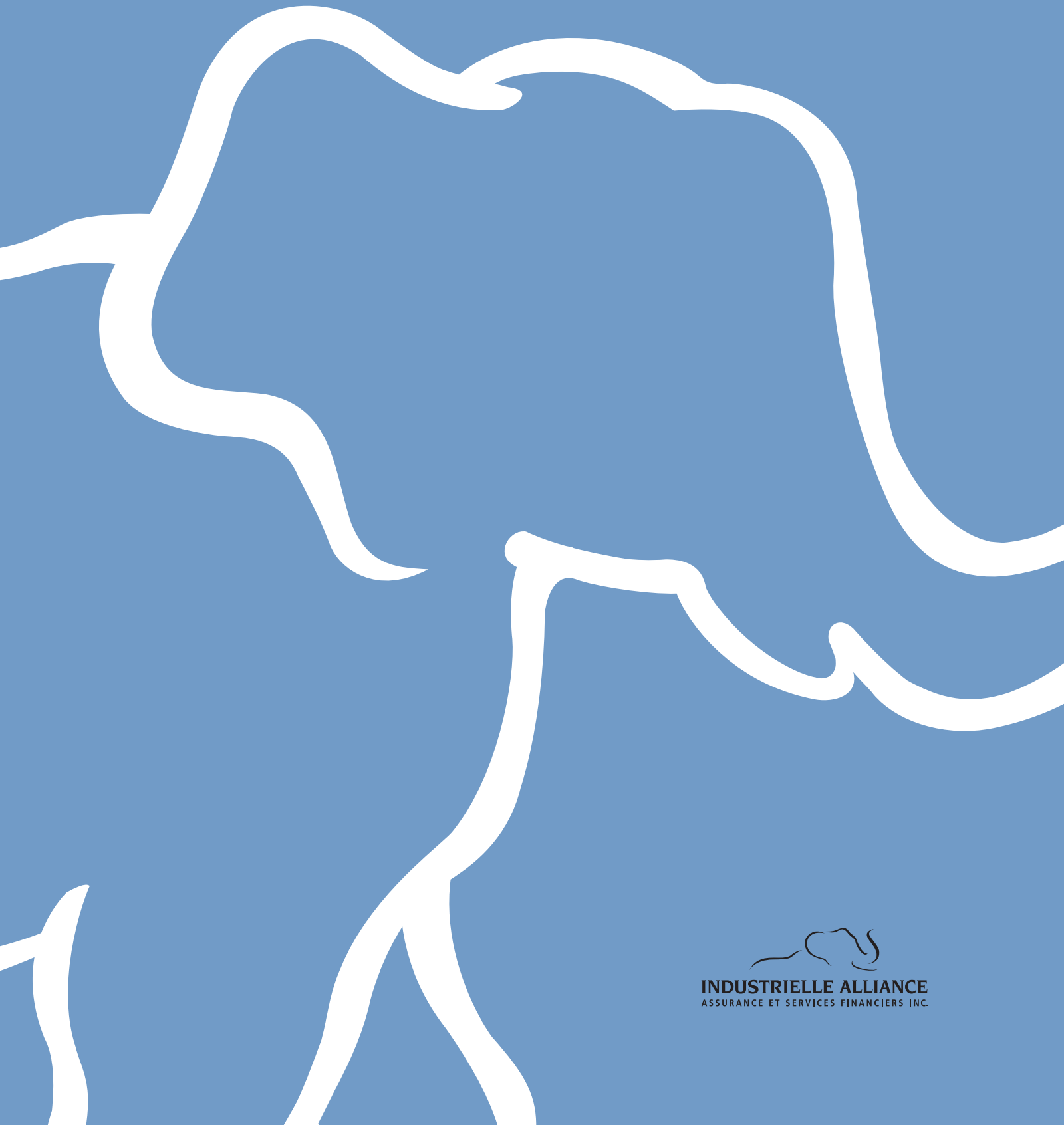


# Nous sommes de taille



**INDUSTRIELLE ALLIANCE**  
ASSURANCE ET SERVICES FINANCIERS INC.

# Nous sommes de taille...



## Une société d'assurance et de services financiers

L'Industrielle Alliance offre une gamme complète de produits d'assurance, d'épargne et de retraite, en mesure de satisfaire tous les besoins de protection et de sécurité financière de la population.

## Une société au service des particuliers et des groupes

Nos produits et nos services répondent tant aux besoins des particuliers qu'à ceux des divers types d'entreprises et de groupes.

## Une société centenaire

La création de l'Industrielle Alliance remonte à 1892. Depuis, la société a su s'adapter à l'évolution constante des besoins des consommateurs et croître de façon prudente, grâce à une saine gestion financière.

## Une société pancanadienne

Par son dynamisme, l'Industrielle Alliance est devenue au fil des ans un groupe financier d'envergure nationale, le Groupe Industrielle Alliance, présent dans chacune des régions canadiennes par l'entremise de ses diverses filiales.

## Une société aux réseaux de distribution multiples

L'Industrielle Alliance se distingue par la diversité et l'étendue de son réseau de distribution, composé de représentants du réseau Carrière, de courtiers d'assurance, de courtiers en valeurs mobilières et d'un réseau alternatif.

## Une société en croissance

Nos objectifs de croissance ambitieux ont été réalisés et parfois même largement dépassés au cours des dernières années, nous permettant de gagner des parts de marchés et d'atteindre une position convoitée dans l'industrie, dans chacun de nos secteurs d'activité.

## Une société rentable

Depuis sa démutualisation, en février 2000, l'Industrielle Alliance a réalisé des rendements constants et élevés qui ont assuré, et continuent d'assurer, toujours plus de valeur aux actionnaires.

## Une société solide

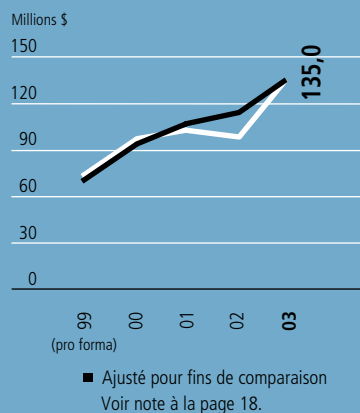
Depuis plusieurs années, les agences de notation accordent à l'Industrielle Alliance des cotes qui reflètent la solidité financière de la société; des cotes par ailleurs sans cesse renouvelées, qui assurent la tranquillité d'esprit à tous ceux qui nous font confiance.

## Une société d'envergure

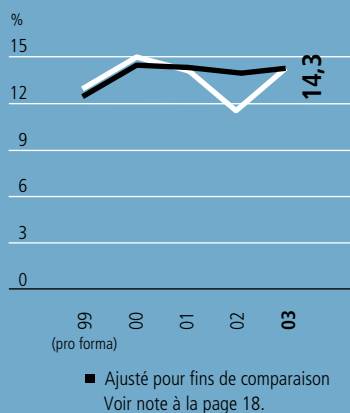
Sixième plus importante société d'assurance de personnes au pays, le Groupe Industrielle Alliance assure plus de 1,7 million de Canadiennes et de Canadiens, procure de l'emploi à plus de 2 400 personnes et gère un actif de 20 milliards de dollars.

# Une société rentable et en croissance

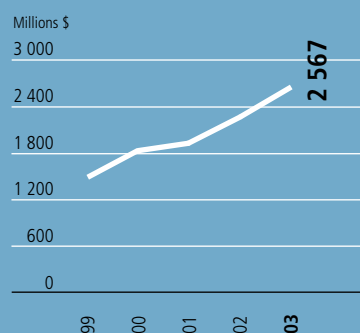
## BÉNÉFICE NET AUX ACTIONNAIRES



## RENDEMENT DES CAPITAUX PROPRES

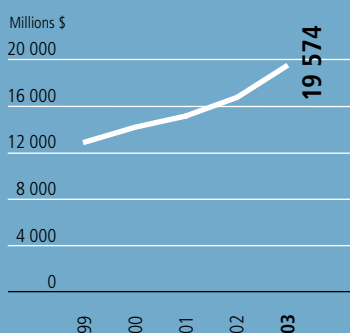


## REVENU DE PRIMES<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Primes brutes et dépôts, excluant l'Association médicale canadienne de 1999 à 2001

## ACTIF SOUS GESTION ET SOUS ADMINISTRATION



## Faits saillants 2003

- Bénéfice record de 135 millions de dollars
- Rendement des capitaux propres de 14,3 %
- Croissance du revenu de primes de 10 %
- Croissance de l'actif sous gestion et sous administration de 17 %
- Entrée dans le monde de la gestion des fonds mutuels grâce à l'acquisition de Fonds communs de placement Coopérateurs (aujourd'hui Industrielle Alliance, Fonds mutuels)
- Augmentation de notre capacité de distribution dans le secteur de la gestion de patrimoine grâce à deux acquisitions : Global Allocation et FundEX (début 2004)
- Lancement d'une nouvelle stratégie marketing pancanadienne en Assurance collective pour les régimes d'employés, en vertu de laquelle les produits et les services sont commercialisés sous une marque commune
- Émission, avec succès, de 150 millions de capital novateur de catégorie 1
- Lancement continu de produits novateurs et compétitifs

## SOMMAIRE

Message du président du conseil d'administration	2
Conseil d'administration	4
Rapport du président et chef de la direction	6
Comité de planification	11
Nous sommes de taille...	12
Analyse par la direction des résultats d'exploitation et de la situation financière	18
États financiers consolidés	49
Historique cinq ans	84
Directions des sociétés du Groupe Industrielle Alliance	87
Bureaux	88

# Message du président du conseil d'administration

**M. RAYMOND GARNEAU**  
PRÉSIDENT DU CONSEIL



J'aimerais commencer ce message en félicitant, au nom du conseil d'administration, les membres de la direction, les représentants et les employés du Groupe Industrielle Alliance pour l'excellente performance enregistrée en 2003. L'année 2003 a en effet été des plus fructueuses. Le bénéfice net de l'année a atteint un nouveau sommet et la croissance s'est poursuivie à la grandeur du pays.

Si l'Industrielle Alliance est reconnue aujourd'hui comme l'un des meilleurs fournisseurs de services financiers aux particuliers et aux entreprises au Canada, c'est avant tout grâce au désir de dépassement et de dévouement qui anime l'ensemble du personnel de la société. Comme le dit le thème du rapport annuel de cette année : « Nous sommes de taille ». Nous avons en effet tous les atouts en main pour continuer à prospérer, et cela, dans le meilleur intérêt de nos clients, de nos partenaires d'affaires et de nos actionnaires.

## UNE CULTURE D'ÉCHANGE ET DE TRANSPARENCE

Comme pour toute activité humaine, le succès d'une organisation dépend de la combinaison de plusieurs facteurs, à l'égard desquels tous les membres sont appelés à jouer un rôle. Le nôtre, comme membres du conseil d'administration, est de mettre en place un système de régie d'entreprise à la fois sain et efficace, fondé sur des principes valorisant l'échange et la transparence.

À l'Industrielle Alliance, nous croyons cependant que, au-delà des règles, la chose la plus importante pour nous permettre de satisfaire aux plus hauts standards en matière de régie d'entreprise est la qualité des membres du conseil d'administration.

C'est pourquoi, dans le choix de ses administrateurs, le conseil recherche des candidats et des candidates suivant des critères d'intégrité, de motivation, de compétences et d'aptitudes. La qualité des administrateurs, et leur complémentarité, font la richesse du conseil de l'Industrielle Alliance. De même, la culture d'échange qui y règne, tant au sein du conseil qu'entre les membres du conseil et les dirigeants de la société, favorise les discussions franches entourant les activités de la société et assure ainsi des pratiques de régie qui sont efficaces et exemplaires.

À l'Industrielle Alliance, il y a aussi très longtemps que, dans un souci de transparence, d'éthique et d'honnêteté, nous avons choisi d'aller au-delà de la simple conformité au cadre réglementaire et aux normes de plus en plus rigoureuses qui régissent les sociétés publiques au Canada. L'Industrielle Alliance privilégie en effet une démarche proactive à l'égard du cadre réglementaire, en examinant et en améliorant régulièrement ses normes de pratiques.

Ainsi, depuis deux ans, nous avons mis en place un processus formel d'évaluation par lequel tous les administrateurs sont appelés à se prononcer tant sur l'évaluation du président et chef de la direction que sur la performance du conseil. Ce travail est réalisé par le président du conseil et par le président du comité des ressources humaines et de régie d'entreprise au moyen de questionnaires et de rencontres avec les administrateurs, selon un plan de travail bien défini.

L'évaluation du président et chef de la direction, dont le rôle est dissocié de celui du président du conseil depuis 2000, est effectuée en fonction d'objectifs quantitatifs établis en début d'année. Cette évaluation comporte aussi un volet qualitatif et est faite par chacun des administrateurs selon sept critères prédéterminés. Notons aussi que le président et chef de la direction est le seul, parmi les quinze membres du conseil, à faire partie de la direction.

Comme il est coutume depuis quelques années, le conseil s'est réuni cette année pendant une journée complète pour discuter du plan stratégique de la société. Le conseil a aussi consacré beaucoup de temps à l'analyse de projets d'acquisition, notamment dans le domaine de la gestion de patrimoine, en plus de s'intéresser aux questions ordinaires de politiques de placement, de saines pratiques financières, de gestion du capital et de ressources humaines, y compris à la question de la gestion de la relève.

Au cours de l'exercice 2003, nous avons également été en mesure d'apporter un certain nombre d'améliorations visant à resserrer les règles de régie d'entreprise et à rehausser la divulgation de l'information, afin de protéger l'intégrité de la société. Nous avons, entre autres, adopté, au début de 2003, une politique de divulgation de l'information financière et revu la politique concernant les transactions d'initiés. Le code d'éthique et de déontologie en vigueur à la société a été étendu, dans ses principes, aux membres du conseil. Chacun des administrateurs a reçu une copie des différentes politiques et a signé une déclaration d'adhésion.

Le mandat de tous les comités du conseil a aussi été redéfini au début de 2003 pour mieux refléter les nouvelles exigences en matière réglementaire et de régie d'entreprise.

Le conseil d'administration a également examiné avec attention en cours d'année les lignes directrices en matière de régie d'entreprise adoptées par la Bourse de Toronto et est d'avis que la société respecte bien les recommandations que ces lignes directrices contiennent.

Une période de discussions en l'absence de la direction fait maintenant partie de l'ordre du jour de toutes les réunions régulières du conseil. Au cours de ces discussions, les administrateurs se penchent sur certains sujets d'ordre stratégique, comme la planification à long terme, le plan de relève à la direction générale, l'évaluation du conseil et le rendement et la rémunération du président et chef de la direction.

L'élection des administrateurs se fait maintenant, lors de l'assemblée annuelle, par un vote séparé des actionnaires ou des titulaires de polices, selon le cas. À compter de cette année, tous les administrateurs dont le mandat vient à échéance seront élus pour une période de un an.

Dans la circulaire d'information, nous faisons désormais état de la participation des administrateurs, tant aux réunions du conseil qu'aux réunions des comités du conseil dont ils étaient membres pour l'exercice financier terminé le 31 décembre 2003. Au cours de l'année 2003, le conseil d'administration de l'Industrielle Alliance s'est réuni à huit reprises et ses différents comités à vingt-deux reprises. Le taux de participation des administrateurs aux réunions s'est élevé à près de 90 %.

Dans la foulée des nouvelles orientations concernant le rôle des comités de vérification, notre comité de vérification a revu et approuvé cette année l'analyse par la direction des résultats annuels de la société, en plus d'approuver les états financiers annuels et trimestriels, ainsi que l'analyse par la direction et les communiqués de presse présentant les résultats financiers trimestriels.

La circulaire d'information comporte de l'information plus détaillée sur les pratiques de la société en matière de régie d'entreprise. On y trouve notamment la divulgation des honoraires de vérification, des détails sur le régime d'options d'achat d'actions et les éléments des politiques incitant les administrateurs et obligeant certains cadres supérieurs désignés à détenir des actions ordinaires de la société. Notons que le conseil a décidé, il y a quelques années, de ne pas octroyer d'options aux administrateurs dans le cadre du régime d'options applicable à la direction et aux employés.

#### NOUVEAU MEMBRE AU CONSEIL

En mai 2003, le conseil a accueilli un nouveau membre : Mary C. Arnold. Madame Arnold est comptable de formation et possède le titre de Fellow de l'Ordre des comptables agréés (FCA). Elle est très active auprès de l'Ordre et possède une expertise en matière de régie d'entreprise et comme membre de comités de vérification. Elle siège d'ailleurs déjà à notre comité de vérification. Originaire de l'Ouest canadien, madame Arnold vient aussi témoigner de la présence de l'Industrielle Alliance dans cette région du Canada et de la volonté de la société de poursuivre son expansion dans toutes les régions du pays.

#### REMERCIEMENTS

En terminant, je tiens à remercier les membres du conseil d'administration pour leur appui constant, leurs judicieux conseils et leur bon jugement. Je tiens également à remercier les membres de la direction, pour leur dévouement et leur volonté constante de faire de la société un chef de file dans son domaine au Canada, ainsi que tous les représentants et tous les employés des sociétés du Groupe Industrielle Alliance, pour leur engagement au succès de l'organisation.



# Conseil d'administration

**RAYMOND GARNEAU**  
O.C., M. Sc. C., L. Sc. É.

Président du conseil depuis 1996 et administrateur depuis 1988



Détenteur d'une maîtrise en sciences commerciales et d'une licence en sciences économiques ■ A été secrétaire exécutif du premier ministre du Québec Jean Lesage, député à l'Assemblée nationale et ministre des Finances du Québec, président et chef de la direction de la Banque Laurentienne et député à la Chambre des communes du Canada ■ A été nommé président et chef des opérations de l'Industrielle Alliance en 1988, puis président et chef de la direction en 1991, fonction qu'il a occupée jusqu'en 2000

Administrateur de MAAX, du Service de conciliation des assurances des personnes du Canada, du Groupe TSX et de différentes sociétés du Groupe Industrielle Alliance

**GILLES LAROCHE**  
Ing.

Vice-président du conseil depuis 1998 et administrateur depuis 1994



Ingénieur de profession ■ A toujours œuvré chez Telus Québec ■ A été président et chef de la direction de cette société de 1991 à 1999

Administrateur de l'Université du Québec

**MARY C. ARNOLD**  
FCA

Administratrice depuis 2003



Comptable de formation ■ A fait partie du cabinet Price Waterhouse et été membre associé de Arnold Consulting Group ■ Est actuellement présidente de Richford Holdings, une compagnie de services de consultation en investissement ■ Est très active auprès de l'Ordre des comptables agréés, tant à l'échelle provinciale que nationale ■ Possède une expertise en matière de régie d'entreprise et comme membre de comités de vérification

Administratrice de EPCOR Utilities, de l'Office d'investissement du Régime de pensions du Canada et de la Credit Union Deposit Guarantee Corporation

**FRANCESCO BELLINI**  
O.C., Ph. D., G.U.

Administrateur depuis 1998



Scientifique de formation ■ Président du conseil et chef de la direction de Neurochem, une société spécialisée dans la mise au point de médicaments thérapeutiques pour le système nerveux central

Président du conseil de Picchio Pharma, de Picchio International, d'Adaltis et d'Innodia ■ Administrateur de Molson

**LOUIS BERNARD**  
O.Q., B.A., LL. L., M.A., Ph. D.

Administrateur depuis 1999



Avocat de formation ■ A occupé des postes clés dans la haute fonction publique du Québec ■ A été vice-président exécutif et secrétaire de la Banque Laurentienne du Canada jusqu'en 1999

Administrateur de la Place des Arts et du Musée des beaux-arts de Montréal

**PIERRE BRODEUR**

Administrateur depuis 1999



A œuvré dans la distribution de produits, notamment chez Vidéotron, Steinberg et Weston ■ A été président et chef de la direction de Sico jusqu'en 2003

Président du conseil de Commensal ■ Administrateur et vice-président du conseil de Sico ■ Administrateur de Van Houtte et de Biogentis

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

Administrateur depuis 1999



Détenteur d'un baccalauréat en actuariat ■ 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 l'exploitation de la société en 1999 puis président et chef de la direction en 2000

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



Secrétaire Georges Smith, LL. L., F.C.G.A.	Secrétaire adjointe Jennifer Dibblee, B. Sc., B.C.L., LL. B.
---	---

**ANNE DUTIL**  
Adm., B.A.,  
B. Com. C.

Administratrice  
depuis 1996

▲  
Diplômée en sciences de l'administration  
■ A fait carrière comme dirigeante d'entreprises de fabrication, dont le Groupe Procycle  
■ Dirige actuellement une société immobilière  
Administratrice des Placements Lacroix Dutil, de Microtec et du Fonds d'assurance de responsabilité professionnelle de l'Ordre des dentistes du Québec

**MICHEL GERVAIS**  
O.C., O.Q., Ph. D.

Administrateur  
depuis 1997

▲  
Professeur à l'Université Laval durant la majorité de sa carrière, et recteur de cette université de 1987 à 1997 ■ A présidé divers organismes sur la scène nationale et internationale  
■ Depuis 2000, est directeur général du Centre hospitalier Robert-Giffard, un institut universitaire en santé mentale  
Vice-président de la Fondation canadienne pour l'innovation  
■ Administrateur de Guillevin International

**LISE LACHAPELLE**  
B.A.A.

Administratrice  
depuis 1995

■ ◆  
Économiste de formation ■ A fait carrière au ministère fédéral de l'Industrie et du Commerce international comme sous-ministre adjointe  
■ Est devenue première vice-présidente de la Bourse de Montréal ■ A été présidente et chef de la direction de l'Association canadienne des pâtes et papiers de 1994 à 2002  
■ Agit actuellement comme consultante en stratégie d'entreprise  
Administratrice d'Abitibi-Consolidated, de Russel Metals, de Mirabaud Canada, d'Innergex Énergie et de BNP Paribas (Canada)

**JOHN LEBOUTILLIER**  
C.M., LL. L., M.B.A.

Administrateur  
depuis 1997

■ ●  
Avocat de formation et détenteur d'un M.B.A. ■ A été à l'emploi de La Compagnie Price Itée puis a été président et chef de la direction de Sidbec-Dosco de 1983 à 1996 et de la Compagnie minière IOC de 1996 à 2000  
■ Est actuellement président et président du conseil de Mazarin, une société dédiée au développement du secteur du chrysotile  
Président du conseil de Intellium technologies  
■ Administrateur de Acier Novamerican, de Shermag, de la Société Asbestos, des Mines McWatters et de la Société générale de financement du Québec

**FRANCIS P. MCGUIRE**

Administrateur  
depuis 2001

▼  
Administrateur de carrière ■ A occupé plusieurs postes de haut niveau dans la fonction publique du Nouveau-Brunswick  
■ S'est joint à MITI Information Technology en 1998  
■ Depuis 2000, est président et chef de la direction de Major Drilling Group International, une société spécialisée dans le forage présente dans le monde entier  
Administrateur de Kelman Technologies et de Major Drilling Group International

**JIM PANTELIDIS**  
B. Sc., M.B.A.

Administrateur  
depuis 2002

●  
Diplômé en sciences et détenteur d'un M.B.A. ■ A œuvré une grande partie de sa carrière dans le domaine pétrolier, notamment chez Gulf Canada et Petro-Canada, dont il a été vice-président exécutif  
■ Entre 1999 et 2001, a été président et chef de la direction de Bata Shoe Organization  
■ Depuis 2002, est président de J.P. & Associates, un groupe de consultation en stratégie  
Président du conseil de The Consumers' Waterheater Income Fund et de FisherCast Global Corporation  
■ Administrateur de Parkland Income Fund

**DAVID R. PETERSON**  
C.P., C.R., LL. D.

Administrateur  
depuis 1991

Avocat de formation ■ A été élu à l'Assemblée législative de l'Ontario et a été premier ministre de la province de 1985 à 1990  
■ Est devenu par la suite chef de la direction du bureau d'avocats Cassels Brock & Blackwell LLP à Toronto  
Administrateur de Rogers Communications, de Rogers AT&T Wireless, de BNP Paribas (Canada), de Ivanhoe Cambridge et de Inscape Corporation

**GUY SAVARD**  
C.M., FCA

Administrateur  
depuis 1995

■ ●  
Comptable agréé  
■ A exercé au sein de plusieurs cabinets de comptables agréés d'envergure nationale avant d'entreprendre une carrière en gestion de fonds puis à titre de banquier d'affaires ■ A été président de la Caisse de dépôt et placement du Québec  
■ Est actuellement vice-président du conseil et président du conseil des opérations au Québec de Merrill Lynch Canada  
Administrateur de Merrill Lynch Canada

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



# Rapport du président et chef de la direction

M. YVON CHAREST  
PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION



Industrielle Alliance a connu une autre année fructueuse, en 2003.

Nous avons en effet établi un nouveau record au chapitre du bénéfice net aux actionnaires et réalisé un rendement des capitaux propres supérieur à 14 %.

Nous avons enregistré une progression du revenu de primes de 10 %. Nous avons profité de la remontée des marchés boursiers pour connaître une année faste dans le secteur des Rentes individuelles et mis en place tous les éléments manquants de notre stratégie de croissance dans le domaine de la gestion de patrimoine, en faisant l'acquisition de deux nouvelles sociétés et en augmentant notre participation dans une troisième.

Nous avons lancé notre nouvelle stratégie marketing pancanadienne dans le secteur de l'Assurance collective pour les régimes d'employés, stratégie en vertu de laquelle nous utilisons désormais une seule marque de commerce partout au Canada.

Nous avons réussi avec succès une émission de capital novateur de 150 millions de dollars.

Et nous sommes demeurés à l'avant-garde dans le développement de produits novateurs, adaptés aux nouvelles réalités démographiques et économiques.

Toutes ces réalisations ont été effectuées dans un environnement plus exigeant que jamais. De nouvelles sociétés – et non les moindres – ont en effet fusionné leurs activités au cours de la dernière année et la pression sur les prix a continué à se faire sentir intensément.

Dans ce contexte, notre plus grand succès aura sans doute été d'avoir réussi à maintenir à la fois nos marges bénéficiaires et nos parts de marché, tout en poursuivant avec énergie notre stratégie de développement. Nous conservons donc toujours notre position dans le peloton de tête au Canada, particulièrement dans les secteurs de l'assurance et des rentes individuelles, où nous figurons parmi les chefs de file au pays.

Ce succès, nous le devons à une stratégie qui repose sur plusieurs forces : 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 à nous démarquer dans un marché toujours plus compétitif et, peut-être par-dessus tout, le travail soutenu de nos représentants et de nos employés, désireux, comme nous, de faire un succès de l'organisation.

Comme le dit le thème de notre rapport annuel de cette année : « Nous sommes de taille ». Nous sommes de taille parce que nous avons l'envergure; parce que nous avons la diversité; parce que nous avons la profondeur; et, peut-être surtout, parce que nous avons une volonté indéfectible de réussir.

## RENTABILITÉ

L'Industrielle Alliance a établi un nouveau record, en 2003, en inscrivant un bénéfice net aux actionnaires de 135,0 millions de dollars, ce qui représente une hausse de 39 % par rapport à l'année précédente. Ce résultat se traduit par un bénéfice par action dilué de 3,42 \$ et par un taux de rendement des capitaux propres de 14,3 %. Ce taux de rendement se situe à l'intérieur de la fourchette de 13 % à 15 % visée par la société.

### RENTABILITÉ

	Bénéfice net aux actionnaires (Millions \$)	Bénéfice par action dilué (\$)	Rendement des capitaux propres (%)
2002			
Incluant Téléglobe	97,4	2,57	11,8
Excluant Téléglobe	116,8	3,09	14,0
<b>2003</b>	<b>135,0</b>	<b>3,42</b>	<b>14,3</b>

Rappelons que le bénéfice net aux actionnaires de l'année 2002 avait été affecté par un montant de 19,4 millions de dollars (après impôts) à la suite de la provision prise pour couvrir les obligations que détenait la société dans Téléglobe. Sans cette provision, le bénéfice net aux actionnaires de 2002, une fois ajusté, aurait été de 116,8 millions de dollars (3,09 \$ par action dilué) et le résultat de 2003 aurait alors représenté une augmentation de 16 % du bénéfice net.

En 2003, le redressement des marchés boursiers a donné un élan à nos activités de gestion de patrimoine (particulièrement dans le secteur des Rentes individuelles) et au revenu sur le capital. Parallèlement, les secteurs de l'assurance ont obtenu de bons résultats de mortalité. Tous nos secteurs d'activité ont par ailleurs enregistré de meilleurs bénéfices qu'en 2002. À remarquer aussi que les excellents résultats de l'année ont été réalisés malgré une augmentation de la charge à l'établissement des contrats (*drain*), charge qui constitue, en quelque sorte, un investissement dans les nouvelles affaires.

Le bénéfice net attribuable aux actionnaires a ainsi presque doublé depuis 1999. Cela prouve la capacité d'adaptation de la société, qui s'est bien tirée d'affaire durant la période difficile qu'ont traversée les marchés boursiers au cours des dernières années. La croissance et la rentabilité de notre bloc d'affaires en vigueur, la diversité de nos sources de profit et la qualité exceptionnelle de nos placements sont en grande partie responsables de cette bonne performance.

Nous avons par ailleurs haussé notre dividende au cours de l'année. Nous avons ainsi versé un dividende de 0,17 \$ par action ordinaire au cours des trois premiers trimestres de 2003 et de 0,19 \$ au cours du quatrième. Ces dividendes représentent un montant total de 27,2 millions de dollars. Nous avons ainsi versé 20,4 % du bénéfice net aux actionnaires sous forme de dividende en 2003. Rappelons que notre politique prévoit le versement d'un dividende représentant entre 20 % et 30 % du bénéfice net renouvelable, et qui soit comparable à celui des autres sociétés d'assurance canadiennes qui se sont démutualisées.

## CROISSANCE DES AFFAIRES

L'année s'est terminée en force au chapitre de la croissance des affaires. La croissance des ventes en fin d'année et la bonne conservation des affaires ont en effet fait grimper le revenu de primes à 2,6 milliards de dollars pour l'année 2003, un résultat supérieur de 10 % à celui de l'année précédente. Tous les secteurs affichent une croissance de leurs primes.

L'actif sous gestion et sous administration a quant à lui presque atteint le cap des 20 milliards de dollars en 2003, s'établissant à 19,6 milliards de dollars au 31 décembre 2003, en croissance de 17 % au cours des douze derniers mois. Cinq facteurs sont à l'origine de cette croissance : la forte progression des primes, qui comprennent le transfert du second bloc d'affaires du Trust Banque Nationale; la croissance de la filiale de distribution de fonds mutuels de la société, Investia, dont l'actif a atteint, grâce entre autres à l'intégration des affaires de Global Allocation, le milliard de dollars à la fin de 2003; l'apport de la nouvelle filiale de gestion de fonds mutuels de la société, Industrielle Alliance, Fonds mutuels, qui a commencé ses activités en toute fin d'année; la croissance de la nouvelle filiale de valeurs mobilières de la société, Industrielle Alliance, Valeurs mobilières, qui termine sa première année complète d'activité avec un actif de 450 millions de dollars; et l'appréciation des marchés boursiers.

L'actif sous gestion et sous administration est aujourd'hui presque le double de celui d'il y a cinq ans, ce qui montre jusqu'à quel point nous avons été en mesure de faire progresser nos affaires, et ce, à la grandeur du pays.

Malgré une fin d'année très vigoureuse, la croissance a cependant été un peu plus lente qu'à l'habitude, en 2003, au chapitre des ventes. La vive compétition qui sévit actuellement dans le marché, la morosité du marché dans certains créneaux de même que notre volonté de trouver un juste équilibre entre la croissance et la rentabilité expliquent les résultats de l'année. Si nous n'avons pu atteindre notre objectif de croissance des ventes de « industrie +5 % » en 2003, dans certains secteurs – les données de l'industrie, pour 2003, ne sont actuellement pas disponibles pour tous les secteurs –, cet objectif a généralement été atteint au cours des cinq dernières années, notamment dans le secteur de l'Assurance individuelle, qui génère environ la moitié du bénéfice net de la société.

### CROISSANCE DES AFFAIRES

#### VENTES

	Croissance 2003	Croissance cinq ans	
	IAG	IAG <sup>1</sup>	Industrie
Assurance individuelle	<b>(3 %)</b>	10 %	5 %
Rentes individuelles	<b>12 %</b>	6 %	2 % <sup>2</sup>
Assurance collective			
Régimes d'employés	<b>(42 %)<sup>3</sup></b>	10 %	9 %
Assurance des débiteurs	<b>4 %</b>	60 %	n. d.
Marchés spéciaux	<b>9 %</b>	33 % <sup>4</sup>	n. d.
Rentes collectives	<b>1 %</b>	29 %	7 % <sup>2</sup>

<sup>1</sup> Excluant les sommes versées en vertu de l'entente avec l'Association médicale canadienne de 1999 à 2001

<sup>2</sup> Suivant l'hypothèse selon laquelle le taux de croissance de l'industrie pour 2003 est équivalent à celui du Groupe Industrielle Alliance

<sup>3</sup> Croissance de 28 % en excluant le contrat de Bombardier

<sup>4</sup> Croissance quatre ans

Rappelons que les ventes mesurent la capacité d'une société d'assurance vie à faire souscrire de « nouvelles affaires ». Le concept des ventes se distingue ainsi du concept des primes en ce sens qu'il ne tient compte que des sommes perçues à l'égard des nouvelles affaires, alors que les primes tiennent comptent à la fois des sommes perçues à l'égard des nouvelles affaires et des sommes perçues pour le renouvellement des polices d'assurance vendues au cours des années précédentes.

Voici quelques commentaires concernant la croissance des ventes de chaque secteur d'activité.

**Assurance individuelle** — On peut séparer l'année en deux phases, dans le secteur de l'Assurance individuelle : une première moitié d'année plutôt morose, alors que le marché était toujours sous l'influence des mauvaises performances boursières des dernières années, et une seconde moitié très solide, où l'on a assisté à une reprise des ventes au cours des deux derniers trimestres.

La remontée des ventes au cours du second semestre n'a cependant pas été suffisante pour effacer le retard accumulé au cours du premier semestre, de sorte que l'année se solda par des ventes de 128,7 millions de dollars, inférieures de 3 % à celles de l'année antérieure. Cette performance est à peu près équivalente à celle de l'industrie, qui a vu ses ventes reculer de 1 % en 2003. Rappelons que depuis quelques années notre part de marché pour les ventes d'assurance individuelle est, de façon systématique, supérieure à 10 %. Pour l'année 2003, notre part de marché s'établissait à 11,9 %, ce qui nous plaçait au quatrième rang au Canada.

**Rentes individuelles** — L'année a été faste dans le secteur des Rentes individuelles, alors que nous avons su profiter de la remontée des marchés boursiers, à compter de la mi-année, pour faire croître nos fonds distincts, et que nous avons poursuivi notre stratégie de croissance dans le monde de la gestion de patrimoine.

Les ventes ont ainsi totalisé 658,7 millions de dollars en 2003, ce qui représente une hausse de 12 % par rapport à l'année antérieure. La bonne performance du secteur est principalement attribuable à l'engouement des investisseurs pour notre nouvelle famille de fonds à gestion alternative (*hedge funds*) ainsi qu'à la popularité de nos produits garantis, dont le Placement garanti alternatif (PGA). L'excellente performance de nos fonds distincts a également contribué aux bons résultats du secteur. On sait aussi que les investisseurs apprécient toujours la garantie de capital à l'échéance et au décès qu'offrent ces fonds.

Au chapitre des réalisations, nous avons réussi à mettre en place plusieurs éléments de notre stratégie de croissance dans le domaine de la gestion de patrimoine, grâce à trois acquisitions : Global Allocation Financial Group, un courtier en fonds mutuels, qui a été fusionné à notre filiale de distribution de fonds mutuels, Investia; FundEX, un autre courtier en fonds mutuels, pour lequel nous avons obtenu l'approbation des autorités réglementaires pour augmenter notre participation de 25 % à 75 %; et Fonds communs de placement Coopérateurs, un gestionnaire de fonds mutuels, dont le nom a été modifié pour celui de Industrielle Alliance, Fonds mutuels. Cette dernière acquisition nous permettra de gérer notre propre gamme de fonds mutuels, ce qui constituait l'un de nos objectifs stratégiques dans le secteur de la gestion de patrimoine.

Nous avons maintenant en place plusieurs des éléments de notre stratégie de croissance : nous possédons la capacité d'offrir ou de « manufacturer » nous-mêmes des produits d'assurance, des

contrats de rentes, des fonds distincts, des fonds mutuels et des valeurs mobilières; et de distribuer ces produits par le biais de multiples réseaux de distribution, dont nos réseaux traditionnels d'assurance et de rentes (réseaux Carrière et courtiers d'assurance) de même que nos nouveaux réseaux acquis au cours des dernières années dans les domaines des fonds mutuels et des valeurs mobilières.

**Assurance collective : régimes d'employés** — Après avoir connu une année record au chapitre du développement des affaires, en 2002, grâce à la signature du plus important contrat dans l'histoire de la société (Bombardier), le secteur de l'Assurance collective pour les régimes d'employés est revenu à un niveau de ventes plus normal, en 2003. Celles-ci ont en effet totalisé 53,3 millions de dollars, ce qui représente un recul de 42 % par rapport à l'année antérieure (mais une hausse de 28 % si l'on exclut le contrat de Bombardier).

La vigueur des ventes des dernières années et la bonne conservation des affaires ont par contre permis au revenu de primes de doubler au cours des cinq dernières années, franchissant le cap des 500 millions de dollars en 2003, pour s'établir à 525,2 millions de dollars. Ce résultat représente une augmentation de 24 % par rapport à celui de l'année antérieure.

Au titre des principales réalisations, rappelons que, conformément à notre nouvelle stratégie marketing, nous avons commencé à commercialiser, le 1<sup>er</sup> janvier 2004, tous les produits et les services liés aux régimes d'employés des trois sociétés d'assurance vie du Groupe Industrielle Alliance sous un seul nom, celui de l'Industrielle Alliance. Cette stratégie vise notamment à consolider la notoriété et le positionnement de la marque de l'Industrielle Alliance au sein du marché canadien de l'assurance collective et à faciliter notre pénétration partout au Canada.

**Assurance collective : assurance des débiteurs** — Les ventes du secteur de l'Assurance collective des débiteurs continuent pour leur part leur croissance régulière. Malgré un marché de l'automobile au ralenti, le secteur a pu terminer l'année en hausse de 4 %, les ventes s'établissant à 130,1 millions de dollars pour l'année 2003. Rappelons que nous sommes toujours 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 canadien.

**Assurance collective : marchés spéciaux** — L'année a également été bonne pour le secteur des marchés spéciaux (SMG) de l'Assurance collective, le secteur continuant de profiter des fortes ventes de l'année antérieure. Les primes nettes se sont chiffrées à 71,5 millions de dollars pour l'année 2003, supérieures de 9 % à celles de 2002.

**Rentes collectives** — Des entrées de fonds appréciables au quatrième trimestre ont permis au secteur des Rentes collectives de terminer l'année avec des ventes de 568,8 millions de dollars, supérieures de 1 % à celles de l'année précédente. Cette donnée ne rend cependant pas justice à ce secteur, qui est sujet à de fortes fluctuations d'une année à l'autre, en raison de la taille, parfois importante, des régimes en cause. Ainsi, si les ventes n'affichent à peu près aucune hausse en 2003, l'actif des fonds sous gestion a progressé de 24 % pendant la même période, pour s'établir à 3,7 milliards de dollars au 31 décembre 2003. Trois facteurs ont contribué à cette croissance : le transfert du second bloc d'affaires provenant du Trust Banque Nationale, la forte progression des ventes de nouveaux régimes et l'appréciation des marchés boursiers.

## STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT

Comme nous y avons fait allusion plus tôt, l'environnement dans lequel évoluent les sociétés d'assurance de personnes a subi de nombreux changements au cours des dernières années. Le phénomène qui a sans doute retenu le plus l'attention des observateurs dernièrement a été celui de la consolidation, alors que l'on a vu plusieurs grandes organisations fusionner entre elles.

Plusieurs personnes se sont alors demandé si l'Industrielle Alliance – compte tenu de sa taille plus modeste que celle des trois grands assureurs au pays – avait en main tous les atouts pour continuer à tirer son épingle du jeu aussi bien que dans le passé. À ces personnes, je dirais ceci.

D'abord, que la consolidation dans l'industrie de l'assurance vie n'est pas un phénomène nouveau, loin de là. Depuis que j'ai joint les rangs de l'Industrielle Alliance, tout juste à la fin de mes études, il y a de cela près de 25 ans, j'ai été témoin d'une cinquantaine de fusions et d'acquisitions entre sociétés d'assurance au Canada. J'ai aussi été témoin, pendant cette période, du départ du marché canadien de plusieurs sociétés d'assurance étrangères, incapables qu'elles étaient de se tailler une place satisfaisante dans le marché. L'Industrielle Alliance, pendant ce temps-là, a toujours continué à croître et à prospérer dans les créneaux où elle sait le mieux faire : l'assurance et les services financiers.

Ensuite, et cela est probablement plus important encore, pour réussir, en assurance vie, ce qu'il faut, c'est une stratégie bien conçue, bien articulée et bien exécutée, adaptée à sa taille. Or, sans dire que l'Industrielle Alliance possède une recette que d'autres n'ont pas, nous croyons avoir en main tous les ingrédients d'une stratégie gagnante.

Pour réussir, en assurance vie, nous croyons qu'il faut quatre éléments fondamentaux :

- *Se distinguer dans une habileté essentielle : la distribution* — Pour réussir, en assurance vie, nous croyons en effet qu'il faut d'abord exceller dans une habileté essentielle. Pour nous, cette habileté, c'est la distribution. Si nous avons choisi d'exceller dans cette habileté – ou du moins cherché à y exceller –, c'est que nous croyons que les représentants ont une influence déterminante sur les consommateurs dans l'achat d'assurance vie.

En effet, contrairement à la plupart de nombreux autres produits offerts dans le marché, nous croyons que l'assurance vie est un produit qui se « vend » et non un produit qui « s'achète ». C'est l'une des convictions les plus ancrées dans l'industrie. L'assurance vie est par ailleurs un produit complexe, qui doit être vendu par des professionnels bien formés.

Considérant les défis qui se rattachent à la vente des produits d'assurance, notre stratégie a toujours été de bâtir des réseaux de distribution solides, multiples et compétents. Ce qui a fait notre succès à cet égard a toujours été de traiter les représentants comme des professionnels, et de ne jamais les considérer comme acquis. Nous agissons comme si nous devions mériter leur confiance tous les jours. Nous sommes constamment à leur écoute et nous faisons tout pour qu'ils puissent eux-mêmes connaître du succès.

En définitive, nous cherchons à faire de la distribution un avantage concurrentiel permanent pour l'Industrielle Alliance.

## Groupe Industrielle Alliance

### OBJECTIFS FINANCIERS

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

### STRATÉGIE

- Se distinguer dans une habileté essentielle : la distribution
- Être dominant dans des marchés ciblés
- Se tailler une position de moins grande vulnérabilité en évitant la concurrence directe avec nos compétiteurs
- Tirer profit des changements dans l'industrie

### POSSIBILITÉS DE MARCHÉ

- Assurance individuelle
  - Distribution : renforcer toujours, et davantage, notre réseau multiple de distribution en attirant de nouveaux distributeurs et en devenant leur assureur de choix
  - Produits : demeurer à l'avant-garde dans le développement de produits novateurs et compétitifs, adaptés aux nouvelles réalités démographiques et économiques
- Rentes individuelles
  - Croissance : poursuivre, voire accélérer, notre croissance dans tous les secteurs de la gestion de patrimoine, dont les fonds distincts et les fonds mutuels
- Secteurs du collectif
  - Expansion géographique : accélérer notre développement, particulièrement à l'extérieur du Québec, de façon à être reconnu dans ces secteurs comme une société pancanadienne, au même titre que nous le sommes dans les secteurs de l'assurance et des rentes individuelles
  - Expansion par créneaux : augmenter notre pénétration dans notre marché cible des petites et des moyennes entreprises de même que dans les créneaux de l'assurance des débiteurs auprès des concessionnaires d'automobiles et des risques spéciaux

- *Être dominant dans des marchés ciblés* — Pour réussir, nous croyons également que nous devons posséder une position dominante dans des marchés ciblés. Et des positions dominantes, nous en avons dans la plupart des marchés où nous exerçons nos activités.
  - En assurance vie individuelle, par exemple, nous conservons systématiquement, depuis quelques années, une part de marché supérieure à 10 % au Canada, au chapitre des ventes, et nous figurons toujours solidement dans le peloton de tête.
  - En rentes individuelles, pour le marché des fonds distincts, nous obtenons aussi systématiquement, depuis plusieurs années, une part de marché supérieure à 10 % au chapitre des ventes nettes au Canada.
  - En assurance collective des débiteurs, nous sommes premier au Canada dans le marché des concessionnaires d'automobiles, avec une part de marché de plus de 40 %.

- En assurance collective pour les régimes d'employés et en rentes collectives, nous sommes un joueur dominant au Québec dans notre marché cible des petites et des moyennes entreprises et nous possédons des parts de marché en croissance à l'extérieur du Québec, où nous cherchons à « exporter » l'expertise acquise dans notre marché local.
- Et, sur le plan géographique, nous avons manifestement une position dominante dans à peu près tous les secteurs d'activité au Québec, aussi bien dans les secteurs de l'assurance que des rentes, que dans les secteurs de l'individuel et du collectif.
- *Se tailler une position de moins grande vulnérabilité en évitant la concurrence directe avec nos compétiteurs* — Pour réussir, nous croyons aussi que nous devons chercher à nous démarquer de la compétition et éviter ainsi de concurrencer uniquement à l'égard des prix. Notre portefeuille de produits constitue l'un des éléments névralgiques à cet égard. Pour connaître du succès, nous cherchons à développer non seulement une vaste gamme de produits, compétitifs et rentables, mais aussi à développer des produits novateurs. Nous croyons en effet que des produits novateurs, qui satisfont aux besoins réels de la population, facilitent la vente et favorisent la conservation des représentants.

Pour avoir une idée de jusqu'à quel point nous consacrons des efforts au développement de nos produits, je vous invite à lire les différents textes sectoriels de ce rapport annuel. Vous y trouverez de nombreux exemples de produits novateurs qui contribuent à nous démarquer de la compétition.

Mais pour éviter de concurrencer uniquement à l'égard des prix, nous cherchons également à nous spécialiser dans des marchés qui sont souvent négligés des autres assureurs, et où il y a une possibilité de croître et d'atteindre nos objectifs de rentabilité. C'est pourquoi, par exemple, nous visons le marché des petites et des moyennes entreprises dans les secteurs de l'assurance collective pour les régimes d'employés et des rentes collectives.

C'est pourquoi également nous cherchons à développer certains créneaux qui ne sont pas bien servis par les produits d'assurance traditionnels, comme le marché des risques spéciaux, ou qui demandent une expertise particulière, comme le marché de l'assurance collective des débiteurs auprès des concessionnaires d'automobiles. Mine de rien, l'Industrielle Alliance s'est taillé des positions très enviables dans ces créneaux.

- *Tirer profit des changements dans l'industrie* — Finalement, pour réussir, en assurance vie, nous croyons qu'une société doit être capable de tirer profit de toutes les nouvelles tendances dans le marché et d'exploiter tous les nouveaux créneaux qui peuvent surgir.

C'est d'ailleurs un peu ce qui est à l'origine de notre stratégie à l'égard du secteur de la gestion de patrimoine. Nous cherchons en effet à développer tous les secteurs des services financiers, à la fois celui des fonds distincts, des fonds mutuels (qui représentent un marché dix fois plus important que celui des fonds distincts, et où nous sommes un tout nouveau joueur), des valeurs mobilières et les autres.

C'est aussi la raison pour laquelle nous visons à prendre de l'expansion à l'extérieur du Québec dans les secteurs du collectif. Nous visons en fait à être reconnus comme un assureur national, dans ces secteurs, au même titre que nous le sommes déjà dans les secteurs de l'assurance et des rentes individuelles.

## OBJECTIFS FINANCIERS

Nous sommes confiants que notre stratégie nous permettra de poursuivre notre croissance et notre expansion, partout au Canada et dans tous les secteurs d'activité. C'est pourquoi nous avons renouvelé avec confiance les deux grands objectifs financiers que nous nous sommes fixés au cours des dernières années, à savoir :

- Réaliser un rendement des capitaux propres qui se situe entre 13 % et 15 %;
- Obtenir une croissance des ventes supérieure de cinq points de pourcentage à celle de l'industrie dans tous nos secteurs d'activité.

## CHANGEMENTS À LA HAUTE DIRECTION

Avant de conclure ce rapport, je voudrais vous faire part de quelques-uns des changements qui ont été annoncés au sein de la haute direction de notre filiale La Nationale du Canada, Compagnie d'Assurance-Vie au début du mois de mars 2004.

Ainsi, Vincent P. Tonna, président et chef de l'exploitation de La Nationale Vie, a quitté ses fonctions au début du mois de mars 2004. Après 22 ans à La Nationale Vie, monsieur Tonna a décidé de relever de nouveaux défis professionnels. Monsieur Tonna a joué un rôle clé lors de l'acquisition de La Nationale Vie par l'Industrielle Alliance, en 1988, et son leadership a grandement contribué au développement des activités du Groupe Industrielle Alliance à l'extérieur du Québec ainsi que dans le marché haut de gamme. Monsieur Tonna agissait à titre de président et chef de l'exploitation de La Nationale Vie depuis 1990.

C'est René E. Trudeau qui a remplacé monsieur Tonna à la direction de La Nationale Vie. Il porte le titre de vice-président exécutif et chef de l'exploitation. Fort d'une expérience de 34 années à La Nationale Vie, monsieur Trudeau occupait depuis 1989 le poste de vice-président principal et actuaire en chef de la société. Il avait auparavant occupé divers postes de direction dans les secteurs de l'actuariat, de la finance et de la fiscalité. Monsieur Trudeau remplacera également monsieur Tonna au comité de planification, comité qui regroupe les cinq plus hauts dirigeants du Groupe Industrielle Alliance.

## CONCLUSION

J'aimerais terminer ce rapport en disant que nous avons toujours essayé, à l'Industrielle Alliance, de développer une culture d'entreprise gagnante, fondée sur des valeurs durables. Ces valeurs s'articulent autour de cinq idées maîtresses : travail d'équipe, climat de haute performance, amélioration continue, respect – des individus et des représentants – et mentalité de service.

Le succès, pour une organisation, ne se bâtit pas en une seule journée. C'est un travail de longue haleine, qui demande la collaboration et l'engagement de tous les employés et de tous les représentants. L'Industrielle Alliance a toujours été en mesure de relever les défis qui se sont présentés et je suis persuadé que nous pourrons continuer à relever ceux qui ne manqueront pas de se présenter à nouveau dans l'avenir.

Merci à tous.



# Comité de planification du Groupe Industrielle Alliance

## 147 ANS D'EXPÉRIENCE À VOTRE SERVICE

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

Président et chef de la direction  
Industrielle Alliance

Expérience dans l'industrie :  
24 ans

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*

Expérience dans l'industrie :  
25 ans

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) ■ S'est joint au Groupe Industrielle Alliance 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, de l'Industrielle Alliance *Pacifique*, de La Nationale Vie, de l'Industrielle Alliance, Compagnie d'Assurances Générales ■ Gouverneur du Business Council of British Columbia

### RENÉ E. TRUDEAU F.S.A., F.I.C.A., M.A.A.A.

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

Expérience dans l'industrie :  
34 ans

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

### NORMAND PÉPIN F.S.A., F.I.C.A.

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

Expérience dans l'industrie :  
30 ans

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, de l'assurance et des rentes individuelles

Président du conseil de l'Industrielle Alliance, Valeurs mobilières et de l'Industrielle Alliance, Fonds mutuels ■ 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 ■ Membre du Comité SMIC (Strategic Marketing Issues Committee) de LIMRA International

### YVON CÔTÉ CFA

Vice-président et directeur général  
Finance et placements  
Industrielle Alliance

Expérience dans l'industrie :  
34 ans

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

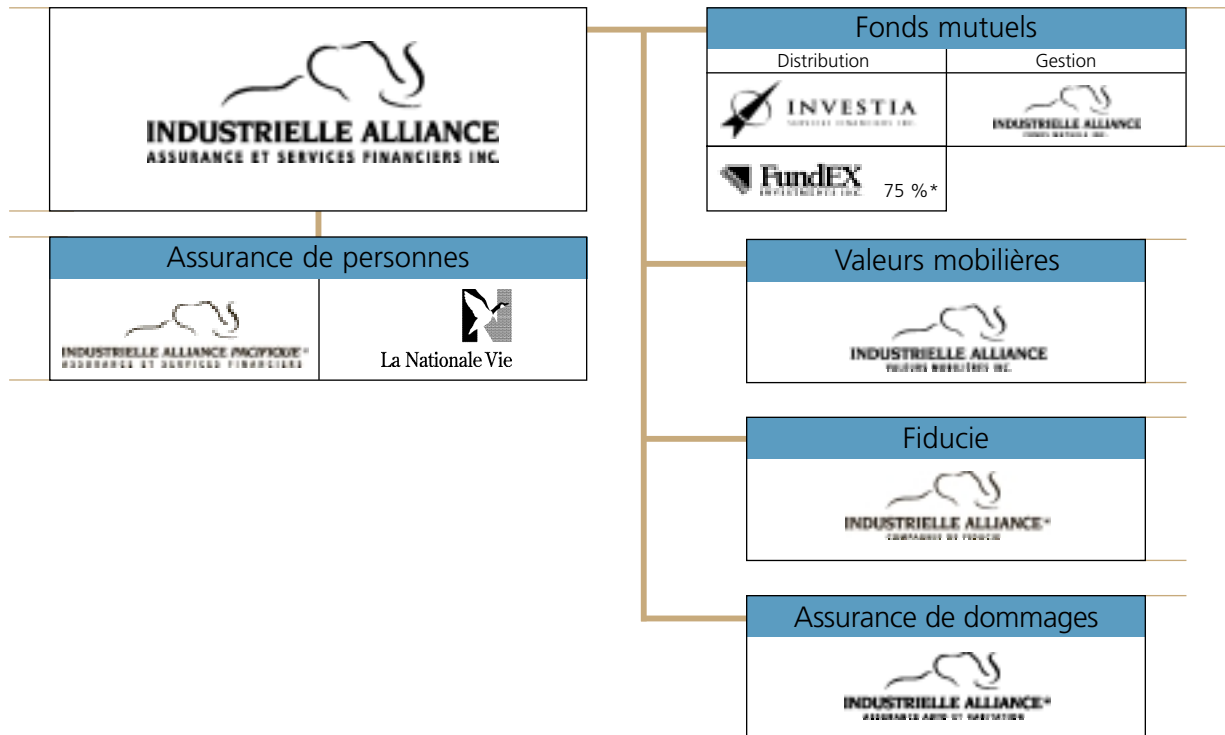
Note – L'information contenue dans cette page tient compte des changements apportés à l'équipe de la haute direction du Groupe Industrielle Alliance et qui ont été annoncés au début de mars 2004.



## Nous sommes de taille... Un groupe pancanadien

Créée en 1892, l'Industrielle Alliance exerce un leadership incontestable dans les domaines de l'assurance et des services financiers au Canada.

La société offre une gamme complète de produits et de services qui répondent tant aux besoins des particuliers qu'à ceux des divers types d'entreprises et de groupes. Ces produits et ces services sont distribués partout au pays par la société mère, l'Industrielle Alliance, et ses filiales, qui forment ensemble le Groupe Industrielle Alliance.



## Les filiales du Groupe Industrielle Alliance\*

### Industrielle Alliance Pacifique

- Compagnie d'assurance de personnes ■ Anciennement connue sous le nom de La Compagnie d'Assurance-Vie North West du Canada ■ Siège social à Vancouver (Colombie-Britannique) ■ Créée en 1951 ■ Acquisée par l'Industrielle Alliance en 1982 ■ A fait l'acquisition de Seaboard Life en 1999
- Employés : 377 personnes ■ Actif sous gestion : 2,4 milliards de dollars

■ 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 associé autorisé

### La Nationale Vie

- Compagnie d'assurance de personnes ■ Siège social à Toronto (Ontario) ■ Fondée en 1899
- Acquisée par l'Industrielle Alliance en 1988 ■ Employés : 384 personnes ■ Actif sous gestion et sous administration : 5,1 milliards de dollars

### Investia

- Courtier en fonds mutuels ■ Siège social à Québec (Québec) ■ Exerce ses activités depuis 1999
- Offre les fonds de la plupart des grandes compagnies canadiennes de fonds de placement ■ A fait l'acquisition du Groupe Financier Concorde en 2001 ■ A pris une participation de 25 % dans FundEX Investments en 2002 et a reçu l'approbation des autorités réglementaires pour hausser cette participation à 75 % au début de 2004 ■ A fait l'acquisition de Global Allocation Financial Group en 2003 ■ Actif sous administration : 1,0 milliard de dollars

### Industrielle Alliance, Fonds mutuels

- Gestionnaire et promoteur de fonds mutuels ■ Siège social à Toronto (Ontario) ■ Créé en 2003, à la suite de l'acquisition de Fonds communs de placement Coopérateurs limitée (FCPC) ■ Actif sous gestion : 94 millions de dollars

### Industrielle Alliance, Valeurs mobilières

- Courtier en valeurs mobilières ■ Siège social à Québec (Québec) ■ Créé en 2002 ■ A fait l'acquisition, en 2002, de ISL-Lafferty et de certains actifs de BNP (Canada) et de Leduc & Associés
- Représentants : 59 personnes ■ Actif sous administration : 450 millions de dollars

### Industrielle Alliance, Compagnie de fiducie

- Compagnie de fiducie ■ Siège social à Québec (Québec) ■ Créée en 2000 ■ Offre aux compagnies du Groupe Industrielle Alliance et à leurs réseaux de distribution des produits et des services de fiducie choisis et complémentaires à leurs activités ■ Actif sous gestion et sous administration : 162 millions de dollars

■ Marque de commerce de l'Industrielle Alliance, Assurance et Services Financiers Inc., dont l'Industrielle Alliance Compagnie de Fiducie est un associé autorisé

### Industrielle Alliance, Assurance auto et habitation

- Compagnie d'assurance de dommages ■ Siège social à Québec (Québec) ■ Exerce ses activités depuis 1973 ■ Distribue des produits d'assurance auto et habitation ■ Employés : 329 personnes
- Primes directes souscrites : 77 millions de dollars

■ Marque de commerce de l'Industrielle Alliance, Assurance et Services Financiers Inc., dont l'Industrielle Alliance Compagnie d'Assurance Automobile est un associé autorisé

\* Données au 31 décembre 2003, sauf pour FundEX. La participation de l'Industrielle Alliance dans FundEX était de 25 % à cette date. Au début de 2004, l'Industrielle Alliance a reçu l'approbation des autorités réglementaires pour accroître sa participation dans FundEX, de 25 % à 75 %. Au moment d'écrire ces lignes, la transaction n'était pas conclue.

# Nous sommes de taille... Un groupe diversifié

## Assurance individuelle

### PRODUITS ET SERVICES

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

### CLIENTÈLE

- Familles à revenu moyen : plus grande concentration dans ce marché pour l'Industrielle Alliance et l'Industrielle Alliance *Pacifique*
- Familles à revenu élevé : plus grande concentration dans ce marché pour La Nationale Vie

### RÉSEAUX DE DISTRIBUTION

- Représentants du réseau Carrière
- Courtiers d'assurance (Réseau des agents généraux)
- Courtiers en valeurs mobilières (Réseau des comptes nationaux)
- Méthodes alternatives de distribution

### AVANTAGES CONCURRENTIELS

- Envergure et multiplicité des réseaux de distribution
- Capacité à bien gérer et à faire croître ces différents réseaux de distribution
- Gamme de produits diversifiée
- Capacité d'innovation

## Rentes individuelles

### PRODUITS ET SERVICES

#### Produits d'épargne

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

#### Produits de rentes

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

### CLIENTÈLE

- Familles à revenu moyen : plus grande concentration dans ce marché pour l'Industrielle Alliance et l'Industrielle Alliance *Pacifique*
- Familles à revenu élevé : plus grande concentration dans ce marché pour La Nationale Vie

### RÉSEAUX DE DISTRIBUTION

- Représentants du réseau Carrière
- Courtiers d'assurance (Réseau des agents généraux)
- Représentants des réseaux de fonds mutuels

### AVANTAGES CONCURRENTIELS

- Envergure et multiplicité des réseaux de distribution
- Produits novateurs et diversifiés
- Bons rendements des fonds de placement

## Assurance collective ■ Régimes d'employés

### PRODUITS ET SERVICES

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

### CLIENTÈLE

- Employés des petites et des moyennes entreprises (50 à 1 000 employés)
- Employés des grandes entreprises
- Membres de syndicats
- Membres d'associations

### RÉSEAUX DE DISTRIBUTION

- Courtiers spécialisés
- Firmes d'actuaire-conseils

### AVANTAGES CONCURRENTIELS

- Accessibilité : administration décentralisée et tarification régionale
- Flexibilité : offre de service complète, simple, souple et innovatrice
- Service : service personnalisé et supérieur, à coût concurrentiel

Les produits et les services offerts par l'Industrielle Alliance répondent tant aux besoins des particuliers, par le biais de nos secteurs de l'Assurance et des Rentes individuelles, qu'à ceux des divers types d'entreprises et de groupes, par le biais de nos secteurs de l'Assurance et des Rentes collectives. Les tableaux présentés dans ces deux pages donnent un aperçu de nos différents secteurs d'activité, de nos produits et services, de notre clientèle cible, de nos multiples réseaux de distribution ainsi que des principaux avantages concurrentiels qui font le succès de la société.

**Assurance collective ■ Assurance des débiteurs**

**PRODUITS ET SERVICES**

- Assurance vie
- Assurance invalidité
- Assurance en cas de maladie grave

**CLIENTÈLE**

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

**RÉSEAU DE DISTRIBUTION**

- Équipe de distribution directe et exclusive à la grandeur du pays, avec des bureaux de vente dans neuf villes

**AVANTAGES CONCURRENTIELS :**

**MARCHÉ DES CONCESSIONNAIRES D'AUTOMOBILES**

- Position de chef de file au pays
- Seule organisation à posséder une équipe de distribution directe et exclusive à la grandeur du pays
- Faibles coûts d'exploitation en raison des économies d'échelle engendrées par l'envergure et la force de l'organisation

**Assurance collective ■ Marchés spéciaux (SMG)**

**PRODUITS ET SERVICES**

- Assurance décès et mutilation accidentels
- Assurance voyage – médicaments et maladie
- Assurance accidents pour les étudiants
- Assurance vie temporaire

**CLIENTÈLE**

- Employeurs et associations
- Groupes d'affinités
- Étudiants et anciens étudiants

**RÉSEAU DE DISTRIBUTION**

- Réseau de distribution direct et exclusif à la grandeur du pays, avec des bureaux dans quatre villes : Vancouver, Calgary, Toronto et Montréal

**AVANTAGES CONCURRENTIELS**

- Spécialiste du marché de l'assurance décès et mutilation accidentels
- Équipe de distribution directe et exclusive à la grandeur du pays
- Bonne réputation dans le segment des marchés spéciaux en Ontario et dans l'Ouest canadien

**Rentes collectives**

**PRODUITS ET SERVICES**

**Produits d'épargne en vue de la retraite**

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

**Produits de rentes**

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

**Véhicules de placement**

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

**Système de réponse vocale interactive et accès Internet transactionnel**

**CLIENTÈLE CIBLE**

- Entreprises de 100 à 1 000 employés

**RÉSEAUX DE DISTRIBUTION**

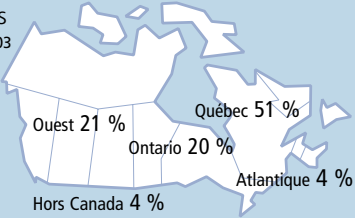
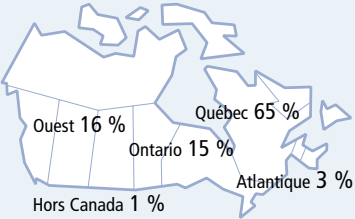
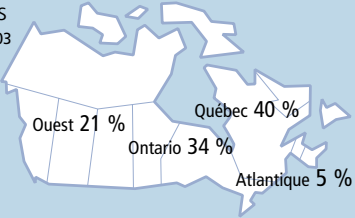
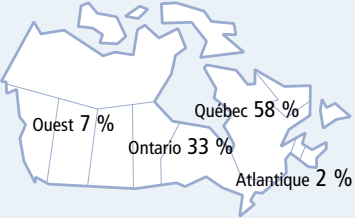
- Courtiers spécialisés
- Firmes d'actuaire-conseils
- Représentants des réseaux de la société mère

**AVANTAGES CONCURRENTIELS**

- Choix diversifié et solutions novatrices en matière de placement
- Service personnalisé à coût concurrentiel
- Large éventail de produits et de services
- Unités administratives stables, compétentes et expérimentées
- Expertise reconnue dans le marché des rentes assurées

# Nous sommes de taille... Un groupe d'envergure

Le tableau ci-dessous présente en un coup d'œil les différents secteurs d'activité de la société, sa diversification – illustrée à partir de différents éléments de mesure – ainsi que des données qui confirment bien la croissance supérieure enregistrée par la société, en comparaison de l'industrie, au cours des cinq dernières années.

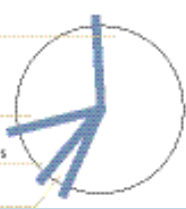
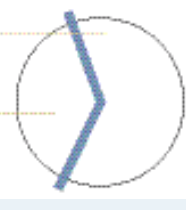
		DIVERSIFICATION			
		RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE	RÉPARTITION DES PRIMES 2001-2003	CONTRIBUTION AU BÉNÉFICE NET 2001-2003	RÉPARTITION DU CAPITAL INVESTI 2003
PARTICULIERS	Assurance individuelle	Primes 2001-2003 	30 %	53 %	53 %
	Rentes individuelles	Fonds 2003 	27 %	20 %	20 %
ENTREPRISES ET GROUPES	Assurance collective	Primes 2001-2003 	24 %	15 %	11 %
	Rentes collectives	Fonds 2003 	19 %	12 %	16 %

NOTES <sup>1</sup> Les données de l'industrie proviennent de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes (ACCAP), d'Investor Economics, de la Life Insurance Marketing and Research Association (LIMRA) et de Beyond 20/20. De plus, les taux de croissance cinq ans sont des taux de croissance annuels composés pour la période 1998-2003, sauf indication contraire.

<sup>2</sup> Suivant l'hypothèse selon laquelle le taux de croissance de l'industrie, pour 2003, est équivalent à celui du Groupe Industrielle Alliance (IAG)

## Envergure Données au 31 décembre 2003

- Rang : 6<sup>e</sup> plus importante société d'assurance de personnes au Canada
- Actif : 19,6 milliards de dollars
- Taux de rendement des capitaux propres 2003 : 14,3 %
- Revenu de primes : 2,6 milliards de dollars
- Employés : 2 467 personnes
- Représentants : plus de 12 000
- Assurés : plus de 1,7 million de Canadiennes et de Canadiens

DIVERSIFICATION	CROISSANCE <sup>1</sup>				
RÉSEAUX MULTIPLES DE DISTRIBUTION 2001-2003 (ventes)	CROISSANCE 5 ANS		POSITIONS DE MARCHÉS 2003		
	IAG	INDUSTRIE	PART	RANG	
<p>57 % Courtiers d'assurance (Bureau des agents généraux)</p> <p>25 % Représentants du réseau Carrière</p> <p>13 % Courtiers en valeurs mobilières</p> <p>5 % Distribution alternative</p> 	Ventes	9,7 %	5,3 %	11,9 %	4 <sup>e</sup>
	En-vigueur (primes)	10,4 %	3,8 % <sup>2</sup>	7,3 % <sup>3</sup>	4 <sup>e3</sup>
<p>60 % Courtiers d'assurance (Bureau des agents généraux)</p> <p>40 % Représentants du réseau Carrière</p> 	Ventes				
	▪ Fonds généraux et fonds distincts	5,6 %	2,1 % <sup>2</sup>	6,4 % <sup>3</sup>	n. d.
Ventes nettes					
	▪ Fonds distincts	(20,8 %)	(29,8 %)	11,4 %	4 <sup>e</sup>
Actif sous gestion					
	▪ Fonds distincts	12,8 %	9,8 %	7,4 %	4 <sup>e</sup>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cabinets d'actuaire-conseils</li> <li>▪ Courtiers spécialisés</li> <li>▪ Courtiers d'assurance (Réseau des agents généraux)</li> <li>▪ Représentants du réseau Carrière</li> </ul>	Ventes				
	▪ Régimes d'employés	10,0 %	8,5 %	3,7 %	6 <sup>e</sup>
	▪ Assurance des débiteurs	60,0 %	n. d.	Plus de 40 %	1 <sup>er</sup>
	▪ Marchés spéciaux (SMG)	32,5 % <sup>4</sup>	n. d.	n. d.	n. d.
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Courtiers spécialisés</li> <li>▪ Cabinets d'actuaire-conseils</li> <li>▪ Représentants des réseaux de la société mère</li> </ul>	Ventes	28,6 % <sup>5</sup>	6,9 % <sup>2</sup>	5,0 % <sup>3</sup>	5 <sup>e</sup>

<sup>3</sup> Données de 2002

<sup>4</sup> Croissance quatre ans

<sup>5</sup> Excluant l'Association médicale canadienne de 1999 à 2001

# Analyse par la direction des résultats d'exploitation et de la situation financière

## SOMMAIRE

<b>Faits saillants</b>	<b>19</b>
<b>Rentabilité</b>	<b>20</b>
Encart sur la valeur intrinsèque	24
<b>Capitalisation et solvabilité</b>	<b>25</b>
<b>Produits et services aux particuliers</b>	<b>27</b>
Assurance individuelle	27
Rentes individuelles	30
<b>Produits et services aux entreprises et aux groupes</b>	<b>32</b>
Assurance collective	
Régimes d'employés	32
Assurance des débiteurs	35
Marchés spéciaux (SMG)	36
Rentes collectives	37
<b>Placements</b>	<b>40</b>
<b>Gestion des risques</b>	<b>44</b>
<b>Responsabilité sociale</b>	<b>47</b>

### Déclarations prospectives

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

### Mesures financières hors des PCGR (données ajustées)

Le bénéfice net aux actionnaires, le bénéfice par action et le rendement des capitaux propres présentés dans ce rapport annuel le sont suivant les principes comptables généralement reconnus (PCGR) ainsi qu'après ajustements pour tenir compte de la provision prise pour les obligations que détenait la société dans Téléglobe, de la charge liée à l'écart d'acquisition et de certains éléments inhabituels. Les données ajustées sont présentées afin de faciliter la comparaison des résultats d'une année par rapport à l'autre et afin de permettre une meilleure analyse du potentiel de rentabilité de la société<sup>1</sup>. Ces 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.

<sup>1</sup> Se référer au tableau *Historique cinq ans* pour plus de détail sur les données ajustées.

# Faits saillants

(Données financières consolidées<sup>1</sup>)

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

	2003	2002 redressé <sup>2</sup>	Variation
<b>Rentabilité</b>			
Bénéfice net des actionnaires	135,0	97,4	39 %
Bénéfice net ajusté des actionnaires <sup>3</sup>	135,0	116,8	16 %
Rendement des capitaux propres des actionnaires ordinaires			
Selon le bénéfice net	14,3 %	11,8 %	—
Selon le bénéfice net ajusté	14,3 %	14,0 %	—
Bénéfice par action (dilué)			
Selon le bénéfice net	3,42 \$	2,57 \$	0,85 \$
Selon le bénéfice net ajusté	3,42 \$	3,09 \$	0,33 \$
<b>Croissance des affaires</b>			
Primes totales	2 566,7	2 337,2	10 %
Ventes par secteurs d'activité			
Assurance individuelle	128,7	133,3	(3 %)
Assurance collective			
Régimes d'employés	53,3	92,4	(42 %)
Assurance des débiteurs	130,1	124,5	4 %
Marchés spéciaux (SMG)	71,5	65,7	9 %
Rentes individuelles	658,7	590,7	12 %
Rentes collectives	568,8	562,8	1 %
<b>Situation financière</b>			
Structure de capital	1 386,7	1 182,5	17 %
Actif sous gestion/sous administration	19 573,5	16 760,9	17 %
Ratio de solvabilité (MMPRCE <sup>4</sup> )	221 %	186 %	—
<b>Qualité des placements</b>			
Placements douteux nets en % des placements totaux	0,20 %	0,22 %	—
Obligations : cotées BB et moins en % du portefeuille	0,13 %	0,11 %	—
Prêts hypothécaires : taux de délinquance	0,86 %	0,74 %	—
Actions : valeur marchande en % de la valeur comptable	102,9 %	96,1 %	—
Immeubles : taux d'occupation	93,9 %	92,1 %	—
<b>Ressources humaines</b>			
Nombre d'employés (sociétés d'assurance vie et d'assurance de dommages)	2 467	2 415	52

<sup>1</sup> Se référer au tableau *Historique cinq ans* pour le détail.

<sup>2</sup> Les données relatives à la rentabilité de 2002 ont été redressées pour refléter les modifications apportées aux conventions comptables relativement au régime de rémunération à base d'actions.

<sup>3</sup> Le bénéfice net ajusté des actionnaires de 2002 exclut la provision pour Téléglobe.

<sup>4</sup> Montant minimum permanent requis pour le capital et l'excédent

# Rentabilité

Industrielle Alliance a établi un nouveau record, en 2003, en inscrivant un bénéfice net attribuable aux actionnaires de 135,0 millions de dollars, ce qui représente une hausse de 39 % par rapport au résultat de l'année précédente (graphique 1). Ce résultat se traduit par un bénéfice par action dilué de 3,42 \$ et par un taux de rendement des capitaux propres de 14,3 %.

Il importe de noter que le bénéfice net attribuable aux actionnaires de l'année 2002 avait été affecté par la provision de 19,4 millions de dollars (après impôts) prise pour couvrir les obligations que détenait la société dans Téléglobe. Sans cette provision, le bénéfice net attribuable aux actionnaires de 2002, une fois ajusté, aurait été de 116,8 millions de dollars et le résultat de 2003 aurait alors représenté une augmentation de 16 % du bénéfice net.

Le bénéfice net attribuable aux actionnaires a presque doublé depuis 1999. Cela prouve la capacité d'adaptation de la société, qui s'est bien tirée d'affaire au cours de la période difficile qu'ont traversée les marchés boursiers au cours des dernières années et au cours du premier trimestre de 2003, en raison de la variété et de la diversité de ses sources de profits. En 2003, le redressement des marchés boursiers a donné un élan à nos activités de gestion de patrimoine (particulièrement dans le secteur des Rentes individuelles) et au revenu sur le capital. Parallèlement, les secteurs de la protection ont obtenu de bons résultats techniques et ont terminé l'année 2003 avec un bénéfice record.

## RENDEMENT DES CAPITAUX PROPRES

Depuis la démutualisation, le taux de rendement des capitaux propres de la société s'est maintenu au-dessus de 14 %, après les ajustements nécessaires pour obtenir des données comparables; il atteignait 14,3 % à la fin de 2003 (graphique 2). Ce taux de rendement des capitaux propres se situe à l'intérieur de la fourchette de 13 % à 15 % visée par la société.

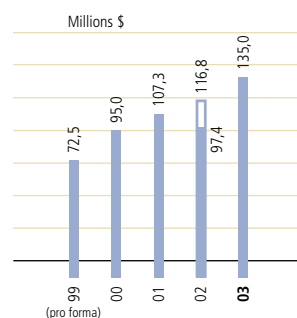
## BÉNÉFICE PAR ACTION

Le bénéfice par action dilué de 2003 s'établit à 3,42 \$, comparativement à 2,57 \$ en 2002 (3,09 \$ ajusté pour exclure la provision pour Téléglobe) (graphique 3). Depuis sa démutualisation, la société a invariablement réalisé une augmentation de son bénéfice par action chaque trimestre, comparativement au trimestre correspondant de l'année précédente, si l'on ne tient pas compte de l'incidence de la provision pour Téléglobe.

## PROVENANCE DU BÉNÉFICE

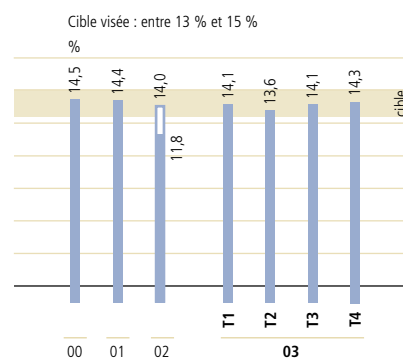
La société continue de se démarquer au chapitre de la divulgation de l'information financière en présentant la provenance du bénéfice aux actionnaires par secteurs d'activité et en fournissant les données trimestrielles des deux dernières années. La direction estime que la divulgation de la provenance du bénéfice aide les lecteurs des états financiers à mieux comprendre d'où provient le bénéfice de la société, et ce, pour chaque secteur d'activité et, qui plus est, leur donne un aperçu des tendances anticipées en matière de bénéfice. Les faits saillants touchant la provenance du bénéfice, pour 2003, sont présentés au tableau 4.

## 1 BÉNÉFICE NET AUX ACTIONNAIRES<sup>1</sup>



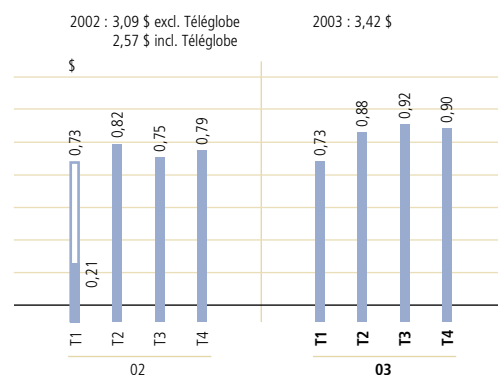
Excluant la provision pour Téléglobe   
<sup>1</sup> Ajusté pour fins de comparaison. Voir la note à la page 18.

## 2 RENDEMENT DES CAPITAUX PROPRES<sup>1</sup> DOUZE DERNIERS MOIS



Excluant la provision pour Téléglobe   
<sup>1</sup> Ajusté pour fins de comparaison. Voir la note à la page 18.

## 3 BÉNÉFICE PAR ACTION<sup>1</sup> DILUÉ



Excluant la provision pour Téléglobe   
<sup>1</sup> Ajusté pour fins de comparaison. Voir la note à la page 18.

*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 dépenses jugées les plus probables.

Le bénéfice anticipé de la société a atteint 199,2 millions de dollars en 2003, ce qui représente une augmentation de 11 % par rapport au bénéfice anticipé de 2002. Ce résultat témoigne de la croissance soutenue d'activités rentables au fil des ans et d'une grande discipline au chapitre de la tarification ces dernières années dans les secteurs de l'assurance. Nous nous attendons à ce que le taux de croissance annuel du bénéfice anticipé sur l'en-vigueur soit supérieur à 10 % au cours des prochaines années, surtout si la croissance des marchés boursiers demeure relativement stable.

*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 13,0 millions de dollars en 2003, comparativement à des gains modestes de 1,3 million de dollars en 2002 (excluant la provision pour Téléglobe). En 2003, trois des quatre secteurs d'activité ont inscrit des gains d'expérience, grâce notamment à des gains de mortalité considérables, principalement dans le secteur de l'Assurance individuelle. Seul le secteur des Rentes individuelles a déclaré une légère perte d'expérience en 2003, en raison du repli boursier des dernières années, repli qui s'est prolongé jusqu'au premier trimestre de 2003. On se souviendra, par ailleurs, que les deux secteurs de la protection avaient inscrit des gains d'expérience substantiels en 2002, grâce aux excellents résultats de mortalité et de morbidité, tandis que les deux secteurs d'activité liés à la gestion de patrimoine avaient enregistré des pertes d'expérience, principalement en raison du repli boursier. Même si la société fait preuve de prudence au moment d'établir les provisions mathématiques, qui sont fondées sur ses attentes 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 sur les ventes* — Les ventes au cours d'une période donnée peuvent exercer une influence positive ou négative sur le bénéfice; il y a alors un gain ou une charge

(*drain*) à l'état des résultats. Une charge (*drain*) survient lorsque les marges pour écarts défavorables (marges 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 une charge (*drain*). En règle générale, une telle charge (*drain*) est récupérée 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 marges pour écarts défavorables ne sont plus requises.

La charge à l'établissement des contrats (*drain*) s'élève à 69,4 millions de dollars, pour 2003, ce qui représente une hausse de 9,8 millions de dollars par rapport à l'année précédente. Cela s'explique essentiellement par le changement dans la répartition des affaires et par une augmentation des ventes des produits garantis. La société a par ailleurs maintenu son approche tarifaire disciplinée en 2003, malgré la guerre de prix qui sévit dans le marché.

*Changements d'hypothèses* — Les changements d'hypothèses actuarielles et de méthodologie permettent de mesurer l'incidence des ajustements que l'actuaire juge nécessaires pour mieux refléter l'expérience de la société ainsi que la conjoncture (économique, financière, démographique, etc.) dans laquelle celle-ci exerce ses activités.

Ces changements ont entraîné une baisse de 4,7 millions de dollars du bénéfice de la société en 2003, comparativement à une augmentation de 2,0 millions de dollars en 2002. Les réserves actuarielles ont été ajustées à deux reprises en 2003. En milieu d'année, compte tenu de l'évolution de la conjoncture, la société a utilisé un montant comptabilisé dans le cadre d'un programme d'aide gouvernementale pour les projets d'investissement majeur pour renforcer les provisions mathématiques. À la fin de l'année, dans le cadre de la révision annuelle des hypothèses, l'actuaire a déterminé les ajustements requis pour l'année à la lumière des plus récents résultats techniques et de l'évolution de la conjoncture. En 2003, la société a ainsi augmenté ses réserves liées aux hypothèses de taux d'intérêt et de déchéance et a libéré des réserves pour tenir compte de l'amélioration de la mortalité. Ces changements ont surtout touché le secteur de l'Assurance individuelle.

*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.

#### 4 PROVENANCE DU BÉNÉFICE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉ<sup>1</sup>

Millions \$	Assurance individuelle		Rentes individuelles		Assurance collective		Rentes collectives		Total	
	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003	2002	2003
Bénéfice d'exploitation										
Bénéfice anticipé sur l'en-vigueur	108,0	<b>126,7</b>	42,1	<b>41,9</b>	14,4	<b>21,2</b>	15,4	<b>9,4</b>	179,9	<b>199,2</b>
Gains (pertes) d'expérience	15,2	<b>9,7</b>	(18,2)	<b>(0,9)</b>	9,7	<b>1,3</b>	(5,4)	<b>2,9</b>	1,3	<b>13,0</b>
Gain ( <i>drain</i> ) sur les ventes	(52,9)	<b>(57,7)</b>	(5,8)	<b>(10,8)</b>	—	—	(0,9)	<b>(0,9)</b>	(59,6)	<b>(69,4)</b>
Changements d'hypothèses	2,9	<b>(4,3)</b>	0,1	<b>0,3</b>	(0,4)	<b>0,3</b>	(0,6)	<b>(1,0)</b>	2,0	<b>(4,7)</b>
Total	73,2	<b>74,4</b>	18,2	<b>30,5</b>	23,7	<b>22,8</b>	8,5	<b>10,4</b>	123,6	<b>138,1</b>
Revenu sur le capital	18,9	<b>26,6</b>	7,3	<b>11,7</b>	3,9	<b>5,1</b>	7,0	<b>8,6</b>	37,1	<b>52,0</b>
Autres revenus	—	<b>4,9</b>	—	<b>1,5</b>	—	<b>1,6</b>	—	<b>(0,9)</b>	—	<b>7,1</b>
Impôts	(25,0)	<b>(31,2)</b>	(7,0)	<b>(13,5)</b>	(8,8)	<b>(9,9)</b>	(3,1)	<b>(4,5)</b>	(43,9)	<b>(59,1)</b>
Autres éléments	—	<b>(2,5)</b>	—	<b>(0,5)</b>	—	<b>(0,1)</b>	—	—	—	<b>(3,1)</b>
<b>Bénéfice net</b>	<b>67,1</b>	<b>72,2</b>	<b>18,5</b>	<b>29,7</b>	<b>18,8</b>	<b>19,5</b>	<b>12,4</b>	<b>13,6</b>	<b>116,8</b>	<b>135,0</b>

<sup>1</sup> Les données de 2002 sont ajustées pour exclure la provision prise à l'égard de Téléglobe. En incluant cette provision, le bénéfice net de 2002 s'élève à 97,4 millions de dollars. Voir la note à la page 18.

Le revenu sur le capital, en 2003, a atteint 52,0 millions de dollars, ce qui représente une hausse de 14,9 millions de dollars par rapport à l'année précédente (en excluant la provision pour Téléglobe). L'augmentation du revenu sur le capital découle principalement de la reprise boursière, reprise qui a entraîné une augmentation de la valeur marchande des capitaux de lancement des fonds distincts et une hausse du revenu provenant de l'amortissement des gains sur les placements en actions. Notons que la valeur marchande des capitaux de lancement des fonds distincts avait chuté considérablement en 2002. Vers la fin de l'année 2003, la société a réduit de près de moitié le montant des capitaux de lancement, ce qui devrait diminuer la volatilité future. Les capitaux de lancement totalisaient 19,6 millions de dollars à la fin de 2003.

**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 non récurrent.

En 2003, la société a comptabilisé une somme nette de 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, en juin, provenant du programme québécois d'aide gouvernementale pour les projets d'investissement majeur (comme nous l'avons mentionné précédemment, ce montant a servi à renforcer les provisions mathématiques) et une charge non récurrente de 1,6 million de dollars à la suite de la récupération de contrats de réassurance du secteur des Rentes collectives. Le montant comptabilisé relativement au programme québécois d'aide gouvernementale pour les projets d'investissement majeur couvre la période allant de novembre 2000 à juin 2003. Depuis juin, les avantages découlant de ce programme sont inclus dans le bénéfice d'exploitation. Sous réserve des tests annuels d'admissibilité, la société évalue l'incidence du programme d'aide gouvernementale sur le bénéfice par action à 0,08 \$ par année, ou à 0,02 \$ par trimestre; ce programme peut s'étendre jusqu'en 2010.

**Impôts** — Les impôts 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 ont totalisé 59,1 millions de dollars en 2003, soit 15,2 millions de dollars de plus qu'en 2002 (en excluant la provision pour Téléglobe). Cette hausse est attribuable à une augmentation des profits en 2003 et au fait que la société a bénéficié de rajustements fiscaux en 2002, découlant principalement d'une décision prise par les autorités fiscales à l'égard des années d'imposition antérieures. La société estime que le taux effectif d'imposition devrait normalement se situer autour de 30 % au cours des prochaines années (32 % en 2003).

**Autres éléments** — Cette année, la société a inscrit une charge non récurrente de 3,1 millions de dollars après impôts, charge découlant de l'augmentation du taux d'imposition en Ontario.

## PROVENANCE DU BÉNÉFICE PAR SECTEURS D'ACTIVITÉ

Tous les secteurs d'activité ont terminé l'année 2003 avec un bénéfice net plus élevé que celui de l'année précédente. Vous trouverez ci-après une présentation sommaire des résultats par secteurs d'activité qui vous aidera à mieux comprendre la provenance du bénéfice et la contribution apportée par chaque secteur aux résultats globaux de la société (tableau 4).

**Assurance individuelle** — Le secteur de l'Assurance individuelle a obtenu encore une fois d'excellents résultats en 2003, enregistrant un bénéfice net de 72,2 millions de dollars, supérieur de 8 % à celui de l'année précédente (en excluant la provision pour Téléglobe). Le bénéfice net du secteur représente 53 % du bénéfice net de la société, comparativement à 57 % en 2002 (en excluant la provision pour Téléglobe).

Les résultats du secteur témoignent de l'excellente rentabilité et de la croissance continue du portefeuille en vigueur. Le bénéfice anticipé a grimpé de 17 %, pour atteindre 126,7 millions de dollars. Les gains d'expérience ont été fort importants, atteignant 9,7 millions de dollars, ce qui témoigne de résultats de mortalité encore favorables, bien qu'inférieurs à ceux de l'année précédente (en excluant la provision pour Téléglobe). Les réserves actuarielles ont été augmentées de 4,3 millions de dollars à la fin de l'année (comparativement à une réduction de 2,9 millions de dollars l'année précédente) compte tenu de certaines mises à jour apportées aux hypothèses actuarielles et du perfectionnement continu des méthodes d'évaluation. Cependant, la part de crédit du secteur dans le cadre du programme québécois d'aide gouvernementale pour les projets d'investissement majeur compense l'augmentation des réserves en 2003.

Par contre, comme nous l'avons expliqué plus haut, la charge à l'établissement des contrats (*drain*) a augmenté de 9 % en raison du changement dans la répartition des nouvelles affaires et d'une augmentation des ventes des produits garantis.

**Rentes individuelles** — Le secteur des Rentes individuelles a connu un revirement marqué en 2003, grâce au redressement des marchés boursiers. Le bénéfice net a atteint 29,7 millions de dollars, en hausse de 61 % (en excluant la provision pour Téléglobe). Le bénéfice net du secteur compte pour 22 % du bénéfice net de la société. Le secteur des Rentes individuelles est celui qui a été le plus durement touché par le repli boursier prolongé enregistré au cours des années 2001 et 2002. C'est par contre celui qui a le plus bénéficié du redressement des marchés boursiers en 2003.

Le bénéfice anticipé s'est maintenu à 41,9 millions de dollars, car il s'appuyait sur nos attentes d'une reprise des marchés boursiers en 2003 et d'une hausse de l'actif. On peut dire que les prévisions se sont concrétisées si bien que les pertes d'expérience ont été d'à peine 0,9 million de dollars. En 2002, par contre, les pertes d'expérience avaient atteint 18,2 millions de dollars, principalement à cause du piètre rendement des marchés boursiers. Le produit des frais de gestion est aussi revenu à un niveau normal en 2003. Aucune réserve additionnelle pour les garanties touchant les fonds distincts n'a été nécessaire. Notons que la société calcule les réserves pour les garanties touchant les fonds distincts suivant deux formules – une interne et celle de l'Institut Canadien des Actuaires – et qu'elle choisit le montant de réserves le plus élevé découlant des deux formules. La formule interne de la société est celle qui assure aujourd'hui le montant de réserves le plus élevé – et le plus stable; ce montant excède le niveau de CTE 80 de l'Institut Canadien des Actuaires.

Par contre, la charge à l'établissement des contrats a été de 5,0 millions de dollars plus élevée qu'en 2002, car les ventes de produits garantis ont été proportionnellement plus élevées en 2003.

**Assurance collective** — En 2003, le secteur de l'Assurance collective a enregistré un autre excellent bénéfice grâce à la grande discipline tarifaire exercée au cours des dernières

années, au suivi constant des résultats techniques et aux mesures visant à contrôler les dépenses d'exploitation. Le bénéfice net du secteur se chiffre à 19,5 millions de dollars, en hausse de 4 % par rapport à l'année précédente (en excluant la provision pour Téléglobe), comptant ainsi pour 14 % du bénéfice net de la société.

L'augmentation considérable du bénéfice anticipé sur l'en-vigueur en 2003 (+47 %) témoigne des résultats découlant de nos initiatives stratégiques en matière d'établissement des prix et de la croissance des affaires, de même que de l'amélioration soutenue de l'expérience. Par conséquent, les gains d'expérience ont été beaucoup moins élevés cette année, s'établissant à 1,3 million de dollars.

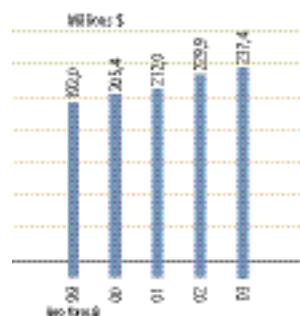
**Rentes collectives** — Le secteur des Rentes collectives a inscrit une augmentation de 10 % de son bénéfice net en 2003 (en excluant la provision pour Téléglobe), terminant l'exercice avec un bénéfice net de 13,6 millions de dollars, ce qui représente 10 % du bénéfice net de la société.

Le bénéfice anticipé sur l'en-vigueur en 2003 a été inférieur de 6,0 millions de dollars à celui de 2002, ce qui reflète les résultats des études d'expérience des dernières années. Le secteur a cependant enregistré des gains d'expérience de 2,9 millions de dollars comparativement à des pertes d'expérience de 5,4 millions de dollars en 2002 (en excluant la provision pour Téléglobe), en raison de résultats de mortalité très favorables du côté des rentes assurées par rapport à de piètres résultats l'année précédente. Le secteur a aussi absorbé une charge non récurrente de 1,6 million de dollars, en 2003, relativement à la récupération de contrats de réassurance du bloc d'affaires des rentes assurées. Ce montant devrait pouvoir être recouvré au cours des prochaines années à mesure que les marges pour écarts défavorables seront libérées.

## FRAIS GÉNÉRAUX

La société continue d'exercer un contrôle strict de ses frais généraux. Si l'on exclut les frais de placement, les frais généraux ont totalisé 237,4 millions de dollars en 2003, ce qui correspond à une augmentation de 3 % par rapport à l'année précédente (graphique 5). Ces frais tiennent compte de la somme de 11,3 millions de dollars comptabilisée dans le cadre du programme d'aide gouvernementale pour les projets d'investissement majeur, comptabilisation qui a entraîné une réduction des frais généraux.

### 5 FRAIS GÉNÉRAUX



L'augmentation des frais pour l'année provient de la hausse des charges liées aux filiales en phase de développement (principalement dans les secteurs des fonds mutuels, des valeurs mobilières et de l'assurance auto et habitation), des frais additionnels nécessaires pour l'administration de contrats importants signés par la société au cours des années passées (particulièrement le contrat d'assurance collective de Bombardier) et de la croissance normale des affaires.

## DIVIDENDES

L'Industrielle Alliance a versé un dividende de 0,17 \$ par action ordinaire au cours des trois premiers trimestres de 2003 et de 0,19 \$ au cours du quatrième trimestre. Les dividendes versés représentent un montant total de 27,2 millions de dollars.

La société a versé 20,4 % du bénéfice net aux actionnaires sous forme de dividendes en 2003. La politique de la société prévoit le versement d'un dividende représentant entre 20 % et 30 % du bénéfice net renouvelable, et qui soit comparable à celui des autres sociétés d'assurance canadiennes qui se sont démutualisées.

## RÉGIME D'OPTIONS D'ACHAT D'ACTIONS

En conformité avec le régime adopté par le conseil d'administration en 2001, le comité des ressources humaines et de régie d'entreprise a procédé, en 2003, à l'émission de nouvelles options d'achat d'actions (247 000). Ces nouvelles options, qui viendront à échéance en 2013, ont été émises à un prix d'exercice moyen pondéré de 37,26 \$.

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2003, la société a décidé de comptabiliser le coût du régime d'options d'achat d'actions pour les options octroyées depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2002, adoptant ainsi la méthode de la juste valeur. Selon cette méthode, le coût des options d'achat d'actions est comptabilisé comme frais de rémunération dans les frais généraux et un montant correspondant est inscrit dans le surplus d'apport de la société. Ce changement de politique comptable a été appliqué rétroactivement et les résultats de 2002 ont été redressés en conséquence. Il n'a pas d'incidence sur les années antérieures à 2002. L'effet de ce changement sur les résultats consolidés se traduit par une augmentation de 3,2 millions de dollars des frais généraux pour la période de douze mois terminée le 31 décembre 2003 (3,3 millions de dollars pour la période de douze mois terminée le 31 décembre 2002). L'effet de ce changement sur le bilan consolidé se traduit par une diminution du bénéfice non réparti de 6,5 millions de dollars au 31 décembre 2003 (3,3 millions de dollars au 31 décembre 2002) et par une augmentation équivalente du surplus d'apport pour chacune des deux années.

L'octroi des options d'achat d'actions n'a entraîné aucune dilution du bénéfice par action, ni en 2003, ni en 2002.

## SOMMAIRE

La société a connu une année 2003 très rentable, atteignant un bénéfice net record de 135,0 millions de dollars, un bénéfice par action dilué de 3,42 \$ et un taux de rendement des capitaux propres de 14,3 %. Tous les secteurs d'activité se sont mieux tirés d'affaire que l'année précédente.

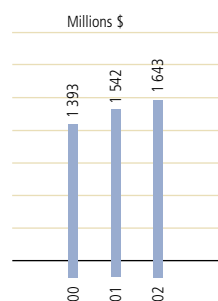
Ces excellents résultats préparent bien le terrain pour 2004, alors que la société vise toujours un taux de rendement des capitaux propres entre 13 % et 15 %.

## 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 et des différents éléments qui en affectent la performance.

Au 31 décembre 2002, date de la plus récente évaluation, la valeur intrinsèque de l'Industrielle Alliance s'élevait à 1,6 milliard de dollars, ce qui représente une augmentation d'un peu plus de 100 millions de dollars, ou de 6,5 %, par rapport à 2001 (graphique 6). Cette valeur correspond à 43,77 \$ par action, 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.

### 6 VALEUR INTRINSÈQUE



L'évolution de la valeur intrinsèque d'une année à l'autre est affectée par plusieurs facteurs. Ces facteurs peuvent être regroupés en trois grandes catégories : les éléments récurrents, les éléments non récurrents et les dividendes versés aux actionnaires.

Comme on peut le voir au tableau 7, les éléments récurrents ont fait augmenter la valeur intrinsèque de 12,3 % en 2002 (13,0 % en 2001). 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 de 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 ». Parmi ceux-ci, on note, en 2002, les pertes d'expérience liées à la piètre performance des marchés boursiers et à la provision prise pour couvrir les obligations de Téléglobe, deux éléments qui ont fait diminuer la valeur intrinsèque de 5,6 %; ces deux éléments ont été sans contredit les deux faits marquants de 2002.

### 7 VALEUR INTRINSÈQUE PAR ACTION

	2001		2002	
	Valeur intrinsèque <sup>1</sup> (\$)	Contribution à la croissance (%)	Valeur intrinsèque <sup>1</sup> (\$)	Contribution à la croissance (%)
Valeur par action au début de l'année	37,08	—	41,11	—
Éléments récurrents				
Croissance anticipée	3,07	8,3	3,36	8,2
Nouvelles ventes	1,76	4,7	1,68	4,1
Total des éléments récurrents	4,83	13,0	5,04	12,3
Éléments non récurrents				
Gains (pertes) d'expérience	(0,96)	(2,5)	(2,29)	(5,6)
Changements d'hypothèses	0,00	0,0	0,58	1,4
Autres	0,72	1,9	0,00	0,0
Total des éléments non récurrents	(0,24)	(0,6)	(1,71)	(4,2)
Dividendes versés aux actionnaires	(0,62)	(1,7)	(0,64)	(1,6)
Valeur intrinsèque ajoutée	3,97	10,7	2,69	6,5
Valeur par action à la fin de l'année	41,11	—	43,77	—
Ratio valeur intrinsèque/valeur comptable à la fin de l'année	1,95	—	1,90	—

<sup>1</sup> Les données ne sont pas additives puisque le nombre d'actions en circulation a augmenté.

Les changements d'hypothèses ont quant à eux fait augmenter la valeur intrinsèque, mais cette augmentation a presque totalement été compensée par le versement de dividendes aux actionnaires. Au total, la valeur intrinsèque a augmenté de 6,5 % en 2002 (10,7 % en 2001).

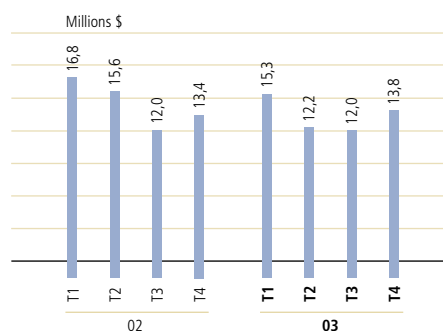
Une autre donnée intéressante, et qui permet de mesurer la valeur relative des titres des sociétés d'assurance vie, est le ratio de la valeur intrinsèque par rapport à la valeur comptable. À la fin de 2002, la valeur intrinsèque représentait 1,90x la valeur comptable de la société. Il s'agit du ratio le plus élevé parmi toutes les sociétés d'assurance 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 2003, les nouvelles ventes de l'Industrielle Alliance ont ajouté 53,3 millions de dollars à la valeur intrinsèque de la société, soit 1,35 \$ par action (graphique 8). Cette valeur est en baisse de 7,8 % par rapport à l'année précédente. Cette baisse est principalement attribuable au ralentissement des ventes, ralentissement qui provient lui-même du fait que la société gère ses affaires en cherchant à maintenir un équilibre entre ses objectifs de croissance et ses objectifs de rentabilité.

### 8 VALEUR INTRINSÈQUE DES NOUVELLES VENTES<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Données de 2002 recalculées selon les hypothèses de 2003

*À nos yeux,  
il ne fait pas l'ombre  
d'un doute que  
la valeur intrinsèque  
est un outil d'une  
grande valeur  
pour les investisseurs,  
un outil qui permet  
de mettre en relief la  
capacité d'une société  
à générer de la valeur  
pour ses actionnaires.*

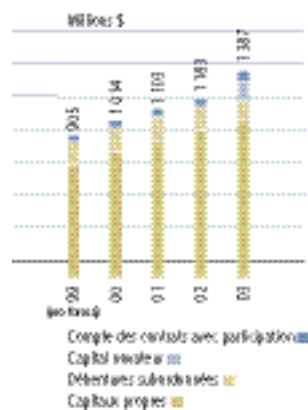
# Capitalisation et solvabilité

Une saine capitalisation et une bonne solvabilité constituent des éléments clés pour une société d'assurance vie, non seulement pour assurer la sécurité financière des titulaires de polices, des créanciers et des actionnaires, mais également pour garantir la croissance de l'organisation et pour obtenir des cotes de crédit favorables.

## CAPITALISATION

La structure de capital de l'Industrielle Alliance se compose des capitaux propres, des débetures subordonnées, des titres novateurs et du compte des contrats avec participation. À la fin de l'année 2003, la capitalisation de la société atteignait 1 387 millions de dollars, ce qui représente une hausse de 17 % par rapport à la fin de l'année 2002 (graphique 9). Un peu plus de la moitié de la croissance enregistrée au cours de l'année provient du bénéfice net réalisé, le reste étant attribuable à l'émission de titres novateurs. Au cours des cinq dernières années, la capitalisation de la société a progressé à un taux annuel moyen de 15 %.

### 9 CAPITALISATION



En 2003, la structure de capital de la société a subi des changements importants en raison des trois événements suivants :

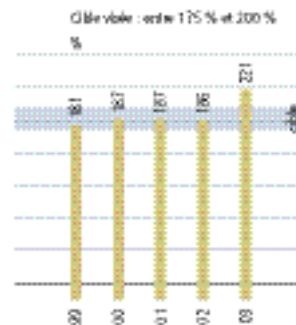
- la conversion en actions ordinaires des actions privilégiées, d'une valeur de 56,3 millions de dollars, détenues par Capital d'Amérique CDPQ;
- l'émission, par la Fiducie de capital Industrielle Alliance, de 150 millions de dollars de titres novateurs de catégorie 1 (« IATS »); et
- le remboursement par anticipation de la débeture subordonnée série 2, d'une valeur de 50 millions de dollars.

Les changements survenus en cours d'année dans la structure de capital ont eu pour effet de hausser le ratio de solvabilité de la société, d'augmenter son ratio d'endettement et d'améliorer la qualité de son capital (puisque le capital disponible est maintenant composé d'une plus forte proportion de capital de catégorie 1 – donc, de capital permanent – par rapport au capital de catégorie 2 – c'est-à-dire de capital temporaire).

## SOLVABILITÉ

Le ratio de solvabilité a ainsi enregistré une hausse de 35 points de pourcentage en 2003 pour atteindre 221 % en fin d'exercice (graphique 10). Ce résultat 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 %. Ce ratio nous donne ainsi toute la flexibilité financière voulue pour faire de nombreuses choses, selon les circonstances : faire croître les affaires, faire des acquisitions, refinancer nos débetures subordonnées, augmenter les dividendes ou racheter des actions ordinaires.

### 10 RATIO DE SOLVABILITÉ MONTANT MINIMUM PERMANENT REQUIS POUR LE CAPITAL ET L'EXCÉDENT (MMPRCE)



L'augmentation du ratio de solvabilité durant l'année est principalement attribuable aux profits réalisés par la société au cours de l'exercice, à la remontée des marchés boursiers ainsi qu'à l'émission de capital novateur de catégorie 1. En conformité avec les principes établis par les autorités de surveillance relativement à l'inclusion d'instruments novateurs dans les fonds propres, la quasi-totalité des titres novateurs émis par la société en 2003 a pu être admise à titre de fonds propres de catégorie 1.

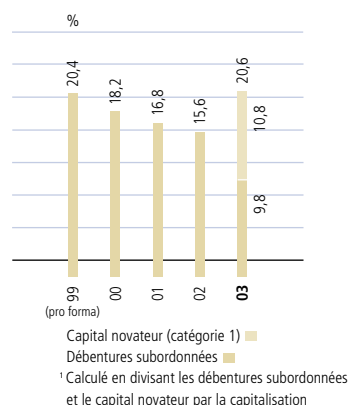
L'augmentation du ratio de solvabilité a par contre été quelque peu freinée par le remboursement de la débenture subordonnée série 2 et par les modifications apportées par les autorités de surveillance à la formule de calcul du ratio de solvabilité relativement au traitement des réserves négatives et du risque de déchéance. Les autorités de surveillance ont décidé d'introduire ces modifications de façon progressive, sur une période de trois ans, à compter de 2003.

Mentionnons, par ailleurs, que dans le cadre normal de ses activités – grâce à sa bonne rentabilité – 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.

### RATIO D'ENDETTEMENT

Au cours de l'année 2003, l'émission des titres novateurs de catégorie 1 et le remboursement de la débenture subordonnée ont entraîné une augmentation nette du ratio d'endettement de la société. Ainsi, ce ratio, qui est calculé en divisant les débentures subordonnées et les titres novateurs par la structure de capital, s'établissait à 20,6 % au 31 décembre 2003, comparativement à 15,6 % à la fin de l'année 2002 (graphique 11). Malgré cette hausse, le ratio d'endettement de la société se situe à un niveau fort acceptable pour les agences de notation (celles-ci ont d'ailleurs toutes renouvelé les cotes de la société, comme on peut le lire ci-après). Notons que la société conserve également toute la latitude voulue pour faire usage de nouveaux leviers financiers.

### 11 RATIO D'ENDETTEMENT<sup>1</sup>



### COTES DE CRÉDIT

En 2003, les trois agences de notation indépendantes qui notent l'Industrielle Alliance ont renouvelé l'ensemble des cotes qu'elles accordent à la société, avec des perspectives stables. Ces trois agences ont de plus attribué à la société une cote supplémentaire relativement à l'émission des titres novateurs. 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.

### 12 COTES DE CRÉDIT

Agence de notation	Type d'évaluation	Cote / Tendence
Standard & Poor's	Solidité financière	A+ / Stable
	Débentures subordonnées	A-
	Capital novateur (catégorie 1)	BBB+
	Actions privilégiées	BBB+
DBRS	Solidité financière	IC-2 / Stable
	Débentures subordonnées	A
	Capital novateur (catégorie 1)	A (Faible) <sub>yn</sub>
	Actions privilégiées	Pfd-2 (Élevé) <sub>n</sub>
A.M. Best	Solidité financière	A (Excellent) / Stable
	Débentures subordonnées	a -
	Capital novateur (catégorie 1)	bbb+
	Actions privilégiées	bbb+

### RACHAT DANS LE COURS NORMAL

Mentionnons que 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 24 décembre 2003 et le 23 décembre 2004, jusqu'à concurrence de 1 900 000 de ses actions ordinaires. Ces actions représentent environ 4,8 % des actions émises et en circulation au 18 décembre 2003. En vertu de cette autorisation, les achats, s'ils ont lieu, s'effectueront au prix du marché, par l'entremise de la Bourse de Toronto, conformément aux règles et aux politiques de cette dernière. L'Industrielle Alliance estime que le rachat de ses actions ordinaires représenterait, le cas échéant, un investissement judicieux de ses fonds et serait dans le meilleur intérêt de la société et de ses actionnaires.

Rappelons qu'au 31 décembre 2003 le nombre d'actions ordinaires émises et en circulation s'élevait à 39,3 millions, en hausse de 1,7 million par rapport au 31 décembre 2002. Cette hausse est directement attribuable à la conversion des actions privilégiées en actions ordinaires survenue au cours de l'année.

# Produits et services aux particuliers



L'Industrielle Alliance est l'un des chefs de file dans le marché canadien de l'assurance et des rentes individuelles. Elle offre une gamme complète de produits d'assurance vie et maladie, de produits d'épargne et de retraite ainsi qu'un large éventail de véhicules de placement, comprenant des fonds distincts, des fonds mutuels, des valeurs mobilières et des certificats de placement garanti.

Ces produits sont distribués par l'entremise de multiples réseaux de distribution, comprenant un réseau de représentants Carrière, un réseau de courtiers d'assurance, un réseau de courtiers en valeurs mobilières et un réseau de distribution alternatif.

Les produits d'assurance individuelle et de rentes individuelles sont commercialisés par le biais des trois sociétés d'assurance vie du Groupe Industrielle Alliance : l'Industrielle Alliance, qui distribue ses produits principalement dans le centre et dans l'est du pays, l'Industrielle Alliance *Pacifique*, qui est surtout présente dans les régions de l'ouest, et La Nationale Vie, qui distribue ses produits à la grandeur du Canada. L'Industrielle Alliance et l'Industrielle Alliance *Pacifique* distribuent la même gamme de produits, dans plusieurs créneaux de marché, mais avec une plus forte concentration dans le marché des familles à revenu moyen, alors que La Nationale Vie distribue sa propre gamme de produits, principalement dans le marché des familles à revenu élevé.

## Assurance individuelle

L'environnement dans lequel évoluent les sociétés d'assurance de personnes a subi plusieurs changements au cours de la dernière année. De nouvelles sociétés ont fusionné leurs activités, la pression sur les prix a continué à se faire sentir intensément et le marché a, à toutes fins utiles, connu une troisième année consécutive de stagnation.

Notre plus grande réussite, dans ce contexte, aura été d'avoir réussi à maintenir à la fois nos marges bénéficiaires et nos parts de marché. La société conserve donc toujours sa position dans le peloton de tête au Canada, où les cinq plus grands assureurs – dont l'Industrielle Alliance – occupent à eux seuls près de 70 % du marché canadien de l'assurance individuelle.

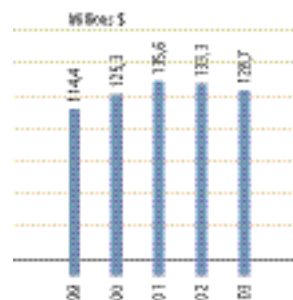
Ce succès, nous le devons à une stratégie qui repose sur plusieurs attributs : l'envergure et la diversité de nos réseaux de distribution, notre capacité à bien gérer et à faire croître ces réseaux, l'étendue de notre gamme de produits, notre capacité à innover et à nous démarquer dans un marché toujours plus compétitif, et aussi, peut-être par-dessus tout, le travail soutenu de nos représentants et de nos employés.

### CREISSANCE DES AFFAIRES

On peut séparer l'année en deux phases, dans le secteur de l'Assurance individuelle : une première moitié d'année plutôt morose, alors que le marché était toujours sous l'influence des mauvaises performances boursières des dernières années, et une seconde moitié très solide, où l'on a assisté à une reprise des ventes au cours des deux derniers trimestres.

La croissance enregistrée au cours du second semestre n'a cependant pas été suffisante pour effacer totalement le retard accumulé au cours du premier semestre, de sorte que l'année se solde par des ventes de 128,7 millions de dollars, inférieures de 3 % à celles enregistrées l'année antérieure (graphique 13). Cette performance est à peu près équivalente à celle de l'industrie, qui a vu ses ventes reculer de 1 % en 2003.

**13** VENTES<sup>1</sup>  
ASSURANCE INDIVIDUELLE

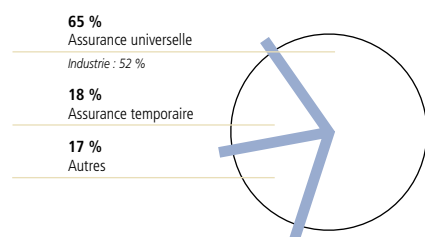


<sup>1</sup> Filiales au stade de première année, excluant l'Association canadienne de 1999 à 2001

La baisse des ventes s'explique notamment par la chute des marchés boursiers, qui s'est prolongée jusqu'au début de 2003. La chute des marchés est venue miner la confiance des investisseurs, qui ont ainsi réduit considérablement les sommes investies dans la portion « épargne » de leurs contrats. La baisse des ventes a surtout touché les produits d'assurance universelle, notamment auprès de la clientèle à revenu élevé. Soulignons par contre que les ventes ont été particulièrement vigoureuses pour les produits d'assurance temporaire et d'assurance en cas de maladie grave, produits qui continuent d'obtenir la faveur des consommateurs.

Rappelons que depuis quelques années la part de marché de la société pour les ventes d'assurance individuelle est, de façon systématique, supérieure à 10 %. Pour l'année 2003, la part de marché de la société s'établissait à 11,9 %, ce qui nous plaçait au quatrième rang au Canada. Pour les polices universelles, la société est par contre toujours première au Canada, malgré la fusion de plusieurs grands assureurs, avec 16,7 % du marché. Les ventes de polices universelles comptent pour 65 % des ventes de la société, comparativement à 52 % pour l'industrie (graphique 14).

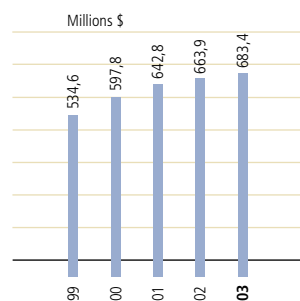
#### 14 VENTES PAR PRODUITS ASSURANCE INDIVIDUELLE



Notons aussi que la société a vendu un peu plus de 100 000 nouvelles polices d'assurance individuelle en 2003, ce qui nous place parmi les chefs de file à ce chapitre au Canada.

La vigueur des ventes en fin d'année et l'excellente conservation des affaires ont permis de porter le revenu de primes à 683,4 millions de dollars, une croissance de 3 % pour l'année (graphique 15). Le revenu de primes inclut les primes versées par les assurés pour les nouveaux contrats ainsi que les primes de renouvellement touchant les contrats en vigueur.

#### 15 PRIMES<sup>1</sup> ASSURANCE INDIVIDUELLE



<sup>1</sup> Excluant l'Association médicale canadienne de 1999 à 2001

### Assurance individuelle

#### FAITS SAILLANTS 2003

- Maintien des marges bénéficiaires et des parts de marché malgré un environnement extrêmement compétitif
- Premier au Canada au chapitre de la vente de polices universelles
- Vente de plus de 100 000 nouvelles polices d'assurance individuelle
- Poursuite de l'amélioration de notre gamme de produits, dont la mise en marché d'un concept financier novateur (IRIS) pour la police universelle et une souplesse accrue du produit d'assurance en cas de maladie grave

#### STRATÉGIE ET POSSIBILITÉS DE MARCHÉ

- Ventes : faire croître les ventes de cinq points de pourcentage de plus que l'industrie
- Réseaux de distribution : tirer avantage de la consolidation dans l'industrie pour poursuivre le développement de nos réseaux multiples de distribution
- Produits : demeurer à l'avant-garde dans le développement de produits novateurs et compétitifs, adaptés aux nouvelles réalités démographiques et économiques

### PRINCIPALES RÉALISATIONS 2003

En 2003, nous avons apporté plusieurs améliorations à notre gamme de produits, comme nous le faisons chaque année, et poursuivi notre projet de décentralisation des fonctions en agences. Nous tenons à souligner l'importance qu'il y a de mettre à jour régulièrement nos produits afin d'en conserver l'attrait et la compétitivité et de nous démarquer de la compétition. Voici quelques-unes des principales réalisations de l'année 2003.

- Du côté des polices universelles, nous avons apporté plusieurs améliorations à notre produit Meridia. Nous avons notamment ajouté de nouvelles options d'investissement et amélioré le rendement d'intérêt bonifié sur la portion épargne du contrat. Meridia demeure le plus populaire de nos produits d'assurance individuelle.
- Toujours du côté des polices universelles, nous avons lancé un nouveau concept de vente pour le marché haut de gamme : le concept IRIS. Sans vouloir négliger le marché de la famille, nous croyons qu'il est important de bien diversifier notre gamme de produits et de concepts de vente de façon à satisfaire les besoins de tous les distributeurs, quel que soit le créneau dans lequel ils exercent leurs activités. Le concept que nous avons mis de l'avant se démarque des produits offerts par la compétition en ce sens qu'il présente plus de potentiel relativement aux avantages fiscaux que les clients peuvent en retirer.
- Nous avons apporté plusieurs innovations à notre produit d'assurance en cas de maladie grave. Nous avons notamment ajouté un droit de transformation d'une protection temporaire en une protection permanente, ainsi qu'une 21<sup>e</sup> maladie à la liste des maladies couvertes. Notre produit offre l'une des protections les plus étendues dans le marché. Lancé il y a maintenant trois ans, il obtient toujours une excellente cote auprès des clients, notamment en raison de l'option de remboursement de primes flexible, option qui garantit le

versement d'une prestation du vivant de l'assuré, que celui-ci ait souffert ou non d'une maladie grave. Cette option est reconnue comme étant avant-gardiste dans le marché.

- La Nationale Vie a lancé une toute nouvelle ligne de produits, la ligne de produits « é », qui comprend maintenant trois produits : une assurance vie universelle, *Vie universelle garantie-é*, une assurance temporaire, *Temporaire-é 100 ans*, et une assurance en cas de maladie grave, *Maladies graves-é*. Cette ligne, qui est complémentaire aux produits réguliers de la société, vient ajouter une diversification supplémentaire à l'offre de service de La Nationale Vie. Elle est mise à la disposition des courtiers, notamment par le biais du site Internet de La Nationale Vie.
- La Nationale Vie a également introduit une nouvelle catégorie d'options d'investissement, *Stratégies de placement alternatif*, dans sa version d'assurance vie universelle courante et dans son nouveau produit *Vie universelle garantie-é*.
- Finalement, pour le réseau Carrière, nous avons poursuivi notre projet de réorganisation des agences, avec l'amélioration de la proposition électronique au point de vente. Ce projet, qui s'étale sur plusieurs années, vise à décentraliser davantage de fonctions vers les représentants, de façon à assurer une plus grande flexibilité, une plus grande efficacité et une plus grande rapidité dans le traitement de l'information. La dernière phase de ce projet est prévue pour 2004.

### STRATÉGIE ET POSSIBILITÉS DE MARCHÉ

Notre objectif, dans le secteur de l'Assurance individuelle, est toujours le même : faire croître nos ventes de cinq points de pourcentage de plus que l'industrie. Bien que cet objectif n'ait pu être atteint en 2003, il l'a été au cours des cinq dernières années, puisque nos ventes ont augmenté de 10 % en moyenne, par année, comparativement à 5 % pour l'industrie.

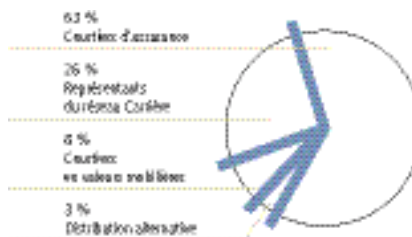
On sait que l'Industrielle Alliance est reconnue, depuis maintenant plusieurs années, comme un chef de file dans le marché de l'assurance individuelle. Notre succès, nous le devons non pas à un seul facteur, mais à un ensemble de facteurs qui, réunis, nous ont permis de nous démarquer dans le marché. Ces facteurs gravitent autour des deux idées maîtresses suivantes : envergure des réseaux de distribution et étendue et originalité de la gamme de produits.

*Envergure des réseaux de distribution* — La clé du succès en assurance individuelle repose avant tout sur la capacité d'une société de bâtir un réseau de distribution d'envergure et de qualité. On sait, en effet, que l'assurance vie est un produit qui se « vend » et non un produit qui « s'achète ». C'est l'une des convictions les plus ancrées dans l'industrie. Les représentants ont ainsi une influence déterminante dans l'achat d'assurance vie par les consommateurs. L'assurance vie est aussi un produit complexe, qui doit être vendu par des professionnels bien formés.

Compte tenu de ces caractéristiques, la stratégie de la société en matière de distribution d'assurance vie a toujours été de servir les besoins de distributeurs ciblés, chez qui notre offre de service « peut faire une différence ».

C'est ainsi que nous avons décidé de distribuer nos produits par le biais de multiples réseaux de distribution, comprenant un réseau de représentants Carrière, un réseau de courtiers d'assurance (Réseau des agents généraux), un réseau de courtiers en valeurs mobilières (Réseau des comptes nationaux) et un réseau de distribution alternatif (graphique 16). En tout, la société compte plus de 12 000 représentants pour distribuer ses produits.

### 16 VENTES PAR RÉSEAUX ASSURANCE INDIVIDUELLE



Ces représentants sont présents dans toutes les régions du pays et peuvent satisfaire les besoins de toutes les couches de la population, c'est-à-dire tant ceux des familles à faible revenu que ceux des familles à revenu moyen ou à revenu élevé.

Ce qui fait notre succès a toujours été de traiter les représentants comme des professionnels, et de ne jamais les considérer comme acquis. Nous agissons comme si nous devions mériter leur confiance tous les jours. Nous les consultons régulièrement au sujet de nos différentes initiatives; nous leur fournissons un matériel marketing simple et professionnel; nous leur procurons des outils de gestion à la fine pointe de la technologie; nous encadrons les représentants du réseau Carrière par le biais de programmes de formation complets. Bref, nous sommes à l'écoute des représentants et nous faisons tout pour qu'ils puissent eux-mêmes connaître du succès.

Le succès, auprès des réseaux de distribution, ne se bâtit donc 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.

Nous croyons avoir en main les atouts pour profiter de la consolidation qui a cours actuellement dans l'industrie. L'Industrielle Alliance constitue un choix logique pour les représentants qui cherchent un « manufacturier » stable, professionnel et attentionné.

Soulignons, en terminant, que notre objectif, pour le réseau Carrière, est de faire croître le nombre de représentants de 3 % par année.

*Étendue et originalité de la gamme de produits* — Notre portefeuille de produits demeure aussi l'un des éléments névralgiques de notre stratégie. Pour connaître du succès, nous devons posséder une gamme complète de produits compétitifs, innovateurs et rentables.

Or, notre portefeuille comprend une gamme variée de produits d'assurance vie universelle, permanente et temporaire, d'assurance maladie et invalidité, d'assurance en cas de maladie grave, d'assurance hypothécaire et même, par le biais de notre filiale d'assurance de dommages, d'assurance auto et habitation.

Nous cherchons constamment à nous démarquer dans l'industrie, en offrant des produits aux caractéristiques uniques. Ainsi, au cours de la dernière année, pour ne donner que trois exemples récents, nous avons lancé un nouveau concept de vente (IRIS) pour le marché haut de gamme pour la police universelle; nous avons été la première société à rendre les fonds à gestion alternative (*hedge funds*) disponibles à la masse des investisseurs par le biais de la police universelle; et nous avons ajouté de la flexibilité à notre produit d'assurance en cas de maladie grave, qui continue par ailleurs de se démarquer par l'option de remboursement de primes flexible.

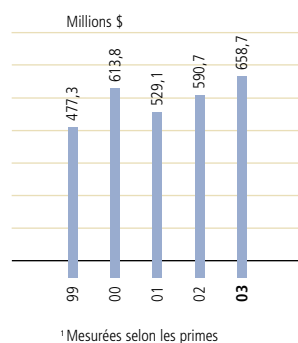
## Rentes individuelles

L'année a été faste dans le secteur des Rentes individuelles, alors que la société a su profiter de la remontée des marchés boursiers à compter de la mi-année et de l'engouement des investisseurs pour les fonds distincts, tout en poursuivant sa stratégie de croissance dans le monde de la gestion de patrimoine et en lançant des produits novateurs.

### CROISSANCE DES AFFAIRES

Ainsi, les ventes totalisent 658,7 millions de dollars en 2003, ce qui représente une hausse de 12 % par rapport à l'année précédente (graphique 17). La bonne performance du secteur est principalement attribuable à l'engouement des investisseurs pour notre nouvelle famille de fonds à gestion alternative (*hedge funds*) ainsi qu'à la popularité de nos produits garantis, dont le Placement garanti alternatif (PGA). L'excellente performance de nos fonds distincts a également contribué aux bons résultats du secteur. On sait aussi que les investisseurs apprécient toujours la garantie de capital à l'échéance et au décès qu'offrent ces fonds.

### 17 VENTES<sup>1</sup> RENTES INDIVIDUELLES

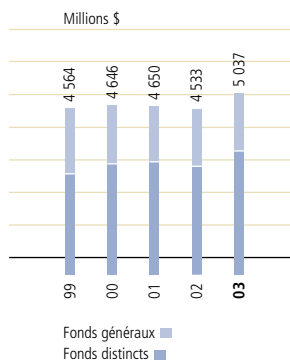


Notons que si pendant la faiblesse des marchés les gens avaient déplacé leurs investissements vers les fonds garantis, ils sont nettement revenus, depuis que les marchés montrent des signes durables de raffermissement, vers les fonds distincts. Pour l'année, les fonds distincts ont ainsi représenté un peu moins des deux tiers des entrées de fonds.

L'année s'est soldée avec des ventes nettes positives du côté des fonds distincts (117,5 millions de dollars). Pour les fonds à long terme, les ventes nettes représentaient 3,8 % de l'actif de ces fonds, ce qui est le double du résultat de l'industrie des fonds distincts et des fonds mutuels combiné. La société se classait au cinquième rang au Canada au chapitre des ventes nettes de fonds distincts, en 2003, avec une part de marché de 11,4 %.

Après avoir décliné au cours du premier trimestre, en raison de la baisse des marchés boursiers, la valeur des fonds sous gestion du secteur des Rentes individuelles a repris une pente ascendante à compter du deuxième trimestre, de sorte que l'actif des fonds généraux et des fonds distincts s'élevait à 5,0 milliards de dollars au 31 décembre 2003, en hausse de 11 % au cours des douze derniers mois (graphique 18). L'appréciation des marchés boursiers et les ventes nettes positives expliquent la hausse de l'actif. Au 31 décembre 2003, nous occupons le cinquième rang au Canada au chapitre de l'actif des fonds distincts, avec 7,4 % du marché.

### 18 FONDS SOUS GESTION RENTES INDIVIDUELLES



### PRINCIPALES RÉALISATIONS 2003

Sur le plan des réalisations, la société a poursuivi sa stratégie de croissance dans le secteur de la gestion de patrimoine, avec l'annonce de trois transactions.

- Ainsi, le 16 octobre 2003, l'Industrielle Alliance a réalisé la clôture de l'acquisition de Global Allocation Financial Group Inc. Global Allocation est un courtier en fonds mutuels établi à Peterborough, en Ontario. Les activités de Global Allocation ont été fusionnées à celles d'Investia, la filiale de distribution de fonds mutuels de l'Industrielle Alliance. L'acquisition de Global Allocation a porté à 1,0 milliard de dollars l'actif sous administration d'Investia à la fin de 2003.
- L'Industrielle Alliance a également annoncé, le 20 novembre 2003, la clôture de l'acquisition de Fonds communs de placement Coopérateurs limitée (FCPC). FCPC est un manufacturier de fonds mutuels, dont le nom a été modifié pour celui de Industrielle Alliance, Fonds mutuels inc. Cette acquisition permettra à la société de gérer sa propre gamme de fonds mutuels. Au 31 décembre 2003, l'actif sous gestion de l'Industrielle Alliance, Fonds mutuels s'élevait à 94 millions de dollars.
- Aussi, au début de l'année 2004, l'Industrielle Alliance et FundEX Investments Inc. ont reçu l'approbation des autorités réglementaires en vue de conclure l'entente visant à hausser de 25 % à 75 % la participation de l'Industrielle Alliance dans FundEX. FundEX est un courtier en fonds mutuels qui administre un actif de quelque 3,5 milliards de dollars. Rappelons que l'Industrielle Alliance s'était portée acquéreur de 25 % des actions de FundEX en juin 2002.

Sur le plan des produits, tout comme pour le secteur de l'Assurance individuelle, la société cherche à se démarquer en innovant constamment. Voici quelques exemples de réalisations de 2003 à ce chapitre.

- Nous avons lancé cinq nouvelles séries du Placement garanti alternatif (PGA) et introduit des améliorations au produit, dont l'ajout d'un terme de sept ans avec un taux de rendement minimum garanti. Le PGA s'apparente aux certificats de placement garanti (CPG) indiciaires offerts par les différentes institutions financières au Canada. Il permet aux clients de profiter d'une partie de l'appréciation des marchés boursiers, tout en bénéficiant d'une protection intégrale du capital investi. Le PGA s'est avéré très populaire compte tenu de la volatilité récente des marchés boursiers.

- Nous avons introduit une nouvelle famille de fonds à gestion alternative (*hedge funds*). Alors qu'auparavant ce genre de produit n'était disponible qu'à une clientèle « exclusive », la société est devenue le premier assureur à rendre ce produit accessible à la masse des investisseurs.
- Nous avons également ajouté deux fonds de fiducies de revenu à notre gamme de fonds de placement. Ces fonds se distinguent notamment par leur aspect fiscal.
- Sur le plan technologique, nous avons continué d'introduire des innovations en ce qui regarde les outils de soutien à la vente et à la gestion. Nous avons ainsi lancé un nouveau logiciel de planification pour la retraite, et, dans le cadre du plan de décentralisation en agences, mis en place une nouvelle fonction pour permettre l'adhésion électronique pour les rentes d'accumulation.

### STRATÉGIE ET POSSIBILITÉS DE MARCHÉ

Notre stratégie, dans le secteur des Rentes individuelles et de la gestion de patrimoine, peut se résumer de la façon suivante : doter les représentants d'un éventail complet de produits financiers, afin qu'ils puissent effectuer une gestion pleinement efficace et intégrée du patrimoine pour leurs clients, et élargir encore davantage la capacité de distribution de la société, et ce, dans tous les champs des services financiers.

Grâce aux acquisitions que nous avons réalisées au cours des dernières années, nous sommes aujourd'hui présents dans cinq grands secteurs de la gestion de patrimoine, offrant : les produits d'assurance avec option d'investissement, les produits d'épargne et de retraite traditionnels, les fonds distincts, les fonds mutuels et les valeurs mobilières.

- Au chapitre des produits d'assurance avec option d'investissement – essentiellement la police universelle – nous sommes le chef de file au Canada dans ce marché. Ces produits sont distribués par les réseaux « traditionnels » de la société, comprenant plus de 12 000 représentants.
- Du côté des produits d'épargne, comme les certificats de placement garanti, et de rentes, comme les rentes viagères, l'Industrielle Alliance possède une grande expertise, puisqu'elle offre ces produits depuis de très nombreuses années. Ces produits sont également distribués par les réseaux « traditionnels » de la société.
- Pour ce qui est des fonds distincts, il s'agit d'un produit qui est offert par l'Industrielle Alliance, à l'ensemble des investisseurs, depuis une dizaine d'années. Les fonds distincts représentent un marché de plus de 40 milliards de dollars (eu égard à l'actif). La société y occupe le cinquième rang, avec plus de 7 % du marché. Ces produits sont aussi distribués par les réseaux « traditionnels » de la société.
- En ce qui regarde les fonds mutuels, il s'agit d'un tout nouveau marché pour l'Industrielle Alliance. Ces fonds sont offerts par deux filiales de la société :
  - L'Industrielle Alliance, Fonds mutuels, qui est un gestionnaire de fonds mutuels, créé à la toute fin de l'année 2003; et
  - Investia, qui est un courtier en fonds mutuels, qui distribue les fonds de la plupart des grandes sociétés de fonds mutuels au Canada. Investia n'a véritablement commencé ses activités qu'il y a quelques années et possède aujourd'hui un actif sous administration de 1 milliard de dollars (4,5 milliards de dollars si l'on inclut l'actif sous administration de FundEX). Le marché des fonds mutuels est un marché dix fois plus important que celui des fonds distincts. Les produits d'Investia sont distribués

### Rentes individuelles

#### FAITS SAILLANTS 2003

- Augmentation des ventes de 12 %
- Entrée dans le monde de la gestion de fonds mutuels, par l'acquisition de Fonds communs de placement Coopérateurs, aujourd'hui Industrielle Alliance, Fonds mutuels
- Acquisition d'une société de distribution de fonds mutuels, Global Allocation, et augmentation de notre participation de 25 % à 75 % dans une autre, FundEX
- Introduction de plusieurs nouveautés à notre gamme de produits : fonds à gestion alternative et fonds de fiducies de revenu

#### STRATÉGIE ET POSSIBILITÉS DE MARCHÉ

- Demeurer à l'avant-garde dans la création de produits novateurs et compétitifs, adaptés aux nouvelles réalités démographiques et économiques
- Faire croître les différentes sociétés mises sur pied au cours des dernières années dans le domaine de la gestion des fonds mutuels et de la distribution des fonds mutuels et des valeurs mobilières afin qu'elles atteignent une masse critique
- Tirer avantage au maximum de la synergie entre nos différents réseaux de distribution par la promotion, à l'intérieur de tous les réseaux, de l'ensemble de nos produits et services financiers

par le propre réseau de l'entreprise, qui comprend plus de 1 000 représentants.

- Quant aux valeurs mobilières, il s'agit aussi d'un tout nouveau marché pour l'Industrielle Alliance. La société s'est lancée dans ce marché il y a maintenant deux ans, en faisant l'acquisition de trois sociétés de valeurs mobilières. Ces sociétés ont été regroupées au sein d'une nouvelle filiale, Industrielle Alliance, Valeurs mobilières, qui possède aujourd'hui un actif de quelque 450 millions de dollars. Les produits de cette filiale sont distribués par près de 60 représentants.

L'Industrielle Alliance a ainsi aujourd'hui la capacité de « manufacturer » plusieurs types de produits – assurance, rentes, fonds distincts et fonds mutuels; et ces produits sont distribués par trois catégories de réseaux de distribution – les réseaux « traditionnels », le réseau des fonds mutuels et le réseau de notre filiale de courtage en valeurs mobilières. Notre stratégie se présente donc de la façon suivante :

- Premièrement, faire croître les différentes organisations que nous avons mises sur pied au cours des dernières années, afin de leur faire atteindre une masse critique. Nous comptons notamment tabler sur notre expertise dans la gestion de fonds distincts pour pénétrer le marché de la gestion de fonds mutuels.
- Deuxièmement, rendre certains produits d'investissement de la société, comme les fonds distincts, ou de rentes, comme les rentes viagères, disponibles aux représentants des réseaux de fonds mutuels et de valeurs mobilières; et, inversement, rendre les produits de fonds mutuels et de valeurs mobilières disponibles aux différents autres réseaux de la société.
- Et, éventuellement, rendre certains types de produits d'assurance, comme l'assurance universelle, disponibles aux représentants des réseaux de fonds mutuels et de valeurs mobilières.

# Produits et services aux entreprises et aux groupes



En plus de distribuer ses 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.

Tous ces secteurs – et tous ces marchés – sont décrits plus à fond dans les textes respectifs de chacun des secteurs.

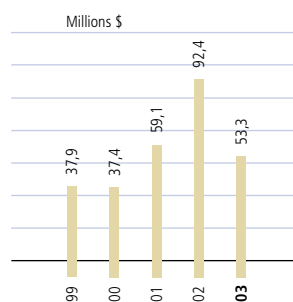
## Assurance collective ■ Régimes d'employés

Après avoir connu une année record au chapitre du développement des affaires, en 2002, grâce à la signature du plus important contrat dans l'histoire de la société, le secteur de l'Assurance collective pour les régimes d'employés est revenu à un niveau de ventes plus normal, en 2003. La vigueur des ventes des dernières années a cependant permis au secteur de franchir le cap du demi-milliard de dollars de primes en vigueur et d'enregistrer un bénéfique record pour une troisième année consécutive. Sur le plan des réalisations, le fait marquant de l'année aura sans contredit été l'implantation de la nouvelle stratégie marketing de la société visant à commercialiser les produits et les services du secteur sous une seule marque de commerce, celle de l'Industrielle Alliance.

### CROISSANCE DES AFFAIRES

Les ventes pour les régimes d'employés ont totalisé 53,3 millions de dollars en 2003, enregistrant un recul de 42 % par rapport à l'année antérieure (graphique 19). On se souviendra, cependant, que l'année 2002 avait été marquée par la vente du plus important contrat dans l'histoire de la société, celui de Bombardier. En excluant ce contrat, la croissance des ventes en 2003 aurait été de 28 %. Dans notre marché cible des groupes de 50 à 1 000 employés, les ventes ont progressé de 16 % par rapport à celles de l'année antérieure, ce qui est supérieur à la performance de l'industrie, qui a vu ses ventes diminuer de 8 % dans ce marché.

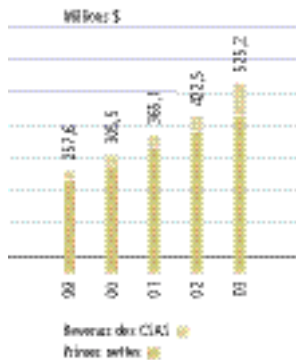
19 VENTES<sup>1</sup>  
ASSURANCE COLLECTIVE  
RÉGIMES D'EMPLOYÉS



<sup>1</sup> Primes annualisées de première année

La vigueur des ventes des dernières années et la bonne conservation des affaires ont permis au revenu de primes de doubler au cours des cinq dernières années, franchissant même le cap des 500 millions de dollars en 2003, pour s'établir à 525,2 millions de dollars. Le résultat de l'année 2003 représente une augmentation de 24 % par rapport au résultat de l'année antérieure (graphique 20). Cette croissance résulte principalement de l'entrée en vigueur des contrats des nouvelles divisions de Bombardier, des ventes réalisées au cours de l'année et du bon taux de renouvellement des affaires en vigueur.

**20 PRIMES NETTES ET REVENUS DES CSAS**  
ASSURANCE COLLECTIVE  
RÉGIMES D'EMPLOYÉS



En tenant compte des dernières acquisitions et fusions qui ont eu lieu dans le marché, la société occupe maintenant le septième rang au Canada en ce qui regarde les affaires en vigueur, avec près de 3 % du marché, et le sixième rang en ce qui regarde les ventes, avec près de 4 % du marché.

**PRINCIPALES RÉALISATIONS 2003**

Sur le plan des réalisations, l'année aura été marquée par le lancement, en octobre dernier, d'une nouvelle stratégie marketing en vertu de laquelle les produits et les services destinés aux régimes d'employés du Groupe Industrielle Alliance sont maintenant commercialisés sous une marque de commerce commune : Industrielle Alliance, Assurance et services financiers. Ainsi, à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2004, tous les nouveaux groupes ont commencé à être souscrits sous la marque de l'Industrielle Alliance. De même, à compter du 1<sup>er</sup> avril 2004, tous les groupes actuels de La Nationale Vie et de l'Industrielle Alliance *Pacifique* recevront, avant la date prévue du renouvellement, une nouvelle proposition de l'Industrielle Alliance. Tout a été mis en œuvre afin de simplifier la transition pour les participants, les titulaires de contrats et les intermédiaires de marché.

Cette stratégie marketing a pour but non seulement de consolider la notoriété et le positionnement de la marque du Groupe Industrielle Alliance au sein du marché canadien, mais aussi de fournir, à l'échelle nationale, aux participants, aux promoteurs et aux administrateurs de régimes, des outils et des services de gestion ainsi que des protections d'assurance concurrentielles.

Cette nouvelle stratégie vient confirmer le rapprochement des activités d'assurance collective de toutes les sociétés d'assurance vie du Groupe Industrielle Alliance, rapprochement qui a été amorcé il y a déjà quelques années, et ce, tant pour nos centres administratifs de Montréal et de Toronto que pour nos bureaux de vente et de services implantés partout au Canada. Grâce à l'utilisation des mêmes outils technologiques, nous sommes maintenant en mesure d'administrer les groupes nationaux simultanément dans nos deux centres administratifs.

Rappelons qu'auparavant le Groupe Industrielle Alliance commercialisait ses produits et ses services d'assurance collective pour les régimes d'employés sous trois marques différentes : l'Industrielle Alliance au Québec et dans les provinces de l'Atlantique, La Nationale Vie en Ontario et l'Industrielle Alliance *Pacifique* dans les provinces de l'Ouest.

**Assurance collective ■ Régimes d'employés**

**LE SECTEUR EN UN COUP D'ŒIL**

Le secteur de l'Assurance collective pour les régimes d'employés offre un éventail complet de produits d'assurance vie, maladie et invalidité, d'assurance soins dentaires et soins à domicile, d'assurance en cas de maladie grave, d'assurance 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 gère également plusieurs régimes de grandes entreprises. Le secteur peut aussi satisfaire les besoins des membres de syndicats et d'associations professionnelles, de même que 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 notre équipe de vente et de service, qui exerce ses activités à partir de six villes : Halifax, Québec, Montréal, Toronto, Calgary et Vancouver.

Depuis le 1<sup>er</sup> 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 –, à partir de deux centres administratifs, l'un à Montréal, l'autre à Toronto.

**FAITS SAILLANTS 2003**

- Lancement d'une nouvelle stratégie de marketing en vertu de laquelle la société utilise une seule marque de commerce – celle de l'Industrielle Alliance – partout au Canada
- Atteinte du cap des 500 millions de dollars de revenu de primes et de revenus CSAS
- Croissance importante dans notre marché cible des groupes de taille moyenne
- Bénéfice record pour une troisième année consécutive
- Implantation du site Internet Web@dmin chez plus de 300 groupes
- Amélioration continue de la productivité et des indicateurs de service à la clientèle

**STRATÉGIE ET POSSIBILITÉS DE MARCHÉ**

- S'imposer sur le marché comme une société ayant une capacité de service pancanadienne
- Accélérer notre développement, particulièrement à l'extérieur du Québec
- Augmenter notre pénétration dans notre marché cible des groupes de 50 à 1 000 employés
- Être opportunistes relativement à la souscription de groupes de grande envergure
- Développer le marché des groupes multiemployeurs, particulièrement en Ontario
- Devenir l'assureur de choix d'un nombre croissant de distributeurs
- Garder à jour une offre de service complète, novatrice et concurrentielle

Nous avons par ailleurs poursuivi le développement de Web@admin, notre site Internet transactionnel. De plus en plus d'administrateurs de régimes et de participants bénéficient des fonctionnalités de notre lien en ligne. Plusieurs fonctions ont également été ajoutées en 2003. Les administrateurs peuvent ainsi maintenant consulter leurs contrats et calculer les contributions exigibles de leurs participants; ces derniers peuvent de leur côté obtenir davantage de renseignements touchant leur protection et peuvent avoir accès au livret explicatif des garanties.

Finalement, nous avons mis en place plusieurs mesures en 2003 afin d'améliorer la qualité du service à la clientèle et de réduire les délais de service en période de pointe. Grâce à la flexibilité de nos outils informatiques, plusieurs processus ont été mécanisés, augmentant ainsi la rapidité et la qualité des opérations. Ces initiatives nous ont permis de constater une amélioration constante des indicateurs de service.

### STRATÉGIE ET POSSIBILITÉS DE MARCHÉ

Nous cherchons 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 qui tient compte des conditions locales (la tarification se fait à partir de nos centres de Vancouver, de Toronto et de Montréal) et par une administration décentralisée et efficace, effectuée à partir de 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, et de créer des produits innovateurs, comme c'est le cas avec notre programme de gestion de la présence au travail, l'assurance en cas de maladie grave ou l'assurance pour soins à domicile. La flexibilité se définit également par la possibilité d'offrir des programmes d'avantages sociaux flexibles pour les participants des grandes entreprises, grâce à nos outils technologiques souples. Elle se concrétise par ailleurs par des produits comme Solution Plus, conçus spécifiquement pour satisfaire les besoins des petites entreprises.
- En offrant un « service » supérieur : la qualité du service se définit comme la capacité de répondre rapidement et efficacement aux demandes des clients et la mise en place d'outils technologiques à la fine pointe, le tout à un coût concurrentiel.

Sur le plan de la croissance des affaires, nous visons notamment à nous imposer dans le marché comme une société disposant d'une capacité de service pancanadienne. La nouvelle stratégie marketing en vertu de laquelle tous nos produits et services sont commercialisés sous la marque unique de l'Industrielle Alliance s'inscrit d'ailleurs à l'intérieur de cette stratégie.

C'est dans cet esprit aussi que nous avons décidé de lancer une vaste campagne de publicité télévisée et imprimée à l'extérieur du Québec, principalement dans les provinces de l'Atlantique de même que dans les grandes régions métropolitaines de Toronto et de Vancouver. Cette campagne vise à renforcer la notoriété de la société dans ces régions et à y rehausser son image de marque. 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 les représentants syndicaux.

Nous continuons par ailleurs à chercher à accroître notre part de marché dans le segment des entreprises de taille moyenne, soit celles qui comptent de 50 à 1 000 employés. Nous visons également le marché des entreprises de plus grande taille, marché dans lequel nous avons connu du succès ces dernières années. Nous souhaitons entre autres développer le marché des groupes multiemployeurs, particulièrement en Ontario. Les récentes fusions et acquisitions dans l'industrie créent actuellement une occasion d'affaires dans ce marché, où nous sommes déjà présents au Québec.

Nous maintenons 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 qui touche les régimes.

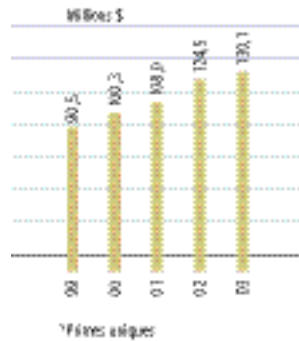
Sur le plan de la rentabilité, le contrôle des frais d'exploitation et le suivi constant des ratios de perte pour chacune des garanties et chaque segment de marché demeurent les facteurs essentiels de succès du secteur. Nous continuons de concevoir des solutions pratiques qui permettent à nos clients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

Assurance collective ■ Assurance des débiteurs

**CROISSANCE DES AFFAIRES ET PRINCIPALES RÉALISATIONS 2003**

En dépit de la conjoncture difficile, le secteur de l'Assurance collective des débiteurs a connu une bonne année 2003. Les ventes du secteur ont en effet atteint 130,1 millions de dollars en 2003, ce qui représente une hausse de 4 % par rapport à 2002 (graphique 21). La principale source de croissance est venue de l'ajout de nouveaux comptes chez les concessionnaires d'automobiles. La société a tout particulièrement enregistré une très forte croissance au Québec.

**21 VENTES<sup>1</sup>**  
ASSURANCE COLLECTIVE DES DÉBITEURS



Le résultat de ventes du secteur a été atteint malgré la forte baisse du marché de l'automobile en 2003, les ventes de véhicules légers ayant en effet chuté de 6 %. La principale réalisation du secteur de l'Assurance collective des débiteurs en 2003 a donc été de poursuivre sa croissance dans un marché qui a atteint une certaine maturité. Cette croissance est attribuable aux facteurs suivants :

- Forte croissance interne découlant des résultats exceptionnels du réseau de distribution
- Expansion rapide au Québec
- Augmentation des ventes de produits d'assurance de dommages, de 40 %; les ventes ont atteint 24 millions de dollars
- Gestion rigoureuse des coûts, qui permet à la société d'offrir des tarifs concurrentiels

**ENVIRONNEMENT**

Comme nous l'avons mentionné plus haut, le marché de l'automobile a subi une forte baisse en 2003 et les prévisions pour 2004 sont plutôt conservatrices, les analystes s'attendant à ce que le ralentissement se poursuive tout au long de 2004.

Par ailleurs, la vague de consolidation continue de déferler tant du côté des concessionnaires que du côté des fournisseurs. Le marché continue d'évoluer vers un marché dominé par quelques grands assureurs. L'Industrielle Alliance *Pacifique* demeure toujours le numéro un avec une part de marché de plus de 40 %.

L'Industrielle Alliance offre également de l'assurance collective des débiteurs par l'entremise d'une banque canadienne. L'expansion de ce bloc d'affaires est tributaire de la stratégie de distribution des produits d'assurance des débiteurs de la banque.

**STRATÉGIE ET POSSIBILITÉS DE MARCHÉ**

La stratégie de croissance du secteur de l'Assurance collective des débiteurs destinée aux concessionnaires d'automobiles comporte quatre composantes clés :

- Continuer d'accroître nos ventes en tirant parti de la forte position de marché de la société dans les marchés clés;
- Poursuivre notre expansion partout au Canada;
- Élargir notre gamme de produits pour y inclure des produits autres que ceux d'assurance collective des débiteurs afin d'accroître notre rentabilité;
- Poursuivre nos démarches en vue de faire des acquisitions dès que des occasions se présenteront.

Assurance collective ■ Assurance des débiteurs

**LE SECTEUR EN UN COUP D'ŒIL**

Le secteur de l'Assurance collective des débiteurs commercialise des produits d'assurance des débiteurs (assurance vie, invalidité et en cas de maladie grave) auprès des concessionnaires d'automobiles et d'autres fournisseurs par l'entremise d'une division de l'Industrielle Alliance *Pacifique*. Ces produits sont commercialisés par le biais d'un réseau de distribution directe exclusif d'un bout à l'autre du Canada. Par l'entremise de l'Industrielle Alliance, ce secteur commercialise aussi d'autres types d'assurance des débiteurs auprès des institutions financières.

**FAITS SAILLANTS 2003**

- Forte croissance interne découlant des résultats exceptionnels du réseau de distribution, et ce, en dépit de la conjoncture difficile du marché de l'automobile
- Expansion rapide au Québec
- Augmentation des ventes de produits d'assurance de dommages
- Gestion rigoureuse des coûts

**STRATÉGIE ET POSSIBILITÉS DE MARCHÉ**

- Continuer d'accroître nos ventes en tirant parti de la forte position de marché de la société dans des marchés clés
- Poursuivre notre expansion partout au Canada, particulièrement au Québec, en Ontario et en Colombie-Britannique
- Élargir notre gamme de produits pour y inclure d'autres produits d'assurance de dommages
- Poursuivre nos démarches en vue de faire des acquisitions

Pour accroître sa part de marché, le secteur de l'Assurance collective des débiteurs va devoir livrer une chaude lutte à ses concurrents, tout en assurant une gestion rigoureuse des coûts pour maintenir sa rentabilité. Voici les principaux facteurs de croissance sur lesquels mise le secteur de l'Assurance collective des débiteurs :

- Augmentation de la part de marché au Québec, en Ontario et en Colombie-Britannique, trois grandes régions où la concurrence est vive. L'Industrielle Alliance *Pacifique* jouit d'une forte part de marché dans l'Ouest canadien et a connu une forte croissance au Québec au cours des deux dernières années, notamment grâce à la notoriété de la marque Industrielle Alliance dans la province. En Ontario, l'Industrielle Alliance *Pacifique* enregistre une croissance constante, mais relativement modeste depuis plusieurs années. Nous croyons que le potentiel de croissance demeure élevé dans beaucoup de régions, surtout en Ontario.
- Lancement de nouveaux produits, y compris un programme de participation des concessionnaires et d'autres produits d'assurance de dommages. La société commercialise des produits autres que ceux d'assurance collective des débiteurs pour le compte de tiers depuis de nombreuses années afin d'accroître ses marges bénéficiaires par le biais de revenus de commissions. Nous pouvons commercialiser de nombreux produits sur le marché des concessionnaires d'automobiles, dont de l'assurance garantie prolongée, de l'assurance garantie de remplacement, de l'assurance de protection de biens garantie (GAP) et de l'assurance contre le vol. Nous sommes persuadés que le potentiel de croissance lié à la vente de produits autres que ceux d'assurance collective des débiteurs est énorme et nous avons la ferme intention de l'exploiter.

Les efforts ciblés, les économies d'échelle et le réseau de distribution de la société devraient assurer la croissance soutenue du secteur.

## Assurance collective ■ Marchés spéciaux (SMG)

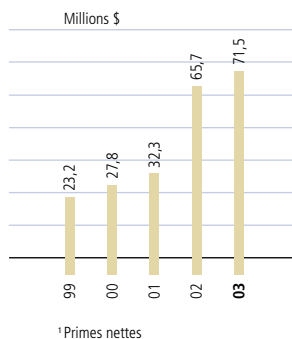
### CROISSANCE DES AFFAIRES

En 2003, l'Assurance collective pour les marchés spéciaux (SMG) a connu une autre excellente année au chapitre de la croissance des affaires. Les primes nettes de la division ont en effet totalisé 71,5 millions de dollars en 2003, ce qui représente une augmentation de 9 % par rapport à 2002 (graphique 22). Depuis 1999, les primes nettes ont en moyenne augmenté de 33 % par année. SMG jouit d'une excellente réputation dans le marché auprès des courtiers, des consultants et des représentants et entretient de bonnes relations avec eux. Ces relations ont permis de former des partenariats solides et prospères qui continuent de contribuer à la croissance du secteur, croissance attribuable aux facteurs suivants :

- En 2002, SMG a signé des contrats avec d'importants fournisseurs d'assurance voyage maladie. Ce bloc d'affaires a connu une forte croissance en 2003.
- En 2001, SMG a formé une alliance avec une agence pour la souscription d'assurance maladie aux étudiants d'universités. Ce bloc d'affaires a connu une forte croissance en 2002 puis en 2003.
- Plusieurs importantes polices d'assurance DMA ont été souscrites en 2003.

- SMG a ouvert un bureau de ventes à Montréal au début de 2003 et commence à réaliser des affaires.
- En Colombie-Britannique, dans les Prairies et en Ontario, nous avons accru notre part de marché, grâce à l'excellence de nos représentants, à notre réputation dans le marché et à notre expertise en matière de risques spéciaux.

### 22 VENTES<sup>1</sup> ASSURANCE COLLECTIVE MARCHÉS SPÉCIAUX (SMG)



### PRINCIPALES RÉALISATIONS 2003

La principale réalisation de SMG en 2003 a été de continuer à prendre de l'expansion dans les principaux marchés de l'assurance voyage maladie et de l'assurance DMA. SMG jouit d'une excellente réputation dans le marché des risques spéciaux, réputation qui lui permet de croître. Nous avons l'intention d'utiliser notre excellente position de marché pour nous tailler une place de choix dans ce créneau. Les principales réalisations qui ont contribué à la croissance des revenus en 2003 ont été :

- Croissance continue dans le marché de l'assurance voyage maladie
- Croissance dans le marché de l'assurance DMA
- Ouverture d'un bureau de ventes à Montréal

### POSITION DE MARCHÉ

Comme nous l'avons mentionné ci-dessus, SMG exerce ses activités dans plusieurs créneaux. Il n'existe pas de statistiques exhaustives sur la part de marché des sociétés qui ciblent ces différents créneaux. En assurance DMA, nous détenons toutefois la troisième place, avec 9 % du marché. Nous sommes la seule société d'assurance vie à exercer ses activités dans les créneaux d'assurance DMA. La plupart de nos concurrents sont des sociétés d'assurance de dommages. Au cours des dernières années, les sociétés d'assurance de dommages ont souffert des piètres résultats des autres secteurs d'activité, ce qui nous a avantagés. Au chapitre de l'assurance accidents pour étudiants, SMG fait face à un seul grand concurrent; SMG domine le marché de l'Ouest canadien.

### STRATÉGIE ET POSSIBILITÉS DE MARCHÉ

SMG a l'intention de poursuivre son développement en profitant de sa grande expertise des risques spéciaux, tout en continuant son expansion partout au Canada. SMG entrevoit quatre possibilités de marchés potentiels à développer :

- Continuer d'accroître sa présence au Québec. SMG a ouvert un bureau de vente à Montréal en janvier 2003, bureau doté de son propre personnel. Nous espérons pouvoir tirer parti de

la notoriété de la marque Industrielle Alliance au Québec et de l'expertise de SMG en assurance des risques spéciaux pour faire du bureau de Montréal un bureau régional prospère au cours des prochaines années.

- Continuer de prendre de l'expansion en Colombie-Britannique et en Ontario, en profitant de l'excellent personnel de vente en poste dans ces régions et de la notoriété grandissante de SMG et des risques spéciaux.
- Chercher de nouveaux créneaux à exploiter. Les créneaux de SMG sont ceux qui ne sont pas bien servis par les produits d'assurance traditionnels. Ce sont les marchés qui ne conviennent pas au modèle d'entreprise des grandes sociétés d'assurance, où il y a possibilité de croître et d'atteindre nos objectifs de rentabilité.
- Élargir notre gamme de produits. Nous avons commencé à travailler avec des grands distributeurs pour personnaliser certains produits qui pourraient être distribués par l'entremise de leur réseau. Nous comptons exploiter cette nouvelle possibilité de marché.

**Assurance collective ■ Marchés spéciaux (SMG)**

**LE SECTEUR EN UN COUP D'ŒIL**

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

SMG offre principalement de l'assurance en cas de décès ou de mutilation par accident (DMA) destinée aux employeurs et aux associations, de l'assurance voyage – médicaments et maladie – par l'entremise de partenaires de distribution, de l'assurance accidents pour étudiants à des conseils scolaires par l'entremise de courtiers et de l'assurance vie temporaire destinée aux étudiants diplômés et à d'autres groupes d'affinités. SMG distribue ses produits à partir de quatre bureaux de vente régionaux qui possèdent leur propre personnel. Ces bureaux sont situés à Vancouver, à Calgary, à Toronto et à Montréal.

**FAITS SAILLANTS 2003**

- Croissance continue dans le marché de l'assurance voyage maladie
- Croissance dans le marché de l'assurance DMA
- Ouverture d'un bureau de vente à Montréal

**STRATÉGIE ET POSSIBILITÉS DE MARCHÉ**

- Continuer d'accroître nos activités en tirant parti de la vaste expérience de la société dans le domaine des risques spéciaux
- Continuer notre expansion partout au Canada, avec un accent particulier au Québec, en Ontario et en Colombie-Britannique
- Rechercher de nouveaux créneaux à exploiter
- Élargir notre gamme de produits en mettant au point de nouveaux produits personnalisés

**Rentes collectives**

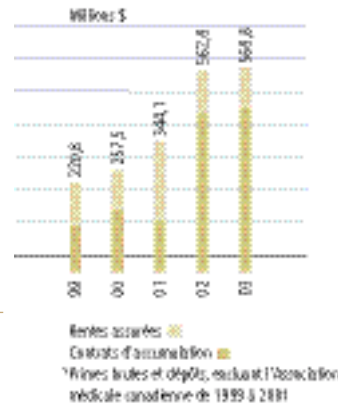
Le secteur des Rentes collectives a atteint tous ses objectifs au chapitre de la croissance des affaires en 2003, et ce, autant pour les produits d'accumulation que pour les rentes assurées. Bien que la croissance des ventes ait été modeste par rapport à l'année précédente, l'année a été marquée par une forte progression des fonds sous gestion.

Du côté des produits d'accumulation, nous sommes particulièrement satisfaits de quatre réalisations : la souscription d'un volume record de nouveaux régimes, la conversion avec succès du deuxième bloc d'affaires provenant du Trust Banque Nationale, la croissance des primes récurrentes et la progression des fonds sous gestion.

**CROISSANCE DES AFFAIRES**

Les ventes du secteur des Rentes collectives, contrats d'accumulation et rentes assurées réunis, totalisent 568,8 millions de dollars en 2003. Ce montant est supérieur de 1 % à celui de l'année précédente (graphique 23). La croissance annuelle moyenne des cinq dernières années s'élève à près de 29 %, si l'on exclut les affaires de l'Association médicale canadienne, qui ont été transférées à une société affiliée il y a quelques années.

**23 VENTES<sup>1</sup> RENTES COLLECTIVES**



*Produits d'accumulation* — Pour les produits d'accumulation, les ventes ont atteint un niveau record, totalisant 456,4 millions de dollars en 2003, ce qui représente une croissance de 4 % par rapport à l'année antérieure. Ces ventes sont la résultante de trois facteurs :

- De primes récurrentes totalisant 169,2 millions (un sommet à ce chapitre), ce qui représente une progression de 23 % par rapport à l'année antérieure. Les primes récurrentes tiennent compte des cotisations régulières des participants, qui sont perçues année après année auprès de la clientèle des groupes en vigueur. Ces primes constituent ce que nous appelons le « noyau dur » de nos affaires, celui que nous cherchons constamment à faire progresser. La croissance de ce noyau dur en 2003 découle à la fois de nos excellents résultats au chapitre de la souscription de nouveaux régimes et de l'excellent taux de conservation des régimes en vigueur.
- Du transfert du second bloc d'affaires du Trust Banque Nationale. Ce transfert totalisait 187,5 millions de dollars (le premier bloc, qui avait été transféré en 2002, représentait

un montant de 213,2 millions de dollars). Le transfert des deux blocs d'affaires constitue l'un des projets les plus importants à avoir été réalisés sur le plan administratif.

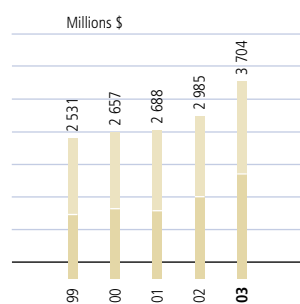
- De transferts de nouveaux groupes représentant près de 100 millions de dollars, un nouveau sommet pour le secteur, ce qui correspond à une augmentation de 14 % par rapport à l'année précédente.

*Rentes assurées* — L'année s'est terminée en force du côté des rentes assurées, grâce à un marché beaucoup plus actif au deuxième semestre, ce qui a porté à 112,4 millions de dollars le volume d'affaires souscrites. Bien qu'inférieur de 10 % au montant souscrit l'année précédente, ce résultat est conforme à nos attentes.

Nous avons en fait connu deux semestres diamétralement opposés l'un de l'autre : un premier où l'activité au marché a été relativement faible et un second où l'activité a été très intense. Nous sommes heureux d'avoir réussi à décrocher notre quote-part (plus du quart) des affaires soumises au marché tout en ayant maintenu une approche tarifaire très disciplinée. 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.

*Fonds sous gestion* — L'actif des fonds sous gestion s'élevait à 3,7 milliards de dollars au 31 décembre 2003, en hausse de 24 % par rapport à la fin de l'année précédente (graphique 24). La croissance la plus forte provient des produits d'accumulation, qui ont progressé de 35 % en 2003. Trois facteurs ont contribué à cette croissance : le transfert du second bloc d'affaires provenant du Trust Banque Nationale, la forte progression des ventes de nouveaux régimes et l'appréciation des marchés boursiers. Pour les rentes assurées, la croissance de l'actif a été de 15 % en 2003. Cette croissance s'explique principalement par la reprise, à des conditions que nous estimons avantageuses, d'un bloc d'affaires cédé à un réassureur.

## 24 FONDS SOUS GESTION<sup>1</sup> RENTES COLLECTIVES



Rentes assurées ■  
Contrats d'accumulation ■  
<sup>1</sup> Excluant l'Association médicale canadienne de 1999 à 2001

## Rentes collectives

### LE SECTEUR EN UN COUP D'ŒIL

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 et les rentes assurées.

Les services offerts pour les contrats d'accumulation comprennent l'administration et l'investissement pour les régimes à cotisations déterminées, les régimes à prestations déterminées et les régimes d'appoint. Les personnes qui participent à ces régimes ont accès à une vaste gamme d'options de placement et de services. Au chapitre des rentes assurées, la société verse différents types de rentes, selon les besoins des clients.

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. Nos équipes de vente interviennent auprès des différents réseaux à partir de bureaux situés à Halifax, à Québec, à Montréal, à Toronto et à Vancouver.

### FAITS SAILLANTS 2003

- Souscription d'un volume record de nouveaux régimes pour les produits d'accumulation
- Progression de 24 % de l'actif des fonds sous gestion
- Conversion avec succès du deuxième bloc d'affaires provenant du Trust Banque Nationale
- Amélioration continue de notre offre de produits et de services

### STRATÉGIE ET POSSIBILITÉS DE MARCHÉ

- Augmenter notre capacité de distribution et nos ventes à l'extérieur du Québec pour les produits d'accumulation
- Accroître la notoriété de l'Industrielle Alliance à l'extérieur du Québec
- Élargir nos liens avec les différents réseaux de distribution, à la grandeur du pays
- Instaurer de nouvelles méthodes et introduire de nouvelles technologies en vue d'élargir notre prestation de service
- Augmenter notre pénétration dans notre marché cible des groupes de 100 à 1 000 employés

### PRINCIPALES RÉALISATIONS 2003

L'année 2003 a été marquée par plusieurs réalisations importantes :

- Sur le plan administratif, nous avons réalisé deux conversions importantes en 2003 : la conversion du deuxième bloc d'affaires du Trust Banque Nationale, comme nous l'avons mentionné précédemment, et l'intégration des données relatives aux contrats de rentes assurées de notre filiale La Nationale Vie. Toutes les activités de rentes collectives du Groupe Industrielle Alliance sont maintenant intégrées et s'effectuent à partir de la même plate-forme administrative.
- Nous avons également introduit un logiciel d'illustration afin d'appuyer la vente de régimes de retraite individuels. Le logiciel devrait aider nos représentants à montrer les avantages des régimes de retraite individuels, un produit très spécialisé.
- Nous avons développé le matériel nécessaire en vue d'expliquer notre processus de suivi rigoureux et systématique des gestionnaires avec qui nous avons des alliances stratégiques. Ce matériel est particulièrement apprécié des promoteurs de régimes, car il contient toute l'information dont ces derniers ont besoin pour pouvoir s'acquitter dûment de leurs responsabilités fiduciaires.
- Nous avons finalement poursuivi le développement de notre site Internet sécurisé, en introduisant toute une série de nouvelles options, dont la possibilité de transmettre des cotisations en ligne.

### STRATÉGIE ET POSSIBILITÉS DE MARCHÉ

Notre stratégie de développement s'articule autour de quatre mots clés qui nous différencient : accessibilité, flexibilité, innovation et service, et autour de quatre idées maîtresses qui forment notre stratégie : développement pancanadien, élargissement de nos réseaux de distribution, amélioration de notre offre de produits et de services et amélioration de notre prestation de service.

Nous continuons par ailleurs à viser prioritairement le 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.

*Accessibilité* — Nous voulons accroître l'accessibilité de nos produits d'accumulation à la grandeur du pays, au même titre que nous le faisons pour nos produits de rentes assurées.

Notre premier défi consiste à bâtir des assises solides sur l'ensemble du territoire canadien. Nous sommes déjà en mesure de servir le Québec, et ce, depuis de nombreuses années, ainsi que l'Ontario et les provinces de l'Atlantique, depuis trois ans environ, et servons depuis peu les provinces de l'Ouest canadien. Nous voulons donc, au cours de la prochaine année, accroître notre effectif destiné au développement des affaires, principalement à l'extérieur du Québec.

Notre deuxième défi consiste à élargir nos réseaux de distribution. Nous voulons ainsi accroître, dans toutes les régions du pays, le noyau de courtiers avec lesquels nous faisons affaire. De plus, nous visons à augmenter notre notoriété auprès des firmes d'actuaire-conseils, à l'égard desquelles nous faisons une promotion active de la qualité de notre offre de service, particulièrement à l'extérieur du Québec, où nous sommes plutôt méconnus.

Nous espérons d'ailleurs que la campagne publicitaire de la société visant à renforcer la marque de l'Industrielle Alliance à l'extérieur du Québec sera un atout à cet égard.

*Flexibilité et innovation* — Nous nous positionnons comme un fournisseur de services à l'écoute des besoins de sa clientèle; un fournisseur de services qui améliore continuellement son offre de produits et de services afin de répondre aux nouveaux besoins du marché. Nos services de répartition 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 sont des exemples d'éléments novateurs qui témoignent de notre volonté de montrer notre savoir-faire. Ils témoignent également de notre désir profond de nous démarquer des autres fournisseurs de services qui œuvrent dans le secteur.

*Service* — Nos équipes de vente spécialisées interviennent 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.

Nous sommes actuellement en mesure d'assurer un service rapide et de qualité supérieure, grâce à nos unités administratives stables, compétentes et expérimentées (l'Industrielle Alliance compte un taux de conservation du personnel très élevé). Afin d'aller encore plus loin dans ce sens, nous nous assurerons de désigner des personnes dont le mandat consistera à maximiser les méthodes de travail et à identifier les technologies qui nous permettront d'améliorer notre service.

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

# Placements



## ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE ET FINANCIER

L'année 2003 a été riche en rebondissements sur la scène économique. En effet, la guerre en Irak, la reprise économique américaine, le ralentissement de la croissance économique canadienne, l'appréciation du dollar canadien ainsi que la montée du prix des matières premières sont tous des faits qui ont influencé les marchés financiers en 2003.

Au cours de la dernière année, les autorités américaines ont d'abord continué leurs interventions visant à stimuler et à soutenir l'économie du pays. La banque centrale américaine a poursuivi son programme de baisse de taux entamé en 2001. Les taux fédéraux américains se situent maintenant à 1 %, soit le niveau le plus bas jamais atteint en 45 ans. L'intervention américaine ne s'est pas seulement faite par le biais de la politique monétaire, mais également par le biais de la politique budgétaire. Le gouvernement américain a en effet continué de soutenir les consommateurs en leur faisant parvenir des crédits d'impôt sous forme de chèques. Toutes ces mesures ont permis à l'économie américaine de croître à un rythme soutenu, le produit intérieur brut s'étant apprécié de 3,1 % en 2003.

L'économie canadienne, pour sa part, a connu un ralentissement de sa croissance en 2003. En effet, le taux de croissance estimé du produit intérieur brut canadien est de 1,6 % pour 2003, comparativement à 3,3 % en 2002. Il faut cependant mentionner que l'économie du pays a été touchée par plusieurs événements externes, comme le SRAS, la crise de la vache folle, les feux de forêt en Colombie-Britannique et la panne électrique en Ontario, ainsi que par l'appréciation du huard par rapport à la devise américaine, appréciation qui a freiné la croissance des exportations canadiennes vers les États-Unis. Le Canada, malgré tout, demeure en bonne posture; il est même le seul pays du G-7 à afficher des surplus jumeaux (surplus du compte courant et des finances). Par opposition, les États-Unis affichent un déficit sur les deux plans. De plus, l'amélioration de la croissance économique américaine devrait éventuellement se refléter sur la croissance canadienne.

Du côté des marchés financiers, après deux années consécutives de rendements négatifs pour le marché boursier canadien et trois pour le marché boursier américain, l'année 2003 a offert de belles récompenses aux investisseurs. Ainsi, au cours des douze derniers mois, le S&P/TSX – l'indice mesurant le marché boursier canadien – s'est apprécié de 26,7 %. L'appréciation du dollar canadien par rapport à la devise américaine a par contre malheureusement pénalisé les Canadiens qui ont investi aux États-Unis au cours de la dernière année. En effet, si au cours de l'année 2003 le S&P 500 – l'indice mesurant le marché boursier américain – a offert un rendement similaire à celui du marché boursier canadien lorsque mesuré en dollar américain, en s'appréciant de 28,7 %, il ne s'est apprécié que de 5,3 % lorsque mesuré en dollar canadien (rendement obtenu par un investisseur canadien ayant investi aux États-Unis).

Du côté du marché obligataire, malgré un environnement de bas taux d'intérêt, de superbes performances boursières, de hausse des prix des commodités et d'un dollar américain

affaibli, les titres à revenu fixe se sont très bien tirés d'affaire. Pour l'ensemble de l'année 2003, l'indice obligataire universel de Scotia Capital a enregistré un rendement de 6,7 %. Le faible taux d'inflation, l'intention de la Réserve fédérale américaine de maintenir ses taux directeurs bas tout le temps nécessaire ainsi que la présence accrue du Japon et de la Chine sur le marché obligataire américain – présence qui vise à garder la valeur relative des monnaies des deux pays constante par rapport à celle des États-Unis – sont tous des éléments qui ont favorisé ce rendement.

## REVENUS NETS DE PLACEMENTS

L'appréciation des marchés boursiers au cours de la dernière année a changé complètement la dynamique touchant les revenus de placements. Les revenus nets de placements s'élevaient ainsi à 677,3 millions de dollars pour l'année 2003, ce qui représente une hausse de 227,1 millions par rapport à l'année 2002 (tableau 25). De cette hausse, 169,4 millions sont affectés aux comptes des polices universelles (et ne touchent donc pas le bénéfice de la société). Cela laisse un écart favorable de 57,7 millions, écart qui résulte principalement de la prise en compte de la provision pour Téléglobe au premier trimestre de 2002 de même que des revenus plus élevés générés par le portefeuille d'actions et par le portefeuille obligataire, dont les actifs moyens ont été plus élevés en 2003 qu'en 2002.

### 25 REVENUS NETS DE PLACEMENTS DES FONDS GÉNÉRAUX

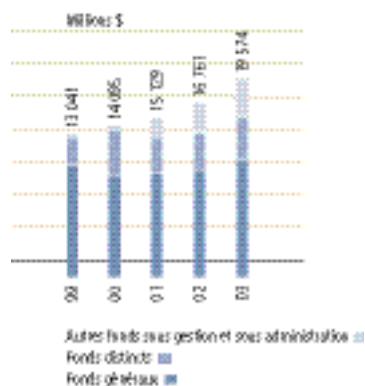
Millions \$	2002	2003	Variation
Revenus nets de placements	450,2	<b>677,3</b>	227,1
Moins : montants affectés aux comptes indiciels de la police universelle	(112,5)	<b>56,9</b>	169,4
	562,7	<b>620,4</b>	57,7

## ACTIF SOUS GESTION ET SOUS ADMINISTRATION

L'actif sous gestion et sous administration a presque atteint le cap des 20 milliards de dollars en 2003, s'établissant à 19,6 milliards de dollars au 31 décembre 2003, en croissance de 17 % pour les douze derniers mois (graphique 26). Cinq facteurs sont à l'origine de cette croissance :

- la forte progression du revenu de primes, qui comprend le revenu provenant du transfert du second bloc d'affaires du Trust Banque Nationale dans le secteur des Rentes collectives;
- la croissance de la filiale de distribution de fonds mutuels de la société, Investia, dont l'actif a atteint, grâce entre autres à l'achat des affaires de Global Allocation Financial Group, le milliard de dollars à la fin de 2003;
- l'apport de la nouvelle filiale de gestion de fonds mutuels de la société, Industrielle Alliance, Fonds mutuels, qui a commencé ses activités en toute fin d'année;
- la croissance de la nouvelle filiale de valeurs mobilières de la société, Industrielle Alliance, Valeurs mobilières, qui termine sa première année complète d'activité avec un actif de 450 millions de dollars; et
- l'appréciation des marchés boursiers.

26 ACTIF SOUS GESTION ET SOUS ADMINISTRATION

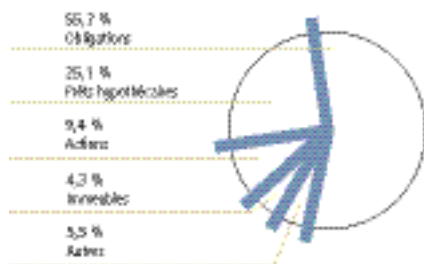


Aujourd'hui, l'actif sous gestion et sous administration de la société est composé de l'actif des fonds généraux des sociétés du Groupe, qui représente 10,3 milliards de dollars (croissance annuelle moyenne de 5 % au cours des cinq dernières années), de l'actif des contrats à fonds distincts, qui totalise 5,0 milliards de dollars (croissance annuelle moyenne de 15 % au cours des cinq dernières années), ainsi que des autres actifs sous gestion et sous administration, qui s'élèvent à 4,2 milliards de dollars (la société n'avait aucun « autre actif sous gestion et sous administration » il y a cinq ans).

PROGRAMME DE PLACEMENT

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

27 RÉPARTITION DES PLACEMENTS PAR CATÉGORIES D'ACTIFS FONDS GÉNÉRAUX AU 31 DÉCEMBRE 2003



Le portefeuille d'actions et d'indices boursiers a progressé rapidement en 2003. Il est passé de 720,1 millions de dollars au 31 décembre 2002 à 930,3 millions de dollars au 31 décembre 2003, ce qui représente une augmentation de 29 %. Environ la moitié de cette augmentation provient d'achats de nouvelles unités de fonds et de l'appréciation des marchés, alors que l'autre moitié résulte de transferts des montants investis en swaps dans des unités de fonds.

La société détient des contrats prévoyant l'échange de flux monétaires (swaps) qui sont calculés à partir d'un montant nominal de référence de 396,1 millions de dollars. Ces contrats sont utilisés dans le cadre du processus de gestion des risques financiers, notamment ceux associés à la fluctuation des taux d'intérêt et des valeurs marchandes, ainsi que pour l'investissement d'une partie du surplus des sociétés du Groupe.

Placements

LE SECTEUR EN UN COUP D'ŒIL

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

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

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

FAITS SAILLANTS 2003

- Actif sous gestion et sous administration : 19,6 milliards de dollars, en hausse de 17 %
- Qualité des placements toujours excellente
- Placements douteux nets à leur plus bas niveau au cours de la dernière décennie : 0,20 % des placements (0,22 % en 2002)
- Portefeuille d'obligations
  - Aucun défaut en 2003
  - Titres cotés BB et moins : 0,13 % du portefeuille (0,11 % en 2002)
- Portefeuille de prêts hypothécaires
  - Taux de délinquance : 0,86 % (0,74 % en 2002)
  - Proportion des prêts assurés : 48,6 % (45,3 % en 2002)
- Taux d'occupation du parc immobilier : 93,9 % (92,1 % en 2002)
- Appariement très serré : écart de durée de 0,14 année
- Proportion des fonds distincts dont le rendement sur un an est supérieur à la médiane : 63 % de l'actif

Le risque de crédit courant, qui correspond aux montants qui nous sont payables par les différentes contreparties au 31 décembre 2003, est de 9,6 millions de dollars (7,4 millions de dollars au 31 décembre 2002). Le risque de crédit futur associé aux mêmes contrats, qui représente le montant que les contreparties pourraient éventuellement nous devoir selon différents scénarios de marchés, est de 17,7 millions de dollars à la même date (27,8 millions de dollars en 2002). Il convient de préciser que toutes les contreparties avec lesquelles nous avons signé de telles ententes sont des institutions financières de grande qualité.

Conformément aux principes favorisant une saine gestion des actifs, la société maintient une bonne diversification des placements, tant en ce qui regarde les émetteurs et les secteurs d'activité qu'en ce qui regarde la répartition géographique, selon la provenance des affaires par régions.

## APPARIEMENT

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

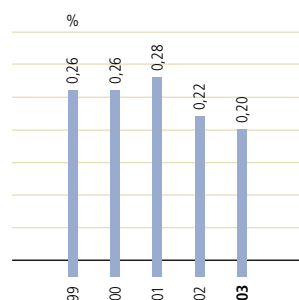
Au 31 décembre 2003, l'écart entre la durée des éléments d'actif et celle des engagements de la société était de 0,14 année, soit largement en deçà de la marge de manœuvre de  $\pm 0,25$  année prévue dans nos politiques de placement. Cette statistique exclut la portion à très long terme des engagements des produits d'assurance vie individuelle et de rentes, à l'égard desquels nous privilégions une stratégie de gestion active, qui vise à maximiser le rendement d'un portefeuille de placements de grande qualité.

## QUALITÉ DES PLACEMENTS

Il y a eu très peu de changements dans la qualité des placements au cours de l'année, de sorte que la qualité générale des différents portefeuilles reste excellente.

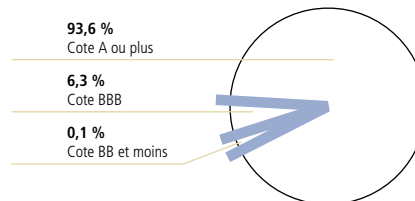
Ainsi, les placements douteux nets, excluant les prêts hypothécaires assurés, ont été à peu près stables tout au long de l'année. Ils s'élevaient à 19,8 millions de dollars au 31 décembre 2003, représentant 0,20 % des placements totaux (0,22 % au 31 décembre 2002) (graphique 28). Il s'agit du taux le plus bas de la dernière décennie. Les placement 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.

### 28 PLACEMENTS DOUTEUX NETS EN POURCENTAGE DES PLACEMENTS



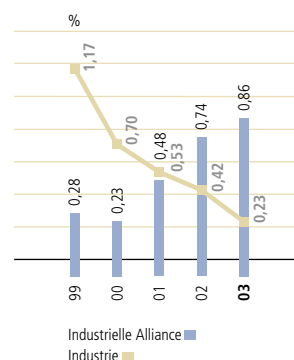
Le portefeuille obligataire n'a subi aucun défaut au cours de l'année et continue d'afficher une très bonne qualité. Conformément aux règles définies dans les politiques de placement, la société investit dans des obligations dont la cote de crédit est de niveau BBB ou supérieure au moment de leur acquisition. Au 31 décembre 2003, 93,6 % du portefeuille obligataire était composé de titres de qualité A ou supérieure (92,2 % au 31 décembre 2002) et les titres cotés BB et moins ne représentaient que 0,1 % du portefeuille (graphique 29). Les titres cotés BB et moins représentaient un montant de 7,4 millions de dollars par rapport à un portefeuille de 5,5 milliards de dollars.

### 29 RÉPARTITION DU PORTEFEUILLE D'OBLIGATIONS PAR COTES DE CRÉDIT AU 31 DÉCEMBRE 2003



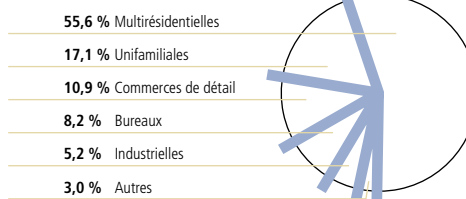
Le portefeuille de prêts hypothécaires affiche lui aussi une bonne qualité. La proportion des prêts en souffrance au 31 décembre 2003 se situait à 0,86 % (0,74 % au 31 décembre 2002) (graphique 30). Cette donnée tient compte des prêts assurés et non assurés; il convient de souligner que 42,2 % des montants en souffrance sont liés à des prêts assurés. Les arriérés de prêts proviennent de quatre prêts en particulier, qui représentent un peu plus de 80 % des arriérés. L'industrie affichait un taux de délinquance de 0,23 % à la fin de 2003 selon un sondage de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes.

### 30 TAUX DE DÉLINQUANCE DU PORTEFEUILLE DE PRÊTS HYPOTHÉCAIRES



La presque totalité des prêts hypothécaires sont garantis par des hypothèques de premier rang. En outre, au 31 décembre 2003, 48,6 % du portefeuille était composé de prêts assurés (45,3 % au 31 décembre 2002), et 72,7 % des prêts étaient garantis par des propriétés résidentielles unifamiliales ou multirésidentielles (graphique 31).

### 31 RÉPARTITION DU PORTEFEUILLE DE PRÊTS HYPOTHÉCAIRES PAR TYPES DE PROPRIÉTÉS AU 31 DÉCEMBRE 2003



Le taux d'occupation du parc immobilier de la société s'est maintenu à un niveau très élevé tout au cours de l'année, et a même augmenté légèrement à partir de la mi-année. Le taux d'occupation s'établissait ainsi à 93,9 % au 31 décembre 2003 (92,1 % au 31 décembre 2002) et se comparait très favorablement à celui des immeubles locatifs commerciaux des grandes villes canadiennes.

Les placements en titres de participation sont utilisés pour appairer des engagements à très long terme, pour couvrir des engagements liés à certains contrats d'assurance vie universelle ou pour investir une partie du capital de la société. L'appréciation des marchés boursiers a ainsi poussé à la hausse la valeur marchande des portefeuilles d'actions et d'indices boursiers, valeur qui représentait, au 31 décembre 2003, 102,9 % de la valeur comptable des portefeuilles (96,1 % au 31 décembre 2002).

Notons par ailleurs que les fluctuations des marchés boursiers ont une incidence directe limitée sur le bénéfice net de la société. En effet, 66 % du portefeuille d'actions et d'indices boursiers, qui totalisait 930,3 millions de dollars à la fin de 2003, 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 aucune incidence sur le bénéfice de la société. De plus, 20 % du portefeuille est composé d'actions privilégiées qui appartiennent le capital.

### RENDEMENT DES FONDS DE PLACEMENT

Le Groupe Industrielle Alliance offre une grande variété de fonds de placement destinés à ses clients des secteurs de l'individuel et du collectif (excluant les caisses de retraite autonomes). En tout, la famille de fonds de la société regroupe plus d'une centaine de fonds. De ce nombre, 44 font partie de la famille de fonds principale des secteurs de l'individuel et 64 appartiennent à la famille de fonds principale des secteurs du collectif.

Pour les secteurs de l'individuel, nous avons procédé à l'ajout de quatre nouveaux fonds en 2003, soit deux fonds de fiducies de revenu et deux fonds à gestion alternative. La gestion des fonds de fiducies de revenu est assurée par notre équipe de gestionnaires internes. Au Canada, ce type de fonds a connu beaucoup de succès au cours des dernières années, tant en ce qui touche les rendements qu'en ce qui touche l'accumulation d'actifs. Pour ce qui est des fonds à gestion alternative, également connus sous le terme de « *hedge funds* », ils sont gérés par des gestionnaires externes. Notons par ailleurs, au sujet de ces fonds, que le Groupe Industrielle Alliance est la première société d'assurance au Canada à offrir ce type de fonds sous une structure de fonds distincts.

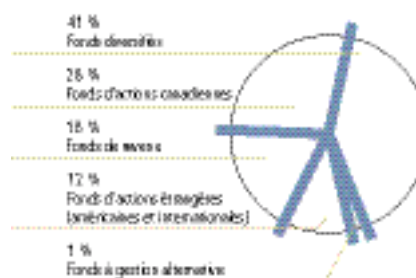
Pour les secteurs du collectif, aucun nouveau fonds n'a été lancé en 2003. La famille de fonds du collectif présente donc toujours 64 fonds, offrant une excellente diversification, tant au chapitre des différentes classes d'actifs qu'au chapitre des styles de gestion et des régions géographiques.

Dans son ensemble, notre famille de fonds permet d'investir dans chacune des grandes classes d'actifs (graphique 32) et offre une saine diversification géographique de placement. Les nombreuses alliances que nous avons avec des firmes de gestionnaires externes (maintenant au nombre de 20) permettent à nos clients de bénéficier de l'expertise et de l'expérience tant de nos gestionnaires internes que de gestionnaires externes de renom, aux styles de gestion variés.

Nos gestionnaires internes assument la gestion de 38 fonds, qui représentent 70 % de l'ensemble de l'actif sous gestion. Dans leurs activités de gestion, ils s'assurent d'une analyse approfondie de l'environnement économique nord-américain et des marchés canadiens. Nos gestionnaires externes gèrent pour leur part un total de 75 fonds.

### 32 RÉPARTITION DES FONDS DE PLACEMENT SELON LES CATÉGORIES DE FONDS

AU 31 DÉCEMBRE 2003



L'actif net des fonds de placement est passé de 3 588 millions de dollars au 31 décembre 2002 à 4 486 millions au 31 décembre 2003, ce qui représente une augmentation de 25 %. La forte croissance des marchés boursiers, notamment celle des marchés canadiens, a accéléré la croissance de l'actif. Au chapitre des ventes de fonds, l'année 2003 a permis une entrée nette de 408 millions. Les composantes de la variation de l'actif net des fonds de placement au cours de l'année 2003 sont indiquées au tableau 33.

### 33 VARIATION DE L'ACTIF NET DES FONDS DE PLACEMENT

Millions \$	
Solde au 31 décembre 2002	3 588
Émission nette d'unités	408
Frais d'exploitation	(90)
Revenus nets de placements	580
<b>Solde au 31 décembre 2003</b>	<b>4 486</b>

Dans un environnement de reprise des marchés boursiers, la famille de fonds du Groupe Industrielle Alliance a offert de bons rendements en 2003. En effet, 55 fonds, représentant 62 % de l'actif net des fonds de placement, ont généré un rendement se situant au-dessus de la médiane en 2003 (tableau 34). Du côté des fonds gérés à l'interne, plus particulièrement, 72 % de l'actif net qui les composent a procuré un rendement se situant au-dessus de la médiane.

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

### 34 PERFORMANCE RELATIVE DES FONDS DE PLACEMENT

RENDEMENT BRUT SUR UN AN

AU 31 DÉCEMBRE 2003

	Rendement supérieur à la médiane	Rendement inférieur à la médiane	Fonds ayant moins d'un an d'existence
Nombre de fonds	55	52	6
Actif (millions \$)	2 649	1 527	65
En % de l'actif	62 %	36 %	2 %

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

# 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.

Le conseil d'administration doit veiller 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.

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 de 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.

Pour les portefeuilles de rentes de la société, qui représentent 44,5 % des engagements actuariels du fonds général, la société estime qu'une baisse immédiate et permanente de 1 % des taux d'intérêt entraînerait une réduction du bénéfice net de 0,6 million de dollars.

Pour les portefeuilles d'assurance de la société, la société estime que, toutes choses étant égales par ailleurs, une baisse immédiate de 1 % des taux d'intérêt prévus (c'est-à-dire un déplacement parallèle des taux d'intérêt présumés sur toute la courbe de taux d'intérêt) entraînerait une réduction du bénéfice net de l'ordre de 51 millions de dollars.

*Risque de baisse des marchés boursiers* — Le risque de baisse des marchés boursiers représente le risque de perte financière découlant d'une baisse des marchés boursiers. Une baisse des marchés boursiers peut avoir un effet sur les honoraires de gestion perçus à l'égard des fonds distincts et des comptes indiciaires de la police universelle, sur la charge résultant de la garantie de capital offerte 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. La société estime qu'une chute de 10 % des marchés boursiers, qui perdurerait pendant une année entière, entraînerait une réduction du bénéfice net de l'ordre de 10 millions de dollars.

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.

*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, 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 et au conseil d'administration. Les rapports d'évaluation font l'objet d'un examen de la part de la vérification interne et 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 nos 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 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.

# Responsabilité sociale

Les sociétés membres du Groupe Industrielle Alliance sont présentes dans diverses régions du pays, chacune d'elles partageant 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.

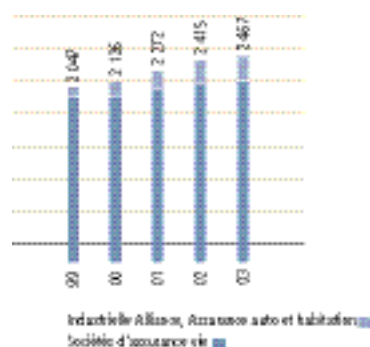
Rappelons que le Groupe Industrielle Alliance est composé de trois sociétés d'assurance vie, l'Industrielle Alliance (la société mère du Groupe), La Nationale Vie et l'Industrielle Alliance Pacifique; d'une société d'assurance de dommages, l'Industrielle Alliance, Assurance auto et habitation; ainsi que de diverses autres entreprises (voir l'organigramme du Groupe à la page 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 permette l'épanouissement, l'enrichissement et le développement personnels.

À la fin de l'année 2003, le nombre d'employés des sociétés d'assurance du Groupe Industrielle Alliance (assurance vie et assurance auto et habitation) s'établissait à 2 467, soit 52 de plus qu'à la fin de l'année antérieure (graphique 35). Depuis 1999, le nombre d'employés au sein de ces sociétés a augmenté de 420. Cette augmentation témoigne de la rapide croissance du Groupe Industrielle Alliance au cours des dernières années.

### 35 NOMBRE D'EMPLOYÉS



**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.

Ces programmes touchent toutes les facettes du monde de l'assurance, allant des notions de base au service à la clientèle, en passant par la souscription, les demandes de règlement, l'actuariat, la comptabilité et autres. Ces programmes touchent également 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 programmes 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.

L'Industrielle Alliance encourage par ailleurs les employés à suggérer des moyens pour améliorer les processus de travail par le biais d'un programme incitatif et de reconnaissance : le programme OSE. Le programme a fêté ses dix ans en 2003, une durée de vie peu commune pour un tel programme. Cette longévité est redevable à la participation soutenue des employés, qui, en dix ans, ont suggéré près de 5 000 idées. Plus de 10 000 Bravos ont aussi été décernés aux employés, par leurs collègues, pour souligner un travail ou une collaboration exceptionnels.

**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 régissant la santé et la sécurité au travail.

**Qualité de vie des employés** — Afin d'assurer la qualité de vie des employés, un horaire variable est en vigueur pour les employés des bureaux de Montréal, de Toronto et de Vancouver. Les employés du siège social de la société mère bénéficient de leur côté, depuis 2003, 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 a été instauré en 2001

et est fonction du bénéfice net attribuable aux actionnaires enregistré par toutes les sociétés du Groupe (bénéfice consolidé de l'Industrielle Alliance). En 2003, l'excellente performance financière du Groupe a permis de verser un boni correspondant à 4 % du salaire 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'elle 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 2003, 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, de concert avec l'Université de Montréal ainsi que l'hôpital Maisonneuve-Rosemont et sa fondation, a notamment créé la Chaire Industrielle Alliance de recherche en leucémie de l'Université de Montréal; la société a également versé un don à la Chaire en cancer de la prostate de la Faculté de médecine de l'Université de Montréal (CHUM), visant ainsi à encourager et à intensifier la recherche sur cette maladie.

La Nationale Vie offre son soutien pour sa part au téléthon de la Société du Timbre de Pâques, qui vient en aide aux enfants atteints d'une incapacité physique et qui apporte sa contribution à un grand nombre d'organismes de santé et de bien-être, notamment à des hôpitaux et à des institutions d'enseignement supérieur au Canada.

Dans le secteur de l'éducation, l'Industrielle Alliance a notamment fait un don majeur à la Fondation du cégep de Sainte-Foy, don qui a permis de mettre sur pied un tout nouveau laboratoire de formation en assurance et qui contribuera à assurer la qualité de la formation dans ce domaine. L'Industrielle Alliance *Pacifique* a aussi fait un don très important à l'Université Simon Fraser de la Colombie-Britannique pour son programme de maîtrise en administration des affaires (MBA).

Du côté des services sociaux, l'ensemble des employés du Groupe Industrielle Alliance s'implique dans la campagne canadienne de Centraide. En 2003, les sociétés du Groupe ont amassé plus de 320 000 \$ dans l'ensemble du Canada en dons des employés et en dons institutionnels dans le cadre de cette campagne. La Nationale Vie a par ailleurs mérité le prix du meilleur esprit d'équipe (*Spirit Employee Campaign Award*), qui vise à souligner les initiatives de collectes de fonds et la participation et le soutien accrus aux activités de Centraide.

Chaque année, en plus de l'appui financier procuré par les dons individuels et institutionnel, un employé de Québec est libéré de ses fonctions, pendant plusieurs mois, afin de participer à l'organisation de la campagne annuelle Centraide de la région de Québec.

La Nationale Vie prend aussi part depuis plusieurs années au programme de popote roulante organisé par les services communautaires du centre de Toronto.

**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 d'appuyer, en 2003, différents événements à caractère artistique. La société a ainsi présenté de façon conjointe l'exposition *E. J. Hughes : A Retrospective Exhibition*, à la Vancouver Art Gallery; elle a appuyé le *Festival Vancouver*, un festival musical qui permet d'entendre de la musique variée, interprétée par des musiciens professionnels venant des quatre coins du monde; elle a été le commanditaire principal, pour une troisième année, d'une représentation du Arts Club Theatre; elle a finalement continué d'encourager le Arts Umbrella, un organisme dont le but est de mettre à la portée des jeunes une formation artistique de qualité.

Le soutien de La Nationale Vie s'est étendu quant à lui à des programmes culturels et sportifs de la région de Toronto, tels le programme de parrainage des jeunes, qui aide les enfants d'employés à entreprendre des activités à caractère éducatif ou sportif, ou le 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 du *Festival des cerfs-volants Industrielle Alliance*, un événement annuel de bienfaisance qui attire des festivaliers de plusieurs pays.

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 2003.

L'Industrielle Alliance a également continué d'apporter son soutien au monde artistique. Elle s'est ainsi de nouveau associée au Cirque Éloize, pour la présentation du plus récent spectacle de Cirque; elle a reconduit ses ententes de partenariat avec l'Orchestre symphonique de Québec, pour les Concerts Famille, et avec le Festival international du Domaine Forget, pour la présentation des Concerts Jazz Industrielle Alliance; elle a finalement été le partenaire principal de *Pinocchio*, un spectacle multidisciplinaire sur glace présenté en fin d'année à des milliers de familles de la grande région de Québec.

**Programmes d'encouragement** — Par le biais d'un programme interne d'appui financier, l'Industrielle Alliance soutient aussi toutes les initiatives et le bénévolat des employés visant à amasser des fonds pour des organismes humanitaires reconnus.

### RESPECT DE L'ENVIRONNEMENT

En 2003, l'Industrielle Alliance a tracé les grandes lignes de 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.), favorise l'utilisation de produits fait 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.).

Dans un contexte plus global, l'Industrielle Alliance, soucieuse de l'environnement physique et humain dans lequel elle évolue, a entrepris la rédaction d'un rapport sur le développement durable. Ce document 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.

# États financiers consolidés

## SOMMAIRE

Responsabilité des états financiers	50
Rapport de l'actuaire désigné	51
Rapport des vérificateurs	52
Résultats consolidés	53
Bilans consolidés	54
Compte des contrats avec participation consolidé	55
Surplus d'apport consolidé	55
Bénéfices non répartis consolidés des actionnaires	55
Flux de trésorerie consolidés	56
États financiers consolidés des fonds distincts	57
Notes complémentaires aux états financiers consolidés	58

# 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 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,



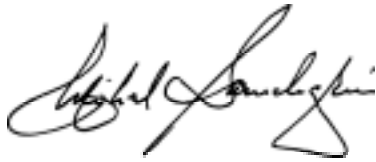
Yvon Charest  
Président et chef de la direction  
Québec, le 10 février 2004

# Rapport de l'actuaire désigné

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

J'ai évalué les passifs relatifs aux polices dans les bilans consolidés de l'**Industrielle Alliance, Assurance et services financiers inc.** aux 31 décembre 2003 et 2002. J'ai également évalué la variation des passifs relatifs aux polices dans les états des résultats consolidés pour les années terminées à ces dates. Ces évaluations ont été effectuées conformément à la pratique actuarielle reconnue, notamment en ayant recours à des hypothèses et à des méthodes appropriées.

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



Michel Sanschagrin  
Fellow de l'Institut Canadien des Actuaire  
Québec, le 4 février 2004

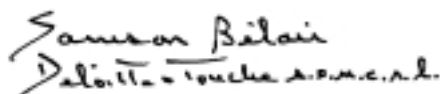
# Rapport des vérificateurs

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 2003 et 2002 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 2003 et 2002 ainsi que des résultats de son exploitation, du compte des contrats avec participation, du surplus d'apport, 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 Bélaïr  
Deloitte & Touche s.e.n.c.r.l.

Samson Bélaïr / Deloitte & Touche s.e.n.c.r.l.  
Comptables agréés  
Québec, le 4 février 2004

# Résultats consolidés

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

	<b>2003</b>	2002
	<b>\$</b>	\$ (redressé) (note 3)
<b>Produits</b>		
Primes (note 25)	<b>2 566,7</b>	2 337,2
Revenu net de placements (note 7)	<b>677,3</b>	450,2
Honoraires et autres produits	<b>107,7</b>	95,3
	<b>3 351,7</b>	2 882,7
<b>Prestations sur contrats et charges</b>		
Variations des provisions mathématiques	<b>540,9</b>	263,6
Paiements aux titulaires de polices et aux bénéficiaires	<b>1 216,5</b>	1 117,4
Transfert net aux fonds distincts	<b>710,2</b>	737,9
Participations, ristournes et intérêts sur sommes en dépôt	<b>49,9</b>	30,3
Commissions	<b>324,9</b>	309,9
Taxes sur primes et autres taxes	<b>43,0</b>	39,3
Frais généraux (note 8)	<b>237,4</b>	229,9
Frais de financement nets (note 17)	<b>17,2</b>	14,1
Intérêts minoritaires (note 18)	<b>4,2</b>	—
	<b>3 144,2</b>	2 742,4
<b>Bénéfice avant impôts</b>	<b>207,5</b>	140,3
Impôts (notes 4 et 9)	<b>(67,2)</b>	(36,8)
<b>Bénéfice net</b>	<b>140,3</b>	103,5
<b>Bénéfice net attribuable aux contrats avec participation</b>	<b>5,3</b>	6,1
<b>Bénéfice net attribuable aux actionnaires</b>	<b>135,0</b>	97,4
<b>Bénéfice par action</b> (note 20)		
de base (en dollars)	<b>3,47</b>	2,57
dilué (en dollars)	<b>3,42</b>	2,57

## Bilans consolidés

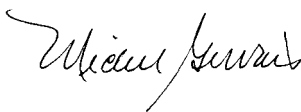
Aux 31 décembre (en millions de dollars)

	2003 \$	2002 \$ (redressé) (note 3)
<b>Actif</b>		
<b>Placements</b> (note 11)		
Obligations	5 527,9	4 686,4
Prêts hypothécaires	2 490,4	2 526,5
Actions	930,3	720,1
Immeubles	425,7	436,0
Avances sur contrats	154,9	157,6
Espèces et quasi-espèces	280,1	305,1
Placements à court terme	24,7	34,0
Autres placements	91,5	69,2
	<b>9 925,5</b>	<b>8 934,9</b>
<b>Écart d'acquisition</b> (note 12)	<b>56,5</b>	<b>51,9</b>
<b>Autres éléments d'actif</b> (note 13)	<b>325,6</b>	<b>302,4</b>
	<b>382,1</b>	<b>354,3</b>
<b>Actif total du fonds général</b>	<b>10 307,6</b>	<b>9 289,2</b>
<b>Actif net des contrats à fonds distincts</b>	<b>5 042,2</b>	<b>4 173,5</b>
<b>Passif</b>		
<b>Passifs relatifs aux polices</b> (note 14)		
Provisions mathématiques	7 668,3	6 990,6
Provisions pour participation aux bénéficiaires et bonifications	44,4	29,4
Prestations payables et provisions pour sinistres non déclarés	136,1	124,7
Sommes des contrats en dépôt	145,6	154,9
	<b>7 994,4</b>	<b>7 299,6</b>
<b>Autres éléments de passif</b> (note 15)	<b>579,3</b>	<b>493,0</b>
<b>Crédits reportés</b> (note 16)	<b>347,2</b>	<b>314,1</b>
<b>Débitures subordonnées</b> (note 17)	<b>135,0</b>	<b>185,0</b>
<b>Intérêts minoritaires</b> (note 18)	<b>150,0</b>	<b>—</b>
<b>Compte des contrats avec participation</b>	<b>64,8</b>	<b>59,5</b>
<b>Capitaux propres</b>		
Capitaux propres des actionnaires		
Capital-actions (note 19)	457,0	457,0
Surplus d'apport	6,5	3,3
Bénéfices non répartis	575,9	470,2
Gain (perte) de change	(2,5)	7,5
	<b>1 036,9</b>	<b>938,0</b>
<b>Passif et capitaux propres totaux du fonds général</b>	<b>10 307,6</b>	<b>9 289,2</b>
<b>Passif des contrats à fonds distincts</b>	<b>5 042,2</b>	<b>4 173,5</b>

Pour le conseil,



Yvon Charest, administrateur



Michel Gervais, administrateur

## Compte des contrats avec participation consolidé

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars)

	2003	2002
	\$	\$
Compte des contrats avec participation au début de l'année	59,5	53,4
Bénéfice de l'exercice	10,5	10,6
Dividendes	(4,6)	(3,8)
Transfert au compte des actionnaires	(0,6)	(0,7)
Bénéfice net attribuable aux contrats avec participation	5,3	6,1
<b>Compte des contrats avec participation à la fin de l'année</b>	<b>64,8</b>	<b>59,5</b>

## Surplus d'apport consolidé

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars)

	2003	2002
	\$	\$ (redressé) (note 3)
Surplus d'apport au début de l'année	—	—
Redressement dû au changement dans les conventions comptables relatif au régime d'options d'achat d'actions	3,3	—
Surplus d'apport redressé	3,3	—
Contribution de l'année au régime d'options d'achat d'actions	3,2	3,3
<b>Surplus d'apport à la fin de l'année</b>	<b>6,5</b>	<b>3,3</b>

## Bénéfices non répartis consolidés des actionnaires

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars)

	2003	2002
	\$	\$ (redressé) (note 3)
Bénéfices non répartis au début de l'année	473,5	397,6
Redressement dû au changement dans les conventions comptables relatif au régime d'options d'achat d'actions	3,3	—
Bénéfices non répartis redressés	470,2	397,6
Bénéfice net attribuable aux actionnaires	135,0	97,4
Frais d'émission des IATS, nets d'impôts (note 18)	(1,8)	—
Dividendes	(27,5)	(24,8)
<b>Bénéfices non répartis à la fin de l'année</b>	<b>575,9</b>	<b>470,2</b>

# Flux de trésorerie consolidés

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars)

	2003 \$	2002 \$ (redressé) (note 3)
<b>Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation</b>		
Bénéfice net	140,3	103,5
Éléments sans incidence sur les espèces et les quasi-espèces :		
Variation dans les provisions mathématiques	748,9	263,6
Participation dans une société satellite	(1,4)	(0,8)
Amortissement des gains (pertes) réalisés et non réalisés	(76,8)	17,9
Amortissement des primes et des escomptes	(133,0)	(124,7)
Impôts futurs	33,4	2,3
Options d'achat d'actions	3,2	3,3
Autres	17,5	55,6
	<b>732,1</b>	<b>320,7</b>
Autres variations des autres éléments d'actif et de passif	13,6	45,0
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	<b>745,7</b>	<b>365,7</b>
<b>Flux de trésorerie liés aux activités de placement</b>		
Ventes, échéances et remboursements liés aux éléments suivants :		
Obligations	1 515,2	920,4
Prêts hypothécaires	533,7	516,0
Actions	388,0	420,7
Immeubles	11,2	7,7
Avances sur contrats	67,4	39,2
Autres placements	144,2	239,6
	<b>2 659,7</b>	<b>2 143,6</b>
Achats liés aux éléments suivants :		
Obligations	(2 206,5)	(1 274,4)
Prêts hypothécaires	(531,4)	(378,1)
Actions	(546,1)	(512,3)
Immeubles	(0,9)	(28,2)
Avances sur contrats	(67,9)	(46,4)
Autres placements investis	(147,5)	(175,3)
Encaisse et placements à court terme acquis	0,4	(0,2)
	<b>(3 499,9)</b>	<b>(2 414,9)</b>
Flux de trésorerie liés aux activités de placement	<b>(840,2)</b>	<b>(271,3)</b>
<b>Flux de trésorerie liés aux activités de financement</b>		
Émission d'actions ordinaires	18,7	—
Rachat d'actions privilégiées – série 1	(18,7)	—
Rachat de débenture	(50,0)	—
Émission d'intérêts minoritaires	150,0	—
Frais d'émission d'intérêts minoritaires	(1,8)	—
Dividendes payés aux titulaires d'actions privilégiées	(0,3)	(0,7)
Dividendes payés aux titulaires d'actions ordinaires	(27,2)	(24,1)
Diminution de la dette hypothécaire	(1,2)	(7,0)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	<b>69,5</b>	<b>(31,8)</b>
<b>Augmentation (diminution) des espèces et des quasi-espèces</b>	<b>(25,0)</b>	<b>62,6</b>
<b>Espèces et quasi-espèces au début de l'année</b>	<b>305,1</b>	<b>242,5</b>
<b>Espèces et quasi-espèces à la fin de l'année</b>	<b>280,1</b>	<b>305,1</b>
<b>Information supplémentaire</b>		
Intérêts payés	25,1	17,3
Impôts payés	39,2	17,0

# États financiers consolidés des fonds distincts

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars)

	2003	2002
	\$	\$
<b>États consolidés de l'évolution de l'actif net</b>		
Actif net au début de l'année	4 173,5	4 049,6
Plus :		
Sommes perçues des titulaires de polices	982,9	960,3
Revenu de placements	139,0	126,7
Perte nette réalisée	(28,6)	(45,1)
Augmentation (diminution) nette de la valeur marchande	534,3	(295,8)
	5 801,1	4 795,7
Moins :		
Sommes versées aux titulaires de polices	667,2	534,9
Frais d'exploitation	91,7	87,3
	758,9	622,2
<b>Actif net à la fin de l'année</b>	<b>5 042,2</b>	<b>4 173,5</b>

Aux 31 décembre (en millions de dollars)

	2003	2002
	\$	\$
<b>États consolidés de l'actif net</b>		
<b>Actif</b>		
Obligations	1 421,5	1 085,0
Prêts et titres hypothécaires	49,8	46,9
Actions	1 500,8	1 388,7
Unités de fonds	1 725,5	1 361,3
Encaisse et placements à court terme	331,8	283,7
Autres éléments d'actif	23,3	18,8
	5 052,7	4 184,4
<b>Passif</b>		
Créditeurs	10,5	10,9
<b>Actif net</b>	<b>5 042,2</b>	<b>4 173,5</b>

# Notes complémentaires aux états financiers consolidés

Exercices clos les 31 décembre 2003 et 2002 (en millions de dollars, sauf indication contraire)

## 1 STATUT ET NATURE DES ACTIVITÉS

L'Industrielle Alliance, Assurance et services financiers inc., auparavant connue sous le nom de L'Industrielle-Alliance Compagnie d'Assurance sur la Vie, une société régie par la Loi sur les assurances (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 opère 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.

La société est maintenant régie par la Loi sur les assurances et la partie 1A de la Loi sur les compagnies (Québec) à la suite de l'approbation des actionnaires, le 7 mai 2003. La société a obtenu un certificat de continuation le 16 juin 2003.

## 2 CONVENTIONS COMPTABLES

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

- sociétés d'assurance de personnes;
- sociétés d'assurance de dommages (IARD);
- sociétés de fonds mutuels, valeurs mobilières et activités de fiducie.

La préparation des états financiers en conformité avec les principes comptables généralement reconnus du Canada requiert de la direction de faire des estimations et des hypothèses affectant les montants d'actif et de passif, la divulgation et les montants reportés à titre de produits, les prestations sur contrats et les charges durant la période. Il est possible que, à la suite de l'obtention de 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 14 ci-après, la société tient compte du niveau d'appariement entre l'actif et le passif.

Exercices clos les 31 décembre 2003 et 2002 (en millions de dollars, sauf indication contraire)

## 2 CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

### 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, sur les prêts hypothécaires et sur 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 opérations. Un prêt est considéré comme étant en défaut lorsque, à la suite d'une détérioration de sa qualité de crédit, la possibilité de recouvrement intégral de son capital et de ses intérêts est remise en cause. Tout prêt pour lequel les termes d'encaissement présentent un retard de 90 jours ou plus constitue un prêt en défaut. Également, d'autres facteurs, telles la qualité de crédit globale de l'emprunteur et la juste valeur des biens grevés, sont pris en compte pour juger de l'état de défaut d'un prêt.

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

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

### Obligations

Les obligations sont présentées au coût ajusté pour tenir compte de l'amortissement des primes et 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 inscrits dans les revenus de placements sur la durée restante des titres vendus sans dépasser vingt ans. Les baisses de valeur permanentes de ces titres sont prises en compte lorsque constatées et imputées à l'état des résultats de l'exercice alors en cours. S'il se produit un désinvestissement dans un portefeuille spécifique relatif aux passifs sous-jacents, les gains et les pertes réalisés sont reconnus immédiatement aux opérations de l'année.

### Prêts hypothécaires

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

Les gains et les pertes réalisés à la disposition de ces titres sont reportés et amortis à l'état des résultats sur la durée restante des prêts vendus sans dépasser vingt ans. Les commissions payées lors de l'établissement des nouveaux prêts hypothécaires sont différées et amorties au revenu de placements pour la durée de vie de ces prêts sans dépasser vingt 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 aux opérations de l'année.

### Actions

Les actions détenues dans les portefeuilles incluent les actions ordinaires, les actions privilégiées et les indices boursiers et sont présentées à une valeur qui tient compte de la plus ou moins-value de ces titres selon la méthode de la moyenne mobile des valeurs marchandes, au taux trimestriel de 5 %. Les gains et les pertes réalisés à la vente de ces titres sont reportés et inscrits au revenu net de placements selon la méthode de l'amortissement dégressif au taux trimestriel de 5 %.

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

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

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

### 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 %. La valeur marchande des immeubles à des fins de placement est révisée tous les trois 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 au revenu 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 nette de réalisation estimée et du montant du prêt. 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 aux opérations de l'année.

## 2 CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

### Avances sur contrats

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

### Espèces et quasi-espèces et placements à court terme

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

### Instruments financiers dérivés

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

La société estime que les instruments financiers dérivés 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 utilisés à des fins de spéculation sont reportés et transférés à l'état des résultats selon la méthode de l'amortissement dégressif au taux trimestriel de 5 %. 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 sur les 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 et le placement dans une société satellite. 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. Les titres de placement sont inscrits à la valeur marchande. Les plus ou moins-values ainsi que les gains et les pertes réalisés à la disposition des titres sont portés directement à l'état des résultats de l'exercice pendant lequel ils se produisent.

### Immobilisations

Les immobilisations, constituées principalement des équipements, des 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 trois et huit années) ou sur la durée initiale des baux auxquels elles se rapportent (entre une et quinze années).

### Écart d'acquisition

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

### Fonds distincts

La société 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 contrats. 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. L'actif des fonds distincts ne peut pas être imputé au passif découlant de toute autre affaire de la société. L'actif, administré par la société mais non compris dans ses fonds généraux, est établi à la valeur marchande. La société perçoit des revenus d'honoraires sur la gestion des fonds distincts.

Exercices clos les 31 décembre 2003 et 2002 (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 qui est un principe actuariel généralement accepté et qui respecte les standards établis par l'Institut Canadien des Actuaires.

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

### Litiges liés aux contrats d'assurance

Relativement à ses activités d'exploitation, la société est, de temps à autre, nommée défenderesse dans le cadre de poursuites judiciaires en dommages et intérêts et de prétendus coûts 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 en relation avec ces poursuites, et ces frais sont pris en compte au moment du dénouement des causes concernées.

### Impôts

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

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

### Devises étrangères

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

### Primes

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

### Revenu de placements

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

### Honoraires et autres produits

Les honoraires et 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.

### Avantages sociaux futurs

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

### 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.

## 2 CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

### 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 et le prix d'exercice. Cette valeur est inscrite à titre de passifs, 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 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 CHANGEMENT DANS LES CONVENTIONS COMPTABLES

### Rémunération à base d'actions

En vigueur depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2003, la société a modifié la façon de comptabiliser le coût rattaché aux options d'achat d'actions pour les attributions octroyées depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2002 et a adopté la méthode de la juste valeur. Selon cette méthode, le coût rattaché aux options est consigné à titre de charge de rémunération dans les frais généraux aux résultats et la contrepartie est portée au crédit du surplus d'apport de la société.

Cette modification dans les conventions comptables est appliquée rétroactivement et comporte le redressement des données de l'année 2002. Elle n'a aucun effet sur les années antérieures à 2002. L'incidence de cette modification sur les résultats consolidés se traduit par une augmentation des frais généraux de 3,2 \$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2003 (3,3 \$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002). L'effet de cette modification sur les bilans consolidés se traduit par une diminution des bénéfices non répartis et par une augmentation du surplus d'apport de 6,5 \$ au 31 décembre 2003 (3,3 \$ au 31 décembre 2002).

## 4 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, soit 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 \$.

## 5 PROVISION TÉLÉGLOBE

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

## 6 ACQUISITIONS D'ENTREPRISES

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 trois prochaines années. De plus, un montant maximum de 0,3 \$ sera payable au cours des trois prochaines années si certaines conditions sont respectées. Cette acquisition augmente d'environ 300,0 \$ les actifs sous administration.

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 FCPC 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 un an en fonction d'un pourcentage des actifs nets sous gestion. L'estimation de ce montant en fonction des actifs nets en date du 31 décembre 2003 est de 1,4 \$. Cette acquisition ajoute approximativement 90,0 \$ d'actif sous gestion.

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

Exercices clos les 31 décembre 2003 et 2002 (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 :

	2003		2002	
	Global \$	FCPC \$	ISL \$	BNP/Leduc \$
<b>Actif acquis</b>				
Encaisse	0,3	0,4	—	—
Autres placements	—	6,5	—	—
Autres éléments d'actif	0,1	2,3	2,9	—
	0,4	9,2	2,9	—
<b>Passif pris en charge</b>				
Autres éléments de passif	0,4	8,8	2,4	—
Actif net acquis	—	0,4	0,5	—
Écart d'acquisition	0,5	4,0	0,1	1,7
Prix d'achat	0,5	4,4	0,6	1,7

**7 REVENU NET DE PLACEMENTS**

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

	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

	2002			
	Revenu de placements \$	Gains (pertes) réalisés et non réalisés \$	Variations des provisions pour pertes \$	Total \$
Obligations	323,3	32,3	(29,1)	326,5
Prêts hypothécaires	182,8	2,2	0,2	185,2
Actions	15,6	(114,6)	—	(99,0)
Immeubles (net de 44,3 \$ des dépenses d'opération)	27,7	1,8	—	29,5
Placements à court terme	8,2	—	—	8,2
Société satellite	0,7	—	—	0,7
Autres	13,3	—	—	13,3
	571,6	(78,3)	(28,9)	464,4
Frais de placement	(14,2)	—	—	(14,2)
Total	557,4	(78,3)	(28,9)	450,2

## 8 AIDE GOUVERNEMENTALE

Durant l'année, la société a comptabilisé un montant de 11,3 \$ (7,8 \$ après impôts) à titre d'aide gouvernementale. À la suite de la réception d'une première attestation d'admissibilité de la part du gouvernement du Québec, couvrant l'année 2003 et les années antérieures, la société a comptabilisé un montant de 6,6 \$ (4,5 \$ après impôts) pour les années 2000, 2001 et 2002 et de 4,7 \$ (3,3 \$ après impôts) pour l'année courante. L'aide octroyée en vertu du programme d'aide gouvernementale est sujette 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 2004.

## 9 IMPÔTS

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

	2003	2002
	\$	\$
Bénéfice avant impôts	207,5	140,3
Provision pour impôts selon le taux statutaire canadien	67,8	53,0
Revenus non imposables	(7,2)	(9,5)
Variation dans les taux d'imposition	4,4	(6,8)
Impôts des grandes sociétés et des institutions financières	2,2	0,1
	<b>67,2</b>	<b>36,8</b>

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

	2003	2002
	\$	\$
Impôts exigibles	33,8	34,5
Impôts futurs	33,4	2,3
	<b>67,2</b>	<b>36,8</b>

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

	2003	2002
	\$	\$
Passifs relatifs aux polices	172,6	147,1
Immeubles	41,7	39,1
Autres	(36,4)	(43,1)
	<b>177,9</b>	<b>143,1</b>

## 10 BÉNÉFICES NON RÉPARTIS

Pour satisfaire aux exigences statutaires du Québec relatives aux provisions mathématiques, une somme de 219,8 \$ provenant des bénéfices non répartis est affectée (188,6 \$ au 31 décembre 2002).

Exercices clos les 31 décembre 2003 et 2002 (en millions de dollars, sauf indication contraire)

## 11 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 lorsqu'ils 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.

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

	2003				
	Valeur comptable des placements productifs \$	Valeur comptable des placements douteux \$	Valeur comptable totale des placements \$	Gains (pertes) non réalisés \$	Juste valeur \$
<b>Obligations</b>					
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
<b>Prêts hypothécaires</b>					
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
<b>Actions</b>	930,3	—	930,3	27,0	957,3
<b>Immeubles</b>					
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
<b>Avances sur contrats</b>	154,9	—	154,9	—	154,9
<b>Espèces et quasi-espèces</b>	280,1	—	280,1	—	280,1
<b>Placements à court terme</b>	24,7	—	24,7	—	24,7
<b>Autres placements</b>	91,5	—	91,5	—	91,5
<b>Total</b>	<b>9 896,7</b>	<b>28,8</b>	<b>9 925,5</b>	<b>968,2</b>	<b>10 893,7</b>

## 11 PLACEMENTS (suite)

	Valeur comptable des placements productifs \$	Valeur comptable des placements douteux \$	2002 Valeur comptable totale des placements \$	Gains (pertes) non réalisés \$	Juste valeur \$
<b>Obligations</b>					
Gouvernements	2 584,7	—	2 584,7	788,7	3 373,4
Municipalités	118,0	—	118,0	11,7	129,7
Sociétés et autres	1 982,3	1,4	1 983,7	(63,7)	1 920,0
	4 685,0	1,4	4 686,4	736,7	5 423,1
<b>Prêts hypothécaires</b>					
Assurés	1 134,9	9,1	1 144,0	34,0	1 178,0
Conventionnels	1 373,6	8,9	1 382,5	55,0	1 437,5
	2 508,5	18,0	2 526,5	89,0	2 615,5
<b>Actions</b>					
	720,1	—	720,1	(28,4)	691,7
<b>Immeubles</b>					
Détenus à des fins de placement	427,0	—	427,0	18,8	445,8
Détenus à des fins de revente	—	9,0	9,0	0,8	9,8
	427,0	9,0	436,0	19,6	455,6
<b>Avances sur contrats</b>					
	157,6	—	157,6	—	157,6
<b>Espèces et quasi-espèces</b>					
	305,1	—	305,1	—	305,1
<b>Placements à court terme</b>					
	34,0	—	34,0	—	34,0
<b>Autres placements</b>					
	69,2	—	69,2	—	69,2
Total	8 906,5	28,4	8 934,9	816,9	9 751,8
<b>Autres placements</b>					
				<b>2003</b>	2002
				<b>\$</b>	<b>\$</b>
Fonds de placement (à leur valeur au marché)				<b>75,1</b>	61,1
Compte à recevoir et revenu couru				<b>0,5</b>	0,6
Société satellite				<b>8,9</b>	7,5
Billets à recevoir				<b>7,0</b>	—
Total				<b>91,5</b>	69,2

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 changements des taux d'intérêt qui se sont produits depuis les prêts hypothécaires d'origine. La juste valeur pour les immeubles est déterminée par des évaluations interne et externe utilisant les flux de trésorerie prévus actualisés au taux d'intérêt du marché. Pour les avances sur contrats, les placements à court terme, les espèces et les quasi-espèces et les autres placements, la juste valeur est approximativement la même que la valeur comptable compte tenu de leur nature.

Exercices clos les 31 décembre 2003 et 2002 (en millions de dollars, sauf indication contraire)

**11 PLACEMENTS** (suite)**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.

	<b>2003</b>			
	Obligations		Prêts hypothécaires	
	Valeur comptable \$	Juste valeur \$	Valeur comptable \$	Juste valeur \$
Échéance dans un an ou moins	394,6	401,7	405,2	408,7
Échéance après un an jusqu'à cinq ans	1 074,5	1 142,9	1 473,9	1 510,8
Échéance après cinq ans jusqu'à dix ans	1 103,8	1 236,8	352,5	372,8
Échéance après dix ans	2 955,0	3 587,3	258,8	277,8
<b>Total</b>	<b>5 527,9</b>	<b>6 368,7</b>	<b>2 490,4</b>	<b>2 570,1</b>

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

**Obligations par niveaux de qualité**

	<b>2003</b>	2002
	Valeur comptable \$	\$
AAA	<b>624,8</b>	571,6
AA	<b>866,3</b>	702,2
A	<b>3 683,8</b>	3 048,0
BBB	<b>345,6</b>	359,4
BB et moins	<b>7,4</b>	5,2
<b>Total</b>	<b>5 527,9</b>	4 686,4

**11 PLACEMENTS** (suite)**Prêts hypothécaires par régions et par types**

	2003					
	Atlantique \$	Québec \$	Ontario \$	Ouest \$	Hors Canada \$	Total \$
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
<b>Total</b>	<b>53,0</b>	<b>1 308,0</b>	<b>358,1</b>	<b>608,2</b>	<b>163,1</b>	<b>2 490,4</b>

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

**Immeubles par types**

	2003	2002
	Valeur comptable \$	
Résidentiels et multirésidentiels	8,2	8,5
Bureaux	306,8	307,1
Commerces de détail	89,4	93,3
Immeubles industriels	10,2	12,3
Terrains et autres	11,1	14,8
<b>Total</b>	<b>425,7</b>	<b>436,0</b>

Exercices clos les 31 décembre 2003 et 2002 (en millions de dollars, sauf indication contraire)

**11 PLACEMENTS** (suite)**c) Provisions pour pertes sur placements**

	2003	2002
	\$	\$
Obligations	30,5	30,5
Prêts hypothécaires assurés	0,1	0,1
Prêts hypothécaires conventionnels	4,4	2,2
Biens immobiliers repris pour acquitter des prêts	3,8	4,0
Autres	1,9	4,3
<b>Total</b>	<b>40,7</b>	41,1
Continuité des provisions		
Provisions pour pertes au début de l'année	41,1	15,7
Augmentation nette des provisions pour pertes	0,1	28,9
Radiations, nettes des recouvrements	(0,5)	(3,5)
Provisions pour pertes à la fin de l'année	40,7	41,1

**12 ÉCART D'ACQUISITION**

La valeur comptable ainsi que les changements dans l'écart d'acquisition se répartissent comme suit :

	2003	2002
	\$	\$
Solde au début de l'année	51,9	49,4
Acquisition d'entreprises	4,5	1,7
Acquisition de lettres patentes et de permis	—	0,1
Ajustement aux transactions des années précédentes	0,1	0,7
<b>Solde à la fin de l'année</b>	<b>56,5</b>	51,9

**13 AUTRES ÉLÉMENTS D'ACTIF**

	2003	2002
	\$	\$
Équipement et logiciels informatiques, mobilier et équipement de bureau, au coût	79,1	78,0
Moins : amortissement cumulé	49,0	47,1
	30,1	30,9
Aménagements aux locaux loués, au coût	41,2	49,5
Moins : amortissement cumulé	22,7	30,7
	18,5	18,8
Débiteurs	107,0	108,2
Revenus de placements échus et à recevoir	64,9	61,3
Primes à recevoir	59,4	52,9
Frais reportés	22,3	22,0
Divers	23,4	8,3
	277,0	252,7
<b>Total</b>	<b>325,6</b>	302,4

La dépense de dépréciation et d'amortissement des immobilisations s'élève à 14,1 \$ (10,2 \$ en 2002).

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.

## 14 PASSIFS RELATIFS AUX POLICES

Les passifs relatifs aux polices représentent les montants d'actifs qui, avec les primes et les revenus de placements futurs, suffisent à payer le montant des prestations futures, des participations et des frais engagés pour les contrats. Les passifs relatifs aux polices sont établis sur la base des pratiques actuarielles généralement reconnues selon les normes établies par l'Institut Canadien des Actuaires. 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 :

	2003				
	Individuel		Collectif		Total
	Vie et maladie	Rentes	Vie et maladie	Rentes	
\$	\$	\$	\$	\$	
<b>Passifs relatifs aux polices</b>					
Canada	3 194,9	1 553,9	806,0	2 068,1	7 622,9
États-Unis	101,9	222,9	0,1	0,3	325,2
Autres pays	45,6	0,7	—	—	46,3
Total	3 342,4	1 777,5	806,1	2 068,4	7 994,4
<b>Actif supportant les passifs relatifs aux polices</b>					
Obligations et autres titres à intérêt fixe	2 329,3	604,2	408,7	1 298,9	4 641,1
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	1 777,5	806,1	2 068,4	7 994,4
<b>2002</b>					
	Individuel		Collectif		Total
	Vie et maladie	Rentes	Vie et maladie	Rentes	
	\$	\$	\$	\$	\$
<b>Passifs relatifs aux polices</b>					
Canada	2 856,4	1 483,6	739,4	1 806,9	6 886,3
États-Unis	118,8	243,5	0,2	0,3	362,8
Autres pays	49,8	0,7	—	—	50,5
Total	3 025,0	1 727,8	739,6	1 807,2	7 299,6
<b>Actif supportant les passifs relatifs aux polices</b>					
Obligations et autres titres à intérêt fixe	2 173,8	515,5	342,3	1 037,9	4 069,5
Prêts hypothécaires	270,1	1 098,1	363,9	577,9	2 310,0
Actions	342,1	26,9	10,9	33,8	413,7
Immeubles	64,0	16,6	—	138,8	219,4
Avances sur contrats	99,9	55,8	—	—	155,7
Autres placements	75,1	14,9	22,5	18,8	131,3
Total	3 025,0	1 727,8	739,6	1 807,2	7 299,6

La juste valeur de l'actif supportant les passifs relatifs aux polices au 31 décembre 2003 est estimée à environ 8,9 milliards de dollars (8,3 milliards de dollars en 2002). 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 2003 et 2002 (en millions de dollars, sauf indication contraire)

## 14 PASSIFS RELATIFS AUX POLICES (suite)

### Hypothèses

Pour calculer les passifs relatifs aux polices, la société utilise des hypothèses établies selon les meilleures estimations de l'actuaire désigné à l'égard de certaines variables. Ces variables comprennent la mortalité, la morbidité, le rendement des placements, les taux de terminaison des contrats, le niveau des frais d'exploitation, 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 pas compte de toute amélioration future des résultats techniques de mortalité.

Pour le secteur 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 résultats techniques de mortalité vont s'améliorer 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 résultats techniques de mortalité prévus au cours des années à venir.

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

### Morbidité

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

### Rendement des placements

La méthode canadienne axée sur le bilan (MCAB) constitue la norme établie par l'Institut Canadien des Actuaire (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 pour 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.

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.

### 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 66,3 \$ (61,7 \$ au 31 décembre 2002) pour prendre en considération le revenu de placements lié aux éléments d'actif détenus en contrepartie du passif d'impôts futurs.

**14 PASSIFS RELATIFS AUX POLICES** (suite)**Frais**

Les frais de gestion des contrats ont été calculés à partir des études internes de répartition des frais de la société. Aucun gain de productivité n'est prévu. Les facteurs de frais unitaires 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'Institut Canadien des Actuaire. Les facteurs pris en considération au moment d'établir la fourchette cible appropriée incluent le degré d'incertitude à l'égard des résultats techniques prévus et la volatilité relative d'éventuelles pertes. Les provisions pour écarts défavorables qui ne serviront pas à compenser les résultats défavorables à venir seront inscrites à l'état des résultats pour la durée restante des polices.

**Réassurance**

Dans le cours normal de ses activités, la société utilise la réassurance pour limiter son risque à l'égard de chacun de ses assurés. Des montants maximums de prestations qui varient par secteurs d'activité sont établis en assurance vie et maladie.

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 encoure, 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.

**Frais d'acquisition différés**

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

**Variations des passifs relatifs aux polices**

	2003	2002
	\$	\$
Solde au début de l'année	7 299,6	7 014,5
Impact du taux d'impôts futurs	(3,9)	—
Reprise de réassurance	208,0	—
Variation des hypothèses	5,7	(2,7)
Variation normale	560,9	288,1
Conversion des éléments exprimés en devises étrangères	(75,9)	(0,3)
<b>Solde à la fin de l'année</b>	<b>7 994,4</b>	<b>7 299,6</b>

Exercices clos les 31 décembre 2003 et 2002 (en millions de dollars, sauf indication contraire)

## 15 AUTRES ÉLÉMENTS DE PASSIF

Les autres éléments de passif s'établissent comme suit :

	2003	2002
	\$	\$
Primes non acquises	61,1	33,6
Autres passifs relatifs aux polices	19,1	11,8
Dettes hypothécaires	39,7	40,9
Passif d'impôts futurs	177,9	143,1
Créditeurs et charges à payer :		
Dus aux réassureurs	7,4	12,0
Rémunération des représentants	18,8	18,8
Frais d'administration	5,0	4,6
Taxes sur primes et impôts	32,9	53,1
Retenues d'impôts et déductions	15,1	12,7
Intérêts courus à payer	15,9	2,1
Avantages sociaux futurs	32,7	34,2
Divers	153,7	126,1
<b>Total</b>	<b>579,3</b>	<b>493,0</b>

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

2004	2005	2006	2007	2008
\$	\$	\$	\$	\$
1,1	1,2	1,3	1,4	1,5

Les intérêts payés au cours de l'année 2003 s'élèvent à 2,8 \$ (4,2 \$ en 2002).

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 \$ (41,1 \$ en 2002) si l'on considère leur taux d'intérêt et le taux d'intérêt courant.

## 16 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 le revenu net de placements futurs tel que décrit à la note 2.

	2003	2002
	\$	\$
<b>Liés aux passifs relatifs aux polices</b>		
Obligations	290,6	257,7
Actions	12,2	13,1
Prêts hypothécaires	9,6	10,1
Immeubles	5,4	6,5
	<b>317,8</b>	<b>287,4</b>
<b>Liés aux capitaux propres</b>		
Obligations	16,9	23,7
Actions	8,4	0,2
Prêts hypothécaires	0,1	—
Immeubles	4,0	2,8
	<b>29,4</b>	<b>26,7</b>
<b>Total</b>	<b>347,2</b>	<b>314,1</b>

## 17 DÉBENTURES SUBORDONNÉES

Les débetures 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.

	2003		2002	
	Valeur comptable \$	Juste valeur \$	Valeur comptable \$	Juste valeur \$
Débeture subordonnée, portant un intérêt de base de 1,25 % et un intérêt variable lié principalement au rendement du fonds de placement, rachetable au gré de la société à compter de février 2004 ou remboursable à l'échéance en l'an 2010.	60,0	75,1	60,0	61,1
Débeture subordonnée – série 2, portant un intérêt de 8,40 %, rachetable au gré de la société depuis juin 2001 ou remboursable à l'échéance en l'an 2006.	—	—	50,0	55,8
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	75,0	77,2
<b>Total</b>	<b>135,0</b>	<b>150,3</b>	<b>185,0</b>	<b>194,1</b>

Le total des intérêts à l'égard des débetures subordonnées s'élève à 17,2 \$ en 2003 (14,1 \$ en 2002).

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 débetures, la juste valeur représente la valeur d'instruments similaires sur le marché.

## 18 INTÉRÊTS MINORITAIRES

Les intérêts minoritaires de l'Industrielle Alliance sont :

	2003 \$	2002 \$
Au 31 décembre		
Titres de fiducie émis par la Fiducie de capital Industrielle Alliance		
150 000 titres de fiducie – série A	150,0	—

En 2003, l'intérêt total sur les titres de la Fiducie représente 4,2 \$.

Exercices clos les 31 décembre 2003 et 2002 (en millions de dollars, sauf indication contraire)

## 18 INTÉRÊTS MINORITAIRES (suite)

### Titres de la Fiducie 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 \$ d'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 pourrait pas déclarer de dividende sur les actions ordinaires. En utilisant son droit d'échange, le porteur peut convertir ses IATS en actions privilégiées de catégorie A – série YY.

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 pourra racheter 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 \$ pour les IATS (1,8 \$ après impôts) ont été portés en diminution des bénéfices non répartis en 2003.

## 19 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 rang égal 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'Inspecteur général des institutions financières et convertibles au gré du détenteur sur une période de quatre ans à compter de 2001 en actions ordinaires à un prix égal à 95 % de la valeur des actions ordinaires. Cette option de conversion peut elle-même donner lieu, au gré de la société, à une conversion des actions privilégiées – série 1 en actions privilégiées – série 2.

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 majorées 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'Inspecteur général des institutions financières, 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 dollar 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'Inspecteur général des institutions financières.

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 dollar 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'Inspecteur général des institutions financières. Les actions sont aussi convertibles au gré de l'actionnaire en actions ordinaires à chaque date de conversion, soit le dernier jour de juin ou 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 dollar 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'Inspecteur général des institutions financières. Les actions sont aussi convertibles au gré de l'actionnaire en actions ordinaires à chaque date de conversion, soit le dernier jour de juin ou de décembre de chaque année à compter du 30 juin 2014.

## 19 CAPITAL-ACTIONS (suite)

	2003		2002	
	Nombre d'actions (en milliers)	Montant \$	Nombre d'actions (en milliers)	Montant \$
<b>Actions ordinaires</b>				
Solde au début de l'année	37 648,2	382,2	37 648,2	382,2
Actions émises	1 697,4	56,3	—	—
Solde à la fin de l'année	39 345,6	438,5	37 648,2	382,2
<b>Actions autodétenues</b>	(10,8)	(0,2)	(10,8)	(0,2)
	39 334,8	438,3	37 637,4	382,0
<b>Actions privilégiées – série 1</b>				
Solde au début de l'année	3 000,0	75,0	3 000,0	75,0
Actions converties en actions ordinaires	(2 250,0)	(56,3)	—	—
Solde à la fin de l'année	750,0	18,7	3 000,0	75,0
<b>Actions privilégiées – série A</b>				
Solde au début de l'année	—	—	—	—
Actions émises	4,0	0,1	—	—
Solde à la fin de l'année	4,0	0,1	—	—
<b>Actions autodétenues</b>	(4,0)	(0,1)	—	—
	—	—	—	—
<b>Total du capital-actions</b>		<b>457,0</b>		<b>457,0</b>

La société a signifié, le 24 décembre 2003, son intention d'effectuer une offre publique de rachat d'actions dans le cours normal de ses activités. Dans le cadre de cette offre, la société est autorisée à racheter 1 900 000 actions ordinaires au prix du marché jusqu'au 23 décembre 2004. Les actions ainsi achetées ne seront pas annulées et demeureront disponibles pour utilisation future.

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 2003 et 2002 (en millions de dollars, sauf indication contraire)

**20 BÉNÉFICE PAR ACTION**

	<b>2003</b>	2002
	\$	\$ (redressé) (note 3)
Bénéfice net attribuable aux actionnaires	<b>135,0</b>	97,4
Moins : dividendes sur actions privilégiées	<b>(0,3)</b>	(0,7)
Bénéfice net attribuable aux actionnaires ordinaires	<b>134,7</b>	96,7
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	<b>1,5</b>	—
Bénéfice net attribuable aux actionnaires ordinaires sur une base diluée	<b>136,2</b>	96,7
Moyenne pondérée quotidienne d'actions en circulation	<b>38 808 008</b>	37 527 989
Plus : effet de dilution des options d'achat d'actions octroyées et en circulation	<b>10 888</b>	34 115
Plus : effet de dilution des actions privilégiées convertibles en actions ordinaires	<b>985 753</b>	—
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation sur base diluée	<b>39 804 649</b>	37 562 104
<b>Bénéfice par action</b> (en dollars)		
de base	<b>3,47</b>	2,57
dilué	<b>3,42</b>	2,57

**21 RÉMUNÉRATION À BASE D' ACTIONS****Régime d'options d'achat d'actions**

Lors de l'assemblée annuelle du 2 mai 2001, les actionnaires ont approuvé un régime d'options d'achat d'actions, mis en place le 10 février 2001, à l'intention des administrateurs et des membres de la haute direction de la société et de ses filiales.

En vertu de ce régime, le conseil octroie un certain nombre d'options d'achat d'actions ordinaires aux membres de la haute direction et fixe le prix d'exercice des options, la date d'expiration ainsi que la date à partir de laquelle les options peuvent être levées.

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

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

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

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

	<b>2003</b>		2002	
	Nombre d'options sur actions (en milliers)	Prix d'exercice moyen pondéré (en dollars)	Nombre d'options sur actions (en milliers)	Prix d'exercice moyen pondéré (en dollars)
Au début de l'année	<b>931,3</b>	<b>41,89</b>	495,6	38,11
Options octroyées	<b>247,0</b>	<b>37,26</b>	473,0	45,62
Options annulées	<b>27,5</b>	<b>40,99</b>	37,3	38,92
Options exercées	—	—	—	—
À la fin de l'année	<b>1 150,8</b>	<b>40,92</b>	931,3	41,89
Pouvant être exercées à la fin de l'année	<b>339,4</b>	<b>40,64</b>	115,6	38,11

## 21 RÉMUNÉRATION À BASE D' ACTIONS (suite)

La juste valeur des options de 2003 a été estimée entre 10,83 \$ et 10,97 \$ 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 entre	4,41 %	et	4,85 %
Volatilité prévue			25 %
Durée prévue			7 ans
Dividende prévu entre	1,83 %	et	1,98 %

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

Prix d'exercice \$	Options en circulation		
	Nombre d'options en circulation (en milliers)	Durée restante (en années)	Nombre d'options en circulation pouvant être exercées (en milliers)
38,11	449,8	6,96	224,9
45,62	458,0	8,11	114,5
37,25	238,0	9,12	—
37,99	5,0	9,83	—
Total	1 150,8	7,88	339,4

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

La société a adopté un régime d'achat d'actions à l'intention de ses employés en date du 10 février 2001. Ce régime prévoit qu'un employé peut contribuer pour un montant n'excédant pas 5 % de son salaire jusqu'à un maximum de 1 500 \$ 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 deux ans avant de pouvoir être vendues.

### Régime d'unités d'actions fictives

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

Exercices clos les 31 décembre 2003 et 2002 (en millions de dollars, sauf indication contraire)

## 22 AVANTAGES SOCIAUX FUTURS

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

	2003		2002	
	Régimes de retraite \$	Autres régimes \$	Régimes de retraite \$	Autres régimes \$
<b>Actif des régimes</b>				
Juste valeur au début	227,1	—	227,5	—
Rendement réel de l'actif	36,6	—	0,6	—
Cotisations de l'employeur	9,3	—	6,6	—
Cotisations des salariés	4,9	—	3,8	—
Prestations versées	(12,3)	—	(11,4)	—
Juste valeur à la fin	265,6	—	227,1	—
<b>Obligations au titre des prestations constituées</b>				
Solde au début	246,3	15,6	229,2	17,1
Coût des services courants	9,9	0,3	7,4	0,5
Coût des intérêts	14,8	0,9	14,9	1,0
Cotisations des salariés	4,9	—	3,8	—
Prestations versées	(12,3)	(0,8)	(11,8)	(0,3)
Gains sur règlement	—	—	—	(2,7)
Gains actuariels	23,0	0,1	2,8	—
Solde à la fin	286,6	16,1	246,3	15,6
<b>Les obligations au titre des prestations constituées se répartissent comme suit :</b>				
Régimes capitalisés	247,3	—	210,7	—
Régimes non capitalisés	39,3	16,1	35,6	15,6
	286,6	16,1	246,3	15,6
<b>Passif au titre des prestations constituées</b>				
Excédent du passif	(21,0)	(16,1)	(19,2)	(15,6)
Gains (pertes) actuariels nets non amortis	16,9	(0,3)	15,3	(1,2)
Passif au titre des prestations constituées	(4,1)	(16,4)	(3,9)	(16,8)
<b>La charge nette de la société au titre des régimes se présente comme suit :</b>				
Coût des services courants	9,9	0,3	7,4	0,5
Coût des intérêts	14,8	0,9	14,9	1,0
Rendement prévu de l'actif des régimes	(16,0)	—	(15,0)	—
Amortissement de l'obligation transitoire	(0,4)	—	(0,4)	—
Gains (pertes) actuariels amortis	1,2	(0,9)	0,7	(0,7)
Gains sur règlement	—	—	—	(2,7)
Charge nette au titre des régimes	9,5	0,3	7,6	(1,9)

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

	2003		2002	
	Régimes de retraite %	Autres régimes %	Régimes de retraite %	Autres régimes %
Taux d'actualisation	6,0	6,0	6,5	6,5
Taux de rendement à long terme prévu	7,0	—	6,5	—
Taux de croissance de la rémunération	3,5	3,5	3,5	3,5

L'actif des régimes de retraite comprend 142 676 actions ordinaires de la société (142 676 en 2002) dont la valeur marchande est de 6,2 \$ (5,6 \$ en 2002).

## 22 AVANTAGES SOCIAUX FUTURS (suite)

Les montants au bilan sont :

	2003	2002
	\$	\$
Actifs – avantages sociaux futurs inclus dans les frais reportés (note 13)	8,6	9,9
Passifs – avantages sociaux futurs (note 15)	32,7	34,2

## 23 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 et des valeurs marchandes.

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

	2003			
	Contrats sur indices de marché \$	Contrats de taux de change \$	Contrats de taux d'intérêt \$	Total des contrats \$
<b>Montant nominal de référence selon l'échéance</b>				
De moins d'un an	229,3	27,0	65,9	322,2
D'un an à cinq ans	19,8	9,9	21,7	51,4
De plus de cinq ans	—	22,5	—	22,5
Total	249,1	59,4	87,6	396,1
<b>Juste valeur</b>	(0,2)	1,9	(1,8)	(0,1)
<b>Risque de crédit</b>				
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
	2002			
	Contrats sur indices de marché \$	Contrats de taux de change \$	Contrats de taux d'intérêt \$	Total des contrats \$
<b>Montant nominal de référence selon l'échéance</b>				
De moins d'un an	283,9	46,7	138,9	469,5
D'un an à cinq ans	95,3	42,6	64,4	202,3
De plus de cinq ans	—	17,1	—	17,1
Total	379,2	106,4	203,3	688,9
<b>Juste valeur</b>	3,5	(5,6)	(5,5)	(7,6)
<b>Risque de crédit</b>				
Risque de crédit maximum	7,4	—	—	7,4
Risque de crédit futur	23,6	3,9	0,3	27,8
Montant équivalent de crédit	31,0	3,9	0,3	35,2

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. 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 2003 ainsi qu'au 31 décembre 2002, 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.



**24 INFORMATION SECTORIELLE** (suite)**Actif sectoriel**

	2003					
	Individuel		Collectif			
	Vie et maladie \$	Rentes \$	Vie et maladie \$	Rentes \$	Autres activités* \$	Total \$
<b>Actif</b>						
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
<b>Total</b>	<b>4 435,5</b>	<b>2 127,1</b>	<b>1 051,0</b>	<b>2 462,6</b>	<b>231,4</b>	<b>10 307,6</b>

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

\* Constituées des autres secteurs ainsi que des éliminations intercompagnies

**25 PRIMES**

	2003					
	Assurance individuelle \$	Rentes individuelles \$	Rentes collectives \$	Assurance collective \$	Assurance de dommages \$	Total \$
	Investies dans les fonds généraux	683,4	227,9	145,2	603,0	65,2
Investies dans les fonds distincts	—	430,8	411,2	—	—	842,0
<b>Total</b>	<b>683,4</b>	<b>658,7</b>	<b>556,4</b>	<b>603,0</b>	<b>65,2</b>	<b>2 566,7</b>

	2002					
	Assurance individuelle \$	Rentes individuelles \$	Rentes collectives \$	Assurance collective \$	Assurance de dommages \$	Total \$
	Investies dans les fonds généraux	663,9	198,7	126,7	543,0	48,2
Investies dans les fonds distincts	—	392,0	364,7	—	—	756,7
<b>Total</b>	<b>663,9</b>	<b>590,7</b>	<b>491,4</b>	<b>543,0</b>	<b>48,2</b>	<b>2 337,2</b>

Exercices clos les 31 décembre 2003 et 2002 (en millions de dollars, sauf indication contraire)

## 26 GARANTIES, ENGAGEMENTS ET ÉVENTUALITÉS

Dans le cours normal de ses opérations, 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. Par la présente note, en plus de la présentation des engagements et des éventualités, la société désire se conformer à la note d'orientation NOC-14, publiée en février 2003, concernant les renseignements à fournir pour la divulgation des garanties offertes. L'application de cette nouvelle note d'orientation n'a aucune incidence sur l'ensemble des résultats de la société.

### Contrats

La société possède présentement quelques contrats dont le montant total des engagements est décrit ci-dessous. Ces contrats touchent divers produits et services qui, en raison de leur nature, sont difficilement résiliables.

2004	2005	2006	2007	2008	2009
\$	\$	\$	\$	\$	\$
16,4	14,3	11,6	5,6	1,6	0,7

### 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 en relation avec 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. Un tel montant ne peut être déterminé.

### Couverture

Il arrive parfois que, dans le cadre de certaines opérations de la société, celle-ci doive couvrir certaines opérations en cas de non-respect des conditions de crédit, de capital ou de paiement. La société ne peut chiffrer l'ensemble de ces couvertures.

## 27 ÉVÉNEMENT SUBSÉQUENT

### FundEX

La société a déposé une offre d'achat pour augmenter sa participation de 50 % dans FundEX Investments Inc., qui passera ainsi à 75 %. Cette offre d'achat a été approuvée le 4 février 2004 par les autorités réglementaires concernées et est maintenant assujettie à l'entente finale entre FundEX Investments Inc. et la société. La somme engagée pour cette transaction est de 6,0 \$.

## 28 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

Données financières consolidées

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

	2003	2002 (redressé <sup>1</sup> )	2001	2000	1999 (pro forma <sup>2</sup> )
<b>Rentabilité</b>					
<b>Bénéfice</b>					
Bénéfice net	140,3	103,5	106,6	100,8	82,0
Bénéfice net des contrats avec participation	5,3	6,1	2,7	2,7	7,0
Bénéfice net des actionnaires	135,0	97,4	103,9	98,1	75,0
Éléments inhabituels	—	—	—	(6,0)	(5,3)
Charge liée à l'écart d'acquisition	—	—	3,4	2,9	2,8
Provision pour Téléglobe	—	19,4	—	—	—
Bénéfice net ajusté des actionnaires	135,0	116,8	107,3	95,0	72,5
<b>Mesures de rendement</b>					
Taux de rendement des capitaux propres des actionnaires ordinaires					
Selon le bénéfice net	14,3 %	11,8 %	14,0 %	15,0 %	13,2 %
Selon le bénéfice net ajusté	14,3 %	14,0 %	14,4 %	14,5 %	12,6 %
Bénéfice par action (de base)					
Selon le bénéfice net	3,47 \$	2,57 \$	2,75 \$	2,59 \$	1,98 \$
Selon le bénéfice net ajusté	3,47 \$	3,09 \$	2,84 \$	2,51 \$	1,91 \$
Bénéfice par action (dilué)					
Selon le bénéfice net	3,42 \$	2,57 \$	2,75 \$	2,59 \$	1,98 \$
Selon le bénéfice net ajusté	3,42 \$	3,09 \$	2,84 \$	2,51 \$	1,91 \$
<b>Bénéfice net ajusté des actionnaires par secteurs d'activité</b>					
Assurance individuelle	72,2	67,1	57,4	47,8	37,6
Assurance collective	19,5	18,8	12,8	4,5	(2,6)
Rentes individuelles	29,7	18,5	21,3	27,0	24,5
Rentes collectives	13,6	12,4	15,8	15,7	13,0
Total	135,0	116,8	107,3	95,0	72,5
<b>Capitalisation</b>					
<b>Structure de capital</b>					
Déventures subordonnées	135,0	185,0	185,0	185,0	185,0
Intérêts minoritaires (IATS <sup>3</sup> )	150,0	—	—	—	—
Compte des contrats avec participation	64,8	59,5	53,4	50,7	47,9
Capital-actions ordinaire	438,3	382,0	382,0	379,2	591,8
Capital-actions privilégié	18,7	75,0	75,0	75,0	75,0
Bénéfices non répartis et surplus d'apport	582,4	473,5	397,6	316,9	—
Gain (perte) de change	(2,5)	7,5	10,2	7,4	5,1
Total de la structure de capital	1 386,7	1 182,5	1 103,2	1 014,2	904,8
<b>Valeur comptable par action ordinaire en circulation</b>					
	25,91 \$	22,92 \$	20,98 \$	18,72 \$	16,88 \$
<b>Mesures de capitalisation</b>					
Ratio de solvabilité (MMPRCE <sup>4</sup> )	221 %	186 %	187 %	187 %	—
Taux de capitalisation <sup>5</sup>	16,2 %	15,2 %	14,8 %	14,1 %	10,8 %
Ratio d'endettement <sup>6</sup>	20,6 %	15,6 %	16,8 %	18,2 %	20,4 %
<b>Données boursières</b>					
Nombre d'actions ordinaires en circulation (en millions)					
	39,3	37,7	37,7	37,6	—
Prix de l'action <sup>7</sup>	43,80 \$	39,49 \$	46,65 \$	40,65 \$	—
Capitalisation boursière	1 721,3	1 486,8	1 756,3	1 527,7	—
Dividende par action ordinaire	0,70 \$	0,64 \$	0,60 \$	0,15 \$	—

Données financières consolidées

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

	2003	2002	2001	2000	1999 (pro forma <sup>2</sup> )
<b>Croissance des affaires<sup>8</sup></b>					
<b>Revenus</b>					
Primes					
Incluant AMC <sup>9</sup>	2 566,7	2 337,2	2 077,0	2 239,0	2 009,2
Excluant AMC	2 565,7	2 335,7	1 889,0	1 815,4	1 593,7
Revenu net de placements	677,3	450,2	542,3	599,2	743,2
Honoraires et autres revenus	107,7	95,3	93,6	88,1	68,0
Revenus totaux					
Incluant AMC	3 351,7	2 882,7	2 712,9	2 926,3	2 820,4
Excluant AMC	3 350,7	2 881,2	2 524,9	2 502,7	2 404,9
<b>Assurance individuelle</b>					
Ventes (excluant AMC)	128,7	133,3	135,6	125,3	114,4
Primes	683,4	663,9	658,8	607,8	534,6
<b>Assurance collective</b>					
Ventes					
Régimes d'employés	53,3	92,4	59,1	37,4	37,9
Assurance des débiteurs	130,1	124,5	108,0	100,3	90,5
Marchés spéciaux (SMG)	71,5	65,7	32,3	27,8	23,2
Primes et équivalents de primes	702,2	586,9	483,3	417,9	356,5
<b>Rentes individuelles</b>					
Ventes	658,7	590,7	529,1	613,8	477,3
Fonds sous gestion					
Fonds généraux	1 775,3	1 737,5	1 721,7	1 786,0	2 003,8
Fonds distincts	3 261,5	2 795,2	2 928,1	2 859,8	2 560,4
Total	5 036,8	4 532,7	4 649,8	4 645,8	4 564,2
<b>Rentes collectives</b>					
Ventes (excluant AMC)	567,8	561,3	344,1	257,5	220,8
Primes					
Incluant AMC	556,4	491,4	407,0	616,5	636,3
Excluant AMC	555,4	489,9	235,0	202,8	220,8
Fonds sous gestion/sous administration					
Incluant AMC	3 704,0	2 984,9	2 716,4	4 178,1	3 903,3
Excluant AMC	3 678,1	2 956,5	2 687,6	2 657,2	2 530,8
<b>Actif sous gestion/sous administration</b>					
Fonds généraux	10 307,6	9 289,2	8 886,3	8 571,8	9 652,3
Fonds distincts	5 042,2	4 173,5	4 049,6	5 432,8	3 382,3
Autres	4 223,7	3 298,2	2 192,7	90,6	6,8
Total	19 573,5	16 760,9	15 128,6	14 095,2	13 041,4
<b>Frais généraux et ressources humaines</b>					
Frais généraux	237,4	229,9	212,0	205,4	192,0
Nombre d'employés					
Sociétés d'assurance vie	2 138	2 110	2 035	1 948	1 932
Société d'assurance de dommages	329	305	237	178	115
Nombre de représentants du réseau Carrière	1 309	1 310	1 270	1 218	1 187

Données financières consolidées

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

	2003	2002	2001	2000	1999
<b>Placements</b>					
Valeur comptable des placements	9 925,5	8 934,9	8 570,7	8 260,9	9 333,3
Valeur marchande des placements	10 893,7	9 751,8	9 173,7	8 839,9	9 733,6
Ratio valeur marchande/valeur comptable des placements	109,8 %	109,1 %	107,0 %	107,0 %	104,2 %
<b>Répartition des placements par catégories d'actifs</b>					
Obligations	55,7 %	52,5 %	48,9 %	46,9 %	47,5 %
Hypothèques	25,1 %	28,3 %	31,0 %	33,0 %	35,9 %
Actions	9,4 %	8,1 %	8,2 %	8,6 %	6,9 %
Immeubles	4,3 %	4,9 %	5,0 %	4,8 %	4,2 %
Autres	5,5 %	6,2 %	6,9 %	6,7 %	5,5 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
<b>Répartition des placements par régions</b>					
Provinces de l'Atlantique	4,6 %	5,3 %	4,4 %	4,0 %	4,1 %
Québec	50,1 %	50,5 %	49,3 %	49,8 %	45,4 %
Ontario	20,5 %	20,3 %	20,5 %	20,1 %	23,0 %
Provinces de l'Ouest	17,9 %	18,1 %	18,5 %	20,2 %	22,7 %
Hors Canada	6,9 %	5,8 %	7,3 %	5,9 %	4,8 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
<b>Qualité des placements</b>					
Placements douteux bruts	60,5	60,4	39,8	35,7	38,0
Provisions pour pertes	40,7	41,1	15,7	14,3	14,1
Placements douteux nets	19,8	19,3	24,1	21,4	23,9
Placements douteux nets en % des placements	0,20 %	0,22 %	0,28 %	0,26 %	0,26 %
Provisions en % des placements douteux bruts	67,3 %	68,0 %	39,1 %	39,9 %	37,1 %
<b>Obligations</b>					
Cote A ou plus	93,6 %	92,2 %	91,4 %	92,6 %	92,5 %
Cote BBB	6,3 %	7,7 %	8,6 %	7,2 %	7,4 %
Cote BB ou moins	0,1 %	0,1 %	0,0 %	0,2 %	0,1 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Taux de délinquance	0,03 %	0,03 %	0,03 %	0,00 %	0,00 %
<b>Prêts hypothécaires</b>					
Propriétés unifamiliales	17,1 %	18,4 %	18,7 %	19,0 %	16,2 %
Propriétés multirésidentielles	55,6 %	52,5 %	51,3 %	49,7 %	56,9 %
Propriétés commerciales, industrielles et autres	27,3 %	29,1 %	30,0 %	31,3 %	26,9 %
Total	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %	100,0 %
Taux de délinquance					
Prêts assurés	0,75 %	0,80 %	0,27 %	0,48 %	0,52 %
Prêts conventionnels	0,97 %	0,69 %	0,62 %	0,08 %	0,12 %
Total	0,86 %	0,74 %	0,48 %	0,23 %	0,28 %
Proportion des prêts qui sont assurés	48,6 %	45,3 %	40,9 %	39,3 %	39,7 %
Proportion des prêts délinquants qui sont assurés	42,2 %	49,0 %	23,3 %	80,4 %	74,2 %
<b>Actions</b>					
Ratio valeur marchande/valeur comptable	102,9 %	96,1 %	98,2 %	102,1 %	107,4 %
<b>Immeubles</b>					
Taux d'occupation	93,9 %	92,1 %	96,3 %	96,7 %	95,1 %

<sup>1</sup> Les données relatives à la rentabilité de 2002 ont été redressées pour refléter les modifications apportées aux conventions comptables relativement au régime de rémunération à base d'actions.

<sup>2</sup> Les données de 1999 sont pro forma afin de les présenter sur la base d'une société à capital-actions.

<sup>3</sup> Titres de la Fiducie Industrielle Alliance

<sup>4</sup> Montant minimum permanent requis pour le capital et l'excédent

<sup>5</sup> Correspond à la structure de capital divisée par la somme des passifs actuariels et des autres passifs.

<sup>6</sup> Correspond à la somme des débetures subordonnées et des IATS divisée par la structure de capital.

<sup>7</sup> Les actions de la société ont été émises le 3 février 2000 au prix de 15,75 \$.

<sup>8</sup> Les ventes sont définies de la façon suivante pour chacun des secteurs d'activité : Assurance individuelle : primes annualisées de première année; Assurance collective : primes annualisées de première année pour les régimes d'employés, primes uniques pour l'assurance des débiteurs et primes nettes pour les marchés spéciaux;

Rentes individuelles : primes comptables;

Rentes collectives : primes brutes pour les produits d'accumulation et de rentes assurées ainsi que dépôts versés directement à la société de fiducie.

<sup>9</sup> Association médicale canadienne

# Directions des sociétés du Groupe Industrielle Alliance

## INDUSTRIELLE ALLIANCE, ASSURANCE ET SERVICES FINANCIERS

- **Yvon Charest** – F.S.A., F.I.C.A.  
Président et chef de la direction
- **Normand Pépin** – F.S.A., F.I.C.A.  
Vice-président exécutif  
Filiales d'assurance vie et  
Assurance et rentes individuelles
- **Yvon Côté** – CFA  
Vice-président et directeur général  
Finance et placements
- Michel Gauthier**  
B. Sc. math., C.M.A., F.L.M.I.  
Vice-président et directeur général  
Administration  
Assurance et rentes individuelles
- Michel Sanschagrin** – F.S.A., F.I.C.A.  
Vice-président et directeur général  
Administration  
Actuaire en chef\*
- Georges Smith** – LL. L., F.C.G.A.  
Vice-président et directeur général  
Affaires corporatives  
Secrétaire de la compagnie
- 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
- **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
- Yvon Sauvageau** – M. Sc. écon.  
Vice-président  
Développement des services financiers
- Claude Tessier** – B. Sc. A.  
Vice-président, Placements immobiliers

\* Jusqu'au 14 mai 2004, date de départ à la retraite

\*\* À compter du 29 mars 2004, en remplacement de Michel Sanschagrin

## 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
- Sharon Smith** – B.A.  
Vice-présidente, Administration  
Assurance individuelle
- Herbert Huck** – B.A.A., C.A., C.M.A.  
Vice-président  
Charges fiscales et marketing avancé
- **Refat A. Jiwani** – F.C.C.A., C.M.A., F.L.M.I.  
Vice-président  
Contrôle corporatif
- Emil J. Petko** – B.A., LL. B.  
Vice-président et vice-directeur juridique
- Susan Stanfield** – C.H.R.P.  
Vice-présidente, Ressources humaines  
et Communications
- Brian E. Wrixon** – B.A., A.V.A.  
Vice-président, Ventes, Secteur de l'individuel

## INDUSTRIELLE ALLIANCE PACIFIQUE, ASSURANCE ET SERVICES FINANCIERS

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

## 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

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

Note – L'information contenue dans cette page tient compte des changements apportés à l'équipe de la haute direction du Groupe Industrielle Alliance et qui ont été annoncés au début de mars 2004.

# 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<sup>e</sup> étage  
Toronto (Ontario) M4P 3B5  
(416) 487-0242

### ASSURANCE COLLECTIVE RÉGIMES D'EMPLOYÉS

**Bureau régional des ventes  
des provinces de  
l'Atlantique – Halifax**  
238, avenue Brownlow  
Bureau 320  
Dartmouth (Nouvelle-Écosse)  
B3B 1Y2  
(902) 422-6479  
1 800 255-2116

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

**Montréal**  
680, rue Sherbrooke Ouest  
9<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> avenue Sud-Ouest  
Bureau 2050  
Calgary (Alberta) T2P 3R5  
(403) 266-7582

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

## PRÊTS HYPOTHÉCAIRES

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

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

## RENTES COLLECTIVES

**Bureau régional des ventes  
des provinces de  
l'Atlantique – Halifax**  
238, avenue Brownlow  
Bureau 320  
Dartmouth (Nouvelle-Écosse)  
B3B 1Y2  
(902) 422-6479  
1 800 255-2116

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

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

**Toronto**  
522, avenue University  
8<sup>e</sup> étage  
Toronto (Ontario) M5G 1Y7  
(416) 585-8839  
1 877 902-4920

## LA NATIONALE DU CANADA, COMPAGNIE D'ASSURANCE-VIE

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

## INDUSTRIELLE ALLIANCE PACIFIQUE, ASSURANCE ET SERVICES FINANCIERS

**Siège social – Vancouver**  
2165, Broadway West  
C. P. 5900  
Vancouver  
(Colombie-Britannique)  
V6B 5H6  
(604) 734-1667  
www.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<sup>e</sup> avenue Sud-Ouest  
Bureau 2050  
Calgary (Alberta) T2P 3R5  
(403) 266-7582  
1 800 661-1699

**Vancouver**  
2165, Broadway West  
C. P. 5900  
Vancouver  
(Colombie-Britannique)  
V6B 5H6  
(604) 688-9641  
1 888 725-2886

## ASSURANCE COLLECTIVE ASSURANCE DES DÉBITEURS (SAL)

**Bureau régional des ventes  
de la Colombie-Britannique –  
Vancouver**  
2165, Broadway West  
C. P. 5900  
Vancouver  
(Colombie-Britannique)  
V6B 5H6  
(604) 734-7969

## Bureau régional des ventes des provinces de l'Ouest – Edmonton

Terrace Plaza, bureau 840  
4445, Calgary Tr. Southbound  
Edmonton (Alberta) T6H 5R7  
(780) 435-1833

**Winnipeg**  
865, rue Waverley  
Bureau 102  
Winnipeg (Manitoba)  
R3T 5P4  
(204) 942-8907

## Bureau régional des ventes de l'Ontario – Toronto

1155, North Service Rd. Ouest  
Bureau 6  
Oakville (Ontario) L6M 3E3  
(905) 847-7900

## Bureau régional des ventes du Québec – Montréal

7900, boulevard Taschereau  
Bureau 109  
Brossard (Québec) J4X 2T2  
(450) 465-0630

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

238A, avenue Brownlow  
Bureau 302  
Dartmouth (Nouvelle-Écosse)  
B3B 2B4  
(902) 468-8698

## INDUSTRIELLE ALLIANCE, ASSURANCE AUTO ET HABITATION

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

## INDUSTRIELLE ALLIANCE, FONDS MUTUELS INC.

**Siège social – Toronto**  
160, avenue Eglinton Est  
7<sup>e</sup> étage  
Toronto (Ontario) M4P 3B5  
(416) 487-0242

## 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.inalco.com

## 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

## POUR NOUS JOINDRE

Pour nous joindre, trois différents services sont mis à votre disposition, selon le type d'information que vous désirez obtenir.

- Pour toute question relative à vos actions, communiquez avec :

Société de fiducie  
Computershare du Canada  
Agent des transferts de  
l'Industrielle Alliance

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

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 ci-dessus.

Dépôt légal : mars 2004  
Bibliothèque nationale du Québec  
Bibliothèque nationale du Canada

*This annual report is also available in English.*

## 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...

### Deux symboles de puissance

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.

### Deux symboles de solidité

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

### Deux symboles de longévité

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

### Deux symboles d'entraide

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

### Deux symboles d'écoute

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 les connaître 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 ci-dessus.

Dépôt légal : mars 2004  
Bibliothèque nationale du Québec  
Bibliothèque nationale du Canada

*This annual report is also available in English.*