

Allocution du président à l'assemblée générale annuelle



CANADA, ÉTATS-UNIS, HONG KONG, CHINE, INDONÉSIE, SINGAPOUR, JAPON, TAÏWAN, MACAO, MALAISIE, PHILIPPINES, VIETNAM, THAÏLANDE, ROYAUME-UNI, ALLEMAGNE, BELGIQUE, BERMUDES, BARBADE, AUSTRALIE

DOMINIC D'ALESSANDRO
PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION
SOCIÉTÉ FINANCIÈRE MANUVIE

ASSEMBLÉE ANNUELLE
LE 8 MAI 2008

SOUS RÉSERVE DE MODIFICATIONS

Mesdames et messieurs, bonjour. Je me joins à M. Sawchuk pour vous souhaiter la bienvenue. Quel plaisir de vous retrouver ici cette année encore. J'ai toujours hâte à cette occasion de saluer un aussi grand nombre d'amis et d'actionnaires.

Comme l'a dit le président de notre conseil d'administration, c'est à cette période-ci de l'année que nous soulignons les réalisations d'un groupe de personnes très spécial au sein de Manuvie : nos Élités de la Compagnie, qui représentent notre entreprise aux quatre coins du monde. Hier soir, nous leur avons rendu hommage à notre traditionnel dîner de gala auquel assistaient nos dirigeants de divers pays. Nous avons passé une soirée merveilleuse et débordante de fierté et d'enthousiasme. Que nous regardions derrière nous ou en avant, ce que nous voyons nous réjouit.

L'exercice 2007 a été très satisfaisant pour Manuvie : nos revenus ont atteint des niveaux records, nos actifs ont conservé une qualité exceptionnelle et nous avons su bien maîtriser nos charges d'exploitation.

Le bénéfice des actionnaires a établi un nouveau record en 2007, en s'élevant à 4,3 milliards de dollars. Le bénéfice dilué par action s'établit à 2,78 \$, en hausse de 11 pour 100 par rapport à 2006. Le rendement des capitaux propres attribuables aux actionnaires a atteint 18,4 pour 100, bien au-delà de notre cible de 16 pour 100. Ces résultats s'expliquent par des souscriptions records dans pratiquement tous nos secteurs d'activité. La valeur intrinsèque des affaires nouvelles, qui sert à mesurer la rentabilité future des contrats souscrits durant l'année, a monté en flèche elle aussi pour atteindre 2,2 milliards de dollars, soit 18 pour 100 de plus qu'à l'exercice précédent.

Ces superbes résultats s'inscrivent dans un contexte où l'affaiblissement du dollar américain a retranché 227 millions de dollars à notre bénéfice, et sans que nous ayons relâché d'aucune façon nos pratiques très rigoureuses en matière de constitution de réserves.

Les activités diversifiées de la Société et son cadre de gestion prudente des risques lui ont permis de relever brillamment plusieurs défis importants qui, loin de se limiter aux fluctuations des taux de change, ont aussi inclus la volatilité des marchés boursiers, les mouvements défavorables des taux d'intérêt et l'incontournable crise des prêts hypothécaires à risque, sur laquelle je reviendrai tout à l'heure.

En 2007, les dividendes versés aux porteurs d'actions ordinaires se sont chiffrés à 1,3 milliard de dollars et le dividende par action s'est accru de 21 pour 100 par rapport à 2006. Nous avons aussi racheté plus de 56 millions d'actions ordinaires en 2007, à un coût total de 2,2 milliards de dollars. En tout, nous avons remboursé à nos actionnaires ordinaires 3,5 milliards de dollars en capital, soit plus de 80 pour 100 de notre bénéfice net.

J'aimerais maintenant dire quelques mots au sujet de chacune de nos divisions d'exploitation, en commençant par le Canada.

Canada

Notre Division canadienne a connu une autre année des plus prospères, les secteurs de la Gestion de patrimoine et de l'Assurance ayant enregistré des souscriptions records. Le bénéfice net de la Division canadienne s'est établi à 1,1 milliard de dollars, en hausse de 12 pour 100 par rapport à 2006.

L'innovation et l'excellence en matière de distribution ont de nouveau caractérisé nos activités au Canada, comme partout ailleurs dans le monde.

Le lancement d'un nouveau produit, RevenuPlus, s'est avéré une réussite digne de mention. Ce produit de placement qui procure des prestations prévisibles et stables la vie durant s'adresse à l'imposant segment des baby-boomers. Ces derniers ont réservé à notre produit un accueil phénoménal. Premier produit canadien assorti d'une garantie de retrait minimal, RevenuPlus a donné lieu à des souscriptions de plus de 3 milliards de dollars l'an dernier et a été primé à de nombreuses occasions.

Par ailleurs, à la fin août, nous avons fait l'acquisition du Berkshire-TWC Financial Group. Cette opération a fait doubler le nombre de nos conseillers au Canada et devrait nous permettre de faire croître notre portefeuille de fonds communs de placement et d'autres produits d'épargne au pays.

La Banque Manuvie a elle aussi affiché des résultats très encourageants, car elle continue d'attirer un grand nombre de nouveaux clients grâce à son compte hypothécaire novateur Manuvie Un et ses comptes de dépôt concurrentiels. La Banque a vu son actif dépasser la barre des 10 milliards de dollars en 2007 et elle prévoit maintenir un rythme de croissance appréciable.

Les régimes de retraite collectifs ont eux aussi fait bonne figure : les nouvelles souscriptions ont augmenté de 120 pour 100 par rapport à l'année précédente. L'Assurance collective a connu une autre année mémorable, marquée par la plus importante souscription de toute l'histoire de Manuvie et la plus importante du secteur depuis dix ans. L'Assurance collective domine maintenant le secteur canadien et sa part de marché dépasse les 23 pour 100.

Enfin, au Canada, dans le très important secteur de l'assurance vie individuelle, nos résultats ont été exceptionnels, car le chiffre d'affaires a augmenté de 15 pour 100. Je suis particulièrement satisfait des efforts déployés dans ce secteur pour garantir l'excellence du service et l'efficacité opérationnelle.

États-Unis

Chez nos voisins du Sud, où nous exerçons la plupart de nos activités à l'enseigne de John Hancock, notre réseau de distribution remarquable et nos efforts soutenus en matière de conception de produits se sont de nouveau traduits par des résultats impressionnants. Notre Division américaine a contribué au bénéfice consolidé à hauteur de près de 1,9 milliard de dollars en 2007.

En 2006, nous annonçons que notre filiale américaine s'était hissée au premier rang des fournisseurs d'assurance vie individuelle aux États-Unis, au chapitre des nouvelles souscriptions. Grâce à la mise en marché de dix nouveaux produits et à l'amélioration continue de nos services, notre filiale s'est maintenue au premier rang et a de nouveau enregistré des souscriptions records en 2007, de 15 pour 100 supérieures à celles de 2006. De même, le secteur de l'Assurance soins de longue durée a battu des records de souscriptions, ses réussites dans le marché des groupes de taille importante ayant fait croître son chiffre d'affaires de 24 pour 100 sur un an.

Le secteur américain de la Gestion de patrimoine a lui aussi fait bonne figure, malgré les difficultés des marchés boursiers. C'est sans doute du côté des rentes à capital variable que les résultats sont les plus impressionnants : les souscriptions y ont atteint le record de 10,8 milliards de dollars US, une hausse de 18 pour 100 par rapport à 2006. Ces excellents résultats s'expliquent par l'attrait exercé par notre produit assorti d'une garantie de retrait minimal, que nous venons d'améliorer.

Notre secteur des régimes de retraite collectifs a de nouveau dégagé de bons rendements et les souscriptions ont dépassé pour la première fois la barre des 5 milliards de dollars US. Vers le milieu de 2007, l'actif géré par notre secteur des régimes de retraite collectifs a dépassé les 50 milliards de dollars US, ce qui démontre que nous demeurons un chef de file de ce marché.

Nos produits fixes ont encore une fois contribué sensiblement à notre bénéfice en 2007. Cependant, comme les taux d'intérêt demeurent bas, il est difficile de générer des profits acceptables sur les nouveaux produits à revenu fixe. Par conséquent, compte tenu des échéances programmées, nous prévoyons que les fonds gérés de ce segment, qui se chiffraient à 38 milliards de dollars à la fin de 2007, vont continuer de diminuer légèrement au cours des prochaines périodes.

Notre Division américaine nous semble en très bonne posture et nous nous réjouissons tout particulièrement de la voir continuer d'étendre son réseau de distribution déjà plus qu'imposant. Nous avons conclu divers accords de distribution avec des tiers au cours de l'exercice, dont une entente très prometteuse avec Edward Jones qui est entrée en vigueur au tout début de 2008. De plus, le réseau de distribution John Hancock Financial Network, déjà solide, recrute de nouveaux agents pour la première fois depuis plusieurs années.

Asie et Japon

Notre Division Asie et Japon jouit d'une bonne diversification sur le plan des produits offerts, des régions où nous sommes présents et, de plus en plus, de son réseau de distribution. Nous avons des bureaux dans dix pays et territoires de cette région du globe et nous occupons une position dominante dans bon nombre de ces marchés. En 2007, toutes nos unités d'exploitation ont produit de bons résultats. Globalement, la Division Asie et Japon a enregistré un bénéfice record de 858 millions de dollars, soit 17 pour 100 de plus que les 734 millions de dollars de l'exercice précédent.

Nous avons largement augmenté notre capacité de distribution dans la région au cours de l'année : en effet, notre équipe de vente s'est accrue de 15 pour 100 et compte désormais 28 000 agents ayant suivi une formation professionnelle, tandis que nous avons conclu divers accords de distribution avec des institutions financières locales. Nous avons aussi continué de mettre à profit nos connaissances en matière de rentes à capital variable à Hong Kong, à Singapour et à Taïwan, en y lançant les premiers produits assortis d'une garantie de retrait minimal.

Je n'ai pas le temps de vous brosser un tableau détaillé de toutes nos activités dans cette région. Mais je tiens à mentionner que notre important bureau de Hong Kong, où nous comptons plus de 1,4 million de clients, continue de faire d'excellentes affaires et qu'il y fait croître rapidement un imposant portefeuille de produits d'épargne en plus de son portefeuille d'assurance vie très appréciable. Au Japon, nous continuons de faire souscrire de nombreux contrats de rente variable et nous comptons désormais un plus grand nombre de partenaires qui distribuent ces produits très en demande.

Dans le marché immense de la Chine, c'est à la vitesse grand V que nous continuons d'asseoir notre présence. Nous avons obtenu de nouveaux permis en 2007 et nous comptons désormais des bureaux dans 30 villes, comparativement à 17 un an plus tôt.

Il est bon de voir le leadership et le professionnalisme de notre Société reconnus en Asie. Manuvie a été nommée « assureur vie de l'année » par le magazine *Asia Insurance Review*, tandis qu'elle a obtenu la quatrième place dans un sondage du magazine *Fortune* qui portait sur les sociétés les mieux dirigées dans la Chine élargie.

Réassurance

Notre Division de réassurance demeure le chef de file de la rétrocession vie en Amérique du Nord et elle continue d'offrir des assurances de biens, catastrophes et aviation à d'autres réassureurs triés sur le volet. Par ailleurs, cette division offre aux sociétés multinationales des services internationaux de gestion des avantages sociaux. L'année 2007 lui a été profitable et la division a réalisé un bénéfice de 263 millions de dollars. Fait à noter, notre branche IARD n'a pas reçu de demandes de règlement importantes pour une deuxième année consécutive.

Placements

Comme je le disais plus tôt, je me réjouis de ce que la discipline financière et la gestion des risques rigoureuses auxquelles notre Société s'astreint depuis longtemps lui aient permis d'éviter les problèmes liés aux prêts hypothécaires à risque, au papier commercial adossé à des actifs, aux assureurs monogammes et à d'autres facteurs qui ont nui à tant d'autres sociétés de services financiers. La rigueur dont nous avons fait preuve pour établir notre portefeuille et pour en arrêter la composition nous a permis de conserver une bonne diversification et une qualité exceptionnelle.

Notre Division des placements a connu une autre excellente année et toutes les catégories de titres ont produit des rendements appréciables, pour un revenu de placement global de 10,3 milliards de dollars et des résultats se comparant favorablement à ceux des indices des marchés. Compte non tenu des fluctuations des changes, les actifs gérés pour le compte de clients externes ont augmenté de 11 pour 100, surtout grâce à la croissance des mandats de détail et institutionnels. Quant aux catégories d'actif non conventionnelles, elles ont inscrit des gains hors du commun en 2007, notamment dans les secteurs de l'immobilier, de l'agriculture et du bois d'œuvre.

Depuis notre fusion avec John Hancock, la qualité de nos obligations n'a cessé de s'améliorer. La provision pour pertes sur créance a été de loin inférieure aux prévisions cette année encore et la qualité du crédit est demeurée très grande dans le compte général de la Société : 96 % des obligations en portefeuille étaient de première qualité.

T1 2008

Plus tôt ce matin, nous annonçons un bénéfice de 869 millions de dollars pour le premier trimestre, ce qui est inférieur au chiffre de 986 millions déclaré à la fin du premier trimestre de 2007. Cette baisse est principalement attribuable au fort recul qu'ont subi les marchés boursiers des États-Unis, de Hong Kong et du Japon depuis le début de 2008. Les cours ont chuté de 10 pour 100 aux États-Unis et de 18 pour 100 tant à Hong Kong qu'au Japon. Nos pratiques actuarielles nous obligent à présumer que ces baisses sont permanentes et à rajuster notre provision pour prestations futures en conséquence. Une somme nette d'impôt de 265 millions de dollars a donc été inscrite en charges au premier trimestre. Je tiens à préciser qu'il s'agit d'une imputation comptable qui, à moins d'autres reculs des marchés, ne se répétera pas au cours des prochains trimestres. En outre, si les marchés se redressent, nous rajusterons notre provision dans le sens contraire. Tous les autres aspects de notre entreprise demeurent très satisfaisants. Les souscriptions ont conservé le même élan que l'an dernier et ont connu une belle augmentation durant le trimestre, tandis que les charges d'exploitation et les rendements des placements se sont généralement conformés aux attentes. Plus tard cet après-midi, je passerai en revue nos résultats détaillés du premier trimestre avec des analystes en placement. Je vous invite à assister à cette diffusion sur le Web si le sujet vous intéresse.

Perspectives d'avenir

Si les résultats du premier trimestre n'ont rien de renversant, je demeure optimiste quand à nos perspectives. Et même si les prochains trimestres nous apportent encore plus de volatilité et d'incertitude sur les marchés, je crois qu'ils peuvent aussi s'accompagner d'occasions importantes que Manuvie saura saisir à son avantage. Par ailleurs, malgré la crainte très répandue d'un repli prolongé de l'économie américaine, nos activités en Asie, où les marchés sont très robustes, nous donnent accès à diverses occasions compensatoires. Permettez-moi d'insister encore une fois sur la diversification de notre portefeuille de placement, sur notre base de financement extrêmement stable et sur l'ampleur de nos liquidités, qui justifient notre confiance dans l'avenir quelles que soient les turbulences qui secoueront les marchés.

Au cours des prochains mois, nous continuerons de tirer profit des amples mouvements démographiques comme le vieillissement des baby-boomers et le prolongement de la durée de vie. Ces tendances nécessitent des produits raffinés et novateurs qui répondent aux besoins d'une clientèle préoccupée par sa santé et sa longévité, mais aussi soucieuse d'accroître son capital. Manuvie s'est déjà imposée comme chef de file en matière de création de nouveaux produits de ce genre. Nous avons l'intention de poursuivre notre essor sur les marchés établis et émergents, en nous appuyant sur le meilleur des réseaux de distribution et une gamme imbattable de produits et services axés sur les besoins des clients. Nous connaissons la recette et nous possédons tous les ingrédients.

Je vous rappelle également que Manuvie demeure l'une des deux seules sociétés d'assurance vie cotées en bourse au monde dont les filiales d'assurance vie méritent la cote la plus élevée de l'agence Standard & Poor's. En 2007, Moody's Investor Services a haussé notre cote de solvabilité financière pour la porter à Aa1, reconnaissant elle aussi la qualité de nos processus de gestion financière et de gestion des risques.

Il ne fait pas de doute que notre solide situation financière nous soutiendra en toutes circonstances.

Je suis heureux que Manuvie se soit de nouveau classée au premier rang, pour ses pratiques de gouvernance, parmi les sociétés canadiennes étudiées par le *Globe and Mail*. Nous avons dominé ce palmarès à quatre reprises depuis six ans. Ce sont là d'autres témoignages de notre stabilité et de notre rigueur, deux éléments essentiels à nos activités en tout temps.

La crise financière

J'aimerais maintenant dire quelques mots au sujet des problèmes hors du commun qui hantent actuellement les marchés de capitaux à l'échelle du globe. Je l'avoue, je suis stupéfait par l'ampleur de ces difficultés et par les préjudices subis non seulement par un grand nombre des institutions financières les plus importantes et les plus évoluées de la planète, mais aussi par des millions d'investisseurs et de propriétaires. Les pertes s'élèvent déjà à près de 300 milliards de dollars, ce qui dépasse l'imagination, et l'hémorragie est encore loin d'être stoppée, s'il faut en croire les plus récentes prévisions.

J'ai beaucoup lu sur le sujet, dans l'espoir de comprendre comment la situation avait pu s'envenimer à ce point. Les facteurs à l'origine de cette crise nous sont révélés peu à peu. Mais il n'est pas facile de comprendre tout ce qui s'est produit.

Il y a encore cinq ou six ans, les prêts hypothécaires à risque ne représentaient qu'un segment relativement négligeable du marché américain du crédit. Les faibles taux d'intérêt et l'appréciation constante de l'immobilier résidentiel ont toutefois donné le goût à un nombre sans précédent d'Américains de devenir propriétaires. Le crédit hypothécaire a alors explosé, surtout que les critères de sélection étaient absurdement permissifs et que la demande de créances titrisées augmentait.

Les prêts hypothécaires à risque titrisés sont passés d'environ 60 milliards de dollars par année vers la fin des années 1990 à plus de 200 milliards en 2003, puis à un niveau faramineux de 450 milliards de dollars en 2005 et en 2006. Avec le recul, on perçoit très bien la naissance d'un cycle voué au désastre où la hausse du crédit et celle des prix s'alimentaient mutuellement.

En réponse à la demande de prêts hypothécaires, les banques d'investissement et d'autres institutions ont mis au point toute une gamme d'instruments financiers et d'outils de financement toujours plus exotiques. Tout le monde a voulu sa part du gâteau. Les agences de notation se sont basées sur des modèles en rétrospective peu fiables pour attribuer des cotes de première qualité à des prêts à risque; de leur côté, les assureurs monogammes ont fourni, moyennant de modestes honoraires, des garanties qui rendaient ces prêts encore plus faciles à écouler. Grâce à ces cotes élevées et aux garanties fournies par les assureurs monogammes, ces crédits à risque ont séduit des investisseurs partout dans le monde, y compris certaines banques européennes, comme on le sait maintenant. De plus, certaines des banques qui distribuaient ces produits ont décidé de créer des instruments de placement spéciaux contenant ces créances à risque. Conformément aux règles en vigueur, en plaçant de telles créances dans des fonds multicédants, ces banques réussissaient à déclarer dès le départ une bonne partie des revenus futurs tout en réduisant le montant des capitaux propres qu'elles devaient détenir. Les instruments de placement spéciaux et les fonds multicédants disposaient de capitaux très limités et ils avaient amplement recours aux titres du marché monétaire et à d'autres dépôts à court terme pour financer leurs placements. Résultat : outre le risque de crédit inhérent aux *subprimes*, le système financier mondial s'est retrouvé infecté par un degré d'endettement et un risque de liquidité sans précédent.

Bien sûr, tous les intervenants y trouvaient leur compte : courtiers hypothécaires, évaluateurs, emballeurs, banquiers, distributeurs, agences de notation et assureurs monogammes étaient rémunérés, tandis que Monsieur Tout-le-monde était en mesure de s'acheter une maison.

Mais un jour... les prix des maisons ont cessé de grimper, puis se sont mis à chuter dans l'ensemble des États-Unis... ce que n'avait prévu aucun des modèles financiers raffinés sur lesquels reposait tout cet échafaudage. La baisse des prix des maisons a empêché les emprunteurs à risque de rembourser les prêteurs ultimes et c'est ainsi qu'a commencé la dégringolade qui allait provoquer les pertes énormes dont j'ai parlé plus tôt.

On peut toutefois se féliciter du fait que le Canada se trouve en bien meilleure posture que son voisin du Sud, même s'il n'est pas entièrement à l'abri de la crise. En effet, nos pratiques en matière de crédit hypothécaire sont beaucoup plus rigoureuses, tandis que le recours à la titrisation a été poussé beaucoup moins loin ici qu'aux États-Unis.

Il faut aussi applaudir les autorités compétentes qui, partout dans le monde, interviennent avec audace et détermination pour limiter les dégâts. Les banques centrales injectent généreusement des liquidités dans les marchés. L'intervention inédite dans le dossier de Bear Stearns est survenue au bon moment, et elle était nécessaire. Le système bancaire se désendette rapidement, à mesure que les institutions réussissent à reconstituer leurs capitaux propres. Les actifs douteux font d'ailleurs rapidement l'objet de radiations. Il reste encore beaucoup à accomplir et de nombreux secteurs du marché demeurent sous tension, mais j'ai bon espoir que le pire de la crise soit derrière nous.

Dans le sillage de cette crise financière mondiale, on peut s'attendre à ce que divers changements d'envergure soient apportés à la réglementation qui régit le fonctionnement de nos institutions financières. On peut d'ailleurs déjà tirer de nombreuses leçons de cet épisode navrant. En voici quelques-unes qui me semblent tout particulièrement pertinentes et qui, je l'espère, influenceront les décideurs dans l'avenir.

Ces derniers devraient cesser une fois pour toutes de croire que le marché a toujours raison. Cette attitude est naïve et dangereuse, comme les événements l'ont prouvé, et elle se situe au cœur même de la crise actuelle. Il devrait pourtant être évident que le bon fonctionnement des marchés nécessite une réglementation adéquate. Il va sans dire qu'une telle réglementation doit être harmonisée dans l'ensemble des régions et des marchés. Le plus difficile sera évidemment de faire en sorte que cette réglementation soit judicieuse – qui a besoin d'un autre article 404 de la loi Sarbanes-Oxley, par exemple? –, mais des « règles de la route » s'imposent.

Il est assez urgent que les décideurs examinent soigneusement le fonctionnement des fonds spéculatifs et du marché dérivé pour évaluer dans quelle mesure ils représentent un risque systémique. D'après ce que l'on sait de leur taille, de leur complexité et de leur recours à l'effet de levier, ce risque semble considérable. Le cas échéant, leurs activités devraient être assujetties au même régime réglementaire de surveillance que les autres activités financières plus conventionnelles.

On aurait aussi intérêt à se demander si les plus récentes innovations sur les marchés de capitaux n'évoluent pas de manière imprudente et désordonnée. Je le répète, il est maintenant évident qu'un bon nombre d'instruments novateurs au centre de la crise actuelle sont d'une complexité diabolique, que personne n'en comprend vraiment le fonctionnement et qu'aucun des mécanismes de gestion des risques mis en place par les grandes institutions financières de la planète ne réussit à les régir efficacement. Personnellement, je n'aurais aucune objection à ce qu'on ralentisse un peu le rythme des innovations, le temps d'étudier plus à fond les risques que celles-ci comportent.

J'estime par ailleurs qu'il est urgent d'adopter un cadre d'information financière fondé sur des principes. Les plus rusés trouveront toujours le moyen de déjouer les cadres fondés sur des règles. En revanche, je ne suis pas convaincu que l'adoption tous azimuts de la comptabilisation à la juste valeur, que proposent les organismes de normalisation, soit un pas dans la bonne direction. Je crois qu'on finira par conclure que la crise financière mondiale a été grandement exacerbée par les pratiques comptables obligeant les sociétés à déprécier leurs actifs lorsque les cours diminuent, sans tenir compte de la grande instabilité qui règne sur les marchés. On impose de plus en plus de pratiques comptables qui font croître de manière exponentielle la volatilité des résultats publiés, et cette volatilité n'a souvent que peu à voir avec les bases du fonctionnement de l'entreprise.

Les organismes qui établissent les règles ne semblent guère se soucier des nombreuses conséquences néfastes de l'adoption de normes de présentation qui amplifient considérablement les rendements, tant négatifs que positifs. Pour les besoins des entreprises qui ont l'intention et la capacité de conserver leurs placements pendant de longues périodes ou jusqu'à leur échéance, la juste valeur peut représenter un renseignement complémentaire intéressant, mais elle est beaucoup moins utile lorsque des variations périodiques de la juste valeur viennent fausser les résultats d'exploitation. On perd ainsi de vue le principe de continuité d'exploitation. Je crois que le temps est venu de se demander si l'adoption de la comptabilisation à la juste valeur donne effectivement lieu au modèle d'information financière amélioré dont nous rêvons tous.

Ce n'étaient là que quelques suggestions. Je ne crois pas qu'elles obtiennent l'assentiment de tout le monde, mais je tenais à les exprimer. Comme je le disais, la crise des prêts à risque va donner lieu à des réformes de grande envergure. Je serai heureux de prendre part au débat qui précédera ces réformes.

Mesdames et messieurs, avant de conclure mon allocution, je souhaite souligner l'apport de deux personnes qui ont beaucoup contribué à l'essor de notre belle entreprise et sans qui elle ne serait peut-être devenue le chef de file qu'elle est aujourd'hui.

Je pense d'abord à M. Allister Graham, qui compte parmi les administrateurs de notre Société depuis 1996, année de notre fusion avec la Nord-américaine, compagnie d'assurance vie. Allister nous a beaucoup aidé pour favoriser une intégration en douceur des deux entreprises. Plus précisément, il m'a prodigué des conseils utiles lorsqu'il a fallu prendre des décisions importantes relativement à diverses activités de la Nord-américaine qui ne nous étaient pas familières à l'époque. Je lui suis très reconnaissant de ces conseils et de ses autres nombreuses interventions au fil des ans.

Un autre administrateur nous quittera plus tard cette année, et il s'agit du président du conseil, Arthur Sawchuk. Je ne sais trop comment exprimer toute ma reconnaissance à Arthur, qui m'a conseillé sur tant de sujets depuis dix ans. Il a su nous orienter, moi-même et tous les membres de mon équipe de direction, et aussi tous les membres du conseil d'administration. Si autant de gens reconnaissent la qualité des pratiques de gouvernance de Manuvie, dont nous sommes tous si fiers, c'est avant tout à Arthur que nous le devons. C'est aussi Arthur qui a su habilement gérer mes états d'âme et m'aider à composer avec les nombreuses sources de stress qui accompagnent inévitablement la direction d'une grande entreprise.

Allister, je vous demanderais de vous lever. Mesdames et messieurs, je vous invite à l'applaudir chaleureusement.

Comme nous l'avons déjà annoncé, c'est M^{me} Gail Cook-Bennett qui sera nommée présidente du conseil d'administration en remplacement d'Arthur. Gail connaît très bien notre entreprise puisqu'elle siège au conseil d'administration depuis trente ans. Ce sera un plaisir de continuer de travailler avec elle.

Mesdames et messieurs, j'ai une dernière chose à vous annoncer aujourd'hui.

À notre prochaine assemblée annuelle, en 2009, je quitterai le poste de président et chef de la direction de notre formidable société, après plus de quinze années bien remplies et des plus palpitantes.

Le conseil d'administration et moi-même travaillons depuis quelques années à un plan de relève et mon successeur devrait être sélectionné avant la fin de l'année.

Je considère, il va sans dire, que le plus grand privilège et le plus grand honneur de mon existence aura été de diriger cette société sans égale pendant autant d'années et de travailler avec

tous ces hommes et toutes ces femmes exceptionnels à la construction de la société d'assurance vie qui, n'ayons pas peur des mots, est devenue la meilleure au monde. Je tiens à souligner brièvement votre soutien à tous, aujourd'hui. Je suppose que j'aurai d'autres occasions d'exprimer plus longuement ma reconnaissance au cours des prochains mois.

Pour terminer, je désire remercier les milliers d'employés, d'agents et de partenaires que nous comptons partout dans le monde pour leur engagement et leur confiance en notre Société. C'est à eux que nous devons nos résultats exceptionnels et notre durabilité, et c'est sur eux que repose notre foi dans l'avenir.

Notre vision

Notre vision consiste à être la société d'assurance vie la plus professionnelle du monde en offrant les meilleurs services de protection financière et de gestion de placements et en les adaptant aux clients de chacun des marchés où nous exerçons nos activités.

www.manuvie.com



Allie McInnis, trois ans, fille d'une employée de Manuvie, a participé à l'édition 2007 de la Randonnée Manuvie pour le cœur (*Manulife Bike & Hike for Heart*).

Engagement mondial envers les collectivités

En 2007, la Financière Manuvie a donné, à l'échelle mondiale, plus de 25 millions de dollars à quelque 600 organismes sans but lucratif. Notre aide vise à renforcer les collectivités où nous sommes présents, particulièrement dans les domaines de la santé, de l'éducation, du travail communautaire et du bénévolat sur la scène locale.

En outre, 18 000 employés de Manuvie ont consacré plus de 58 000 heures à une multitude de projets destinés à soutenir leur collectivité. Ils ont entre autres couru, ramé et marché pour amasser des fonds au profit d'organismes de bienfaisance du secteur de la santé, ils ont aidé des élèves à étudier, ils ont bâti des maisons, ils ont planté des arbres et ils ont participé à des collectes de sang.

Vous trouverez plus de renseignements à ce sujet à l'adresse suivante : www.manuvie.com/collectivite.

Société Financière Manuvie

200 Bloor Street East, Toronto (Ontario) M4W 1E5, Canada
Téléphone : 416 926-3000

Le rapport annuel de la Financière Manuvie est accessible en ligne à l'adresse www.manuvie.com.