflète beaucoup mieux la philosophie actuelle de gestion d'invalidité de la société.

Nous avons finalement lancé un nouveau produit d'assurance en cas de maladie grave. Au nombre des particularités de ce nouveau produit : une liste plus grande de maladies couvertes et une nouvelle garantie destinée aux enfants à charge. Le prix du nouveau produit est également plus concurrentiel.

¹ Dans le secteur de l'Assurance collective pour les régimes d'employés, les ventes sont définies comme étant des primes annualisées de première année. Les ventes de 2002 incluent un montant de 50,9 millions de dollars pour le contrat de Bombardier.

Stratégie de développement

La consolidation s'est poursuivie dans l'industrie, en 2004. Les fusions et les acquisitions des dernières années ont entraîné une très grande concentration dans le marché. Ainsi, les trois plus grands assureurs détiennent environ les deux tiers du marché canadien. Bien que cette consolidation exerce des pressions sur les joueurs de plus petite taille, elle ouvre également des portes pour les entreprises de taille moyenne comme l'Industrielle Alliance, notamment auprès des intermédiaires de marché, qui ne cessent de manifester leur désir d'avoir accès à un plus large bassin d'assureurs.

La commercialisation de nos produits sous un seul nom nous a par ailleurs permis de nous donner une position d'assureur d'envergure nationale. Une telle position est particulièrement importante pour les groupes dont les activités se font dans plus d'une région au pays, groupes qui incluent plusieurs employeurs comptant 1 000 employés et plus.

Pour 2005, les éléments centraux de notre stratégie tournent autour des cinq éléments suivants :

- **Développement pancanadien** – Sur le plan de la croissance des affaires, nous continuerons à viser à augmenter nos parts de marché, particulièrement à l'extérieur du Québec. Nous poursuivrons notamment notre campagne publicitaire imprimée destinée aux décideurs de l'industrie afin d'augmenter la notoriété de la société. Même si nous sommes bien connus des intermédiaires de marché, nous souhaitons être mieux connus des décideurs en assurance collective, comme les responsables des ressources humaines ou des finances, ou les représentants syndicaux.
- **Accent mis sur le marché des entreprises de taille moyenne** – Les groupes de 50 à 1 000 employés vont continuer à constituer la principale source de nouvelles affaires pour la société. Il s'agit d'un créneau que nous connaissons bien et pour lequel notre flexibilité et notre présence locale constituent des atouts importants.
- **Attitude opportuniste pour la souscription d'entreprises de plus grande taille** – Le succès que nous avons connu dans le marché des entreprises de taille moyenne au cours des dernières années, notre nouvelle stratégie de marketing pancanadienne et le renforcement de nos liens avec les firmes d'actuaire-conseils nous permettront d'augmenter notre présence dans le marché des entreprises de plus grande taille, celles comptant de 1 000 à 5 000 employés notamment.
- **Consolidation des liens auprès d'intermédiaires ciblés** – Nous maintenons par ailleurs notre stratégie de distribution qui repose sur des intermédiaires ciblés avec qui nous entretenons des liens sur une base régulière. Nous entendons devenir l'assureur de choix d'un nombre croissant de courtiers et d'actuaire-conseils. Nous désirons notamment offrir aux intermédiaires ciblés des services à valeur ajoutée, en particulier au chapitre de l'accès à l'information financière touchant leurs régimes.
- **Amélioration de la gamme de produits** – Sur le plan des produits et des services, nous prévoyons entre autres concrétiser les deux projets suivants : lancer un produit spécifique destiné aux employés expatriés et rendre disponible aux participants une section *Santé et mieux-être* dans notre site Internet.

Finalement, sur le plan de la rentabilité, nous continuerons à privilégier les facteurs essentiels à notre succès, soit : le contrôle des frais d'exploitation, l'amélioration des processus d'affaires et le suivi constant des ratios de perte pour chacune des garanties et pour chaque segment de marché.

Sur le plan marketing, nous chercherons à nous démarquer dans le marché de trois façons :

- En étant « accessibles ». Cela se traduit par la présence d'équipes de vente et de service dans toutes les régions du Canada, par un processus de tarification adapté aux réalités locales et par des équipes administratives dédiées à nos centres de Toronto et de Montréal.
- En étant « flexibles ». La flexibilité se définit comme étant la capacité de concevoir continuellement des solutions simples et efficaces, comme c'est le cas par exemple avec notre compte de gestion santé ou avec notre programme de gestion de la présence au travail, qui met l'employé au cœur de l'intervention et favorise son retour au travail dans les meilleures conditions possible. La flexibilité se définit également par la possibilité d'offrir des programmes d'avantages sociaux flexibles pour les participants des grandes entreprises, grâce à des outils technologiques souples, comme notre site Internet transactionnel Web@dmn.
- En offrant un « service supérieur ». La qualité du service se définit comme la capacité de répondre rapidement et efficacement aux demandes des clients et de mettre en place des outils technologiques à la fine pointe, le tout à un coût concurrentiel.

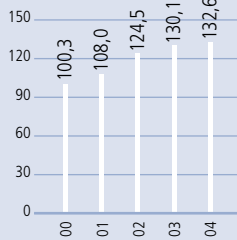
Stratégie de développement

- Développement pancanadien
- Accent mis sur le marché des entreprises de taille moyenne (50 à 1 000 employés)
- Attitude opportuniste pour la souscription d'entreprises de plus grande taille (1 000 à 5 000 employés)
- Consolidation des liens auprès d'intermédiaires ciblés
- Amélioration de la gamme de produits

Éléments différenciateurs

- Accessibilité
- Flexibilité
- Service supérieur

VENTES¹
Millions \$



Avantages concurrentiels

- Numéro un au Canada dans le marché des concessionnaires d'automobiles, avec une part de marché de plus de 40 %
- Seule société qui dispose d'un réseau de distribution directe exclusif d'un océan à l'autre
- Faibles coûts unitaires découlant d'économies d'échelles attribuables à la taille de l'entreprise

Réalizations 2004

- Production stable découlant des résultats exceptionnels du réseau de distribution, et ce, en dépit de la conjoncture difficile du marché
- Lancement d'un programme concurrentiel de participation des concessionnaires
- Poursuite de l'expansion au Québec
- Augmentation des ventes de produits d'assurance IARD
- Gestion rigoureuse des coûts

Stratégie de développement

- Poursuite de l'expansion au Québec
- Lancement de nouveaux produits
- Poursuite des démarches touchant les acquisitions

■ Assurance collective – Assurance des débiteurs

En plus de commercialiser des produits pour les régimes d'employés, le secteur de l'Assurance collective commercialise également des produits d'assurance des débiteurs (assurance vie, invalidité et en cas de maladie grave) auprès des concessionnaires d'automobiles et de fournisseurs de véhicules récréatifs. Ces produits sont commercialisés par le biais d'un réseau de distribution directe exclusif d'un bout à l'autre du Canada par une division de l'Industrielle Alliance *Pacifique*, une filiale de l'Industrielle Alliance. Le secteur de l'Assurance collective des débiteurs commercialise également d'autres types d'assurance des débiteurs auprès d'institutions financières, par le biais de la société mère, l'Industrielle Alliance.

Croissance des affaires

Malgré une conjoncture difficile, le secteur de l'Assurance collective des débiteurs a connu une bonne année en 2004. Les ventes du secteur ont totalisé 132,6 millions de dollars pour l'année, ce qui représente une hausse de 2 % par rapport à 2003. La principale source de croissance est venue de l'ajout de nouveaux comptes chez les concessionnaires d'automobiles. La croissance a été particulièrement forte au Québec et en Alberta.

Cette hausse des ventes a été réalisée en dépit d'un marché de l'automobile anémique, les ventes de véhicules légers ayant chuté de 4 % au Canada au cours de l'année. La principale réalisation du secteur de l'Assurance collective des débiteurs, en 2004, aura donc été de poursuivre sa croissance dans un marché difficile. Cette croissance est attribuable à la force d'un réseau de distribution exclusif.

Stratégie de développement

La stratégie de développement du secteur de l'Assurance collective des débiteurs renferme trois composantes clés :

- Continuer d'accroître les ventes du secteur en tirant parti de la forte position de marché de la société dans les principaux marchés;
- Poursuivre notre expansion partout au Canada;
- Élargir la gamme de produits pour inclure des produits autres que ceux d'assurance collective des débiteurs afin d'accroître la rentabilité.

Pour accroître sa part de marché, le secteur de l'Assurance collective des débiteurs devra livrer une chaude lutte à ses concurrents, tout en assurant une gestion rigoureuse des coûts pour pouvoir maintenir sa rentabilité. Voici les principales occasions de croissance du secteur de l'Assurance collective des débiteurs :

- **Poursuite de l'expansion au Québec** – L'Industrielle Alliance *Pacifique* a connu une forte croissance au Québec au cours des quatre dernières années, notamment grâce aux efforts et au talent des équipes de distribution, en tirant profit de la notoriété de la marque Industrielle Alliance dans la province. Les ventes du secteur dans la province sont passées de 10 millions de dollars en 2000 à environ 30 millions de dollars en 2004.
- **Lancement de nouveaux produits** – Nous continuerons d'élaborer de nouveaux produits et d'améliorer les produits actuels du secteur de l'Assurance collective des débiteurs. Nous élargirons le programme de réassurance des concessionnaires pour inclure d'autres produits d'assurance IARD et nous demeurerons à l'affût d'occasions d'intégration verticale. La société commercialise des produits autres que ceux d'assurance collective des débiteurs pour le compte de tiers depuis de nombreuses années. Nous sommes persuadés que le potentiel de croissance lié à la vente de produits autres que ceux d'assurance collective des débiteurs est important et nous avons la ferme intention de l'exploiter.
- **Poursuite des démarches touchant les acquisitions** – Nous comptons poursuivre nos démarches visant à saisir les occasions d'acquisition dans le marché.

¹ Dans le secteur de l'Assurance collective des débiteurs, les ventes sont définies comme étant les primes brutes avant réassurance (il s'agit de primes uniques).

■ Assurance collective – Marchés spéciaux

L'Assurance collective pour les marchés spéciaux (*Special Markets Group* – SMG) est une division de l'Industrielle Alliance *Pacifique* qui se spécialise dans certains créneaux particuliers d'assurance collective qui ne sont pas bien servis par les fournisseurs de produits d'assurance collective traditionnels.

SMG offre principalement de l'assurance en cas de décès ou de mutilation accidentels (DMA) destinée aux employeurs et aux associations, de l'assurance voyage médicaments et maladie (par l'entremise de partenaires de distribution), de l'assurance maladie pour étudiants (par l'entremise d'associations d'étudiants), de l'assurance accidents pour étudiants à des conseils scolaires (par l'entremise de courtiers) et de l'assurance vie temporaire destinée aux anciens étudiants et d'autres groupes d'affinités.

SMG distribue ses produits à partir de quatre bureaux de vente régionaux ayant leur propre personnel. Ces bureaux sont situés à Vancouver, à Calgary, à Toronto et à Montréal.

Croissance des affaires

En 2004, SMG a connu une autre excellente année au chapitre de la croissance des primes. Le secteur a récolté des primes totalisant 79,7 millions de dollars, ce qui représente une augmentation de 11 % par rapport à 2003. SMG a enregistré une croissance des primes pour tous ses produits en 2004, la plus forte croissance provenant toutefois de l'assurance maladie et voyage aux étudiants. La croissance en assurance maladie pour étudiants est attribuable en partie aux nouvelles affaires et à l'augmentation des taux. Les primes d'assurance DMA ont de leur côté augmenté grâce aux initiatives dans le but d'accroître notre présence au Québec, en Colombie-Britannique et en Ontario, dont l'embauche de nouveaux représentants, et les efforts déployés dans le marché de l'assurance accidents sportifs. Les primes se rattachant aux groupes d'affinités ont pour leur part réussi à enregistrer de faibles hausses, malgré la vive concurrence.

Réalisations 2004

La plus grande réalisation de SMG en 2004 a été la croissance enregistrée au chapitre de la rentabilité. SMG a notamment su tirer profit de son excellente réputation dans le marché des risques spéciaux afin de continuer à faire croître son volume d'affaires. Le secteur entend utiliser son excellente position de marché pour se tailler une place de choix dans ce créneau.

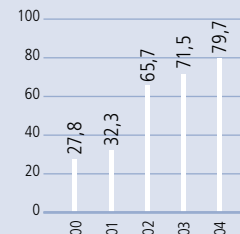
Stratégie de développement et potentiel de marché

SMG a l'intention de continuer à prendre de l'expansion en profitant de sa grande expertise des risques spéciaux, tout en poursuivant son essor partout au Canada. La stratégie du secteur repose sur les quatre axes suivants :

- Améliorer le produit d'assurance DMA pour mieux rivaliser avec les compagnies d'assurance collective de personnes des marchés des employeurs traditionnels et des marchés spécialisés.
- Accroître les affaires provenant de l'assurance maladie pour étudiants.
- Exploiter de nouveaux créneaux. Les créneaux de SMG sont ceux qui ne sont pas bien servis par les fournisseurs de produits d'assurance traditionnels. Ce sont des marchés qui ne conviennent pas nécessairement au modèle d'entreprise de plusieurs sociétés d'assurance. Pour que nous nous y aventurons, ces marchés doivent être en voie d'expansion et correspondre aux objectifs de rentabilité de la société.
- Continuer d'accroître notre présence au Québec. SMG a ouvert un bureau des ventes à Montréal il y a deux ans et espère pouvoir tirer parti de la notoriété de la marque Industrielle Alliance et de son expérience des produits actuels pour accroître sa part de marché dans la province.

VENTES¹

Millions \$



Avantages concurrentiels

- Spécialiste du marché de l'assurance DMA et des risques spéciaux
- Excellente réputation dans le créneau des marchés spéciaux
- Administration à faibles coûts

Réalisations 2004

- Croissance des primes de 11 % en 2004
- Augmentation de la rentabilité par rapport à 2003

Stratégie de développement

- Améliorer le produit d'assurance DMA
- Accroître les affaires provenant de l'assurance maladie pour étudiants
- Exploiter de nouveaux créneaux
- Continuer d'accroître la présence du secteur au Québec

¹ Dans le secteur de l'Assurance collective pour les marchés spéciaux, les ventes sont définies comme étant les primes.

Note – Voir le texte aux pages 24 et 25 pour une description détaillée du secteur des Rentes collectives.

Offre de services spécialisés adaptés aux besoins des participants des régimes de retraite collectifs

- Régimes à cotisations déterminées
- Régimes à prestations déterminées
- Régimes d'appoint
- Vaste gamme d'options de placement
- Variété de types de rentes assurées
- Service de gestion institutionnelle

Nouveaux sommets atteints en 2004

- Souscription de nouveaux régimes
- Croissance des primes récurrentes
- Entrées nettes de fonds
- Fonds sous gestion

■ Rentes collectives

Le secteur des Rentes collectives a dépassé tous ses objectifs au chapitre de la croissance des affaires en 2004. Le secteur a en effet poursuivi sur sa lancée dans le créneau des produits d'accumulation en enregistrant de nouveaux sommets, tant au chapitre de la souscription de nouveaux régimes qu'au chapitre de la croissance des primes récurrentes, en plus de réaliser des progrès intéressants à l'extérieur du Québec.

Du côté des rentes assurées, le secteur a obtenu des résultats beaucoup plus élevés que prévu, ayant largement dépassé les objectifs établis au début de l'année. Les résultats de l'année sont toutefois conformes à la tendance générale des dernières années.

Croissance des affaires

Globalement, les ventes totalisent 461,1 millions de dollars pour 2004. Ce montant est inférieur de 17 % à celui de l'année précédente. Cette diminution s'explique par le transfert spécial obtenu en 2003 du Trust Banque Nationale. N'eût été de ce transfert, les ventes annuelles auraient été de 25 % supérieures à celles de l'année précédente. Au cours des cinq dernières années, la croissance a été de 16 % annuellement, en moyenne, pour nos activités régulières.

RENTES COLLECTIVES

VENTES¹

(Millions de dollars, sauf indication contraire)	2000	2001	2002	2003	2004	Variation	
						2004 p/r 2003	TCAC ² 5 ans
Produits d'accumulation	553,4	273,1	405,4	446,5	361,3	(19 %)	(7 %)
Affaires de l'AMC ³	413,7	172,0	–	–	–	–	–
Transfert TBN ⁴	–	–	186,6	187,5	–	–	–
Produits d'accumulation, ajusté	139,7	101,1	218,8	259,0	361,3	39 %	31 %
Rentes assurées	63,1	133,9	86,0	109,9	99,8	(9 %)	(5 %)
Total	616,5	407,0	491,4	556,4	461,1	(17 %)	(6 %)
Total, ajusté	202,8	235,0	304,8	368,9	461,1	25 %	16 %

Produits d'accumulation

Pour les produits d'accumulation, les ventes totalisent 361,3 millions de dollars pour 2004, en hausse de 39 % si on fait abstraction du transfert spécial du Trust Banque Nationale. Ces ventes découlent de deux facteurs :

- de primes récurrentes totalisant 192,1 millions de dollars (un nouveau sommet à ce chapitre), ce qui représente une progression de 21 % par rapport à l'année antérieure. Les primes récurrentes tiennent compte des cotisations régulières des participants, qui sont perçues auprès de la clientèle des groupes en vigueur. Ces primes récurrentes représentent le « noyau dur » des affaires du secteur, celui que nous cherchons à faire progresser d'année en année. La croissance de ce noyau dur en 2004 découle à la fois des excellents résultats au chapitre de la souscription de nouveaux régimes et de l'excellent taux de conservation des régimes en vigueur; et
- de transferts de nouveaux groupes représentant 169,2 millions de dollars, un nouveau record pour le secteur d'activité. Ces transferts sont supérieurs de 70 % à ceux de l'année précédente, si on fait abstraction du transfert du Trust Banque Nationale en 2003.

Rentes assurées

L'année 2004 s'est également bien terminée du côté des rentes assurées. Bien qu'inférieur de 9 % au montant souscrit l'année précédente, le résultat touchant les rentes assurées est supérieur aux attentes, qui ont été ajustées par notre volonté de maintenir une discipline tarifaire.

À noter que le segment des rentes assurées est sujet, tout comme celui des produits d'accumulation d'ailleurs, à de fortes fluctuations d'une année à l'autre, en raison de la taille, parfois importante, des régimes en cause.

¹ Dans le secteur des Rentes collectives, les ventes sont définies comme étant les primes.

² TCAC : taux de croissance annuel composé

³ AMC : Association médicale canadienne. Les affaires de l'AMC sont exclues des données puisqu'elles ont été transférées à une société satellite, Vie MD, détenue conjointement par Gestion MD (55 %) et La Nationale Vie (45 %), une filiale de l'Industrielle Alliance.

⁴ TBN : Trust Banque Nationale. La société a conclu une entente stratégique avec le Trust Banque Nationale à la fin de l'année 2001 en vue de la gestion des régimes de retraite distribués par ce dernier. Cette entente a donné lieu à un transfert de 374,1 millions de dollars de primes, du Trust Banque Nationale à l'Industrielle Alliance. Ce transfert a été réalisé à deux moments : le 1^{er} janvier 2002 et le 1^{er} janvier 2003.

Fonds sous gestion

L'actif des fonds sous gestion a dépassé le cap des 4 milliards de dollars pour s'établir à 4,1 milliards au 31 décembre 2004, ce qui représente une croissance de 10 % par rapport à la fin de l'année précédente.

RENTES COLLECTIVES

FONDS SOUS GESTION

(Millions de dollars, sauf indication contraire)	Au 31 décembre					Variation	
	2000	2001	2002	2003	2004	2004 p/r 2003	TCAC ¹ 5 ans
Produits d'accumulation ²	1 095	1 048	1 333	1 799	2 120	18 %	17 %
Rentes assurées	1 562	1 640	1 652	1 905	1 936	2 %	4 %
Total	2 657	2 688	2 985	3 704	4 056	10 %	10 %

- Du côté des produits d'accumulation, la vigueur des entrées nettes de fonds de même que la bonne performance des marchés boursiers ont permis aux fonds sous gestion d'atteindre 2,1 milliards de dollars au 31 décembre 2004, ce qui représente une croissance de 18 % par rapport à l'année 2003. Nous sommes particulièrement satisfaits des entrées nettes de fonds, puisque nous avons franchi pour la première fois la barre des 100 millions de dollars, finissant l'année 2004 à 175,0 millions, ce qui représente presque le double des entrées nettes de l'année précédente. De meilleurs contacts avec les distributeurs, une meilleure conservation des affaires, grâce notamment à une amélioration de l'offre de produits et de services, une expansion géographique de nos sources de distribution et une hausse dans la souscription de nouveaux régimes expliquent ce résultat.

RENTES COLLECTIVES

ENTRÉES NETTES DE FONDS

(Millions de dollars)	2002	2003	2004
Entrées de fonds, excluant TBN	218,8	259,0	361,3
Sorties de fonds	155,7	169,0	186,3
Entrées nettes de fonds	63,1	89,9	175,0

- Du côté des rentes assurées, la progression des fonds sous gestion est plus difficile, puisque le secteur fait beaucoup de paiements aux rentiers, ce qui exerce une pression à la baisse sur l'actif. Étant donné la taille du bloc d'affaires en vigueur, le secteur devrait réaliser des ventes supérieures à celles qui sont faites actuellement pour voir l'actif du portefeuille progresser de façon significative.

Réalisations 2004

L'année a été fertile en événements. Nous avons notamment mis en place ce qui pourrait devenir la pierre angulaire de notre développement futur, soit la présence d'une équipe de vente pancanadienne, et continué à améliorer notre offre de produits et de services. Les principaux plans d'action réalisés en 2004 sont :

- l'expansion de notre présence pancanadienne. Nous avons notamment ouvert deux nouveaux bureaux dans l'Ouest, soit un à Vancouver et un à Calgary, et renforcé les équipes de vente des bureaux de Halifax, de Montréal et de Toronto;
- l'introduction d'un logiciel de planification de la retraite novateur. Ce logiciel permet de déterminer les montants qu'un participant doit épargner pour s'assurer une retraite confortable, répondant ainsi à une des nouvelles lignes directrices des autorités réglementaires relativement aux régimes de capitalisation;
- la production automatique, par notre système d'administration, des formulaires d'adhésion personnalisés, répondant ainsi à la demande grandissante des titulaires de régimes d'envergure pour une offre adaptée à leurs besoins; et
- l'introduction de nouvelles applications dans notre site extranet sécurisé, notamment la possibilité d'adhérer en ligne, facilitant ainsi le processus d'adhésion à nos régimes collectifs.

Réalisations 2004

- Expansion de notre présence pancanadienne
- Introduction d'un logiciel de planification de la retraite novateur
- Production automatique des formulaires d'adhésion personnalisés
- Nouvelles applications extranet

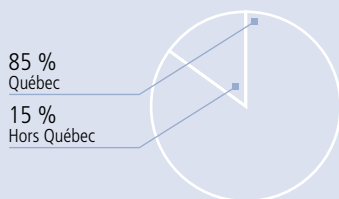
¹ TCAC : taux de croissance annuel composé

² Excluant les affaires de l'Association médicale canadienne (AMC) pour les années 2000 et 2001 (voir la note 3 à la page 56)

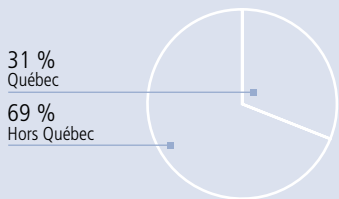
Stratégie de développement

- Accent mis sur les produits d'accumulation
- Développement pancanadien
- Accent mis sur le marché des moyennes entreprises
- Accroissement des réseaux de distribution
- Amélioration de l'offre de produits et de services

PRODUITS D'ACCUMULATION
ACTIF SOUS GESTION PAR RÉGIONS
31 décembre 2004



RENTES ASSURÉES
ACTIF SOUS GESTION PAR RÉGIONS
31 décembre 2004



Éléments différenciateurs

- Accessibilité
- Flexibilité
- Innovation
- Service

Stratégie de développement

Notre stratégie de développement s'articule autour des cinq axes suivants :

- **Accent mis sur les produits d'accumulation** – Sans pour autant négliger le marché des rentes assurées, nous continuerons à mettre l'accent sur le marché des produits d'accumulation en 2005.
 - L'accent est mis sur le marché des produits d'accumulation parce qu'il s'agit d'un marché en croissance (en raison, entre autres, du vieillissement de la population), peu exigeant en capital et pour lequel la société possède une grande expertise, autant pour les produits multiservices (*full service products*) que pour la gestion institutionnelle. Au chapitre de la gestion institutionnelle, l'acquisition de BLC-Edmond de Rothschild gestion d'actifs inc. à la fin de l'année 2004 nous a permis d'augmenter notre volume d'affaires dans ce créneau, que nous voulons continuer à développer.
 - Du côté des rentes assurées, on sait que l'Industrielle Alliance est l'un des trois principaux assureurs au Canada. Depuis plusieurs années, la société a fait souscrire un peu plus du quart, environ, des nouvelles affaires dans ce marché. Bien que ce marché ne compte pas un grand nombre de joueurs, les rentes assurées constituent un produit exigeant en capital, en raison notamment des risques à long terme liés à la mortalité. Notre objectif, dans ce marché, est de conserver nos acquis, en cherchant le juste équilibre entre nos impératifs de croissance et nos impératifs de rentabilité.
- **Développement pancanadien** – Actuellement, 85 % de l'actif de la société provient du Québec pour les produits d'accumulation, alors que 69 % provient de l'extérieur du Québec pour les rentes assurées. Notre objectif, pour les prochaines années, est donc de continuer à faire croître nos affaires à l'extérieur du Québec, particulièrement pour les produits d'accumulation, de manière à être reconnu, dans ce marché, comme un joueur pancanadien, au même titre que nous le sommes déjà dans le marché des rentes assurées. Nous sommes d'ailleurs sur la bonne voie à cet égard puisqu'en 2004 35 % des nouveaux régimes souscrits pour les produits d'accumulation provenaient de l'extérieur du Québec.
- **Accent mis sur le marché des moyennes entreprises** – Nous continuerons à viser prioritairement le développement du marché des entreprises de taille moyenne, celles qui comprennent entre 100 et 1 000 employés, tout en cherchant à saisir les occasions pour la souscription de régimes de plus grande envergure. La consolidation dans l'industrie a créé une carence d'assureurs dans le marché, et nous comptons bien continuer d'offrir aux distributeurs et aux clients potentiels un choix supplémentaire pour la souscription de leurs produits.
- **Accroissement des réseaux de distribution** – Nous visons également à accroître le nombre de producteurs avec lesquels nous entretenons des liens d'affaires privilégiés, partout au pays, afin d'alimenter notre bassin d'occasions d'affaires, qui est d'ailleurs déjà fortement à la hausse. Nous cherchons notamment à nous faire reconnaître auprès des distributeurs comme leur « partenaire de confiance ».
- **Amélioration de l'offre de produits et de services** – Nous continuerons, enfin, à apporter des améliorations à notre offre de produits et de services, notamment au chapitre des outils technologiques pour aider à la planification de la retraite, des accès Internet et de la gamme de fonds offerts.

Sur le plan marketing, nous cherchons à nous différencier en mettant l'accent sur quatre éléments clés : accessibilité, flexibilité, innovation et service.

- **Accessibilité** – Pour nous, l'accessibilité se traduit de deux façons : accessibilité sur le plan géographique, alors que nous visons à rendre nos produits disponibles à la grandeur du pays, et accessibilité sur le plan de notre présence auprès des réseaux de distribution.
- **Flexibilité et innovation** – Les mots « flexibilité » et « innovation » signifient, pour nous, d'être un fournisseur de services à l'écoute des besoins des clients et un fournisseur désireux et prêt à adapter son offre de produits et de services afin de répondre à des besoins spécifiques. Nos services de multigestion dynamique des actifs, nos solutions personnalisées en matière de placement, nos outils favorisant une intégration accrue des actifs et des passifs des régimes à prestations déterminées ainsi que les logiciels de formation destinés aux intermédiaires de marché œuvrant dans notre secteur et les logiciels destinés aux participants des régimes de retraite sont des exemples d'éléments novateurs qui témoignent de notre savoir-faire et de notre volonté de nous adapter aux besoins de la clientèle.
- **Service** – Finalement, le service signifie, pour nous, de disposer d'équipes de vente spécialisées capables d'intervenir rapidement et efficacement auprès des différents réseaux de distribution afin de promouvoir nos produits, d'assister les courtiers dans le processus de vente et de répondre aux attentes des promoteurs de régimes et des participants. Cela signifie aussi d'appuyer ces équipes de vente par des équipes administratives en mesure d'assurer un service rapide et de grande qualité, grâce à leurs compétences et à leur expérience (l'Industrielle Alliance compte d'ailleurs un taux de conservation du personnel très élevé).

En somme, nous visons à être reconnu comme un fournisseur de services dynamique, pancanadien, alliant accessibilité, flexibilité, innovation et qualité de service.

Placements

Les activités de placement de la société sont regroupées sous trois secteurs :

- le secteur des Placements des fonds généraux et des fonds distincts. Ce secteur est responsable de la gestion des obligations, des actions, des produits dérivés et des placements à court terme, de l'appariement des éléments d'actif avec les engagements, de l'établissement des taux d'intérêt pour les produits offerts par la société, de même que de la gestion des fonds distincts;
- le secteur des Prêts hypothécaires. Ce secteur est responsable de la souscription des prêts hypothécaires résidentiels et commerciaux ainsi que de leur gestion; et
- le secteur des Placements immobiliers. Ce secteur est responsable du développement et de la gestion du parc immobilier de la société.

Les activités de placement sont regroupées sous une seule et même direction pour l'ensemble du Groupe Industrielle Alliance. Les gestionnaires travaillent cependant à partir de trois villes : Québec, Toronto et Vancouver. 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.

Croissance et composition de l'actif

L'actif sous gestion et sous administration a fait un bon impressionnant en 2004, atteignant 28,5 milliards de dollars au 31 décembre 2004. Il s'agit d'une augmentation de 46 % pour l'année 2004. Les principaux facteurs qui ont contribué à propulser la croissance de l'actif au cours de l'année sont : l'achat de BLC-Edmond de Rothschild gestion d'actifs inc. (1,8 milliard de dollars d'actif), l'acquisition d'une participation majoritaire dans FundEX Investments Inc. (4,3 milliards de dollars), la forte hausse du revenu de primes, la bonne performance des marchés boursiers de même que la solide croissance des filiales de gestion de patrimoine, dont Investia Services Financiers Inc. et l'Industrielle Alliance Valeurs mobilières inc., qui ont vu leur actif croître d'environ 450 millions de dollars chacune au cours de l'année.

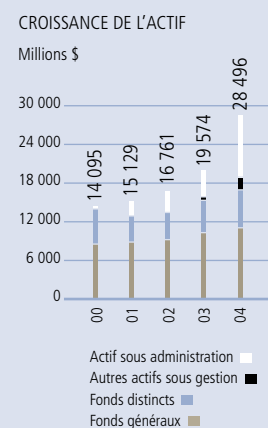
L'actif de la société est aujourd'hui composé de quatre grandes catégories :

- l'actif sous gestion des fonds généraux, qui totalise 11,1 milliards de dollars au 31 décembre 2004, ce qui représente une croissance de 7 % par rapport au 31 décembre 2003 (croissance annuelle moyenne de 3 % au cours des cinq dernières années);
- l'actif sous gestion des fonds distincts, qui s'élève à 5,9 milliards de dollars, ce qui correspond à une croissance de 17 % au cours de l'année (croissance annuelle moyenne de 24 % au cours des cinq dernières années);
- les autres actifs sous gestion, qui s'élèvent à 1,9 milliard de dollars au 31 décembre 2004, comparativement à 94 millions de dollars au 31 décembre 2003. Ces actifs comprennent les actifs des filiales de gestion de fonds de la société, dont les activités ont débuté en 2003; et
- l'actif sous administration, qui totalise 9,6 milliards de dollars au 31 décembre 2004¹, ce qui équivaut à une hausse de 133 % en 2004 (la société n'avait aucun actif sous administration il y a cinq ans).

¹ L'actif sous administration comprend l'actif de la société de fiducie (Industrielle Alliance, Compagnie de fiducie), l'actif de tiers qui est administré par le biais des sociétés de courtage de fonds mutuels (Investia Services Financiers Inc. et FundEX Investments Inc.), l'actif de la société satellite Vie MD, géré par l'Industrielle Alliance, et l'actif de la société de valeurs mobilières (Industrielle Alliance Valeurs mobilières inc.).

Note – Voir le texte à la page 26 pour une description du secteur des Placements et de quelques-unes des principales politiques de placement de la société.

Croissance de l'actif de 46 % en 2004



Revenus nets de placements

Les revenus nets de placements s'élevèrent à 696,9 millions de dollars pour l'année 2004, comparativement à 677,3 millions pour l'année 2003. Cela représente une hausse de 19,6 millions de dollars. La portion de ces revenus affectée aux comptes indiciaires des polices universelles (qui ne touche donc pas le bénéfice de la société) a connu une diminution de 21,2 millions de dollars. C'est donc dire que les revenus de placements affectant le bénéfice net de la société et appariant les produits autres que la police universelle se sont appréciés de 40,8 millions de dollars en 2004. L'augmentation du niveau de l'actif et l'appréciation des marchés boursiers expliquent une bonne partie de la croissance des revenus de placements.

REVENUS NETS DE PLACEMENTS DES FONDIS GÉNÉRAUX

(Millions de dollars)	2003	2004	Variation
Revenus nets de placements	677,3	696,9	19,6
moins : montants affectés aux comptes indiciaires des polices universelles	56,9	35,7	(21,2)
	620,4	661,2	40,8

Répartition des placements par catégories d'actifs

Conformément aux principes favorisant une saine gestion de l'actif, 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. 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). L'actif lié au surplus sert essentiellement à la croissance à long terme et à l'optimisation du rendement après impôts.

Ainsi, 57,2 % des placements de la société était investi dans des obligations à la fin de l'année 2004 et 23,5 % dans des prêts hypothécaires, pour un total de 80,7 % dans des titres à revenu fixe. La proportion des titres à revenu fixe a été relativement stable au cours des dernières années.

Qualité des placements

La qualité générale des placements reste excellente, et s'est même encore améliorée à plusieurs égards en 2004. Cette amélioration résulte principalement de la disposition d'un titre obligataire en défaut et du règlement de trois prêts hypothécaires en défaut, dont l'un représentait environ 50 % des arriérés hypothécaires. Presque tous les indices de qualité des placements se sont par ailleurs améliorés en 2004.

Ainsi, les placements douteux bruts (excluant les prêts assurés) ont diminué, passant de 60,5 millions de dollars au 31 décembre 2003 à 47,6 millions de dollars au 31 décembre 2004. De plus, 82,0 % des placements douteux bruts étaient provisionnés au 31 décembre 2004 (67,3 % au 31 décembre 2003). Les placements douteux nets, excluant les prêts assurés, sont passés de 19,8 millions de dollars au 31 décembre 2003 à 8,5 millions au 31 décembre 2004. Les placements douteux nets représentaient uniquement 0,08 % des placements totaux au 31 décembre 2004, contre 0,20 % au 31 décembre 2003.

Rappelons que les placements douteux nets sont composés des obligations et des prêts hypothécaires conventionnels 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.

INDICES GLOBAUX DE LA QUALITÉ DES PLACEMENTS (excluant les prêts assurés)

(Millions de dollars, sauf indication contraire)	2000	2001	2002	2003	2004
Placements douteux bruts	35,7	39,8	60,4	60,5	47,6
Provisions pour pertes	14,3	15,7	41,1	40,7	39,1
Placements douteux nets	21,4	24,1	19,3	19,8	8,5
Provisions en % des placements douteux bruts	39,9 %	39,1 %	68,0 %	67,3 %	82,0 %

Portefeuille d'obligations

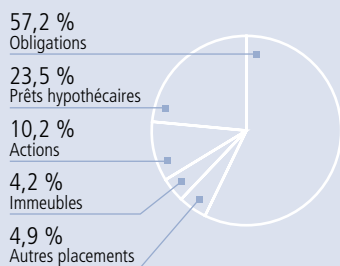
Conformément aux règles définies dans les politiques de placement, la société investit dans des obligations dont la cote de crédit est de niveau BBB faible ou supérieur au moment de l'acquisition, selon la cote de crédit attribuée par l'une des agences de notation reconnues. Dans les cas où aucune évaluation n'est disponible de la part d'une agence de notation, la société procède, à l'interne, à une évaluation de la qualité des titres en question. La société investit aussi dans des obligations émises par voie de placements privés.

80,7 % des placements est composé de titres à revenu fixe

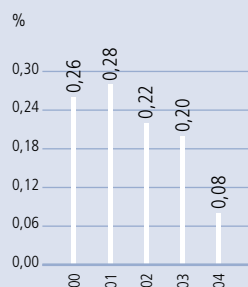
Qualité générale des placements excellente

COMPOSITION DES PLACEMENTS

Au 31 décembre 2004



PLACEMENTS DOUTEUX NETS EN POURCENTAGE DES PLACEMENTS



Le portefeuille obligataire n'a subi aucun défaut au cours de l'année et continue d'afficher une très bonne qualité. Au 31 décembre 2004, 92,6 % du portefeuille obligataire était composé de titres de qualité A ou supérieure. À noter que les titres cotés BB et moins (0,2 % du portefeuille) ne représentaient que 14,3 millions de dollars par rapport à un portefeuille obligataire de 6,1 milliards de dollars.

La société investit aussi dans des obligations émises par voie de placements privés. Ces obligations offrent généralement de plus hauts rendements, un accès plus grand à l'information émanant des émetteurs et des conditions plus favorables que celles touchant les titres comparables placés auprès du public. Les obligations émises par voie de placements privés ne bénéficient toutefois pas d'un même niveau de liquidité.

**RÉPARTITION DU PORTEFEUILLE D'OBLIGATIONS
PAR CATÉGORIES D'ÉMETTEURS**

(Pourcentage, sauf indication contraire)	2000	2001	2002	2003	2004
Valeur comptable des obligations (millions \$)	3 874,5	4 193,2	4 686,4	5 527,9	6 074,5
Répartition par catégories d'émetteurs					
Gouvernements ¹	51,9	52,4	55,1	59,2	64,5
Municipalités	1,7	1,2	2,5	1,8	1,7
Sociétés publiques	34,1	32,9	28,2	26,0	22,4
Sociétés privées	12,3	13,5	14,2	13,0	11,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Taux de délinquance	0,00	0,03	0,03	0,03	0,02

Portefeuille de prêts hypothécaires

Le portefeuille de prêts hypothécaires affiche une très bonne qualité, encore meilleure que celle au 31 décembre 2003. En effet, le taux de délinquance du portefeuille de prêts hypothécaires a chuté considérablement au cours de l'année, passant de 0,86 % du portefeuille au 31 décembre 2003 à 0,32 % au 31 décembre 2004. Comme indiqué précédemment, le règlement favorable survenu dans le cadre d'un prêt hypothécaire commercial en défaut a largement contribué à cette amélioration. La donnée sur le taux de délinquance tient compte des prêts assurés et des prêts non assurés. L'industrie affichait un taux de délinquance de 0,16 % à la fin de 2004 selon un sondage de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes (ACCAP). Il convient de souligner que 81,0 % des montants en souffrance est lié à des prêts assurés (42,2 % en 2003). Dans les cas où les prêts ne sont pas assurés, leur montant est limité à 75 % de la valeur de la propriété au moment où le prêt est consenti.

La presque totalité des prêts hypothécaires sont garantis par des hypothèques de premier rang. En outre, au 31 décembre 2004, 52,8 % du portefeuille était composé de prêts assurés, et 75,9 % des prêts était garanti par des propriétés résidentielles unifamiliales ou multirésidentielles.

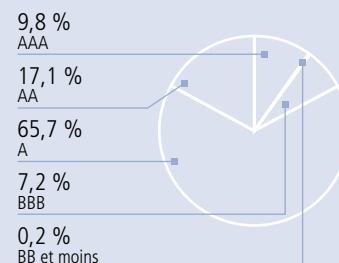
**RÉPARTITION DU PORTEFEUILLE DE PRÊTS HYPOTHÉCAIRES
PAR TYPES DE PRÊTS ET AUTRES INDICES DE QUALITÉ**

(Pourcentage, sauf indication contraire)	2000	2001	2002	2003	2004
Valeur comptable des prêts hypothécaires (millions \$)	2 729,6	2 660,4	2 526,5	2 490,4	2 491,8
Répartition par types de prêts					
Prêts assurés	39,3	40,9	45,3	48,6	52,8
Prêts conventionnels	60,7	59,1	54,7	51,4	47,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Taux de délinquance					
Prêts assurés	0,48	0,27	0,80	0,75	0,50
Prêts conventionnels	0,08	0,62	0,69	0,97	0,13
Total	0,23	0,48	0,74	0,86	0,32
Proportion des prêts en défaut qui sont assurés	80,4	23,3	49,0	42,2	81,0

Aucun titre obligataire en défaut au cours de l'année

OBLIGATIONS PAR COTES DE CRÉDIT

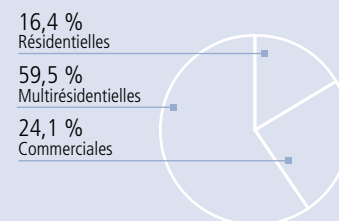
Au 31 décembre 2004



**Qualité du portefeuille hypothécaire
grandement améliorée**

**PRÊTS HYPOTHÉCAIRES
PAR TYPES DE PROPRIÉTÉS**

Au 31 décembre 2004



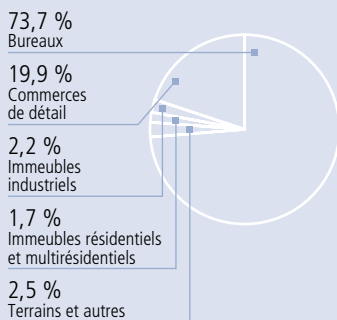
¹ Émetteurs gouvernementaux et ceux ayant une garantie directe ou indirecte équivalente, à l'exclusion des émetteurs municipaux

Les fluctuations des marchés boursiers ont une incidence directe limitée sur le bénéfice net de la société, puisque 66,4 % du portefeuille d'actions et d'indices boursiers était composé d'éléments d'actif servant à appairer les engagements à long terme de la société et les polices d'assurance vie universelle.

Taux d'occupation du parc immobilier de 95,2 % au 31 décembre 2004

RÉPARTITION DU PARC IMMOBILIER

Au 31 décembre 2004



Appariement très serré : écart de durée de 0,12 année

Portefeuille d'actions

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 stratégie de gestion pour le portefeuille d'actions tend à maximiser le rendement après impôts par le biais d'investissements faits dans des actions privilégiées, des actions à haut rendement en dividende, des indices boursiers et des fonds distincts. La société privilégie une politique de diversification par secteurs industriels et par émetteurs afin de limiter sa vulnérabilité aux risques et de participer à la croissance de tous les principaux secteurs économiques.

RÉPARTITION DU PORTEFEUILLE D' ACTIONS PAR CATÉGORIES D' ACTIONS

(Pourcentage, sauf indication contraire)	2000	2001	2002	2003	2004
Valeur comptable du portefeuille d'actions (millions \$)	707,9	703,2	720,1	930,3	1 081,1
Répartition par catégories d'actions					
Actions ordinaires	4,6	7,4	6,1	4,1	4,1
Actions privilégiées	31,6	29,8	32,4	24,8	21,6
Indices boursiers	13,6	19,3	15,3	11,1	12,0
Unités de fonds de placement	50,2	43,5	46,2	60,0	62,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Notons par ailleurs que les fluctuations des marchés boursiers ont une incidence directe limitée sur le bénéfice net de la société. En effet, 66,4 % du portefeuille d'actions et d'indices boursiers, qui totalisait 1 081,1 millions de dollars à la fin de 2004, était composé d'éléments d'actif servant à appairer les engagements à long terme de la société et les polices d'assurance vie universelle. Toute fluctuation de la valeur de ces éléments d'actif n'a pratiquement aucune incidence sur le bénéfice de la société. De plus, 18,4 % du portefeuille était composé d'actions privilégiées qui appartiennent au capital.

Portefeuille d'immeubles

Au 31 décembre 2004, la valeur comptable des immeubles s'élevait à 444,5 millions de dollars, ce qui représentait 4,2 % des placements totaux. La politique de la société prévoit que le portefeuille immobilier ne peut dépasser 5 % des placements totaux de la société.

Le taux d'occupation du parc immobilier de la société, qui était déjà excellent, s'est amélioré au cours de l'année, passant de 93,9 % au 31 décembre 2003 à 95,2 % au 31 décembre 2004. Le taux d'occupation de la société se compare très favorablement au taux des immeubles locatifs commerciaux des grandes villes canadiennes. Les édifices à bureaux représentent près des trois quarts des placements immobiliers.

TAUX D'OCCUPATION DU PARC IMMOBILIER

(Pourcentage, sauf indication contraire)	2000	2001	2002	2003	2004
Valeur comptable du parc immobilier (millions \$)	392,3	424,9	436,0	425,7	444,5
Taux d'occupation	96,7	96,3	92,1	93,9	95,2

Autres placements

La catégorie Autres placements (4,9 % du portefeuille de placements) est constituée des espèces et des quasi-espèces, des avances sur contrats (la majorité des contrats d'assurance, à l'exception des contrats d'assurance temporaire, permettent aux titulaires d'obtenir une avance sur la valeur de rachat de leurs contrats), de placements à court terme et d'autres placements.

Appariement

Bien que l'amélioration constante des rendements fasse partie des préoccupations quotidiennes des gestionnaires de portefeuilles de la société, les politiques de placement relatives aux fonds généraux visent avant tout la sécurité 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 prémunir la société contre les risques associés aux fluctuations des taux d'intérêt et des valeurs marchandes.

Au 31 décembre 2004, l'écart entre la durée des éléments d'actif et celle des engagements de la société était de 0,12 année, soit largement en deçà de la marge de manœuvre de $\pm 0,25$ année prévue dans les politiques de placement. Cette donnée exclut la portion à très long terme des engagements des produits d'assurance vie individuelle et de rentes, à l'égard desquels la société privilégie une stratégie de gestion active, qui vise à maximiser le rendement d'un portefeuille de placements de grande qualité.

Produits dérivés (swaps)

La société détient des contrats prévoyant l'échange de flux monétaires (swaps) qui sont calculés à partir d'un montant nominal de référence de 438,1 millions de dollars au 31 décembre 2004 (396,1 millions au 31 décembre 2003). Ces contrats sont utilisés dans le cadre du processus d'amélioration du rendement et de gestion des risques financiers, notamment ceux associés à la fluctuation des taux d'intérêt et des valeurs marchandes.

Le risque de crédit maximum, qui correspond aux montants qui sont payables à la société par les différentes contreparties au 31 décembre 2004, était de 11,1 millions de dollars (9,6 millions de dollars au 31 décembre 2003). Le risque de crédit futur associé à ces contrats, qui représente le montant que les contreparties pourraient éventuellement devoir à la société selon différents scénarios de marchés, était de 18,6 millions de dollars au 31 décembre 2004 (17,7 millions de dollars au 31 décembre 2003). Il convient de préciser que toutes les contreparties avec lesquelles la société a signé de telles ententes sont des institutions financières de grande qualité.

Croissance et performance des fonds de placement

L'actif des fonds distincts de la société totalisait 5,9 milliards de dollars au 31 décembre 2004. Cet actif était composé de fonds de placement (5,4 milliards de dollars) et de caisses séparées et autres (0,5 million de dollars). La section qui suit porte uniquement sur les fonds de placement.

L'Industrielle Alliance offre une grande variété de fonds de placement destinés à ses clients des secteurs de l'individuel et du collectif. Au 31 décembre 2004, la famille de fonds des Rentes collectives offerte à la vente comprenait 50 fonds alors que celle des Rentes individuelles en comptait 43. Bien que certains fonds soient offerts tant aux clients des Rentes individuelles qu'à ceux des Rentes collectives, les besoins spécifiques de ces différents clients font en sorte que plusieurs fonds sont uniquement offerts par l'un ou l'autre des deux secteurs d'activité.

En 2004, les secteurs des Rentes individuelles et des Rentes collectives ont consolidé leur offre de fonds de placement. Plusieurs fonds ont été ajoutés et d'autres ont été fermés. Ces modifications ont augmenté la qualité et la profondeur de l'offre de service. Les deux familles de fonds permettent une excellente diversification, tant au chapitre des différentes classes d'actifs qu'au chapitre des styles de gestion et des régions géographiques. L'effort de consolidation se poursuivra en 2005, principalement du côté des familles de fonds de nos filiales d'assurance qui ne sont plus offerts à la vente.

Si l'on tient compte de tous les fonds de la société, autant ceux qui sont offerts à la vente que ceux qui ne le sont plus, mais qui sont toujours en vigueur, notre équipe de gestionnaires interne assumait la gestion de 41 fonds, qui représentaient 72 % de l'actif sous gestion des fonds de placement. L'expertise de notre équipe interne est concentrée sur des mandats touchant les titres à revenu fixe et les actions canadiennes. Nos gestionnaires externes géraient pour leur part un total de 67 fonds, représentant 28 % de l'actif sous gestion des fonds de placement. L'Industrielle Alliance possède des alliances stratégiques avec près d'une vingtaine de gestionnaires externes.

L'actif net des fonds de placement est passé de 4 486 millions de dollars au 31 décembre 2003 à 5 412 millions de dollars au 31 décembre 2004, pour une croissance de 21 %. La bonne performance des marchés financiers ainsi qu'une forte augmentation des ventes ont accéléré la croissance de l'actif en 2004. L'année 2004 a notamment été faste au chapitre des ventes, avec des entrées nettes de 533 millions de dollars.

VARIATION DE L'ACTIF NET DES FONDS DE PLACEMENT

(Millions de dollars)

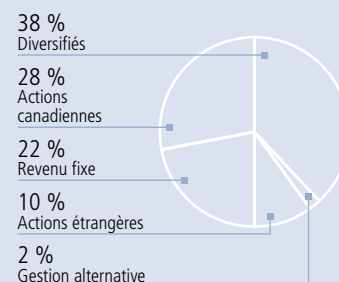
Solde au 31 décembre 2003	4 486
Émission nette d'unités	533
Frais d'exploitation	(112)
Revenus nets de placements	505
Solde au 31 décembre 2004	5 412

Dans un environnement de bons rendements pour les marchés boursier et obligataire canadiens, la performance des fonds de l'Industrielle Alliance a été excellente en 2004. En effet, 49 fonds, représentant 72 % de l'actif net des fonds de placement, ont généré un rendement brut sur un an se situant au-dessus de la médiane en 2004. Du côté des fonds gérés à l'interne, plus particulièrement, 75 % de l'actif net qui les composent a procuré un rendement qui se situe au-dessus de la médiane.

Toutes les contreparties avec lesquelles la société a signé des ententes de contrepartie sont des institutions financières de grande qualité.

FONDS DE PLACEMENT PAR CATÉGORIES

Au 31 décembre 2004

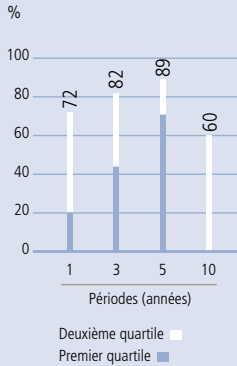


72 % de l'actif des fonds de placement (3,8 milliards de dollars) est géré par nos gestionnaires internes.

72 % de l'actif net des fonds de placement a généré un rendement brut sur un an se situant au-dessus de la médiane en 2004.

PERFORMANCE RELATIVE
DES FONDS DE PLACEMENT
RENDEMENT BRUT

Au 31 décembre 2004



PERFORMANCE RELATIVE DES FONDS DE PLACEMENT
RENDEMENT BRUT SUR UN AN

Au 31 décembre 2004	Rendement supérieur à la médiane	Rendement inférieur à la médiane	Fonds ayant moins d'un an d'existence
Nombre de fonds	49	47	12
Actif (millions \$)	3 706	1 462	87
En pourcentage de l'actif	72 %	27 %	1 %

Considérée sur des périodes plus longues, la performance de nos fonds demeure très bonne. Ainsi, plus de 82 % de l'actif de nos fonds a enregistré une performance au-dessus de la médiane sur une période de trois ans, 89 % sur une période de cinq ans et 60 % sur une période 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. Il est également possible de consulter les rendements des fonds mutuels offerts par nos deux sociétés de fonds mutuels, soit l'Industrielle Alliance, Fonds mutuels inc. et l'Industrielle Alliance, Gestion de fonds inc., dans leurs rapports financiers respectifs.

Gestion des risques

Dans l'exercice de ses activités, l'Industrielle Alliance fait face à une variété de risques. La société gère ces risques en privilégiant deux objectifs : la protection des intérêts des titulaires de polices et l'optimisation de la valeur pour les actionnaires. Dans tous les cas, la société applique un principe de prudence dans la prise de ses décisions d'affaires.

Comme prescrit par les autorités réglementaires, la société a mis en place un ensemble de politiques et de procédures relatives aux normes de saines pratiques commerciales et financières. Les principes de gestion des risques forment une composante importante de cet ensemble, lequel 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.

La direction veille à ce qu'il existe un environnement 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 l'évaluation des engagements envers les titulaires de polices, la tarification des produits, les placements et l'appariement.

La responsabilité de la société à cet égard inclut l'élaboration, la tenue à jour et l'application de principes directeurs en matière de gestion des risques. Ces principes définissent 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 se rattachant à plusieurs facteurs, tels que la mortalité, la morbidité, la déchéance, les rendements futurs des placements, les frais 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, d'où la nécessité de bien évaluer les engagements à cet égard.

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. Ces normes et ces directives portent 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.

Objectifs

- Protection des intérêts des titulaires de polices
- Optimisation de la valeur pour les actionnaires

Principes directeurs qui définissent :

- Position de la société par rapport aux risques auxquels elle peut être exposée
- Étendue et nature des risques qu'elle est disposée à prendre
- Établissement des limites de tolérance
- Différents programmes de maîtrise et de suivi des risques

Gestion du risque de conception et de tarification des produits

- Établissement de normes et de directives visant à assurer un prix adéquat en fonction des risques assumés

Gestion du risque de souscription et de règlement des réclamations

- Établissement de limites de conservation de la société
- Utilisation de la réassurance pour les risques excédentaires

Gestion du risque de crédit lié à la réassurance

- Analyse et suivi de la santé financière des réassureurs

Gestion du risque de taux d'intérêt

- Objectif d'appariement serré entre les actifs et les engagements

Le risque est principalement géré par le biais d'une analyse régulière de la suffisance de la tarification des produits de la société par rapport aux résultats techniques 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 estimations basées sur les hypothèses actuarielles utilisées. 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, principes 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 niveaux de conservation (ou limites de rétention) de la société. Ces niveaux 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 chaque risque. Une fois les niveaux atteints, la société a recours à la réassurance pour couvrir le risque excédentaire. Les réassureurs sélectionnés doivent satisfaire à des critères minimums de santé financière (voir *Risque de crédit lié à la réassurance*, ci-dessous). 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.

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 de telles ententes de réassurance après analyse de la santé financière des réassureurs et effectue un suivi régulier de la situation de ceux-ci. Le cas échéant, elle peut avoir recours à des lettres de crédit et au dépôt de sommes d'argent dans des comptes en fiducie pour éliminer certains risques.

Risques de placement

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

La société est exposée à divers risques de placement, soit aux risques que ses investissements 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 de ces risques. Ces politiques de placement font l'objet d'une révision annuelle et toute modification à ces politiques 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 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, 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 secteurs 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 des taux d'intérêt. 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. Des mesures et des limites de dispersion sont également utilisées afin de tenir compte de la dimension non linéaire de cette relation.

Même si la durée des actifs est bien appariée à celle des engagements, la société peut être exposée au risque de réinvestissement, dans la mesure où l'échéance des actifs ne correspond pas à celle des passifs. Afin de contrôler ce risque, 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.

La politique d'appariement fait appel à l'utilisation de scénarios déterministiques, afin d'évaluer la sensibilité des marges futures incorporées aux évaluations par rapport 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 par rapport à un ensemble de plus de cinq cents scénarios stochastiques.

Le tableau suivant présente l'incidence sur le bénéfice net de la société d'une baisse des taux d'intérêt pour les portefeuilles d'assurance et de rentes. L'incidence sur le bénéfice net a été estimée en supposant une baisse immédiate et uniforme de 100 points de base des taux d'intérêt présumés, sur toute la courbe de rendement. L'incidence est estimée en supposant que la société prend certaines dispositions compensatoires pour atténuer l'effet de la baisse des taux d'intérêt.

SENSIBILITÉ À L'ÉVOLUTION DES TAUX D'INTÉRÊT

	Incidence sur le bénéfice net annuel	
	Portefeuilles d'assurance	Portefeuilles de rentes
Baisse temporaire, pendant un an, de 1 % des taux d'intérêt	(5,5 millions \$)	Négligeable
Baisse permanente de 1 % des taux d'intérêt	(55,0 millions \$) ¹	1,5 million \$

La société estime par ailleurs qu'une hausse de 1 % des taux d'intérêt aurait une incidence similaire à une baisse de 1 %, mais en sens inverse.

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 indicels de la police universelle, sur la charge résultant de la garantie de capital offerte pour 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 du fonds général de la société.

Le tableau suivant présente l'incidence sur le bénéfice net de la société d'une baisse des marchés boursiers. L'incidence sur le bénéfice net a été estimée en supposant une chute immédiate des marchés boursiers de 10 %, qui perdurerait pendant une année. L'incidence est estimée en supposant que la société prend certaines dispositions compensatoires pour atténuer l'effet de la baisse des marchés boursiers.

SENSIBILITÉ À L'ÉVOLUTION DES MARCHÉS BOURSIERS

	Incidence sur le bénéfice net annuel
Baisse de 10 % des marchés boursiers, pendant un an	(8,0 millions \$)

La société estime par ailleurs qu'une hausse de 10 % des marchés boursiers aurait une incidence similaire à une baisse de 10 %, mais en sens inverse.

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 les politiques de placement de la société. La composition cible de l'actif sous forme d'actions est établie dans le but de maximiser les rendements de la société et de réduire le risque potentiel lié aux rendements minimums garantis en vertu des engagements à long terme.

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 conserver 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 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 à un même émetteur. 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 groupes d'émetteurs liés qui dépendent de la qualité du crédit de ces émetteurs, par secteurs d'activité et par régions géographiques.

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 strict 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 montrer le niveau de liquidité selon différents scénarios.

Autres risques

Les autres risques comprennent les trois risques suivants : le risque d'insolvabilité, le risque de conformité (risque juridique et réglementaire) et le risque d'exploitation.

¹ L'incidence sur le bénéfice net est légèrement plus élevée que l'année dernière en raison de la croissance du bloc d'affaires.

Gestion du risque de baisse des marchés boursiers

- Établissement de limites quantitatives et qualitatives relativement à la détention d'actions

Gestion du risque de change

- Aucun risque conservé face aux devises

Gestion du risque de crédit

- Saine diversification des contreparties ou des débiteurs
- Qualité relativement élevée des contreparties ou des débiteurs
- Exposition limitée à un même émetteur

Gestion du risque de liquidité

- Appariement strict
- Gestion rigoureuse de la trésorerie
- Conservation d'une bonne proportion d'actifs sous forme de titres facilement négociables

Gestion du risque d'insolvabilité

- Respect des normes de solvabilité des autorités réglementaires
- Analyses de sensibilité touchant la solvabilité future de la société

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. Dans ce rapport, intitulé *Examen dynamique de la suffisance du capital*, l'actuaire désigné 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, la baisse des marchés boursiers et la fluctuation des variables démographiques 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 pour la période de 2004 à 2009, 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 de conformité (risque juridique et réglementaire) – Le risque de conformité découle du non-respect des lois, des règlements ou des directives applicables à la société ainsi que du risque de perte découlant du non-respect 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. Pour gérer ce risque, la société dispose de ressources spécialisées au sein de son service juridique et à l'externe et collabore avec l'industrie à la mise en place des procédures nécessaires au respect de toute nouvelle loi ou de toute nouvelle directive et à l'analyse et au traitement de l'exécution de ses contrats.

Le comité de vérification du conseil de l'Industrielle Alliance et celui 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 normale, ou en dehors du cours normal des affaires. Dans certains cas, l'opinion des services juridiques internes est appuyée par celle d'experts indépendants et des provisions sont prises lorsque cela paraît nécessaire.

La société a par ailleurs mis en place, il y a quelques années, un programme annuel relié aux exigences réglementaires et institutionnelles en matière de saines pratiques commerciales et financières. En vertu de ce programme, les gestionnaires de chaque division de la société mère et des filiales sont appelés à déposer, en début d'année, un programme d'actions qui comprend un plan de révision des normes et des pratiques existantes et un plan d'autoévaluation. Un rapport consolidé est ensuite préparé et soumis au comité de vérification qui fait rapport au conseil d'administration. Les rapports d'évaluation de chaque division font l'objet d'un examen de la part de la vérification interne. Un rapport final est déposé annuellement auprès des autorités réglementaires dans la forme prescrite par celles-ci.

Risque d'exploitation – Le risque d'exploitation naît de l'incertitude liée aux conséquences financières entraînées par 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, de 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 les risques 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 touche les 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.

La société porte une attention particulière au risque informatique. La société a ainsi développé un plan complet visant à contrôler ce risque, plan qui s'inspire de la norme internationale ISO. Cette norme présente les grandes catégories de risques associées aux technologies de l'information, dont quatre sont particulièrement pertinentes pour les activités de la société : risque associé à la non-disponibilité de composantes essentielles (ce risque a été contrôlé par la réalisation d'un plan de continuité), risque d'intrusion dans les systèmes par l'externe (ce risque a été contrôlé par l'installation de murs coupe-feu), risque de perte de l'intégrité des données (ce risque a été contrôlé par la gestion des antivirus) et risque d'accès non autorisé à l'information (ce risque a été contrôlé par la mise en place de politiques de sécurité). La gestion de ces risques fait l'objet de révisions régulières afin de l'adapter à l'évolution des technologies et aux besoins de la société.

Le conseil d'administration et ses comités, particulièrement le comité de vérification, supervisent les gestes posés par la direction en matière de gestion des risques par le biais de révisions annuelles des principales politiques et pratiques de gestion des risques ou à l'intérieur des normes de saines pratiques commerciales et financières imposées par les autorités de surveillance de même que par le biais de rapports rédigés par le Service de la vérification interne et par des vérificateurs indépendants.

Gestion du risque de conformité

- Mise en place de procédures pour s'assurer du respect de toute nouvelle loi ou directive et de l'analyse et du traitement de l'exécution des contrats
- Respect des exigences en matière de saines pratiques commerciales et financières

Gestion du risque d'exploitation

- Contrôles internes appropriés et efficaces
- Plan de continuité
- Plan de gestion du risque informatique

Responsabilité sociale

Partout au pays, les sociétés membres du Groupe Industrielle Alliance partagent le même sens d'engagement et de responsabilité à l'égard de leurs employés et de la communauté dans laquelle elles évoluent.

Le texte qui suit se veut un bilan de quelques-uns des programmes et des principales réalisations des différentes sociétés du Groupe à l'égard de leurs ressources humaines, de leur engagement communautaire et des mesures qu'elles prennent pour protéger l'environnement.

Rappelons que le Groupe Industrielle Alliance est composé de trois sociétés d'assurance vie, l'Industrielle Alliance (la société mère), La Nationale Vie et l'Industrielle Alliance *Pacifique*; d'une société d'assurance de dommages, l'Industrielle Alliance, Assurance auto et habitation; ainsi que de diverses autres entreprises (voir l'organigramme du Groupe aux pages 12 et 13).

Ressources humaines

Les sociétés du Groupe tiennent à offrir à leurs employés un milieu de travail qui permette à chacun de s'épanouir en tant qu'individu et de réaliser pleinement leurs aspirations professionnelles. Chacune des sociétés du Groupe s'est ainsi dotée, au fil des ans, de programmes et de politiques qui visent à assurer à leurs employés un milieu qui favorise l'épanouissement, l'enrichissement et le développement personnels.

Nombre d'employés

À la fin de l'année 2004, le nombre d'employés du Groupe Industrielle Alliance s'établissait à 2 626 employés, soit 123 de plus qu'à la fin de l'année antérieure. Depuis 2000, le nombre d'employés au sein du Groupe Industrielle Alliance a augmenté de 492. Cette augmentation témoigne de la forte croissance du Groupe au cours des dernières années.

Formation

Les différentes sociétés du Groupe offrent plusieurs programmes de formation qui permettent à leurs employés de parfaire leurs connaissances. Ces programmes sont offerts dans le milieu de travail ou dans des établissements d'enseignement reconnus. Ils touchent toutes les facettes du monde de l'assurance, mais aussi l'apprentissage des langues secondes, la maîtrise des logiciels de bureau, la préparation à la retraite, etc.

Au Québec, l'Industrielle Alliance respecte par ailleurs la Loi favorisant le développement de la formation de la main-d'œuvre en investissant, au cours d'une même année civile, l'équivalent d'au moins 1 % de sa masse salariale dans la formation de son personnel. À ce chapitre, la société dépasse largement les exigences gouvernementales.

Dotation et programme de participation des employés

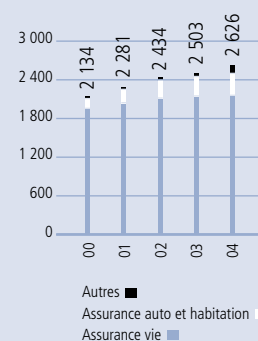
Afin de favoriser la mobilité interne, l'Industrielle Alliance a instauré un système d'affichage des postes. Ce système permet d'informer les employés de tous les postes à doter et chaque employé peut y postuler s'il le désire.

Mentionnons aussi que l'Industrielle Alliance encourage les employés à suggérer des moyens pour améliorer les processus de travail par le biais d'un programme incitatif de reconnaissance.

Équité en emploi et santé et sécurité au travail

Toutes les sociétés du Groupe Industrielle Alliance respectent scrupuleusement les lois gouvernementales, fédérales et provinciales, qui touchent l'intégration des femmes, des minorités visibles, des autochtones et des personnes handicapées, ainsi que celles qui régissent la santé et la sécurité au travail.

NOMBRE D'EMPLOYÉS



Nombre d'employés : le Groupe Industrielle Alliance comptait 2 626 employés à la fin de 2004, une hausse de 492 au cours des quatre dernières années

Formation : les sociétés du Groupe offrent des programmes de formation variés, dans plusieurs secteurs :

- Assurance et services financiers
- Langues secondes
- Logiciels de bureau
- Préparation à la retraite
- Etc.

Les sociétés du Groupe favorisent :

- La mobilité interne, par le biais d'un système d'affichage des postes
- La participation des employés à l'amélioration des processus de travail, par le biais d'un programme incitatif de reconnaissance
- L'équité en emploi pour les femmes, les minorités visibles, les autochtones et les personnes handicapées
- La qualité de vie des employés, par le biais d'un horaire de travail variable ou aménagé

Boni : les excellents résultats de la société ont permis de verser aux employés admissibles un boni équivalent à 4 % du salaire, soit le pourcentage maximal qui peut être attribué en vertu du système de boni des employés. Ce boni est fonction du bénéfice net attribuable aux actionnaires.

Dons : la société est membre du programme *Imagine* et consacre au moins 1 % de son bénéfice avant impôts à des organismes communautaires. Des dons majeurs ont été versés à des organismes œuvrant dans trois secteurs principalement :

- Santé
- Éducation
- Services sociaux

Qualité de vie des employés

Afin d'assurer la qualité de vie des employés, un horaire variable est en vigueur pour les employés de Montréal, de Toronto et de Vancouver. Les employés du siège social, à Québec, bénéficient de leur côté d'un horaire aménagé qui permet de choisir leurs heures d'arrivée et de départ en fonction de leurs priorités personnelles et des besoins de la société.

Rémunération

Sur le plan de la rémunération, l'Industrielle Alliance a instauré, en 2002, un programme d'appréciation du rendement. Ce programme vise notamment la juste reconnaissance du travail des employés, mais permet également à ces derniers de participer activement à leur propre cheminement professionnel par l'établissement d'objectifs qu'ils sont invités à fixer avec leur gestionnaire.

Tous les employés des sociétés d'assurance vie du Groupe peuvent par ailleurs toucher un boni selon les résultats financiers du Groupe. Ce boni est fonction du bénéfice net attribuable aux actionnaires enregistré par toutes les sociétés du Groupe (bénéfice consolidé de l'Industrielle Alliance). En 2004, l'excellente performance financière du Groupe a permis de verser un boni correspondant à 4 % du revenu régulier des employés, soit le pourcentage maximal qui peut être attribué.

Engagement communautaire

Les sociétés membres du Groupe Industrielle Alliance ont toujours considéré leur engagement au sein de la communauté comme le prolongement naturel des valeurs qui leur ont permis de grandir et de se développer au fil des ans. En plus de veiller à la protection financière des individus qu'elles servent, les sociétés du Groupe souhaitent améliorer la qualité de vie dans leur milieu par le biais de dons, de commandites ou de programmes d'encouragement.

Dons

Membre du programme *Imagine*, l'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 2004, la société a appuyé différents organismes œuvrant principalement dans les secteurs de la santé, de l'éducation et des services sociaux.

Dans le secteur de la santé, l'Industrielle Alliance a continué de financer les travaux de la Chaire Industrielle Alliance de recherche en leucémie de l'Université de Montréal et, par le biais de l'Industrielle Alliance *Pacifique*, ceux de la Leukemia & Lymphoma Society of Canada. De nombreux dons ont également été faits par l'une ou l'autre des deux sociétés à divers organismes œuvrant dans le domaine de la santé, notamment à la Société canadienne du cancer, à la Fondation de l'Hôpital de l'Enfant-Jésus, à l'Institut de Cardiologie de Montréal, à la Fondation de l'hôpital Sainte-Justine et au Vancouver General Hospital, pour des programmes de recherche sur la dépression et sur le cancer de la prostate. La plupart de ces dons sont effectués dans le cadre d'un programme de dons étalés et sont donc répétés annuellement pour des périodes variant entre trois et dix ans.

La Nationale Vie a maintenu son soutien à plusieurs hôpitaux canadiens ainsi qu'à différents organismes telles la Fondation des maladies du cœur du Canada, l'Association canadienne du diabète et la Société canadienne de sclérose en plaques. Elle a aussi maintenu son appui au téléthon de la Société du Timbre de Pâques, qui vient notamment en aide aux enfants atteints d'une incapacité physique.

Dans le secteur de l'éducation, l'Industrielle Alliance a continué de financer différentes fondations universitaires, notamment la Fondation de l'Université Laval, la Fondation universitaire de l'Université du Québec et la Fondation Richard Schmeelk, une fondation qui permet à des étudiants canadiens d'étudier dans une langue officielle autre que leur langue maternelle. L'Industrielle Alliance a aussi continué d'appuyer l'École Polytechnique et l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal, toutes deux affiliées à l'Université de Montréal. L'Industrielle Alliance *Pacifique* a pour sa part fait un don très important à l'Université Simon Fraser de la Colombie-Britannique pour son programme de maîtrise en administration des affaires (MBA).

Dans le secteur des services sociaux, l'ensemble des employés du Groupe Industrielle Alliance s'implique dans la campagne canadienne de Centraide. En 2004, les sociétés du Groupe ont amassé plus de 395 000 \$ dans l'ensemble du Canada dans le cadre de cette campagne.

À Québec, la générosité et le haut taux de participation des employés du siège social ont cette année permis à l'Industrielle Alliance de mériter pour une cinquième année consécutive un certificat Platine, ce qui a valu à la société un certificat Diamant, certificat accordé à toute entreprise ayant obtenu un certificat Platine cinq années de suite. Il s'agit du plus grand honneur accordé par Centraide à une entreprise qui le soutient. Soulignons que 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'aider à organiser la campagne annuelle Centraide de la région de Québec.

L'Industrielle Alliance a aussi offert son aide aux Foyers de la jeunesse de Moncton, au Nouveau-Brunswick. Cet organisme fournit des soins et des conseils de qualité aux jeunes de 10 à 19 ans de la région de Moncton qui ont des difficultés sociales, émotionnelles ou comportementales.

La Nationale Vie a de nouveau pris part au programme de popote roulante organisé par les services communautaires du centre de Toronto. Chaque semaine, par le biais de ce programme, une équipe différente de plus de 40 employés bénévoles livre des repas aux personnes du troisième âge ou dans le besoin.

L'Industrielle Alliance *Pacifique* a pour sa part soutenu le *Volunteer Vancouver Leadership Award*, un prix décerné à une personne ayant fait preuve d'un leadership exceptionnel dans le domaine des organismes à but non lucratif.

Commandites

Partout au pays, l'Industrielle Alliance, par son programme de commandites appuyant principalement des événements à caractère familial, participe fièrement aux activités et aux spectacles qui favorisent un épanouissement collectif, régional ou national. Voici quelques preuves de cet engagement.

En Colombie-Britannique, l'Industrielle Alliance *Pacifique* a continué, en 2004, d'appuyer la Vancouver Art Gallery. Sur une note musicale, la société a aussi appuyé le Vancouver Symphony Orchestra et le Vancouver Opera en plus de contribuer au succès du *Festival Vancouver*, une fête de quatorze jours au cours de laquelle sont présentées des pièces musicales variées de haut niveau, interprétées par des musiciens professionnels provenant des quatre coins du monde. Mentionnons aussi que la société a appuyé le Vancouver Aquarium et les *BC Special Olympics*, qui permettent à des handicapés mentaux de se dépasser dans le cadre de compétitions sportives.

En Ontario, La Nationale Vie a encouragé les arts visuels en appuyant la Art Gallery of Ontario et la Royal Ontario Museum Foundation. Elle a aussi offert son soutien aux arts de la scène en finançant le *Stratford Festival*, le Young Peoples' Theatre et le Famous People Players, une compagnie de théâtre qui présente le talent d'artistes handicapés mentaux. La Nationale Vie a également contribué à un programme de parrainage qui aide les enfants d'employés à entreprendre des activités à caractère éducatif ou sportif ainsi qu'au programme *Invitons nos jeunes au travail*, qui incite ces derniers à envisager une carrière dans l'industrie des services financiers.

Aussi en Ontario, l'Industrielle Alliance a été le commanditaire majeur de la dixième édition du *Festival des cerfs-volants Industrielle Alliance*. Cet événement annuel de bienfaisance attire plus de 75 000 festivaliers dans la grande région de Toronto.

Au Québec, l'Industrielle Alliance a poursuivi son partenariat avec la Fondation des pompiers du Québec pour les grands brûlés en participant aux activités de financement pour l'année 2004.

Sur la scène artistique, l'Industrielle Alliance a reconduit ses ententes de partenariat avec l'Orchestre symphonique de Québec ainsi qu'avec le *Festival international du Domaine Forget*, pour la présentation des *Concerts Jazz*. Elle a aussi été le partenaire principal de *Pinocchio*, un spectacle multidisciplinaire sur glace présenté à des milliers de familles de différentes villes québécoises.

Programmes d'encouragement

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

Respect de l'environnement

En avril 2004, l'Industrielle Alliance a adopté sa politique environnementale. Celle-ci vise une saine utilisation des immeubles et des terrains que la société possède (relativement au chauffage, à la climatisation, à l'éclairage, au traitement des sols, etc.). Elle favorise aussi l'utilisation de produits faits à partir de matières recyclées (papier à main, papier hygiénique, enveloppes, par exemple) ainsi que la récupération et le recyclage des biens dont elle se sert (papiers et cartons divers, aluminium, cartouches d'imprimantes, ordinateurs, etc.).

L'Industrielle Alliance a également entamé un travail de consultation avec une firme spécialisée (Roche, membre de Shaw Group), visant à obtenir une accréditation de système de gestion environnementale (SGE) reconnu. Présentement, l'Industrielle Alliance satisfait à deux des trois critères nécessaires pour l'accréditation. Elle prendra sous peu les dispositions pour satisfaire au troisième critère.

Dans un contexte plus global, l'Industrielle Alliance, soucieuse de l'environnement physique et humain dans lequel elle évolue, travaille à la production d'un rapport sur le développement durable. Ce document, qui sera refondu annuellement, synthétisera les efforts faits par la société pour améliorer la qualité de vie à long terme des communautés locales et nationales en préparant un avenir sain et stimulant pour les générations futures.

Commandites : la société finance principalement des événements à caractère familial

Environnement : en avril 2004, la société a adopté une politique environnementale. Celle-ci vise une saine utilisation des immeubles et des terrains que la société possède. Elle favorise l'utilisation de produits faits à partir de matières recyclées ainsi que la récupération et le recyclage.

États financiers consolidés

- 73 Responsabilité des états financiers
- 74 Rapport des actuaires désignés
- 75 Rapport des vérificateurs
- 76 Résultats consolidés
- 77 Bilans consolidés
- 78 Compte des contrats avec participation consolidé
- 78 Surplus d'apport consolidé
- 78 Bénéfices non répartis consolidés des actionnaires
- 79 Flux de trésorerie consolidés
- 80 États financiers consolidés des fonds distincts
- 81 Notes complémentaires aux états financiers consolidés

Responsabilité des états financiers

Les états financiers consolidés de l'**Industrielle Alliance, Assurance et services financiers inc.**, qui ont été approuvés par le conseil d'administration, ont été préparés par la direction conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada et comprennent certains montants qui sont fondés sur les meilleurs jugements et estimations, l'établissement final de ces montants reposant sur des événements postérieurs à la clôture de l'exercice. La direction estime que les conventions comptables utilisées sont appropriées dans les circonstances et qu'elles reflètent convenablement la situation financière et les résultats d'exploitation à l'intérieur d'un seuil d'importance relative raisonnable. L'information financière présentée ailleurs dans ce rapport annuel est conforme à l'information contenue dans les états financiers.

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 des 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 importants d'activité de la société.

Le comité de vérification du conseil d'administration, composé uniquement d'administrateurs n'appartenant ni à la direction ni au personnel de la société, s'assure que la direction assume sa responsabilité en matière d'états financiers.

Les rôles du comité de vérification sont de :

- Examiner les états financiers et recommander leur approbation au conseil d'administration;
- Examiner les systèmes de contrôle interne et de sécurité;
- Recommander la nomination de vérificateurs externes et leurs ententes d'honoraires au conseil d'administration;
- Examiner toute autre question comptable, financière ou relative à la sécurité lorsque nécessaire.

Le comité de vérification rencontre régulièrement la direction, les vérificateurs internes et les vérificateurs externes. Ces derniers peuvent, à leur gré, rencontrer le comité de vérification, en présence ou en l'absence de la direction, pour discuter de questions touchant la vérification et l'information financière.

L'actuaire désigné est nommé par le conseil d'administration en vertu de la Loi sur les assurances (Québec) et est responsable de s'assurer que les hypothèses et les méthodes utilisées pour évaluer les passifs relatifs aux polices sont conformes aux normes de pratique de l'Institut Canadien des Actuaires. L'actuaire désigné doit donner son avis sur la suffisance des passifs relatifs aux polices, à la date de clôture de l'exercice, eu égard à toutes les obligations de la société envers les titulaires de polices. L'examen des données justificatives visant à faire une analyse juste et exhaustive de la suffisance de l'actif de la société eu égard au total des passifs relatifs aux polices représente un élément important du travail de l'actuaire pour que ce dernier puisse formuler cet avis.

Les vérificateurs externes sont nommés pour rendre compte aux actionnaires de la fidélité de la présentation des états financiers consolidés de la société. Les vérificateurs externes s'acquittent de cette responsabilité en réalisant un examen indépendant de ces états financiers conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada.

Au nom de la direction,



Yvon Charest
Président et chef de la direction
Québec, le 9 février 2005

Rapport des actuaires désignés

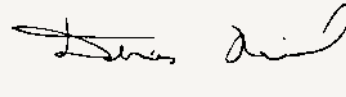
Aux actionnaires de l'**Industrielle Alliance, Assurance et services financiers inc.**

Nous avons évalué les passifs relatifs aux polices dans les bilans consolidés de l'**Industrielle Alliance, Assurance et services financiers inc.** aux 31 décembre 2004 et 2003 et 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 notre 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 Actuaires
(en ce qui concerne l'exercice terminé
le 31 décembre 2003)



Denis Ricard
Fellow de l'Institut Canadien des Actuaires
(en ce qui concerne l'exercice terminé
le 31 décembre 2004)

Québec, le 3 février 2005

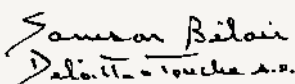
Rapport des vérificateurs

Aux actionnaires de l'**Industrielle Alliance, Assurance et services financiers inc.**

Nous avons vérifié les bilans consolidés de l'**Industrielle Alliance, Assurance et services financiers inc.** et les états consolidés de l'actif net de ses fonds distincts aux 31 décembre 2004 et 2003 ainsi que les états consolidés des résultats, du compte des contrats avec participation, du surplus d'apport, des bénéfices non répartis des actionnaires, 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 nos vérifications.

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, Assurance et services financiers inc.** et de ses fonds distincts aux 31 décembre 2004 et 2003 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.e.n.c.r.l.

Samson Bélair/Deloitte & Touche s.e.n.c.r.l.
Comptables agréés
Québec, le 3 février 2005

Résultats consolidés

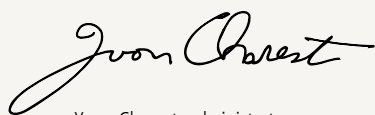
Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars, sauf indication contraire)

	2004 \$	2003 \$(redressé) (note 4)
Produits		
Primes (note 27)	2 852,4	2 566,7
Revenu net de placements (note 8)	696,9	677,3
Honoraires et autres produits	147,5	107,7
	3 696,8	3 351,7
Prestations sur contrats et charges		
Variation des provisions mathématiques	517,4	540,9
Paiements aux titulaires de polices et aux bénéficiaires	1 277,9	1 216,5
Transfert net aux fonds distincts	929,7	710,2
Participations, ristournes et intérêts sur sommes en dépôt	44,9	49,9
Commissions	369,2	324,9
Taxes sur primes et autres taxes	46,8	43,0
Frais généraux (notes 7, 9 et 14)	257,8	237,4
Frais de financement nets (notes 18 et 19)	16,3	21,4
Intérêt minoritaire (note 20)	(0,1)	—
	3 459,9	3 144,2
Bénéfice avant impôts	236,9	207,5
Impôts (notes 5 et 10)	(77,7)	(67,2)
Bénéfice net	159,2	140,3
Bénéfice net attribuable aux contrats avec participation	4,1	3,4
Bénéfice net attribuable aux actionnaires	155,1	136,9
Bénéfice par action (note 22)		
de base (en dollars)	3,91	3,52
dilué (en dollars)	3,89	3,47

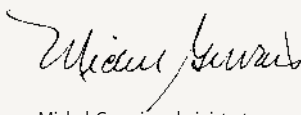
Bilans consolidés

	Aux 31 décembre (en millions de dollars)	
	2004	2003
	\$	\$ (redressé) (note 4)
Actif		
Placements (note 12)		
Obligations	6 074,5	5 527,9
Prêts hypothécaires	2 491,8	2 490,4
Actions	1 081,1	930,3
Immeubles	444,5	425,7
Avances sur contrats	162,7	154,9
Placements à court terme	83,0	24,7
Espèces et quasi-espèces	252,9	280,1
Autres placements	18,8	91,5
	10 609,3	9 925,5
Écart d'acquisition (note 13)	125,7	56,5
Autres éléments d'actif (note 14)	315,5	325,6
	441,2	382,1
Actif total du fonds général	11 050,5	10 307,6
Actif net des contrats à fonds distincts	5 913,6	5 042,2
Passif		
Passifs relatifs aux polices (note 15)		
Provisions mathématiques	8 157,7	7 667,4
Provisions pour participation aux bénéfiques et bonifications	50,2	44,4
Prestations payables et provisions pour sinistres non déclarés	121,7	136,1
Sommes des contrats en dépôt	164,1	145,6
	8 493,7	7 993,5
Autres éléments de passif (note 16)	645,3	580,2
Crédits reportés (note 17)	380,7	347,2
Débitures subordonnées (note 18)	150,0	135,0
Autres dettes (note 19)	150,0	150,0
Compte des contrats avec participation	17,3	13,2
Capitaux propres		
Capital-actions (note 21)	458,1	457,0
Surplus d'apport	9,5	6,5
Bénéfices non répartis	751,7	627,5
Écart de conversion	(5,8)	(2,5)
	1 213,5	1 088,5
Passif et capitaux propres totaux du fonds général	11 050,5	10 307,6
Passif des contrats à fonds distincts	5 913,6	5 042,2

Pour le conseil,



Yvon Charest, administrateur



Michel Gervais, administrateur

Compte des contrats avec participation consolidé

	Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars)	
	2004	2003
	\$	\$ (redressé) (note 4)
Compte des contrats avec participation au début de l'année	64,8	59,5
Redressement lié au transfert du compte des contrats avec participation	(51,6)	(49,7)
Compte des contrats avec participation redressé au début de l'année	13,2	9,8
Bénéfice de l'exercice	8,3	8,6
Participations	(3,6)	(4,6)
Transfert au compte des actionnaires	(0,6)	(0,6)
Bénéfice net attribuable aux contrats avec participation	4,1	3,4
Compte des contrats avec participation à la fin de l'année	17,3	13,2

Surplus d'apport consolidé

	Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars)	
	2004	2003
	\$	\$
Surplus d'apport au début de l'année	6,5	3,3
Contribution de l'année au régime d'options d'achat d'actions (note 23)	3,2	3,2
Options d'achat d'actions exercées (note 23)	(0,2)	—
Surplus d'apport à la fin de l'année	9,5	6,5

Bénéfices non répartis consolidés des actionnaires

	Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars)	
	2004	2003
	\$	\$ (redressé) (note 4)
Bénéfices non répartis au début de l'année	575,9	470,2
Redressement lié au transfert du compte des contrats avec participation	51,6	49,7
Bénéfices non répartis redressés au début de l'année	627,5	519,9
Bénéfice net attribuable aux actionnaires	155,1	136,9
Frais d'émission des IATS, nets d'impôts (note 19)	—	(1,8)
Annulation des actions ordinaires émises lors de la démutualisation (note 21)	1,7	—
Dividendes	(32,6)	(27,5)
Bénéfices non répartis à la fin de l'année	751,7	627,5

Flux de trésorerie consolidés

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars)

	2004	2003
	\$	\$
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation		
Bénéfice net	159,2	140,3
Éléments sans incidence sur les espèces et les quasi-espèces :		
Variation dans les provisions mathématiques	517,4	748,9
Participation dans une société satellite	(1,3)	(1,4)
Amortissement des pertes (gains) réalisées et non réalisées	(74,9)	(76,8)
Amortissement des primes et des escomptes	(150,9)	(133,0)
Impôts futurs	50,4	33,4
Options d'achat d'actions	3,2	3,2
Autres	21,5	17,5
	524,6	732,1
Autres variations des autres éléments d'actif et de passif	99,8	13,6
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	624,4	745,7
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement		
Ventes, échéances et remboursements liés aux éléments suivants :		
Obligations	1 504,1	1 515,2
Prêts hypothécaires	681,9	533,7
Actions	291,5	388,0
Immeubles	18,0	11,2
Avances sur contrats	67,3	67,4
Autres éléments d'actif investis	145,9	144,2
	2 708,7	2 659,7
Achats liés aux éléments suivants :		
Obligations	(1 851,9)	(2 206,5)
Prêts hypothécaires	(692,5)	(531,4)
Actions	(386,2)	(546,1)
Immeubles	(31,7)	(0,9)
Avances sur contrats	(74,3)	(67,9)
Autres éléments d'actif investis	(311,2)	(147,5)
Encaisse et placements à court terme acquis	4,1	0,4
	(3 343,7)	(3 499,9)
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(635,0)	(840,2)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement		
Émission d'actions ordinaires	2,7	—
Rachat de débentures	(135,0)	(50,0)
Émission d'une débenture	150,0	—
Émission d'autres dettes	—	150,0
Frais d'émission des IATS, nets d'impôts	—	(1,8)
Dividendes payés aux titulaires d'actions privilégiées	(0,1)	(0,3)
Dividendes payés aux titulaires d'actions ordinaires	(32,5)	(27,2)
Augmentation (diminution) des dettes hypothécaires	(1,7)	(1,2)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	(16,6)	69,5
Augmentation (diminution) des espèces et des quasi-espèces	(27,2)	(25,0)
Espèces et quasi-espèces au début de l'année	280,1	305,1
Espèces et quasi-espèces à la fin de l'année	252,9	280,1
Information supplémentaire :		
Intérêts payés	23,0	25,1
Impôts payés, nets des remboursements	36,0	39,2

États financiers consolidés des fonds distincts

États consolidés de l'évolution de l'actif net

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars)

	2004	2003
	\$	\$
Actif net au début de l'année	5 042,2	4 173,5
Plus :		
Sommes perçues des titulaires de polices	976,9	982,9
Revenu de placements	148,8	139,0
Gain (perte) net réalisé	72,8	(28,6)
Augmentation nette de la valeur marchande	334,4	534,3
	6 575,1	5 801,1
Moins :		
Sommes versées aux titulaires de polices	550,5	667,2
Frais d'exploitation	111,0	91,7
	661,5	758,9
Actif net à la fin de l'année	5 913,6	5 042,2

États consolidés de l'actif net

Aux 31 décembre (en millions de dollars)

	2004	2003
	\$	\$
Actif		
Obligations	1 677,8	1 421,5
Prêts et titres hypothécaires	36,8	49,8
Actions	1 674,5	1 500,8
Unités de fonds	2 144,2	1 725,5
Encaisse et placements à court terme	373,7	331,8
Autres éléments d'actif	27,8	23,3
	5 934,8	5 052,7
Passif		
Créditeurs et frais courus	21,2	10,5
Actif net	5 913,6	5 042,2

Notes complémentaires aux états financiers consolidés

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

1 ■ Statut et nature des activités

L'Industrielle Alliance, Assurance et services financiers inc., une société régie par la Loi sur les assurances et la partie 1A de la Loi sur les compagnies (Québec), constitue avec ses filiales un groupe d'entreprises (le « Groupe ») engagé principalement dans le développement, la commercialisation et la distribution de produits d'assurance et de rentes. La société exploite aussi des sociétés de fonds mutuels, de valeurs mobilières et de fiducie. Les activités touchant le domaine 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 de dommages se concentrent principalement au Québec.

2 ■ Conventions comptables

Les états financiers consolidés sont préparés selon les principes comptables généralement reconnus (PCGR) 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;
- société d'assurance de dommages (IARD);
- sociétés de fonds mutuels, de valeurs mobilières et de fiducie.

La préparation des états financiers en conformité avec les PCGR du Canada exige que la direction fasse des estimations et des hypothèses affectant les montants d'actif et de passif, la divulgation des actifs et des passifs à la date des états financiers consolidés et les montants présentés 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 nouveaux renseignements, les résultats réels diffèrent des meilleures estimations faites par la direction. L'estimation la plus importante consiste à déterminer les passifs relatifs aux polices.

Les principales conventions comptables utilisées pour la préparation des états financiers consolidés sont décrites ci-dessous.

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 fluctuations 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 15 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 les obligations, les prêts hypothécaires et les 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 activités. 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, incluse dans les passifs relatifs aux polices, vise à pourvoir à toute autre perte éventuelle sur les prêts et sur les titres de créance.

Quand un actif est en défaut, les intérêts ne sont plus inscrits à titre d'intérêts courus et reconnus à l'état des résultats et ceux déjà inscrits sont renversés.

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

2 ■ Conventions comptables (suite)

Obligations

Les obligations sont présentées au coût ajusté pour tenir compte de l'amortissement des primes et des 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 amortis dans les revenus nets de placements 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 à l'état des résultats. S'il se produit un désinvestissement dans un portefeuille spécifique relatif aux passifs sous-jacents, les gains et les pertes réalisés sont reconnus immédiatement à l'état des résultats.

Prêts hypothécaires

Les prêts hypothécaires sont présentés au montant amorti, net d'une provision pour perte éventuelle. Un ajustement 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 amortis dans les revenus nets de placements sur la durée restante des prêts vendus sans dépasser 20 ans. Les commissions payées lors de l'établissement des nouveaux prêts hypothécaires sont différées et amorties au revenu net de placements pour la durée de vie de ces prêts sans dépasser 20 ans. S'il se produit un désinvestissement dans un portefeuille spécifique relatif aux passifs sous-jacents, les gains et les pertes réalisés sont reconnus immédiatement à l'état des résultats.

Actions

Les actions détenues dans les portefeuilles incluent les actions ordinaires, les actions privilégiées, les unités 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, au taux trimestriel de 5 % des gains et des pertes non réalisés. Les gains et les pertes réalisés à la vente de ces titres sont reportés et amortis au revenu net de placements selon la méthode de l'amortissement dégressif au taux trimestriel de 5 %.

S'il se produit un désinvestissement dans un portefeuille spécifique relatif aux passifs sous-jacents, les gains et les pertes réalisés sont reconnus immédiatement dans les résultats de l'année.

Les actions détenues pour servir de couverture à certains passifs relatifs à la police universelle sont inscrites à leur valeur marchande, et toute variation de celle-ci est portée directement à l'état des résultats en fonction des changements correspondant aux passifs.

Les capitaux de lancement des fonds distincts sont aussi comptabilisés à leur 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, incluant des immeubles pour usage propre, est fondée sur la méthode de la moyenne mobile des valeurs marchandes ajustées au taux trimestriel de 3 % des gains et des pertes non réalisés. La valeur marchande des immeubles détenus à des fins de placement est révisée tous les 3 ans selon un échéancier d'évaluation.

Les gains et les pertes réalisés à la vente de ces immeubles détenus à des fins de placement sont reportés et inscrits aux revenus nets de placements selon la méthode de l'amortissement dégressif au taux trimestriel de 3 %.

Les biens et les titres immobiliers détenus pour la vente sont comptabilisés au moindre de la valeur marchande moins les frais de vente et la valeur comptable à la date de reprise. Les gains et les pertes réalisés à la disposition de ces biens et de ces titres sont portés directement à l'état des résultats.

S'il se produit un désinvestissement dans un portefeuille spécifique relatif aux passifs sous-jacents, les gains et les pertes réalisés sont reconnus immédiatement dans les résultats de l'année.

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 à l'égard desquels les prêts sont consentis.

Espèces et quasi-espèces et placements à court terme

Les espèces et les quasi-espèces correspondent à des investissements très liquides dont l'échéance originale est de 3 mois ou moins et qui sont détenus afin de faire face aux engagements à court terme. Les placements à court terme correspondent à des investissements très liquides dont l'échéance originale est de plus de 3 mois mais de moins de 1 an.

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

2 ■ Conventions comptables (suite)

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 qui ne sont pas à des fins de couverture.

La société estime que les instruments financiers dérivés constituent une couverture efficace, tant lors de la mise en place de la couverture que pendant la durée de l'instrument.

La société utilise des contrats de *swaps* de taux d'intérêt et d'indices de marché dans le cadre de son programme de gestion d'appariement des actifs aux passifs actuariels. Ces contrats de *swaps* 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 *swaps* de devises dans le cadre de sa gestion des risques de change auxquels l'exposent certains placements ou certains engagements libellés en devises étrangères. Elle désigne les contrats de *swaps* comme couverture, à défaut de quoi elle sera exposée à un risque de change. Les gains et les pertes de change résultant de ces contrats de *swaps* sont compensés par les gains et les pertes de change correspondant aux éléments couverts.

Les gains ou les pertes relatifs aux contrats de *swaps* d'indices de marché qui ne sont pas utilisés à des fins de couverture sont reportés et transférés à l'état des résultats selon la méthode de l'amortissement dégressif au taux trimestriel de 5 % des gains et des pertes non réalisés. Les gains et les pertes relatifs aux contrats de *swaps* de taux d'intérêt sont portés directement à l'état des résultats.

Les actifs à recevoir et les passifs à payer relativement aux instruments financiers dérivés sont inscrits respectivement dans les autres actifs et les autres passifs, et les gains et les pertes non amortis sont présentés dans la section des crédits reportés au bilan.

Autres placements

Les autres placements comprennent le fonds de placement, le placement dans une société satellite et les billets à recevoir. Le fonds de placement est constitué des titres de placement 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 (rachetés en 2004). Les titres de placement sont inscrits à leur 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.

Dépréciation d'actifs à long terme

Les actifs à long terme sont soumis à un test de recouvrabilité lorsque des événements ou des changements de situation indiquent que leur valeur comptable pourrait ne pas être recouvrable. Une perte de valeur est constatée lorsque leur valeur comptable excède les flux de trésorerie non actualisés découlant de leur utilisation et de leur sortie éventuelle. La perte de valeur constatée est mesurée comme étant l'excédent de la valeur comptable de l'actif par rapport à sa juste valeur.

Immobilisations

Les immobilisations, constituées principalement des équipements et de 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 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 3 et 8 années, ou sur la durée initiale des baux auxquels elles se rapportent, entre 1 et 15 années.

Écart d'acquisition

L'écart d'acquisition représentant l'excédent du coût d'acquisition sur la juste valeur de l'actif identifiable net des entreprises acquises est soumis à un test de dépréciation annuellement ou plus fréquemment si des événements ou des changements de situation indiquent qu'il a subi une perte de valeur. Lorsque la valeur comptable excède la juste valeur, une perte de valeur d'un montant égal à l'excédent est imputée aux résultats.

Fonds distincts

La société établit 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 les titulaires de polices de fonds distincts n'ont aucun accès direct aux éléments d'actif en tant que tels, les titulaires de polices assument les risques et bénéficient des avantages du rendement de placement du fonds. De plus, les contrats individuels sont assortis de garanties contractuelles établies par la société. Les passifs associés à ces garanties sont comptabilisés à titre de passifs actuariels dans les fonds généraux de la société. L'actif des fonds distincts ne peut être imputé au passif découlant de toute autre affaire de la société. L'actif administré par la société, mais non compris dans les fonds généraux de celle-ci, est établi à sa valeur marchande. La société perçoit des revenus d'honoraires pour la gestion des fonds distincts.

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

2 ■ Conventions comptables (suite)

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 (MCAB), qui est un principe actuariel généralement accepté et qui respecte les standards établis par l'Institut Canadien des Actuaire (ICA).

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 encourus 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 relativement à ces poursuites, et ces frais sont pris en compte au moment du dénouement des causes concernées.

Impôts

La société utilise la méthode de l'actif et du passif fiscal pour la comptabilisation des impôts sur les bénéfices. En vertu de cette méthode, des impôts futurs sont constatés en fonction des conséquences fiscales prévues à l'égard des écarts entre la valeur comptable des éléments du bilan et leur valeur fiscale, en utilisant les taux d'imposition en vigueur et pratiquement en vigueur pour les exercices au cours desquels il est prévu que les écarts se résorberont.

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

Devises étrangères

Les opérations du Groupe à l'étranger sont celles d'établissements autonomes. 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 exercées hors Canada et résultant de la conversion des devises sont inscrits sous la rubrique Capitaux propres à titre d'Écart de conversion, 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 produits 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 les 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 dans les fonds distincts moins le total du transfert dans les fonds généraux de sommes incluses dans les fonds distincts à la demande des titulaires de contrats.

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 qualité élevée dont les flux de trésorerie concordent avec les prévisions de paiement des prestations. Pour les besoins du calcul du taux de rendement prévu des actifs des régimes, ces actifs sont évalués à leur juste valeur. Les gains et les pertes actuariels résultent de l'écart entre le rendement à long terme réel des actifs des régimes au cours d'une période et le rendement prévu pendant cette période, ou résultent des modifications apportées aux hypothèses actuarielles utilisées pour déterminer l'obligation au titre des prestations constituées. L'excédent du gain ou de la perte 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 des années de service des employés actifs.

Le coût des services passés découlant des modifications apportées aux régimes est reporté et amorti selon la méthode linéaire sur la durée résiduelle moyenne des années de service des salariés actifs à la date des modifications.

La société amortit, selon la méthode linéaire, l'obligation transitoire sur la durée résiduelle moyenne des années de service des salariés censés recevoir des avantages en vertu du régime d'avantages sociaux.

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

2 ■ Conventions comptables (suite)

Régime d'options d'achat d'actions

Le coût des options d'achat d'actions accordées est comptabilisé à titre de dépense de rémunération en utilisant la méthode de la juste valeur et est inclus dans les frais généraux. Un montant correspondant est inscrit à titre de surplus d'apport.

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

La contribution de la société est inscrite dans l'état des résultats à titre de frais généraux en fonction de la période d'achat des actions.

Régime d'unités d'actions fictives

Le régime d'unités d'actions fictives réglées en espèces correspond à la différence entre la valeur au marché des actions et leur prix d'exercice. Cette valeur est inscrite à titre de passif, et la société encourt la dépense à titre de rémunération dans les frais généraux.

Aide gouvernementale

La société s'est qualifiée pour le programme d'aide gouvernementale relatif aux projets d'investissement majeur du gouvernement du Québec, programme en vertu duquel elle pourrait être admissible à une aide gouvernementale jusqu'en 2010. Cette aide est reconnue lors de la réception de l'attestation d'admissibilité annuelle de la part du gouvernement du Québec et est comptabilisée en diminution des frais généraux.

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

Principes comptables généralement reconnus

Le 1^{er} janvier 2004, la société a adopté le chapitre 1100 du Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA) intitulé *Principes comptables généralement reconnus*. Ce chapitre établit les normes relatives à la présentation de l'information financière conformément aux PCGR et indique les sources à consulter pour sélectionner les conventions comptables et déterminer l'information à fournir.

Incidence de la modification au chapitre *Instruments financiers – information à fournir et présentation*

Le 1^{er} janvier 2004, la société a décidé d'adopter la modification de l'ICCA concernant l'information à fournir sur les instruments financiers et la présentation de ces derniers, modification prenant effet à compter des exercices commençant le ou après le 1^{er} novembre 2004. Les titres émis par la société, et qui obligent celle-ci à régler la valeur nominale en espèces ou en actions ordinaires de la société, doivent être classifiés comme dettes. Conséquemment, la société a reclassifié les titres de la Fiducie de capital Industrielle Alliance (IATS) d'intérêt minoritaire à titre d'autres dettes et les frais d'intérêt sont présentés à titre de frais de financement nets.

Consolidation des entités à détenteurs de droits variables

La société adoptera, de façon anticipée, la note d'orientation comptable 15 de l'ICCA intitulée *Consolidation des entités à détenteurs de droits variables* (EDDV). Les EDDV sont des entités dans lesquelles les investisseurs en instruments de capitaux propres ne détiennent pas une participation financière majoritaire ou dont les capitaux propres à risque ne sont pas suffisants pour permettre à l'entité de se financer sans le soutien supplémentaire d'autres parties. La note d'orientation comptable 15 prévoit la consolidation d'une EDDV par son principal bénéficiaire. Celui-ci est défini comme la partie qui obtient la majorité des rendements résiduels et/ou assume la majorité des pertes découlant des activités de l'EDDV. La note d'orientation s'applique aux exercices et aux périodes intermédiaires ouverts à compter du 1^{er} novembre 2004. La société continue d'évaluer l'incidence de cette note d'orientation sur ses états financiers consolidés.

Société de placement

En janvier 2004, l'ICCA a publié la note d'orientation comptable 18 intitulée *Société de placement*. En vertu de cette note d'orientation, les sociétés de placement sont tenues de comptabiliser tous les placements à la juste valeur, y compris ceux qui seraient par ailleurs consolidés ou comptabilisés selon la méthode de la valeur de consolidation. La note d'orientation fournit des critères permettant de déterminer si une société est une société de placement. On précise également dans quelles circonstances la société mère qui détient une société de placement et qui comptabilise cette participation à la valeur de consolidation doit comptabiliser les placements de la société de placement à la juste valeur. La note d'orientation s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} juillet 2004. La société continue d'évaluer l'incidence de cette note d'orientation sur ses états financiers consolidés.

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

4 ■ Redressement lié au transfert du compte des contrats avec participation

La société a constaté que le montant pouvant être transféré du compte des contrats avec participation au compte des bénéfices non répartis, selon la Loi sur les sociétés d'assurances, a été sous-évalué, chaque année, depuis 1981, à la suite de l'application incorrecte de la méthode de calcul.

Compte tenu de cette correction, les états financiers ont fait l'objet d'un redressement. L'incidence de ce redressement sur les états financiers consolidés a donné lieu à une augmentation de 2,0 \$ du bénéfice net attribuable aux actionnaires et à une diminution du bénéfice net attribuable aux contrats avec participation pour l'année se terminant le 31 décembre 2004 (1,9 \$ pour l'année se terminant le 31 décembre 2003). L'incidence sur le bilan consolidé se traduit par une augmentation des bénéfices non répartis et par une diminution du compte des contrats avec participation d'un montant de 51,6 \$ au début de l'année 2004 (49,7 \$ en 2003).

Ce redressement a eu pour incidence d'accroître le bénéfice par action de base et dilué pour l'année 2003 de 0,05 \$.

5 ■ Changement du taux d'imposition

En 2003, le gouvernement de l'Ontario a annulé la réduction du taux d'imposition précédemment annoncée pour les années futures et a annoncé une augmentation du taux d'imposition pour l'année 2004. Cette augmentation a donné lieu aux incidences suivantes dans les états financiers : une diminution de la provision mathématique de 3,9 \$ et une augmentation de 7,1 \$ du passif d'impôts futurs, créant ainsi une perte de 3,2 \$ en 2003.

6 ■ Acquisitions d'entreprises

Le 31 décembre 2004, la société a acquis 100 % des actions ordinaires de BLC-Edmond de Rothschild gestion d'actifs inc. (BLCER), une société de gestion de fonds mutuels, de gestion de placements privés et de gestion de portefeuilles institutionnels, en contrepartie d'un paiement en espèces de 69,1 \$. Le nom a été changé pour celui de Industrielle Alliance, Gestion de fonds inc. De plus, un montant additionnel maximal de 8,3 \$ pourrait être payé à la fin de la cinquième année si certaines conditions sont satisfaites. Le montant initial fait l'objet d'une clause de recouvrement pouvant atteindre jusqu'à 29,3 \$ durant les 5 premières années si certaines conditions ne sont pas satisfaites. La répartition du prix d'achat présentée ci-après est préliminaire et repose sur l'estimation de la juste valeur effectuée par la société. Après l'analyse finale, qui devrait être complétée d'ici 6 mois, le prix d'achat pourrait faire l'objet d'une répartition différente.

Le 30 juin 2004, l'Industrielle Alliance Valeurs mobilières inc. a acquis 100 % des actions ordinaires de Lynch Investments Limited, un courtier en valeurs mobilières, en contrepartie d'un paiement en espèces de 0,4 \$. La répartition du prix d'achat présentée ci-après est préliminaire et repose sur l'estimation de la juste valeur effectuée par la société. Après l'analyse finale, qui devrait être complétée d'ici 6 mois, le prix d'achat pourrait faire l'objet d'une répartition différente.

Le 5 mai 2004, la société a acquis 100 % des actions ordinaires de Services de gestion Évolution FM inc., une société en gestion de placements, en contrepartie d'un paiement en espèces de 0,1 \$. Services de gestion Évolution FM inc. a changé sa dénomination pour Industrielle Alliance, Gestion de placements inc.

Le 27 avril 2004, la société a complété l'acquisition de 50,25 % des actions ordinaires de FundEX Investments Inc. (FundEX), augmentant ainsi sa participation dans cette société à 75,25 %, en contrepartie d'un paiement en espèces de 3,6 \$ et d'une émission de 9 963 de ses propres actions ordinaires pour un montant total de 4,0 \$. La valeur de la participation de 25 % déjà détenue par la société est de 0,6 \$. Le 27 octobre 2004, la société a complété l'acquisition additionnelle de 8,25 % des actions ordinaires de FundEX, augmentant ainsi sa participation dans cette société à 83,50 %, en contrepartie d'un paiement en espèces de 0,7 \$. Le prix d'achat concernant la transaction future relative à la participation de 16,50 % correspond à un montant par action plus un ajustement qui sera fonction de la croissance nette du nombre de représentants sous contrat. Selon cette entente, le prix d'achat minimum serait de 1,3 \$ échelonné sur les 3 prochaines années. La répartition du prix d'achat présentée ci-après est préliminaire et repose sur l'estimation de la juste valeur effectuée par la société. Après l'analyse finale, qui devrait être complétée d'ici 6 mois, le prix d'achat pourrait faire l'objet d'une répartition différente.

Le 18 novembre 2003, la société a complété l'acquisition de 100 % des actions ordinaires de Fonds communs de placement Coopérateurs Limitée (FCPC) et a changé la dénomination de la société acquise pour Industrielle Alliance, Fonds mutuels inc. La société a acquis la totalité des actions ordinaires émises pour un montant de 3,0 \$ et un montant à être déterminé dans 1 an en fonction d'un pourcentage de l'actif sous gestion. L'estimation de ce montant en fonction de l'actif en date du 31 décembre 2003 est de 1,4 \$. Au cours de l'année, le montant a été recalculé à 1,7 \$ en date du 31 décembre 2004. L'incidence de ce nouveau calcul se traduit par une augmentation de l'écart d'acquisition de 0,3 \$.

Le 16 octobre 2003, la société a complété l'acquisition de 100 % des actions ordinaires de Global Allocation Financial Group Inc. (Global), un courtier de fonds mutuels. La société a acquis la totalité des actions ordinaires émises pour un montant de 0,3 \$ en espèces et de 0,2 \$ payable au cours des 3 prochaines années. De plus, un montant maximum de 0,3 \$ sera payable au cours des 3 prochaines années si certaines conditions sont respectées.

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

6 ■ Acquisitions d'entreprises (suite)

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

	2004			
	BLCER \$	Lynch Investments Limited \$	Services de gestion Évolution FM inc. \$	FundEX \$
Actif acquis				
Espèces et quasi-espèces	3,1	—	0,1	0,9
Autres actifs investis	1,5	—	—	—
Autres éléments d'actif	6,1	0,1	—	3,5
Écart d'acquisition	19,3	—	—	—
	30,0	0,1	0,1	4,4
Passif pris en charge				
Autres éléments de passif	4,9	0,1	0,1	3,3
Débtenture subordonnée	—	—	—	0,9
	4,9	0,1	0,1	4,2
Actif net acquis	25,1	—	—	0,2
Intérêt minoritaire	—	—	—	— *
Écart d'acquisition	44,0	0,4	0,1	5,1
Prix d'achat	69,1	0,4	0,1	5,3

* Moins de 0,1 \$

	2003	
	Global \$	FCPC \$
Actif acquis		
Encaisse	0,3	0,4
Autres actifs investis	—	6,5
Autres éléments d'actif	0,1	2,3
	0,4	9,2
Passif pris en charge		
Autres éléments de passif	0,4	8,8
Actif net acquis	—	0,4
Écart d'acquisition	0,5	4,0
Prix d'achat	0,5	4,4

7 ■ Coûts de restructuration

Au cours du processus d'acquisition de BLCER, le 31 décembre 2004, la société a développé un plan de restructuration des activités. Des coûts de 3,4 \$ ont été anticipés à titre de résultats de l'intégration des activités et des systèmes ainsi que des indemnités de départ. Ce montant a été inclus dans la détermination du coût d'acquisition.

	Encourus lors de l'acquisition		
	Coûts futurs anticipés \$	Montant encouru dans l'exercice clos le 31 décembre 2004 \$	Montant cumulatif encouru à ce jour \$
Indemnités de départ	1,3	—	—
Coût de restructuration des activités	2,1	—	—
Total	3,4	—	—

Le 1^{er} décembre 2004, la société a annoncé l'intégration des activités de sa filiale La Nationale du Canada, Compagnie d'Assurance-Vie avec les siennes au cours des années 2005 et 2006. L'incidence de cette décision sur les états financiers consolidés a été une augmentation des impôts et du passif d'impôts futurs de 4,4 \$, une augmentation de la variation des provisions mathématiques et des provisions mathématiques de 0,6 \$ et une augmentation des frais généraux et des comptes à payer de 1,6 \$ (1,0 \$ après impôts).

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

7 ■ Coûts de restructuration (suite)

	Coûts futurs anticipés \$	Dépenses encourues	
		Montants encourus dans l'exercice clos le 31 décembre 2004 \$	Montants cumulatifs encourus à ce jour \$
Indemnités de départ	4,0	1,6	1,6
Impôt additionnel relatif à la consolidation des activités	4,4	4,4	4,4
Provision mathématique additionnelle relative à la consolidation des activités	0,8	0,6	0,6
Amortissement accéléré sur équipement et logiciels	3,0	—	—
Conversion des systèmes	4,0	—	—
Total	16,2	6,6	6,6

8 ■ Revenu net de placements

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

	2004			
	Revenu de placements \$	Gains (pertes) réalisés et non réalisés \$	Variations des provisions pour pertes \$	Total \$
Obligations	382,4	38,3	—	420,7
Prêts hypothécaires	160,4	4,2	0,8	165,4
Actions	24,5	55,4	—	79,9
Immeubles (net de 43,8 \$ des dépenses d'opération)	28,9	2,2	—	31,1
Placements à court terme	3,6	—	—	3,6
Société satellite	1,3	—	—	1,3
Autres	9,1	—	—	9,1
	610,2	100,1	0,8	711,1
Frais de placement	(14,2)	—	—	(14,2)
Total	596,0	100,1	0,8	696,9

	2003			
	Revenu de placements \$	Gains (pertes) réalisés et non réalisés \$	Variations des provisions pour pertes \$	Total \$
Obligations	350,1	39,5	—	389,6
Prêts hypothécaires	165,2	2,6	—	167,8
Actions	22,1	59,7	—	81,8
Immeubles (net de 41,4 \$ des dépenses d'opération)	28,0	1,1	(0,1)	29,0
Placements à court terme	11,6	—	—	11,6
Société satellite	1,4	—	—	1,4
Autres	10,1	—	—	10,1
	588,5	102,9	(0,1)	691,3
Frais de placement	(14,0)	—	—	(14,0)
Total	574,5	102,9	(0,1)	677,3

9 ■ Aide gouvernementale

La société a comptabilisé un montant de 6,6 \$ (4,6 \$ après impôts) en 2004 (11,3 \$ (7,8 \$ après impôts) en 2003) à titre d'aide gouvernementale. Ces montants ont été comptabilisés à la suite de la réception, en 2004 et 2003, de l'attestation d'admissibilité de la part du gouvernement du Québec, pour l'année courante et les années antérieures. Les montants comptabilisés en 2003 se composent de 6,6 \$ (4,5 \$ après impôts) relativement aux années 2000, 2001 et 2002 et de 4,7 \$ (3,3 \$ après impôts) relativement à l'année 2003. L'aide octroyée en vertu du programme d'aide gouvernementale est assujettie à une attestation d'admissibilité annuelle de la part du gouvernement du Québec sur base prospective. La société a reçu son certificat d'admissibilité pour l'année 2005.

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

10 ■ Impôts

Les impôts présentent un taux d'imposition effectif qui est inférieur aux taux fédéral et provinciaux combinés en raison des facteurs suivants :

	2004		2003	
	\$	%	\$	%
Bénéfice avant impôts	236,9		207,5	
Provision pour impôts selon le taux statutaire canadien	80,0	33,77	67,8	32,68
Revenus non imposables	(9,4)	(3,97)	(7,2)	(3,47)
Incidence de l'intégration des activités de La Nationale Vie	4,4	1,86	—	—
Variation dans les taux d'imposition	(2,7)	(1,14)	4,4	2,12
Impôts des grandes sociétés et des institutions financières	5,4	2,28	2,2	1,06
Impôts et taux effectifs	77,7	32,80	67,2	32,39

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

	2004	2003
	\$	\$
Impôts exigibles	27,3	33,8
Impôts futurs	50,4	33,4
Total	77,7	67,2

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

	2004	2003
	\$	\$
Passifs relatifs aux polices	202,8	172,6
Immeubles	44,4	41,7
Autres	(22,9)	(36,4)
Total	224,3	177,9

11 ■ Bénéfices non répartis

Pour satisfaire aux exigences statutaires du Québec relatives aux provisions mathématiques, une somme de 213,8 \$ provenant des bénéfices non répartis est affectée (219,8 \$ au 31 décembre 2003).

12 ■ Placements**a) Valeur comptable, juste valeur, risques de crédit et risque de concentration**

Les risques de crédit représentent le risque de perte financière découlant du manquement des emprunteurs à rembourser le capital ou les intérêts lorsque ceux-ci sont exigibles. Le risque de concentration survient lorsque des investissements sont effectués auprès d'une entité ou de plusieurs 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 qui sont revues, mises à jour régulièrement et approuvées par le conseil d'administration;
- 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;
- en mettant régulièrement à jour son évaluation des risques après l'octroi initial du crédit;
- en exigeant une révision 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 révision et de vérification.

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

12 ■ Placements (suite)

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

	2004				
	Valeur comptable des placements productifs \$	Valeur comptable des placements douteux \$	Valeur comptable totale des placements \$	Gains (pertes) non réalisés \$	Juste valeur \$
Obligations					
Gouvernements	3 918,2	—	3 918,2	783,8	4 702,0
Municipalités	104,4	—	104,4	12,0	116,4
Sociétés et autres	2 050,6	1,3	2 051,9	176,5	2 228,4
	6 073,2	1,3	6 074,5	972,3	7 046,8
Prêts hypothécaires					
Assurés	1 310,2	6,7	1 316,9	32,2	1 349,1
Conventionnels	1 173,5	1,4	1 174,9	38,7	1 213,6
	2 483,7	8,1	2 491,8	70,9	2 562,7
Actions					
	1 081,1	—	1 081,1	49,4	1 130,5
Immeubles					
Détenus à des fins de placement	438,6	—	438,6	38,3	476,9
Détenus à des fins de revente	—	5,9	5,9	0,1	6,0
	438,6	5,9	444,5	38,4	482,9
Avances sur contrats	162,7	—	162,7	—	162,7
Placements à court terme	83,0	—	83,0	—	83,0
Espèces et quasi-espèces	252,9	—	252,9	—	252,9
Autres placements	18,8	—	18,8	—	18,8
Total	10 594,0	15,3	10 609,3	1 131,0	11 740,3
2003					
	Valeur comptable des placements productifs \$	Valeur comptable des placements douteux \$	Valeur comptable totale des placements \$	Gains (pertes) non réalisés \$	Juste valeur \$
Obligations					
Gouvernements	3 269,2	—	3 269,2	663,3	3 932,5
Municipalités	98,9	—	98,9	14,0	112,9
Sociétés et autres	2 158,6	1,2	2 159,8	163,5	2 323,3
	5 526,7	1,2	5 527,9	840,8	6 368,7
Prêts hypothécaires					
Assurés	1 203,0	9,0	1 212,0	33,9	1 245,9
Conventionnels	1 267,3	11,1	1 278,4	45,8	1 324,2
	2 470,3	20,1	2 490,4	79,7	2 570,1
Actions					
	930,3	—	930,3	27,0	957,3
Immeubles					
Détenus à des fins de placement	418,2	—	418,2	20,1	438,3
Détenus à des fins de revente	—	7,5	7,5	0,6	8,1
	418,2	7,5	425,7	20,7	446,4
Avances sur contrats	154,9	—	154,9	—	154,9
Placements à court terme	24,7	—	24,7	—	24,7
Espèces et quasi-espèces	280,1	—	280,1	—	280,1
Autres placements	91,5	—	91,5	—	91,5
Total	9 896,7	28,8	9 925,5	968,2	10 893,7

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

12 - Placements (suite)**Autres placements**

	2004	2003
	\$	\$
Fonds de placement (valeur marchande)	—	75,1
Compte à recevoir et revenu couru	—	0,5
Société satellite	10,2	8,9
Billets à recevoir	8,6	7,0
Total	18,8	91,5

Pour les obligations et les actions, les justes valeurs marchandes sont déterminées au prix du marché lorsque disponible ou par une évaluation utilisant des instruments similaires. Pour les prêts hypothécaires, la juste valeur reflète les fluctuations des taux d'intérêt qui se sont produites depuis l'émission des prêts hypothécaires. La juste valeur pour les immeubles est déterminée par des évaluations internes et externes 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 approximativement la même que la valeur comptable compte tenu de leur échéance court terme ou des taux courants du marché.

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 sur les justes valeurs des placements de la société assujettis au risque lié aux taux d'intérêt.

	2004			
	Obligations		Prêts hypothécaires	
	Valeur comptable \$	Juste valeur \$	Valeur comptable \$	Juste valeur \$
Échéance dans 1 an ou moins	425,9	432,8	296,9	298,0
Échéance après 1 an jusqu'à 5 ans	1 095,4	1 156,0	1 512,8	1 539,7
Échéance après 5 ans jusqu'à 10 ans	1 389,3	1 555,3	378,5	402,6
Échéance après 10 ans	3 163,9	3 902,7	303,6	322,4
Total	6 074,5	7 046,8	2 491,8	2 562,7

	2003			
	Obligations		Prêts hypothécaires	
	Valeur comptable \$	Juste valeur \$	Valeur comptable \$	Juste valeur \$
Échéance dans 1 an ou moins	394,6	401,7	405,2	408,7
Échéance après 1 an jusqu'à 5 ans	1 074,5	1 142,9	1 473,9	1 510,8
Échéance après 5 ans jusqu'à 10 ans	1 103,8	1 236,8	352,5	372,8
Échéance après 10 ans	2 955,0	3 587,3	258,8	277,8
Total	5 527,9	6 368,7	2 490,4	2 570,1

Le taux effectif pour les obligations se situe entre 2,02 % et 14,74 % (2,02 % et 13,63 % en 2003) et pour les prêts hypothécaires, entre 2,58 % et 13,00 % (3,08 % et 13,00 % en 2003).

Obligations par niveaux de qualité

	2004	2003
	\$	\$
AAA	596,0	624,8
AA	1 038,3	866,3
A	3 987,4	3 683,8
BBB	438,5	345,6
BB et moins	14,3	7,4
Total	6 074,5	5 527,9

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

12 ■ Placements (suite)**Prêts hypothécaires par régions et par types**

	2004					Total \$
	Provinces de l'Atlantique \$	Québec \$	Ontario \$	Provinces de l'Ouest \$	Hors Canada \$	
Résidentiels	0,9	358,1	42,0	7,4	—	408,4
Multirésidentiels	20,3	688,3	190,9	405,8	177,9	1 483,2
Non résidentiels	30,4	250,5	78,7	231,0	9,6	600,2
Total	51,6	1 296,9	311,6	644,2	187,5	2 491,8

	2003					Total \$
	Provinces de l'Atlantique \$	Québec \$	Ontario \$	Provinces de l'Ouest \$	Hors Canada \$	
Résidentiels	1,0	367,8	46,3	10,1	—	425,2
Multirésidentiels	19,8	650,2	198,6	362,7	152,5	1 383,8
Non résidentiels	32,2	290,0	113,2	235,4	10,6	681,4
Total	53,0	1 308,0	358,1	608,2	163,1	2 490,4

Immeubles par types

	2004	2003
	Valeur comptable \$	\$
Résidentiels et multirésidentiels	7,4	8,2
Bureaux	327,3	306,8
Commerces de détail	88,4	89,4
Immeubles industriels	10,2	10,2
Terrains et autres	11,2	11,1
Total	444,5	425,7

c) Provisions pour pertes sur placements

	2004	2003
	\$	\$
Obligations	32,4	30,5
Prêts hypothécaires assurés	—	0,1
Prêts hypothécaires conventionnels	3,0	4,4
Biens immobiliers repris pour acquitter des prêts	3,7	3,8
Autres	—	1,9
Total	39,1	40,7

Continuité des provisions		
Provisions pour pertes au début de l'année	40,7	41,1
Augmentation nette des provisions pour pertes	—	0,1
Radiations, nettes des recouvrements	(1,6)	(0,5)
Provisions pour pertes à la fin de l'année	39,1	40,7

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

12 - Placements (suite)**d) Prêts de titres**

La société effectue des prêts de titres pour produire des revenus additionnels. Certains titres de son portefeuille sont prêtés à d'autres établissements pour de courtes périodes. Une garantie, dont la valeur représente 105 % de la valeur marchande des titres prêtés, est déposée par l'emprunteur auprès d'un agent de prêts, généralement un dépositaire de titres, et conservée par cet agent jusqu'à ce que les titres en cause aient été rendus à la société. La valeur marchande des titres prêtés est vérifiée quotidiennement, et une garantie supplémentaire est exigée ou une partie de la garantie donnée est remise au fur et à mesure que les cours fluctuent. La société a pour pratique d'obtenir de l'agent de prêts une garantie en cas de défaut de la contrepartie et en cas d'insuffisance de la garantie. Au 31 décembre 2004, la valeur comptable et la valeur marchande des titres prêtés par la société, qui sont pris en compte dans les placements, s'établissent à environ 523,6 \$ et 587,5 \$ (264,4 \$ et 296,4 \$ en 2003).

13 - Écart d'acquisition

La valeur comptable ainsi que les changements dans l'écart d'acquisition se répartissent comme suit :

	2004	2003
	\$	\$
Solde au début de l'année	56,5	51,9
Acquisitions d'entreprises	68,9	4,5
Ajustement aux transactions des années précédentes	0,3	0,1
Solde à la fin de l'année	125,7	56,5

14 - Autres éléments d'actif

Les autres éléments d'actif se répartissent comme suit :

	2004	2003
	\$	\$
Équipement et logiciels informatiques, mobilier et équipement de bureau, au coût	76,9	79,1
Moins : amortissement cumulé	52,7	49,0
	24,2	30,1
Aménagements aux locaux loués, au coût	50,7	41,2
Moins : amortissement cumulé	28,0	22,7
	22,7	18,5
Revenus de placements échus et à recevoir	57,5	64,9
Primes à recevoir	65,0	59,4
Compte à recevoir des réassureurs	21,4	23,2
Compte à recevoir des représentants	31,4	28,9
Débiteurs	54,9	57,7
Actifs des avantages sociaux futurs	7,3	8,6
Frais reportés	10,1	7,3
Frais payés d'avance	13,5	20,6
Divers	7,5	6,4
	268,6	277,0
Total	315,5	325,6

La dépense de dépréciation et d'amortissement des immobilisations s'élève à 13,6 \$ (14,1 \$ en 2003).

La juste valeur des autres éléments d'actif financiers est approximativement la même que la valeur comptable compte tenu de la nature court terme de ces éléments.

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

15 ■ 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 polices. Les passifs relatifs aux polices sont établis sur la base des pratiques actuarielles généralement reconnues selon les normes établies par l'ICA. 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 :

	2004				
	Individuel		Collectif		
	Vie et maladie \$	Rentes \$	Vie et maladie \$	Rentes \$	Total \$
Passifs relatifs aux polices					
Canada	3 590,5	1 536,5	874,7	2 095,4	8 097,1
États-Unis	112,7	236,7	0,1	0,3	349,8
Autres pays	46,1	0,7	—	—	46,8
Total	3 749,3	1 773,9	874,8	2 095,7	8 493,7

Actif supportant les passifs relatifs aux polices

Obligations et autres titres à intérêt fixe	2 519,3	662,5	515,5	1 267,3	4 964,6
Prêts hypothécaires	282,6	1 040,1	330,2	635,9	2 288,8
Actions	718,3	17,6	3,1	32,2	771,2
Immeubles	65,0	16,7	—	140,8	222,5
Avances sur contrats	137,6	24,1	0,1	—	161,8
Autres placements	26,5	12,9	25,9	19,5	84,8
Total	3 749,3	1 773,9	874,8	2 095,7	8 493,7

	2003				
	Individuel		Collectif		
	Vie et maladie \$	Rentes \$	Vie et maladie \$	Rentes \$	Total \$
Passifs relatifs aux polices					
Canada	3 194,9	1 553,0	806,0	2 068,1	7 622,0
États-Unis	101,9	222,9	0,1	0,3	325,2
Autres pays	45,6	0,7	—	—	46,3
Total	3 342,4	1 776,6	806,1	2 068,4	7 993,5

Actif supportant les passifs relatifs aux polices

Obligations et autres titres à intérêt fixe	2 329,3	603,3	408,7	1 298,9	4 640,2
Prêts hypothécaires	246,7	1 066,2	363,1	580,3	2 256,3
Actions	579,1	19,3	8,3	31,0	637,7
Immeubles	63,7	16,6	—	137,9	218,2
Avances sur contrats	97,1	57,0	0,1	—	154,2
Autres placements	26,5	14,2	25,9	20,3	86,9
Total	3 342,4	1 776,6	806,1	2 068,4	7 993,5

La juste valeur de l'actif supportant les passifs relatifs aux polices au 31 décembre 2004 représente environ 9,5 milliards de dollars (8,9 milliards de dollars en 2003). 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.

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

15 ■ 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 cessation des contrats, le niveau des frais d'exploitation, l'inflation, 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 le secteur de 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 compte d'aucune diminution future des taux de mortalité.

Pour les secteurs des Rentes individuelles et des Rentes 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 taux de mortalité diminueront au cours des années à venir.

Pour le secteur de l'Assurance collective, la société effectue chaque année des études sur les résultats techniques de mortalité. Les projections tiennent compte des taux de mortalité prévus au cours des années à venir pour ce secteur, mais ne tiennent compte d'aucune diminution future des taux de mortalité.

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 et risque de taux d'intérêt

La MCAB constitue la norme établie par l'ICA 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 sur les risques de crédit.

La situation financière de la société peut être affectée 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.

Risque de change

Afin de gérer l'exposition au risque de change, la stratégie de la société consiste à appairer l'actif au passif correspondant selon la devise.

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

15 ■ Passifs relatifs aux polices (suite)

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 75,0 \$ (66,3 \$ au 31 décembre 2003) 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. Les frais de gestion incluent les coûts prévus pour la gestion et le traitement des contrats en vigueur ainsi que les coûts indirects associés. Aucun gain de productivité n'est prévu. Les facteurs de frais unitaires projetés pour les années à venir suivent une tendance à la hausse afin de refléter l'inflation prévue.

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 tendance récente selon laquelle le taux de déchéance des produits fondés sur les déchéances est moins élevé.

Marges pour écarts défavorables

Les hypothèses appuyées sur les meilleures estimations ont été ajustées pour inclure les marges 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 marges 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 marges est conforme aux normes de l'ICA. 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. Des montants maximums de prestations, qui varient par secteurs d'activité, sont établis en assurance vie et maladie. La société possède également des traités de réassurance qui la protègent en cas de catastrophe qui toucherait plusieurs assurés.

Pour réduire le risque de réassurance, les ententes de réassurance sont conclues avec des réassureurs bien établis et bien cotés. Bien que ces ententes de réassurance permettent à la société de récupérer la portion cédée des demandes de règlement qu'elle encourt, la société demeure responsable en premier lieu de ses engagements envers l'assuré.

Les engagements totaux liés aux contrats présentés au bilan sont nets de la réassurance cédée.

Garantie sur les fonds distincts

Un passif concernant les garanties liées aux fonds distincts est maintenu dans les fonds généraux. Le montant de passif est au moins aussi élevé que le montant déterminé en utilisant la méthodologie définie par l'ICA.

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 de rentes individuelles et de rentes collectives. Ces frais sont amortis sur la même période que les charges de rachat applicables. Les passifs tiennent compte du fait que les revenus futurs seront disponibles pour recouvrer le montant non amorti des frais d'acquisition.

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

15 - Passifs relatifs aux polices (suite)**Variations des passifs relatifs aux polices***

	2004	2003
	\$	\$
Solde au début de l'année	7 993,5	7 298,7
Incidence du taux d'impôts futurs	—	(3,9)
Reprise de réassurance	—	208,0
Incidence de l'intégration des activités de La Nationale Vie	0,6	—
Variation des hypothèses	5,7	5,7
Variation normale	521,5	560,9
Conversion des éléments exprimés en devises étrangères	(27,6)	(75,9)
Solde à la fin de l'année	8 493,7	7 993,5

* Incluant le compte de contrats avec participation

16 - Autres éléments de passif

Les autres éléments de passif s'établissent comme suit :

	2004	2003
	\$	\$
Primes non acquises	70,4	61,1
Autres passifs relatifs aux polices	26,2	19,5
Dettes hypothécaires	38,6	39,7
Passif d'impôts futurs	224,3	177,9
Créditeurs et charges à payer :		
Dues aux réassureurs	12,5	7,4
Dues aux représentants	23,0	19,2
Frais d'administration	3,7	3,1
Taxes sur primes et impôts	27,2	29,4
Retenues d'impôts et déductions	6,2	6,4
Intérêts courus à payer	0,1	15,9
Avantages sociaux futurs	32,5	31,8
Autres	102,7	99,8
Comptes à payer aux clients pour montant en dépôt	77,9	69,0
Total	645,3	580,2

Les dettes hypothécaires portent intérêt entre 6,82 % et 7,90 % et ont des dates d'échéance entre 2009 et 2012. Ces dettes hypothécaires sont garanties par des immeubles ayant une valeur comptable de 135,8 \$.

Le remboursement des dettes hypothécaires, au cours des 5 prochaines années, s'établit comme suit :

2005	2006	2007	2008	2009
\$	\$	\$	\$	\$
1,2	1,3	1,4	1,5	1,4

La dépense d'intérêts hypothécaires s'élève à 2,8 \$ (2,8 \$ en 2003).

La juste valeur des autres éléments de passif, à l'exception des dettes hypothécaires, est approximativement la même que la valeur comptable compte tenu de la nature court terme de ces éléments. La juste valeur des dettes hypothécaires est de 40,6 \$ (40,6 \$ en 2003) si l'on considère leur taux d'intérêt et le taux d'intérêt courant.

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

17 ■ 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 comme il est décrit à la note 2.

	2004	2003
	\$	\$
Liés aux passifs relatifs aux polices		
Obligations	321,8	291,7
Actions	15,7	14,9
Prêts hypothécaires	15,4	13,5
Immeubles	4,8	4,6
	357,7	324,7
Liés aux capitaux propres		
Obligations	15,6	15,8
Actions	3,1	5,7
Prêts hypothécaires	(4,6)	(3,8)
Immeubles	8,9	4,8
	23,0	22,5
Total	380,7	347,2

18 ■ 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.

	2004		2003	
	Valeur comptable \$	Juste valeur \$	Valeur comptable \$	Juste valeur \$
Débeture subordonnée – série 1, 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	75,1
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	75,2

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

18 ■ Débentures subordonnées (suite)

	2004		2003	
	Valeur comptable \$	Juste valeur \$	Valeur comptable \$	Juste valeur \$
Débeture subordonnée – échéant le 30 juin 2019 et portant un intérêt de 5,13 % payable semestriellement du 30 juin 2004 au 30 juin 2014. Après cette date, le taux d'intérêt correspondra au taux des acceptations bancaires 90 jours plus 1 % payable trimestriellement. Cette débeture subordonnée est rachetable par la société avant le 30 juin 2014 en totalité ou en partie, sous réserve de l'approbation préalable de l'Autorité des marchés financiers, au montant le plus élevé entre le prix de rendement des obligations du Canada et la valeur au pair. Après le 30 juin 2014, la débeture pourra être rachetée par la société en totalité, mais non en partie, à chaque date de versement de l'intérêt trimestriel, à la valeur au pair, sous réserve de l'approbation préalable de l'Autorité des marchés financiers.	150,0	150,7	—	—
Total	150,0	150,7	135,0	150,3

Le total des frais de financement nets à l'égard des débentures subordonnées s'élève à 7,8 \$ en 2004 (17,2 \$ en 2003).

Le 11 mars 2004, la société a émis une nouvelle débeture subordonnée, d'une valeur de 150,0 \$, échéant le 30 juin 2019.

Débeture subordonnée – série 1

Le 29 avril 2004, la société a racheté la débeture – série 1 de 60,0 \$, ce qui a eu pour effet de réduire le fonds de placement inclus dans les autres placements et le compte à payer relatif à cet élément.

Débeture subordonnée – série 3

Le 24 mars 2004, la société a racheté la débeture subordonnée – série 3 de 75,0 \$ à sa valeur nominale auprès de Capital d'Amérique CDPQ inc.

Débeture subordonnée – série 2

Le 22 décembre 2003, la société a décidé de racheter la débeture subordonnée – série 2, au prix de 110,923 dollars par 100 dollars pour un total de 55,5 \$. Ce rachat a donné lieu à une augmentation de 5,5 \$ des frais de financement et à un profit de 5,7 \$ à la disposition du portefeuille d'actifs sous-jacents à ce passif complètement amorti au revenu de placements.

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.

19 ■ Autres dettes

	2004 \$	2003 \$
Parts de fiducie émises par la Fiducie de capital Industrielle Alliance		
150 000 titres de fiducie – série A	150,0	150,0

Les frais de financement nets relatifs aux autres dettes représentent 8,5 \$ (4,2 \$ en 2003).

La juste valeur des autres dettes est de 155,8 \$ (150,7 \$ en 2003).

Titres de la Fiducie de capital Industrielle Alliance (IATS)

La Fiducie de capital Industrielle Alliance (la « Fiducie »), une fiducie contrôlée par l'Industrielle Alliance, a émis, le 4 juillet 2003, 150,0 \$ de IATS non votants.

Chaque IATS confère à son porteur, semestriellement, le droit de recevoir une distribution en espèces fixe et non cumulative de 28,57 dollars, ce qui représente un rendement annuel de 5,714 %, payable à même les fonds nets distribuables de la Fiducie. Si la distribution n'est pas payée, la société ne pourra pas déclarer de dividende à l'égard des actions ordinaires. En utilisant son droit d'échange, le porteur peut convertir ses IATS en actions privilégiées de catégorie A – série YY.

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

19 ■ Autres dettes (suite)

Sous réserve de l'approbation des autorités réglementaires, le 31 décembre 2008 et à toute date de distribution ultérieure, la Fiducie pourra racheter en totalité ou en partie les IATS et, selon certaines conditions, la Fiducie ne pourra racheter que la totalité des IATS avant le 31 décembre 2008. Les IATS viennent à échéance le 31 décembre 2013.

Les IATS constituent du capital de catégorie 1 aux fins des exigences réglementaires.

Des frais d'émission de 2,6 \$ (1,8 \$ après impôts) pour les IATS ont été portés en diminution des bénéfices non répartis en 2003.

20 ■ Intérêt minoritaire

La société contrôle 83,50 % des actions de FundEX Investments Inc.

Au bilan, l'intérêt minoritaire représente moins de 0,1 \$.

	2004	2003
	\$	\$
Intérêt minoritaire dans la filiale	(0,1)	—

21 ■ Capital-actions

Le capital-actions autorisé s'établit comme suit :

Actions ordinaires

Nombre illimité d'actions ordinaires sans valeur nominale, comportant droit de vote.

Actions privilégiées

Un nombre de 10 000 000 d'actions privilégiées d'une valeur nominale de 25 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 rangs égaux quant au dividende et au capital.

Un nombre de 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'Autorité des marchés financiers et convertibles au gré du détenteur sur une période de 4 ans à compter de 2001 en actions ordinaires à un prix égal à 95 % de la valeur marchande 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.

Un nombre de 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 et majorée d'une prime de 5,26 % selon certaines conditions, dont la nécessité de procéder à une émission d'actions privilégiées – série 3.

Un nombre de 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'Autorité des marchés financiers, ou convertibles en actions ordinaires à la valeur au marché de ces dernières.

Un nombre illimité d'actions privilégiées de catégorie A – série A, sans valeur nominale, sans droit de vote, avec dividende semestriel non cumulatif de 0,5625 dollars en espèces par action, rachetables au gré de la société pour 25 dollars chacune après le 31 décembre 2008 et sous réserve de l'autorisation de l'Autorité des marchés financiers.

Un nombre illimité d'actions privilégiées de catégorie A – série YY, sans valeur nominale, sans droit de vote, avec dividende semestriel non cumulatif de 0,450 dollars en espèces par action, rachetables au gré de la société pour 25 dollars chacune ou convertibles en actions ordinaires après le 31 décembre 2008, sous réserve de l'autorisation de l'Autorité des marchés financiers. Les actions sont aussi convertibles au gré de l'actionnaire en actions ordinaires à chaque date de conversion, soit le dernier jour de juin et de décembre de chaque année, à compter du 30 juin 2014.

Un nombre illimité d'actions privilégiées de catégorie A – série ZZ, sans valeur nominale, sans droit de vote, avec dividende semestriel non cumulatif de 0,5625 dollars en espèces par action, rachetables au gré de la société pour 25 dollars chacune ou convertibles en actions ordinaires après le 31 décembre 2008, sous réserve de l'autorisation de l'Autorité des marchés financiers. Les actions sont aussi convertibles au gré de l'actionnaire en actions ordinaires, à chaque date de conversion, soit le dernier jour de juin et de décembre de chaque année, à compter du 30 juin 2014.

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

21 ■ Capital-actions (suite)

	2004		2003	
	Nombre d'actions (en milliers)	Montant \$	Nombre d'actions (en milliers)	Montant \$
Actions ordinaires				
Solde au début de l'année	39 345,6	438,5	37 648,2	382,2
Actions émises à la suite de l'exercice d'options d'achat d'actions	52,7	2,3	—	—
Actions émises à la suite de l'acquisition d'une entreprise	10,0	0,5	—	—
Annulation des actions ordinaires émises lors de la démutualisation	(108,2)	(1,7)	—	—
Actions émises à la suite de la conversion des actions privilégiées – série 1	444,6	18,7	1 697,4	56,3
Solde à la fin de l'année	39 744,7	458,3	39 345,6	438,5
Actions autodétenues	(10,8)	(0,2)	(10,8)	(0,2)
	<u>39 733,9</u>	<u>458,1</u>	<u>39 334,8</u>	438,3
Actions privilégiées – série 1				
Solde au début de l'année	750,0	18,7	3 000,0	75,0
Actions converties en actions ordinaires	(750,0)	(18,7)	(2 250,0)	(56,3)
Solde à la fin de l'année	—	—	750,0	18,7
Actions privilégiées – série A				
Solde au début de l'année	4,0	0,1	—	—
Actions émises	—	—	4,0	0,1
Solde à la fin de l'année	4,0	0,1	4,0	0,1
Actions autodétenues	(4,0)	(0,1)	(4,0)	(0,1)
	—	—	—	—
Total du capital-actions		<u>458,1</u>		<u>457,0</u>

Le 27 juillet 2004, à la suite de l'approbation du conseil d'administration, la société a annulé les actions ordinaires en circulation émises au moment de la démutualisation et qui n'avaient pas été réclamées. L'effet de cette modification se traduit par une diminution du capital-actions et par une augmentation des bénéfices non répartis.

Le 17 mars 2004, la société a converti 750 000 actions privilégiées – série 1, représentant le solde restant des actions privilégiées – série 1 détenues par Capital d'Amérique CDPQ inc., en 444 587 actions ordinaires, pour un montant de 18,7 \$.

Le 22 avril 2003, la société a procédé à la conversion de 2 250 000 actions privilégiées – série 1, détenues par Capital d'Amérique CDPQ inc., en 1 697 447 actions ordinaires, pour un montant total de 56,3 \$, représentant 75 % des actions privilégiées – série 1.

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

22 ■ Bénéfice par action

	2004	2003
	\$	\$ (redressé) (note 4)
Bénéfice net attribuable aux actionnaires	155,1	136,9
Moins : dividendes sur actions privilégiées	(0,1)	(0,3)
Bénéfice net attribuable aux actionnaires ordinaires	155,0	136,6
Effet de la conversion sur le bénéfice attribuable aux actionnaires ordinaires :		
Réduction des frais de financement nets des impôts et des dividendes sur actions privilégiées	0,2	1,5
Bénéfice net attribuable aux actionnaires ordinaires sur une base diluée	155,2	138,1
Moyenne pondérée quotidienne d'actions en circulation	39 617 937	38 808 008
Plus : effet de dilution des options d'achat d'actions octroyées et en circulation	149 575	10 888
Plus : effet de dilution des actions privilégiées convertibles en actions ordinaires	94 576	985 753
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation sur base diluée	39 862 088	39 804 649
Bénéfice par action (en dollars)		
de base	3,91	3,52
dilué	3,89	3,47

23 ■ Rémunération à base d'actions**Régime d'options d'achat d'actions**

La société octroie un certain nombre d'options d'achat d'actions ordinaires aux administrateurs et 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 5 jours de négociation qui précèdent la date d'octroi des options. Les options sont généralement valides pour 10 ans et elles peuvent être levées, sur une période de 4 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 :

	2004		2003	
	Nombre d'options en circulation (en milliers)	Prix d'exercice moyen pondéré (en dollars)	Nombre d'options en circulation (en milliers)	Prix d'exercice moyen pondéré (en dollars)
Au début de l'année	1 150,8	40,92	931,3	41,89
Options octroyées	268,0	46,71	247,0	37,26
Options exercées	(52,7)	39,14	—	—
Options annulées	(61,6)	41,19	(27,5)	40,99
À la fin de l'année	1 304,5	42,17	1 150,8	40,92
Pouvant être exercées à la fin de l'année	579,7	40,90	339,4	40,64

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

23 - Rémunération à base d'actions (suite)

La juste valeur des options de 2004 a été estimée à 11,67 \$ à la date d'octroi au moyen du modèle d'établissement du prix des options de Black-Scholes. Le modèle utilise l'information suivante :

Taux d'intérêt sans risque	4,23 %
Volatilité prévue	20 %
Durée prévue	7 ans
Dividende prévu	1,63 %

Le modèle d'évaluation du prix des options Black-Scholes a été développé dans le but d'estimer 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.

Prix d'exercice (en dollars)	Options en circulation		
	Nombre d'options en circulation (en milliers)	Durée moyenne restante (en années)	Nombre d'options en circulation pouvant être exercées (en milliers)
38,11	397,0	5,93	302,3
45,62	422,5	6,88	221,5
37,25	212,0	8,11	53,4
37,99	10,0	8,82	2,5
46,88	263,0	9,12	—
Total	1 304,5	7,26	579,7

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 prévoyant qu'un employé peut contribuer pour un montant n'excédant pas 5 % de son salaire jusqu'à un maximum de 1 500 \$ 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 à l'intention des employés doivent être conservées durant une période minimale de 2 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. Le choix doit être effectué chaque année.

24 - Avantages sociaux futurs

La société maintient un certain nombre de régimes à prestations déterminées capitalisés et non capitalisés qui garantissent le paiement de prestations de retraite et d'avantages complémentaires de retraite et un régime à cotisation déterminée.

Les régimes d'avantages complémentaires de retraite sont des régimes contributifs d'assurance vie et maladie pour lesquels les cotisations des salariés sont ajustées annuellement et des régimes d'assurance vie non contributifs. Un régime fournit également des garanties d'assurance invalidité de longue et de courte durée après la cessation d'emploi, mais avant le départ à la retraite.

Régimes à prestations déterminées

La société évalue ses obligations au titre des prestations constituées et la juste valeur des actifs des régimes pour les besoins de la comptabilité au 31 décembre de chaque année. L'évaluation actuarielle la plus récente des régimes de retraite aux fins de la capitalisation a été effectuée en date du 31 décembre 2003 et la prochaine évaluation doit être effectuée en date du 31 décembre 2006.

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

24 ■ Avantages sociaux futurs (suite)

	2004		2003	
	Régimes de retraite \$	Autres régimes \$	Régimes de retraite \$	Autres régimes \$
Actif des régimes à prestations déterminées				
Juste valeur au début de l'année	265,6	—	227,1	—
Rendement réel des actifs	30,9	—	36,6	—
Cotisations de l'employeur	10,2	—	9,3	—
Cotisations des salariés	5,1	—	4,9	—
Prestations versées	(12,5)	—	(12,3)	—
Juste valeur à la fin de l'année	299,3	—	265,6	—
Obligations au titre des prestations constituées				
Solde au début de l'année	287,1	16,1	246,8	15,6
Coût des services courants	11,6	1,2	9,9	0,3
Intérêts débiteurs	16,6	0,9	14,8	0,9
Cotisations des salariés	5,1	—	4,9	—
Prestations versées	(12,5)	(0,5)	(12,3)	(0,8)
Pertes (gains) actuarielles	13,9	2,4	23,0	0,1
Solde à la fin de l'année	321,8	20,1	287,1	16,1
Les obligations au titre des prestations constituées se répartissent comme suit :				
Régimes capitalisés	279,7	—	247,3	—
Régimes non capitalisés	42,1	20,1	39,8	16,1
	321,8	20,1	287,1	16,1
Rapprochement de la situation de capitalisation et des montants inscrits dans les états financiers				
Juste valeur des actifs des régimes	299,3	—	265,6	—
Obligation au titre des prestations constituées	321,8	20,1	287,1	16,1
Situation de capitalisation – excédent (déficit)	(22,5)	(20,1)	(21,5)	(16,1)
Pertes (gains) actuarielles nettes non amorties	17,1	1,5	16,4	(1,0)
Coût non amorti des années de service passées	5,6	—	6,0	—
Obligation transitoire non amortie	(5,0)	0,6	(5,5)	0,7
Actif (passif) au titre des prestations constituées, déduction faite de la provision pour moins-value	(4,8)	(18,0)	(4,6)	(16,4)
Les montants au bilan sont :				
Autres actifs	7,4	(0,5)	8,6	(0,4)
Autres passifs	12,4	17,5	13,4	15,9

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

24 ■ Avantages sociaux futurs (suite)

Régimes capitalisés dont l'obligation au titre des prestations constituées excède les actifs :

Les montants présentés ci-dessus relativement à l'obligation au titre des prestations constituées et des actifs des régimes à la fin de l'exercice comprennent les montants suivants relativement aux régimes qui ne sont pas entièrement capitalisés.

	2004		2003	
	Régimes de retraite \$	Autres régimes \$	Régimes de retraite \$	Autres régimes \$
Situation de capitalisation – déficit				
Obligation au titre des prestations constituées	82,4	—	72,4	—
Juste valeur des actifs des régimes	71,2	—	67,0	—
Situation de capitalisation – déficit	(11,2)	—	(5,4)	—
Charge au titre des régimes				
Coût des services courants	11,6	1,2	9,9	0,3
Intérêts débiteurs	16,6	0,9	14,8	0,9
Rendement réel des actifs	(30,9)	—	(36,6)	—
Pertes (gains) actuarielles	13,9	2,4	23,0	—
Composantes du coût des avantages sociaux futurs avant ajustements visant à prendre en compte la nature à long terme de ce coût	11,2	4,5	11,1	1,2
Ajustements visant à prendre en compte la nature à long terme du coût des avantages sociaux futurs :				
Différence entre le rendement réel des actifs et le rendement prévu	12,2	—	20,6	—
Écart entre le montant de la perte (gain) actuarielle constatée pour l'exercice et le montant réel de la perte (gain) actuarielle sur l'obligation au titre des prestations constituées pour l'exercice	(12,9)	(2,4)	(22,2)	(0,3)
Écart entre l'amortissement du coût des services passés pour l'exercice et les modifications des régimes pour l'exercice	0,5	—	0,5	—
Amortissement de l'obligation transitoire	(0,5)	—	(0,5)	(0,6)
Coûts constatés au titre des prestations déterminées	10,5	2,1	9,5	0,3

Les actifs du régime, mesurés en date du 31 décembre de chaque année, sont les suivants :

	2004	2003
	%	%
Catégories d'actifs		
Obligations	40,46	37,06
Prêts hypothécaires	—	0,85
Actions	55,61	56,47
Autres	3,93	5,62
Total	100,00	100,00

L'actif des régimes de retraite comprend 142 676 actions ordinaires de la société (142 676 en 2003) dont la valeur marchande est de 7,8 \$ (6,2 \$ en 2003).

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

24 ■ Avantages sociaux futurs (suite)**Principales hypothèses**

Obligation au titre des prestations constituées	2004		2003	
	Régimes de retraite	Autres régimes	Régimes de retraite	Autres régimes
	%	%	%	%
Taux d'actualisation	5,8	5,8	6,0	6,0
Taux de croissance de la rémunération	3,5	3,5	3,5	3,5

Coût des prestations	2004		2003	
	Régimes de retraite	Autres régimes	Régimes de retraite	Autres régimes
	%	%	%	%
Taux d'actualisation	5,8	5,8	6,0	6,0
Taux de rendement prévu des actifs des régimes, à long terme	7,0	—	7,0	—
Taux de croissance de la rémunération	3,5	3,5	3,5	3,5

Taux tendanciels hypothétiques du coût des soins de santé	2004 et 2003			
	Autres régimes			
	Médicament	Maladie	Dentaire	Autres
Taux tendanciels initiaux du coût des soins de santé	11,8 %	15,0 %	5,8 %	5,3 %
Niveau vers lequel baisse le taux tendanciel	5,3 %	5,0 %	5,8 %	5,3 %
Année où le taux devrait se stabiliser	8,0	10,0	—	—

Analyse de sensibilité

Les taux tendanciels hypothétiques du coût des soins de santé ont une incidence importante sur les montants présentés pour les régimes d'assurance maladie. Une augmentation ou une diminution d'un point de pourcentage des taux tendanciels hypothétiques du coût des soins de santé se répercuterait ainsi pour 2004.

	Augmentation	Diminution
	\$	\$
Total du coût des prestations au titre des services rendus et des intérêts débiteurs	0,3	(0,2)
Obligation au titre des prestations constituées	2,8	(2,0)

Régime à cotisation déterminée

La société maintient un régime à cotisation déterminée fournissant des prestations de retraite. Les montants relatifs à ce régime ne sont toutefois pas compris dans les coûts constatés aux régimes à prestations déterminées indiqués ci-dessus.

Le coût total reconnu par la société au titre du régime à cotisation déterminée est 0,4 \$ (0,4 \$ en 2003).

Le passif relatif à ce régime est présenté dans les autres passifs pour un montant de 1,9 \$ (1,8 \$ en 2003).

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

25 - Instruments financiers hors bilan

La société est un utilisateur final de produits dérivés dans le cours normal de la gestion des risques de fluctuations des taux d'intérêt, des taux de change des devises et des valeurs marchandes des actifs investis.

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.

	2004				Total des contrats \$
	Contrats d'indices de marché \$	Contrats de taux de change \$	Contrats de taux d'intérêt \$	Contrats de crédit \$	
Montant nominal de référence selon l'échéance					
De moins de 1 an	160,8	15,0	41,1	13,9	230,8
De 1 an à 5 ans	96,6	8,9	40,5	26,0	172,0
De plus de 5 ans	—	31,4	3,9	—	35,3
Total	257,4	55,3	85,5	39,9	438,1
Juste valeur	(0,9)	4,9	(1,9)	(0,1)	2,0
Risque de crédit					
Risque de crédit maximum	3,9	5,9	1,3	—	11,1
Risque de crédit futur	15,5	2,7	0,4	—	18,6
Montant équivalent de crédit	19,4	8,6	1,7	—	29,7
2003					
	Contrats d'indices de marché \$	Contrats de taux de change \$	Contrats de taux d'intérêt \$	Contrats de crédit \$	Total des contrats \$
Montant nominal de référence selon l'échéance					
De moins de 1 an	229,3	27,0	65,9	—	322,2
De 1 an à 5 ans	19,8	9,9	21,7	—	51,4
De plus de 5 ans	—	22,5	—	—	22,5
Total	249,1	59,4	87,6	—	396,1
Juste valeur	(0,2)	1,9	(1,8)	—	(0,1)
Risque de crédit					
Risque de crédit maximum	6,2	2,8	0,6	—	9,6
Risque de crédit futur	15,1	2,5	0,1	—	17,7
Montant équivalent de crédit	21,3	5,3	0,7	—	27,3

Le montant nominal de référence est le montant auquel le taux ou le prix est appliqué pour déterminer les mouvements de fonds. Il ne représente cependant 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 sous-jacent. À chaque date de clôture d'exercice, 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 2004 ainsi qu'au 31 décembre 2003, 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 devrait payer ou recevoir la société à la date du bilan pour inverser ses positions.

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

26 ■ Information sectorielle

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. La société exerce ses activités principalement au Canada.

Résultats sectoriels

	2004					
	Individuel		Collectif		Autres activités*	Total \$
	Vie et maladie \$	Rentes \$	Vie et maladie \$	Rentes \$		
Produits						
Primes	763,1	906,8	637,9	461,1	83,5	2 852,4
Revenu net de placements	321,9	133,8	64,0	175,0	2,2	696,9
Honoraires et autres produits	2,5	85,7	12,3	12,8	34,2	147,5
	1 087,5	1 126,3	714,2	648,9	119,9	3 696,8
Charges						
Coût des engagements auprès des assurés	650,0	239,1	466,9	426,4	57,8	1 840,2
Transfert net aux fonds distincts	—	746,3	—	183,4	—	929,7
Commissions, frais généraux et autres charges	325,3	92,6	197,2	18,9	56,0	690,0
	975,3	1 078,0	664,1	628,7	113,8	3 459,9
Bénéfice avant impôts	112,2	48,3	50,1	20,2	6,1	236,9
Impôts	(37,9)	(16,0)	(16,3)	(5,6)	(1,9)	(77,7)
Bénéfice net avant répartition des autres activités	74,3	32,3	33,8	14,6	4,2	159,2
Répartition des autres activités	2,6	1,0	(0,2)	0,8	(4,2)	—
Bénéfice net de l'exercice	76,9	33,3	33,6	15,4	—	159,2
Attribuable aux actionnaires	73,5	33,3	33,6	14,7	—	155,1
Attribuable aux contrats avec participation	3,4	—	—	0,7	—	4,1
			2003 (redressé) (note 4)			
	Individuel		Collectif		Autres activités*	Total \$
	Vie et maladie \$	Rentes \$	Vie et maladie \$	Rentes \$		
Produits						
Primes	683,4	658,7	603,0	556,4	65,2	2 566,7
Revenu net de placements	305,6	143,9	58,5	170,1	(0,8)	677,3
Honoraires et autres produits	2,7	72,0	10,7	4,7	17,6	107,7
	991,7	874,6	672,2	731,2	82,0	3 351,7
Charges						
Coût des engagements auprès des assurés	579,4	308,3	454,8	420,2	44,6	1 807,3
Transfert net aux fonds distincts	—	438,8	—	271,4	—	710,2
Commissions, frais généraux et autres charges	302,6	84,2	184,5	20,4	35,0	626,7
	882,0	831,3	639,3	712,0	79,6	3 144,2
Bénéfice avant impôts	109,7	43,3	32,9	19,2	2,4	207,5
Impôts	(35,3)	(13,7)	(11,9)	(5,3)	(1,0)	(67,2)
Bénéfice net avant répartition des autres activités	74,4	29,6	21,0	13,9	1,4	140,3
Répartition des autres activités	1,5	0,6	(1,2)	0,5	(1,4)	—
Bénéfice net de l'exercice	75,9	30,2	19,8	14,4	—	140,3
Attribuable aux actionnaires	73,0	30,1	19,8	14,0	—	136,9
Attribuable aux contrats avec participation	2,9	0,1	—	0,4	—	3,4

* Constituées des autres secteurs ainsi que des éliminations intercompagnies

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

26 - Information sectorielle (suite)**Actif sectoriel**

	2004					
	Individuel		Collectif			
	Vie et maladie \$	Rentes \$	Vie et maladie \$	Rentes \$	Autres activités* \$	Total \$
Actif						
Placements	4 841,2	2 095,5	1 057,2	2 478,4	137,0	10 609,3
Écart d'acquisition	30,5	—	19,9	—	75,3	125,7
Autres éléments d'actif	122,5	47,0	66,8	56,6	22,6	315,5
Total	4 994,2	2 142,5	1 143,9	2 535,0	234,9	11 050,5

	2003					
	Individuel		Collectif			
	Vie et maladie \$	Rentes \$	Vie et maladie \$	Rentes \$	Autres activités* \$	Total \$
Actif						
Placements	4 299,3	2 092,2	975,1	2 414,1	144,8	9 925,5
Écart d'acquisition	30,5	—	19,9	—	6,1	56,5
Autres éléments d'actif	105,7	34,9	56,0	48,5	80,5	325,6
Total	4 435,5	2 127,1	1 051,0	2 462,6	231,4	10 307,6

* Constituées des autres secteurs ainsi que des éliminations intercompagnies

27 - Primes

	2004					
	Individuel		Collectif			
	Vie et maladie \$	Rentes \$	Vie et maladie \$	Rentes \$	Assurance de dommages \$	Total \$
Investies dans les fonds généraux	763,1	237,5	637,9	148,9	83,5	1 870,9
Investies dans les fonds distincts	—	669,3	—	312,2	—	981,5
Total	763,1	906,8	637,9	461,1	83,5	2 852,4

	2003					
	Individuel		Collectif			
	Vie et maladie \$	Rentes \$	Vie et maladie \$	Rentes \$	Assurance de dommages \$	Total \$
Investies dans les fonds généraux	683,4	227,9	603,0	145,2	65,2	1 724,7
Investies dans les fonds distincts	—	430,8	—	411,2	—	842,0
Total	683,4	658,7	603,0	556,4	65,2	2 566,7

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

28 ■ Garanties, engagements et éventualités

Dans le cours normal de ses activités, la société conclut fréquemment plusieurs types de contrats ou d'ententes qui peuvent, dans certains cas, être considérés comme des garanties, des engagements ou des éventualités.

Contrats

La société possède présentement des contrats touchant divers produits et services, principalement des services de consultants informatiques externes et la location de locaux qui, en raison de leur nature, sont difficilement résiliables. Le montant minimum des engagements pour les 5 prochaines années et les suivantes s'établit comme suit :

2005	2006	2007	2008	2009	2010 et suivantes
\$	\$	\$	\$	\$	\$
19,1	15,5	7,4	2,6	1,2	1,2

De plus, dans le cours normal de ses activités, de temps à autre, la société contractera des engagements financiers. Le montant de ces engagements au 31 décembre 2004 est de 0,9 \$ (nul au 31 décembre 2003).

Engagement de placements

Dans le cours normal des activités de la société, divers engagements contractuels ne sont pas exécutés. Ces engagements ne sont pas reflétés dans les états financiers consolidés.

Expirant dans		
30 jours	31 à 366 jours	en 2006 et suivantes
\$	\$	\$
9,0	111,4	30,0

La majorité de ces engagements se rapporte à des prêts commerciaux et résidentiels et à des placements privés.

Procédures judiciaires

Dans le cours normal de ses activités, la société est, de temps à autre, nommée défenderesse dans le cadre de poursuites judiciaires en dommages et intérêts et de prétendus coûts encourus 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 relativement à ces poursuites, et ces frais sont pris en compte au moment du dénouement des causes concernées.

Indemnisation

Dans certaines circonstances hors du commun, la société pourrait être amenée à verser des indemnités particulières. Les principales indemnités toucheraient, entre autres, les administrateurs de la société advenant un événement non couvert par la police d'assurance responsabilité des administrateurs. Le montant de ces indemnités ne peut être déterminé.

Couverture

Il arrive parfois que, dans le cadre de certaines activités de la société, celle-ci doive couvrir certaines activités en cas de non-respect des conditions de crédit ou de paiement. Ces couvertures représentent un montant minimum de 0,1 \$.

29 ■ Données comparatives

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

Historique cinq ans

	Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars, sauf indication contraire)				
	2004	2003 (redressé ¹)	2002 (redressé ²)	2001	2000
Rentabilité					
Bénéfice					
Bénéfice net	159,2	140,3	103,5	106,6	100,8
Bénéfice net des contrats avec participation	4,1	3,4	6,1	2,7	2,7
Bénéfice net des actionnaires	155,1	136,9	97,4	103,9	98,1
Éléments inhabituels ³	—	—	—	—	(6,0)
Charge liée à l'écart d'acquisition ⁴	—	—	—	3,4	2,9
Provision pour Téléglobe ⁵	—	—	19,4	—	—
Frais de restructuration ⁶	6,1	—	—	—	—
Bénéfice net des actionnaires ajusté	161,2	136,9	116,8	107,3	95,0
Taux de rendement des capitaux propres des actionnaires ordinaires					
Selon le bénéfice net	13,6 %	13,9 %	11,8 %	14,0 %	15,0 %
Selon le bénéfice net ajusté	14,1 %	13,9 %	14,0 %	14,4 %	14,5 %
Bénéfice par action					
Bénéfice par action (de base)					
Selon le bénéfice net	3,91 \$	3,52 \$	2,57 \$	2,75 \$	2,59 \$
Selon le bénéfice net ajusté	4,07 \$	3,52 \$	3,09 \$	2,84 \$	2,51 \$
Bénéfice par action (dilué)					
Selon le bénéfice net	3,89 \$	3,47 \$	2,57 \$	2,75 \$	2,59 \$
Selon le bénéfice net ajusté	4,05 \$	3,47 \$	3,09 \$	2,84 \$	2,51 \$
Bénéfice net des actionnaires par secteurs d'activité ajusté					
Assurance individuelle	78,3	73,0	67,1	57,4	47,8
Rentes individuelles	34,3	30,1	18,5	21,3	27,0
Assurance collective	33,9	19,8	18,8	12,8	4,5
Rentes collectives	14,7	14,0	12,4	15,8	15,7
Total	161,2	136,9	116,8	107,3	95,0
Capitalisation					
Ratio de solvabilité					
Fonds propres disponibles					
Catégorie 1	1 246,2	996,1	695,0	681,0	614,0
Catégorie 2	136,1	295,8	342,4	317,8	329,5
Total des fonds propres disponibles	1 382,3	1 291,9	1 037,4	998,8	943,5
Capitaux requis	624,0	583,7	556,5	534,3	503,4
Ratio de solvabilité (MMPRCE ⁷)	222 %	221 %	186 %	187 %	187 %
Structure de capital					
Déventures subordonnées	150,0	135,0	185,0	185,0	185,0
Autres dettes (IATS ⁸)	150,0	150,0	—	—	—
Compte des contrats avec participation	17,3	13,2	59,5	53,4	50,7
Avoir des actionnaires					
Actions ordinaires	458,1	438,3	382,0	382,0	379,2
Actions privilégiées	—	18,7	75,0	75,0	75,0
Surplus d'apport	9,5	6,5	3,3	—	—
Bénéfices non répartis	751,7	627,5	470,2	397,6	316,9
Écart de conversion	(5,8)	(2,5)	7,5	10,2	7,4
Total	1 213,5	1 088,5	938,0	864,8	778,5
Total de la structure de capital	1 530,8	1 386,7	1 182,5	1 103,2	1 014,2

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

Capitalisation (suite)

	2004	2003 (redressé ¹)	2002 (redressé ²)	2001	2000
Mesures d'endettement					
Ratio d'endettement ⁹	19,6 %	20,6 %	15,6 %	16,8 %	18,2 %
Ratio de couverture (en nombre de fois) ¹⁰	13,4	9,6	8,7	—	—

Croissance des affaires¹¹**Revenus**

Primes					
Fonds généraux	1 870,9	1 724,7	1 580,5	1 504,2	1 545,5
Fonds distincts	981,5	842,0	756,7	572,8	693,5
Total	2 852,4	2 566,7	2 337,2	2 077,0	2 239,0
Total des primes excluant AMC ¹²	2 852,4	2 566,7	2 337,2	1 889,0	1 815,4
Revenu net de placements					
Revenu de placements	596,0	574,5	557,4	561,1	573,2
Gains (pertes) réalisés et non réalisés	100,1	102,9	(78,3)	(16,6)	28,2
Variations des provisions pour pertes	0,8	(0,1)	(28,9)	(2,2)	(2,2)
Total	696,9	677,3	450,2	542,3	599,2
Honoraires et autres revenus	147,5	107,7	95,3	93,6	88,1
Revenus totaux	3 696,8	3 351,7	2 882,7	2 712,9	2 926,3

Actif sous gestion/sous administration

Actif sous gestion					
Fonds généraux	11 050,5	10 307,6	9 289,2	8 886,3	8 571,8
Fonds distincts	5 913,6	5 042,2	4 173,5	4 049,6	5 432,8
Autres	1 890,5	94,1	—	—	—
Total	18 854,6	15 443,9	13 462,7	12 935,9	14 004,6
Actif sous administration	9 641,1	4 129,6	3 298,2	2 192,7	90,6
Total	28 495,7	19 573,5	16 760,9	15 128,6	14 095,2
Total excluant AMC ¹²	28 495,7	19 573,5	16 760,9	13 337,5	12 574,3

Assurance individuelle

Ventes	139,9	128,7	133,3	145,0	134,1
Ventes excluant AMC ¹²	139,9	128,7	133,3	135,6	125,3
Primes	763,1	683,4	663,9	658,8	607,8

Rentes individuelles

Ventes/primes					
Fonds généraux	237,5	227,9	198,7	147,4	163,9
Fonds distincts	669,3	430,8	392,0	381,7	449,9
Total	906,8	658,7	590,7	529,1	613,8
Ventes nettes					
Fonds distincts	332,7	117,5	152,1	199,0	264,6
Fonds sous gestion					
Fonds généraux	1 770,9	1 775,3	1 737,5	1 721,7	1 786,0
Fonds distincts	3 871,6	3 261,5	2 795,2	2 928,1	2 859,8
Total	5 642,5	5 036,8	4 532,7	4 649,8	4 645,8

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

Croissance des affaires (suite)

	2004	2003 (redressé ¹)	2002 (redressé ²)	2001	2000
Assurance collective					
Ventes					
Régimes d'employés	55,7	53,3	92,4	59,1	37,4
Assurance des débiteurs	132,6	130,1	124,5	108,0	100,3
Primes et équivalents de primes					
Régimes d'employés	448,4	426,0	378,6	331,6	276,5
Assurance des débiteurs	109,8	105,5	98,7	85,9	84,6
Marchés spéciaux (SMG)	79,7	71,5	65,7	32,3	27,8
Total des primes	637,9	603,0	543,0	449,8	388,9
CSAS	96,1	99,2	43,9	33,5	29,0
Total	734,0	702,2	586,9	483,3	417,9

Rentes collectives

Ventes/primes					
Contrats d'accumulation					
Fonds généraux	49,1	35,3	40,7	82,0	309,8
Fonds distincts	312,2	411,2	364,7	191,1	243,6
Total	361,3	446,5	405,4	273,1	553,4
Rentes assurées (fonds généraux)	99,8	109,9	86,0	133,9	63,1
Total	461,1	556,4	491,4	407,0	616,5
Total excluant AMC ¹²	461,1	556,4	491,4	235,0	202,8
Fonds sous gestion					
Contrats d'accumulation					
Fonds généraux	158,8	162,5	153,7	147,5	203,2
Fonds distincts	1 927,8	1 599,6	1 143,8	923,9	2 412,5
Autres	33,3	36,8	35,1	5,3	0,2
Total	2 119,9	1 798,9	1 332,6	1 076,7	2 615,9
Rentes assurées (fonds généraux)	1 936,4	1 905,1	1 652,3	1 639,7	1 562,2
Total	4 056,3	3 704,0	2 984,9	2 716,4	4 178,1
Total excluant AMC ¹²	4 056,3	3 704,0	2 984,9	2 687,6	2 657,2

Placements**Valeur et répartition des placements**

Valeur comptable des placements	10 609,3	9 925,5	8 934,9	8 570,7	8 260,9
Valeur marchande/valeur comptable des placements	110,7 %	109,8 %	109,1 %	107,0 %	107,0 %
Répartition des placements par catégories d'actifs					
Obligations	57,2 %	55,7 %	52,5 %	48,9 %	46,9 %
Prêts hypothécaires	23,5 %	25,1 %	28,3 %	31,0 %	33,0 %
Actions	10,2 %	9,4 %	8,1 %	8,2 %	8,6 %
Immeubles	4,2 %	4,3 %	4,9 %	5,0 %	4,8 %
Autres	4,9 %	5,5 %	6,2 %	6,9 %	6,7 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Répartition des placements par régions					
Provinces de l'Atlantique	5,1 %	4,6 %	5,3 %	4,4 %	4,0 %
Québec	49,6 %	50,1 %	50,5 %	49,3 %	49,8 %
Ontario	20,7 %	20,5 %	20,3 %	20,5 %	20,1 %
Provinces de l'Ouest	17,3 %	17,9 %	18,1 %	18,5 %	20,2 %
Hors Canada	7,3 %	6,9 %	5,8 %	7,3 %	5,9 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

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

Placements (suite)

	2004	2003 (redressé ¹)	2002 (redressé ²)	2001	2000
Placements douteux et provisions					
Placements douteux bruts (excluant les prêts assurés)	47,6	60,5	60,4	39,8	35,7
Provisions pour pertes	(39,1)	(40,7)	(41,1)	(15,7)	(14,3)
Placements douteux nets (excluant les prêts assurés)	8,5	19,8	19,3	24,1	21,4
Placements douteux nets en % des placements totaux	0,08 %	0,20 %	0,22 %	0,28 %	0,26 %
Provisions en % des placements douteux bruts	82,0 %	67,3 %	68,0 %	39,1 %	39,9 %
Obligations					
Valeur comptable du portefeuille	6 074,5	5 527,9	4 686,4	4 193,2	3 874,5
Valeur marchande/valeur comptable du portefeuille	116,0 %	115,2 %	115,7 %	111,9 %	113,1 %
Répartition par cotes de crédit					
Titres cotés AAA	9,8 %	11,3 %	12,2 %	12,4 %	10,9 %
Titres cotés AA	17,1 %	15,7 %	15,0 %	13,1 %	14,8 %
Titres cotés A	65,7 %	66,6 %	65,0 %	65,9 %	66,9 %
Titres cotés BBB	7,2 %	6,3 %	7,7 %	8,6 %	7,2 %
Titres cotés BB et moins	0,2 %	0,1 %	0,1 %	0,0 %	0,2 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Répartition par catégories d'émetteurs					
Gouvernements	64,5 %	59,2 %	55,1 %	52,4 %	51,9 %
Municipalités	1,7 %	1,8 %	2,5 %	1,2 %	1,7 %
Sociétés publiques	22,4 %	26,0 %	28,2 %	32,9 %	34,1 %
Sociétés privées	11,4 %	13,0 %	14,2 %	13,5 %	12,3 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Autres indices de qualité					
Taux de délinquance	0,02 %	0,03 %	0,03 %	0,03 %	0,00 %
Prêts hypothécaires					
Valeur comptable du portefeuille	2 491,8	2 490,4	2 526,5	2 660,4	2 729,6
Valeur marchande/valeur comptable du portefeuille	102,8 %	103,2 %	103,5 %	103,4 %	101,1 %
Répartition par types de propriétés					
Résidentiels	16,4 %	17,1 %	18,4 %	18,7 %	19,0 %
Multirésidentiels	59,5 %	55,6 %	52,5 %	51,3 %	49,7 %
Non résidentiels	24,1 %	27,3 %	29,1 %	30,0 %	31,3 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Répartition par types de prêts					
Assurés	52,8 %	48,6 %	45,3 %	40,9 %	39,3 %
Conventionnels	47,2 %	51,4 %	54,7 %	59,1 %	60,7 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Autres indices de qualité					
Taux de délinquance	0,32 %	0,86 %	0,74 %	0,48 %	0,23 %
Proportion des prêts délinquants qui sont assurés	81,0 %	42,2 %	49,0 %	23,3 %	80,4 %
Actions					
Valeur comptable du portefeuille	1 081,1	930,3	720,1	703,2	707,9
Valeur marchande/valeur comptable du portefeuille	104,6 %	102,9 %	96,1 %	98,2 %	102,1 %
Répartition des actions par catégories					
Actions ordinaires	4,1 %	4,1 %	6,1 %	7,4 %	4,6 %
Actions privilégiées	21,6 %	24,8 %	32,4 %	29,8 %	31,6 %
Indices boursiers	12,0 %	11,1 %	15,3 %	19,3 %	13,6 %
Unités de fonds de placement	62,3 %	60,0 %	46,2 %	43,5 %	50,2 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %

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

Placements (suite)

	2004	2003 (redressé ¹)	2002 (redressé ²)	2001	2000
Immeubles					
Valeur comptable du portefeuille	444,5	425,7	436,0	424,9	392,3
Valeur marchande/valeur comptable du portefeuille	108,6 %	104,9 %	104,5 %	106,3 %	106,1 %
Taux d'occupation	95,2 %	93,9 %	92,1 %	96,3 %	96,7 %

Données diverses**Données boursières**

Nombre d'actions ordinaires en circulation (en millions)	39,7	39,3	37,7	37,7	37,6
Prix de l'action en fin de période (en dollars)	54,99 \$	43,80 \$	39,49 \$	46,65 \$	40,65 \$
Prix moyen de l'action (en dollars)	46,88 \$	37,37 \$	40,35 \$	42,31 \$	35,44 \$
Capitalisation boursière	2 185,6	1 721,3	1 486,8	1 756,3	1 527,7
Valeur comptable par action ordinaire en circulation (en dollars)	30,53 \$	27,22 \$	22,92 \$	20,98 \$	18,72 \$
Dividende par action ordinaire (en dollars)	0,82 \$	0,70 \$	0,64 \$	0,60 \$	0,15 \$

Frais généraux

Frais généraux	257,8	237,4	229,9	212,0	205,4
----------------	-------	-------	-------	-------	-------

Ressources humaines (nombre d'employés)

Sociétés d'assurance vie	2 159	2 138	2 110	2 035	1 948
Société d'assurance de dommages	346	329	305	237	178
Autres sociétés du Groupe	121	36	19	9	8

Total	2 626	2 503	2 434	2 281	2 134
--------------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

Nombre de représentants du réseau Carrière	1 379	1 309	1 310	1 270	1 218
--	-------	-------	-------	-------	-------

¹ Les données de 2003 ont été redressées après que la société eut constaté que le montant qui pouvait être transféré du compte des contrats avec participation au compte des bénéfices non répartis, comme il est stipulé dans la Loi sur les sociétés d'assurances, avait été sous-évalué, chaque année, depuis 1981, à la suite d'une application incorrecte de la méthode de calcul.

² Les données de 2002 ont été redressées pour refléter les modifications apportées aux conventions comptables relativement au régime de rémunération à base d'actions.

³ L'élément inhabituel en 2000 représente l'incidence nette de l'application des réductions d'impôts sur le revenu annoncées pendant l'année relativement au passif d'impôts futurs en date du 1^{er} janvier 2000.

⁴ La charge liée à l'écart d'acquisition a été ajustée à la suite de l'introduction de nouvelles règles comptables relatives à l'amortissement de l'écart d'acquisition.

⁵ Au premier trimestre de 2002, la société a décidé de prendre une provision équivalant à la totalité de ses obligations dans Téléglobe. Cette mesure a réduit le bénéfice net déclaré selon les PCGR de 27,9 millions de dollars, moins une contrepartie fiscale de 8,5 millions de dollars, ce qui équivaut à une réduction nette de 19,4 millions de dollars.

⁶ Les frais de restructuration découlent de la décision de la société d'intégrer les activités de sa filiale La Nationale Vie aux activités de la société mère. Cette décision a été annoncée le 1^{er} décembre 2004.

⁷ Montant minimum permanent requis pour le capital et l'excédent

⁸ Titres de la Fiducie de capital Industrielle Alliance

⁹ Correspond à la somme des déventures subordonnées et des autres dettes (IATS) divisée par la structure de capital

¹⁰ Est obtenu en divisant le bénéfice avant impôts et frais financiers par les frais financiers

¹¹ Les ventes sont définies de la façon suivante pour chacun des secteurs d'activité :

Assurance individuelle : primes annualisées de première année;

Rentes individuelles : primes comptables des fonds généraux et des fonds distincts;

Assurance collective : primes annualisées de première année pour les régimes d'employés comprenant les contrats des services administratifs seulement (CSAS), primes brutes pour l'assurance des débiteurs et primes comptables pour les marchés spéciaux;

Rentes collectives : primes comptables des fonds généraux et des fonds distincts.

¹² Les affaires de l'Association médicale canadienne (AMC) sont exclues des données (ventes et actif) pour les années 2000 et 2001. Pour les années subséquentes, elles ont une incidence négligeable. Ces affaires ont été transférées à Vie MD et sont maintenant comptabilisées à la valeur de consolidation.

Conseil d'administration



RAYMOND GARNEAU
O.C., M. Sc. C., L. Sc. É.

Président du conseil depuis 1996
Administrateur depuis 1988

Économiste
Administrateur de sociétés



GILLES LAROCHE
Ing.

Vice-président du conseil depuis 1998
Administrateur depuis 1994

Ingénieur
Administrateur de sociétés



MARY C. ARNOLD
FCA

Administratrice depuis 2003

Comptable agréée
Présidente de Richford Holdings Ltd.,
une compagnie de services de
consultation en investissement



LOUIS BERNARD
O.Q., B.A., LL. L., M.A., Ph. D.

Administrateur depuis 1999

Avocat
Consultant chez Louis Bernard
Consultant inc.



PIERRE BRODEUR

Administrateur depuis 1999

Président du conseil de Commensal inc.
et administrateur de sociétés



YVON CHAREST
F.S.A., F.I.C.A.

Administrateur depuis 1999

Actuaire
Président et chef de la direction de
l'Industrielle Alliance, Assurance et
services financiers inc.



ANNE DUTIL
Adm., B.A., B. Com. C.

Administratrice depuis 1996

Diplômée en sciences de l'administration
Présidente de Placements Lacroix Dutil,
inc., une société immobilière



MICHEL GERVAIS
O.C., O.Q., Ph. D.

Administrateur depuis 1997

Professeur
Directeur général du Centre hospitalier
Robert-Giffard, un institut universitaire
en santé mentale



LISE LACHAPELLE

B.A.A.

Administratrice depuis 1995

Économiste
Consultante en stratégie d'entreprise



ROBERT LACROIX

B. Sc., M. Sc., Ph. D.

Administrateur depuis 2004

Économiste
Recteur de l'Université de Montréal



JOHN LEBOUTILLIER

C.M., LL. L., M.B.A.

Administrateur depuis 1997

Avocat et détenteur d'un MBA
Président du conseil et président de
Mazarin inc., une société dédiée au
développement du secteur du chrysotile



FRANCIS P. MCGUIRE

Administrateur depuis 2001

Administrateur de carrière
Président et chef de la direction de
Major Drilling Group International inc.,
une société spécialisée dans le forage,
présente dans le monde entier



JIM PANTELIDIS

B. Sc., M.B.A.

Administrateur depuis 2002

Diplômé en sciences et détenteur
d'un MBA
Président de J.P. & Associates Ltd.,
un groupe de consultation en stratégie



DAVID R. PETERSON

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

Administrateur depuis 1991

Avocat

Président du conseil et associé principal
du bureau d'avocats Cassels Brock &
Blackwell LLP



GUY SAVARD

C.M., FCA

Administrateur depuis 1995

Comptable agréé

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

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

Secrétaire
GEORGES SMITH
LL. L., F.C.G.A.

Secrétaire adjointe
JENNIFER DIBBLEE
B. Sc., B.C.L., LL. B.

Direction des sociétés du Groupe Industrielle Alliance

Industrielle Alliance, Assurance et services financiers inc.

- ▲ **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., CMA, F.L.M.I.
Vice-président et directeur général
Administration
Assurance et rentes individuelles
- Georges Smith** – LL. L., F.C.G.A.
Vice-président et directeur général
Affaires corporatives
Secrétaire de la compagnie
- René Chabot** – F.S.A., F.I.C.A.
Vice-président principal, Rentes collectives
- Denis Ricard** – F.S.A., F.I.C.A.
Vice-président principal et
actuaire en chef

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

Jean-François Boulet – B.R.I., CRIA
Vice-président, Ressources humaines

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

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

- ▲ ▲ **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

Renée Laflamme – C.A., CFA
Vice-présidente, Prêts hypothécaires

- ▲ ▲ **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

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

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

Johnny Roy – A.V.C., Pl. Fin.
Vice-président, Ventes
Agences de carrière

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

- ▲ **René E. Trudeau** –
B. Sc., F.S.A., F.I.C.A., M.A.A.A.
Vice-président exécutif
et chef de l'exploitation
- Gary J. Coles** – F.L.M.I./M., A.C.S.
Vice-président principal, Administration
- ▲ ▲ **David E. Kent** – B.A., M.A., M.B.A.
Vice-président principal, Assurance collective
- David H. Creswell** – B.A., LL. B., F.L.M.I.
Directeur juridique et secrétaire général
- ▲ ▲ **Refat A. Jiwani** – F.C.C.A., CMA, F.L.M.I.
Vice-président
Contrôle corporatif
- David Q. Potter** – A.V.A.
Vice-président, Ventes, Comptes nationaux
- Vince Reilly** – P.F.A., A.V.A., CH.F.C.
Vice-président, Ventes, Prairies
- Sharon Smith** – B.A.
Vice-présidente, Administration
Assurance individuelle
- Brian E. Wrixon** – B.A., A.V.A.
Vice-président, Développement professionnel

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
- Alnoor R. Jiwani**
Vice-président, Services informatiques
- Greg McCormack** – F.S.A., F.I.C.A.
Vice-président
Marketing et administration, SAL
- Gordon A. Robinson** – M.A.
Vice-président et contrôleur
- David L. Stewart**
Vice-président, Ventes, SAL

FundEX Investments Inc.

David Vowles – M.B.A.
Président et chef de l'exploitation

Bobbisue Edmondson – B.A.
Vice-président principal, Opérations

Robert Corbett
Vice-président, Ventes

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, Fonds mutuels inc.

David Scandiffio – B. Sc., CFA
Président et chef de la direction*

Industrielle Alliance Valeurs mobilières inc.

Gaétan Plante – F.I.C.V.M.
Président

Lise Douville
Vice-présidente exécutive

Tom Lynch
Vice-président exécutif

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

*M. Scandiffio est aussi président de l'Industrielle Alliance, Gestion de fonds inc., une nouvelle filiale du Groupe Industrielle Alliance.

Bureaux

Industrielle Alliance, Assurance et services financiers inc.

Siège social – Québec
1080, chemin Saint-Louis, Sillery
C. P. 1907, succ. 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

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
C. P. 790, succursale B
Montréal (Québec) H3B 3K6
(514) 499-3750

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

Calgary
777, 8^e Avenue Sud-Ouest
Bureau 2050
Calgary (Alberta) T2P 3R5
(403) 532-1500

Vancouver
1055, rue Hastings Ouest
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

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

Calgary
777, 8^e Avenue Sud-Ouest
Bureau 2050
Calgary (Alberta) T2P 3R5
(403) 532-1500
1 888 532-1505

Vancouver
1055, rue Hastings Ouest
Bureau 1130
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6E 2E9
(604) 689-0388
1 800 557-2515

La Nationale du Canada, Compagnie d'Assurance-Vie

Siège social – Toronto
522, avenue University
Toronto (Ontario) M5G 1Y7
(416) 598-2122
www.nationalevie.ca

Industrielle Alliance Pacifique, Assurance et services financiers

Siège social – Vancouver
2165, Broadway Ouest
C. P. 5900
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6B 5H6
(604) 734-1667
www.iapliffe.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 Sud-Ouest
Bureau 2050
Calgary (Alberta) T2P 3R5
(403) 266-7582
1 800 661-1699

Vancouver
1188, rue Georgia Ouest
Bureau 1910
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6E 4A2
(604) 688-9641
1 888 725-2886

Assurance collective Assurance des débiteurs (SAL)

Halifax
238A, avenue Brownlow
Bureau 302
Dartmouth (Nouvelle-Écosse)
B3B 2B4
(902) 468-8698

Montréal
7900, boulevard Taschereau
Bureau 109
Brossard (Québec) J4X 2T2
(450) 465-0630

Toronto
1155, North Service Rd. Ouest
Bureau 6
Oakville (Ontario) L6M 3E3
(905) 847-7900

Winnipeg
865, rue Waverley
Bureau 102
Winnipeg (Manitoba) R3T 5P4
(204) 942-8907

Edmonton
Terrace Plaza, bureau 840
4445, Calgary Tr. Southbound
Edmonton (Alberta) T6H 5R7
(780) 435-1833

Vancouver
2145, Broadway Ouest
C. P. 5900
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6B 5H6
(604) 734-7969

FundEX Investments Inc.

Siège social – Markham
25, Centurian Drive
Bureau 208
Markham (Ontario) L3R 5N8
(905) 305-1651
1 800 324-6048
www.fundex.com

Industrielle Alliance, Assurance auto et habitation

Siège social – Québec
925, chemin Saint-Louis
Bureau 230
Québec (Québec) G1S 1C1
(418) 650-4600
1 800 463-4382
www.inalco.com

Industrielle Alliance, Fonds mutuels inc.

Siège social – Toronto
160, avenue Eglinton Est
7^e étage
Toronto (Ontario) M4P 3B5
(416) 487-0242
www.iafonds.com

Industrielle Alliance, Gestion de fonds inc.

Siège social – Québec
1080, chemin Saint-Louis, Sillery
C. P. 1907, succ. Terminus
Québec (Québec) G1K 7M3
(418) 577-6250

Industrielle Alliance Valeurs mobilières inc.

Siège social – Québec
1080, chemin Saint-Louis, Sillery
C. P. 1907, succ. Terminus
Québec (Québec) G1K 7M3
(418) 684-5171
1 866 684-5171
www.iagto.ca

Halifax
5991, Spring Garden Road
Bureau 300
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3H 1Y6
(902) 420-1544

Montréal
2020, rue University
Bureau 1310
Montréal (Québec) H3A 2A5
(514) 499-1066
1 800 361-7465

Investia Services Financiers Inc.

Siège social – Québec
1080, chemin Saint-Louis, Sillery
C. P. 1907, succ. 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

Renseignements aux actionnaires

Pour nous joindre

Pour nous joindre, trois différentes options vous sont offertes, selon le type d'information que vous désirez obtenir.

- Pour toute question relative à vos actions, communiquez avec l'agent des transferts de l'Industrielle Alliance :
Société de fiducie Computershare du Canada
Téléphone : (514) 982-7888
1 877 684-5000 (sans frais)
Courriel : inalco@computershare.com
- Pour toute question sur les produits et les services de l'Industrielle Alliance, communiquez avec votre représentant. Si vous n'avez pas de représentant, consultez la page *Bureaux* de ce rapport annuel pour connaître le bureau le plus près de chez vous.
- Si vous désirez obtenir de l'information financière sur l'Industrielle Alliance, communiquez avec :
Service des relations avec les investisseurs
Industrielle Alliance, Assurance et services financiers inc.
Téléphone : (418) 684-5000, poste 5282
1 800 463-6236, poste 5282 (sans frais)
Télécopieur : (418) 684-5050
Courriel : investisseurs@inalco.com
Site Internet : www.inalco.com



POURQUOI UN ÉLÉPHANT?

Lors de son centième anniversaire, en 1992, l'Industrielle Alliance a choisi 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 pleins d'énergie, pouvant s'acquitter facilement de défis colossaux.

L'Industrielle Alliance et l'éléphant incarnent tous deux la solidité et inspirent la confiance; ils évoquent une présence stable 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 à l'éléphant un sens de la famille et un sens des responsabilités très développés, deux valeurs qui sont aussi fondamentales pour l'Industrielle Alliance.

L'éléphant est synonyme de chaleur et de douceur. Il est sensible, sympathique et attachant. À l'Industrielle Alliance, nous privilégions une approche humaine envers notre clientèle. Être attentifs aux besoins de nos clients nous permet de mieux connaître ces derniers et de mieux les servir.

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 pour obtenir une copie additionnelle de ce rapport, veuillez communiquer avec le Service des relations avec les investisseurs, dont les coordonnées paraissent à la page 120.

Dépôt légal : mars 2005

ISSN 1711-8883

Bibliothèque nationale du Québec

Bibliothèque nationale du Canada

This annual report is also available in English.



INDUSTRIELLE ALLIANCE
ASSURANCE ET SERVICES FINANCIERS INC.

VOTRE VIE SUR TOUTE LA LIGNE®

www.inalco.com