

**2005, UNE AUTRE ANNÉE EXCEPTIONNELLE**

Dominic D'Alessandro  
*Président et chef de la direction*

SOCIÉTÉ FINANCIÈRE MANUVIE  
ASSEMBLÉE ANNUELLE

**Le jeudi 4 mai 2006**

Sous Réserve de Modifications



Mesdames et messieurs, bonjour. J'aimerais aussi souhaiter la bienvenue à M. Sawchuk. Je suis très heureux que vous assistiez aussi nombreux à notre assemblée annuelle.

Lorsque je préparais mon allocution pour cette assemblée, je me suis rappelé que c'était la treizième fois que j'avais le plaisir de vous entretenir des résultats obtenus par notre société. J'ai pris le temps de relire quelques-unes de mes allocutions précédentes et j'ai été surpris de constater à quel point elles se ressemblent, tellement qu'elles en deviennent prévisibles. Chaque année, je vous répète que nous avons connu une excellente année et que nous sommes bien chargés des divers projets visant la croissance de notre société. Je dois vous prévenir que, cette année encore, je n'ai que de bonnes nouvelles à vous annoncer :

L'année 2005 a été une autre année exceptionnelle pour Manuvie, les produits et le bénéfice net s'étant une fois encore établis à des niveaux records. Dans presque tous nos secteurs d'activité, nous avons réalisé des ventes records et dans bon nombre de créneaux nous avons considérablement accru notre part du marché. Ce résultat est d'autant plus satisfaisant que nous l'avons atteint tout en menant à terme l'intégration de John Hancock Financial Services. Cette tâche a nécessité des efforts considérables et la collaboration de tous nos employés à l'échelle mondiale. En raison de leur bon travail, la fusion a été réalisée avec une rapidité et une efficacité dont nous pouvons être fiers. L'intégration a été terminée plus tôt que prévu, les économies réalisées grâce à la synergie ont été plus importantes que les objectifs fixés et le rendement des capitaux propres a été supérieur aux prévisions. En combinant ces deux sociétés, nous avons réuni en une seule entreprise ce qu'il y a de mieux sur le marché à tous points de vue – produits, distribution, service à la clientèle, personnel, technologie et image de marque.

En 2005, les produits, soit les primes et dépôts, se sont élevés à 61,5 milliards de dollars comparativement à 50,4 milliards de dollars en 2004. La croissance des produits a particulièrement été vigoureuse dans nos activités de gestion de patrimoine, un sujet dont je vous entretiendrai dans quelques minutes. L'actif géré a également augmenté et s'établissait à 372 milliards de dollars à la fin de l'exercice.

Le bénéfice net est passé à trois milliards deux cent quatre-vingt-quatorze millions de dollars... une hausse de 29 pour cent par rapport à 2004, tandis que le bénéfice par action a également progressé pour s'établir à 4,11 \$, une hausse de 13 pour cent par rapport à l'année précédente.

Le rendement des capitaux propres a été de 14,1 pour cent en 2005. Nous avons retrouvé nos niveaux de rentabilité d'avant la fusion peu après que fut conclue l'acquisition de John Hancock en avril 2004. Au troisième trimestre de 2004, premier trimestre complet après la fusion de nos activités, le rendement des capitaux propres avait baissé à 12 pour cent en raison de l'élargissement considérable de notre assise financière. Au quatrième trimestre de 2005, il s'établissait à 15,5 pour cent, une progression impressionnante de 350 points de base en cinq trimestres seulement.

Des souscriptions records, des rendements de placements favorables, la croissance des affaires en vigueur et les économies qui ont résulté de la synergie sont autant de facteurs qui ont contribué à cette réalisation exceptionnelle. De plus, le bénéfice a progressé du fait que l'apport de John Hancock s'est étalé sur tout l'exercice cette année, contre huit mois en 2004.

Nous visons toujours un rendement des capitaux propres de 16 pour cent et nous sommes déterminés à atteindre cet objectif, ce qui, rappelons-le, positionnerait Manuvie au rang des sociétés les plus rentables de notre secteur.

En raison de nos solides résultats financiers, nous avons haussé deux fois le montant du dividende trimestriel, qui se situe maintenant à 0,35 \$ l'action ordinaire. En outre, nous avons racheté quelque 21 millions d'actions ordinaires à un prix total dépassant 1,2 milliard de dollars. Nous prévoyons procéder à de nouveaux rachats au cours des prochaines périodes.

Notre société demeure bien capitalisée grâce à une solide assise financière qui devrait nous permettre de financer notre croissance future et de tirer avantage des occasions d'acquisition qui pourront se présenter.

Il est très encourageant de constater que nos succès sont loin de passer inaperçus sur les marchés financiers. La Financière Manuvie continue de bénéficier des meilleures conditions pour ses titres d'emprunt et le cours de son action s'est considérablement apprécié pendant l'année. Depuis la démutualisation, en septembre 1999, il a plus que quadruplé.

Je voudrais maintenant vous entretenir du rendement de chacune de nos grandes divisions, puis conclure avec quelques commentaires sur des sujets d'intérêt concernant notre secteur.

## **Canada**

Je suis très heureux de vous annoncer que la Division canadienne a encore connu en 2005 une année exceptionnelle, le bénéfice ayant progressé de 32 pour cent en un an pour se chiffrer à 809 millions de dollars. La forte croissance des affaires en vigueur, les bons résultats techniques, le raffermissement des marchés boursiers, les économies substantielles qui ont résulté de la synergie et l'apport de La Maritime, comptabilisé sur quatre mois de plus que l'an dernier, ont tous contribué à produire ce résultat record. En raison des très nombreux chevauchements de produits de La Maritime, l'intégration a été particulièrement complexe au Canada. Malgré tout, la Division a affiché de fortes souscriptions et continué de mettre en marché de nouveaux produits et services.

En outre, la fusion nous a donné un accès plus grand au réseau des agents généraux pour nos produits d'assurance individuelle. Cependant, la concurrence étant très forte dans ce secteur, la croissance des ventes a été modeste.

À la Gestion de patrimoine, Individuelle, nous avons lancé un nouveau programme de répartition stratégique de l'actif qui nous a permis de générer de fortes souscriptions nettes dans le secteur des fonds communs de placement. Il importe aussi de souligner la performance de la Banque Manuvie, dont l'actif a fait un bond important et qui contribue maintenant de manière substantielle aux résultats de la Division.

Dans notre division de l'assurance collective, la qualité du service a été maintenue à un niveau élevé, et la division a terminé l'année dans une très bonne position. Le secteur Solutions Épargne et retraite collective a connu une excellente année, ayant produit des souscriptions records et poursuivi sans relâche sa pénétration du marché des contrats de taille importante.

## **États-Unis**

Aux États-Unis, nous exerçons dorénavant toutes nos activités sous le nom de John Hancock. L'acceptation par le marché du nouveau nom des produits de Manuvie dépasse toutes nos attentes et la croissance des produits est solide dans toutes les unités administratives américaines.

La Protection financière – É.-U. a obtenu des résultats éblouissants en 2005, son bénéfice ayant augmenté de 31 pour cent pour atteindre 614 millions de dollars. Cette solide performance s'explique notamment par des résultats de placements favorables, de meilleures marges bénéficiaires dans le secteur de l'assurance soins de longue durée et des économies réalisées grâce à la synergie. Les souscriptions records en assurance individuelle, en hausse de 37 pour cent par rapport à 2004, ont aussi contribué au bénéfice. Notre position en matière d'affaires nouvelles s'est améliorée de façon notable, Manuvie ayant augmenté ses souscriptions et s'étant hissée au troisième rang sur le marché, alors qu'elle était cinquième l'an dernier.

La Gestion de patrimoine – É.-U. a aussi produit des résultats très satisfaisants, son bénéfice se situant à 585 millions de dollars et tous ses secteurs d'activité étant en progression. Des souscriptions nettes exceptionnelles et une forte croissance des affaires en vigueur dans les secteurs des rentes à capital variable et des services de retraite ont contribué à l'importante croissance du bénéfice. L'augmentation la plus spectaculaire a eu lieu dans le secteur des rentes à capital variable où le lancement d'un produit novateur a fait bondir les souscriptions de 36 pour cent et s'est traduit par une augmentation de notre part du marché. Nos fonds communs de placement ont connu une bonne année et nous avons ajouté quelques fonds de première qualité à notre gamme.

La croissance exceptionnelle des souscriptions aux États-Unis est largement attribuable à la synergie entre le réseau de vente du John Hancock Financial Network et celui de la Essex Bank, les deux sociétés ayant eu beaucoup de succès dans l'offre des produits de Manuvie qui

leur sont devenus disponibles après la fusion. Les fortes souscriptions de produits de rente à capital variable et d'assurance individuelle par l'intermédiaire du JHFN et d'Essex illustrent bien comment la synergie qui a résulté de la fusion peut produire des revenus accrus.

Les Produits financiers garantis et structurés ont aussi obtenu de bons résultats en 2005, leur bénéfice atteignant 283 millions de dollars. Les fonds gérés de cette unité ont légèrement diminué parce que nous avons continué de restreindre les souscriptions du secteur institutionnel où les marges demeurent inférieures à nos attentes.

## **Asie et Japon**

La Division Asie et Japon est bien diversifiée sur le plan des produits, des régions géographiques et, de plus en plus, des canaux de distribution. Nous exerçons nos activités dans 10 pays et territoires et nous occupons une place prépondérante sur plusieurs marchés. En 2005, chacune de nos unités a produit des résultats solides et, globalement, le bénéfice des actionnaires pour la Division Asie et Japon a atteint le record de 732 millions de dollars, une hausse imposante de 50 pour cent par rapport à 2004.

À Hong Kong, la hausse du chiffre d'affaires et l'amélioration des revenus de placements ont entraîné une croissance de 18 pour cent du bénéfice, en dollars américains. Les moyens de distribution ont été étendus au cours de l'année grâce à la conclusion d'un nouvel accord de bancassurance et à l'augmentation du nombre d'agents au deuxième semestre.

Dans les autres régions d'Asie, le bénéfice a progressé de 73 pour cent, en devises locales, en raison des économies d'échelle et de l'amélioration des résultats techniques. En Chine, les affaires continuent de croître à une bonne cadence. À la fin de l'année, nous étions autorisés à exercer nos activités dans 12 villes, ce qui est plus que pour toute autre société d'assurance vie étrangère. L'économie chinoise est en plein essor et, comme Manuvie est installée dans des villes où la croissance économique est supérieure à la moyenne nationale, nous prévoyons qu'elle en tirera d'importants avantages à longue échéance.

Nous sommes particulièrement satisfaits des résultats de Manulife Japan, qui ont plus que doublé au cours de la dernière année. Outre deux éléments non récurrents, cette augmentation est attribuable à des souscriptions vigoureuses et à la forte croissance des affaires en vigueur dans les secteurs des rentes à capital variable et de l'assurance vie universelle. Les souscriptions de rentes à capital variable ont dépassé le cap des 3 milliards de dollars américains et ont augmenté de 72 pour cent par rapport à 2004. Nous sommes spécialement heureux de l'alliance stratégique que nous avons conclue avec le Mitsubishi UFJ Financial Group, qui est aujourd'hui la plus grande banque du monde.

## **Réassurance**

L'année 2005 a été particulièrement éprouvante pour la Division de la réassurance, des ouragans d'une violence inégalée ayant causé des sinistres qui ont entraîné une perte nette de 108 millions de dollars alors qu'en 2004 la Division avait dégagé un bénéfice net de 230 millions de dollars. Afin d'être mieux positionnés, nous avons souscrit de nouveaux contrats couvrant les risques de catastrophe pour 2006 à des conditions beaucoup plus avantageuses, dont des taux de primes moyens plus élevés et des seuils de prise d'effet du risque supérieurs.

Dans le secteur de la rétrocession vie, les souscriptions ont été très solides en 2005 et les nouvelles affaires ont progressé de 42 pour cent. À moins que de nouvelles catastrophes ne causent à nouveau des pertes, nous prévoyons que la Division de la réassurance dégagera en 2006 un bénéfice comparable à ceux des années passées.

## **Placements**

Notre Division des placements a connu une excellente année en 2005, ayant dégagé des résultats largement supérieurs à ceux des indices de référence dans chaque grande catégorie d'actif – les obligations, les titres hypothécaires, les actions, les biens immobiliers, les titres pétroliers et gaziers, les titres de sociétés forestières et agricoles et les placements privés. La répartition de notre portefeuille s'est avérée favorable, la forte surpondération des actions japonaises et européennes et la sous-pondération des actions américaines s'étant révélées très avantageuses. L'évolution du marché du crédit nous ayant favorisés, les provisions pour pertes sur créances ont été moins importantes que prévu et nos gestionnaires ont pu agir avec discernement pour améliorer la qualité générale de notre portefeuille de titres à revenu fixe. En outre, grâce à des transactions très rentables dans les domaines des terrains forestiers exploitables et des placements privés, nous avons accru nos revenus de placement et nos honoraires. Enfin, les actifs gérés par la Division des placements pour le compte d'autrui ont augmenté de plus de 10 milliards de dollars. À la fin de l'exercice, l'ensemble des actifs gérés par Manuvie pour le compte d'autrui atteignait 91 milliards de dollars, ce qui place Manuvie parmi les plus importants gestionnaires de placements du Canada.

## **Résultats du premier trimestre de 2006**

Comme je vous l'ai déjà dit, dans l'ensemble, l'année 2005 a été une très bonne année pour Manuvie. Je suis ravi de vous annoncer que ces excellents résultats se sont poursuivis au premier trimestre de 2006. À l'ouverture des marchés ce matin, nous avons déclaré que, pour le premier trimestre, notre bénéfice était passé à 956 millions de dollars, une hausse de 19 pour cent par rapport au même trimestre l'an dernier. Les produits et le bénéfice par action ont aussi connu une hausse équivalente. Ces excellents résultats sont attribuables à presque tous nos secteurs d'activité, toutes nos unités opérationnelles ayant connu une hausse importante des

souscriptions et du bénéfice net. En plus du dividende en espèces habituel, notre conseil d'administration a également approuvé ce matin un dividende en actions ayant le même effet qu'un fractionnement des actions à raison de deux pour une. Le dividende en actions sera payable le 2 juin aux actionnaires inscrits à la clôture des marchés le 25 mai 2006.

Je rencontrerai cet après-midi des analystes en placement pour discuter des résultats que nous avons obtenus au premier trimestre.

## **Perspectives d'avenir**

Maintenant que nous avons mené à bien l'intégration de John Hancock, quelle sera notre prochaine étape? Je n'ai pas l'intention de vous entretenir longtemps des nombreuses initiatives qui sont en cours pour améliorer notre position concurrentielle. Je me limiterai à vous rappeler que Manuvie selon une optique de croissance à long terme et que son conseil d'administration prend toutes les mesures nécessaires pour qu'il en demeure ainsi. Nous continuerons de parfaire les capacités qui nous ont si bien servis par le passé et auxquelles notre Société doit sa prospérité actuelle. Dans toutes les régions du monde où nous sommes présents, nous allons continuer de concevoir des produits novateurs, étendre nos moyens de distribution et travailler ardemment à améliorer notre productivité. Nous continuerons à investir de façon importante dans la technologie et améliorerons encore davantage nos compétences déjà réputées en matière de gestion des risques et des placements.

Nous prévoyons que notre secteur d'activité poursuivra sa consolidation et nous entendons analyser les occasions qui se présenteront avec la même rigueur et la même discipline que par le passé. Nous pouvons nous permettre de choisir nos acquisitions, car nous savons, comme l'indiquent clairement les résultats du premier trimestre que nous vous avons communiqués aujourd'hui, que nous pouvons aisément atteindre nos objectifs de croissance par la bonne gestion de nos activités.

Mesdames et Messieurs, j'espère que ces brefs commentaires vous ont permis de vous rendre compte à quel point notre société possède tous les atouts nécessaires pour poursuivre sa croissance.

En résumé, nous sommes très présents sur le marché du Canada, nos affaires canadiennes constituant environ 25 pour cent de l'ensemble de nos activités à l'échelle mondiale, et il est incontestable que nous occupons sur ce marché un des premiers rangs pour toutes les gammes de produits.

Notre marque est très réputée aux États-Unis, qui est de loin le marché des services financiers le plus important du monde. De nos affaires internationales, environ la moitié se déroulent aux

États-Unis, et la gamme étendue des produits de protection et d'épargne offerte par John Hancock demeurera, nous l'espérons, populaire auprès des consommateurs américains.

Enfin, nous sommes bien présents dans dix pays asiatiques et dans le domaine de la réassurance dont les activités constituent les autres 25 pour cent de nos affaires globales.

À mon avis, il n'y a pas beaucoup d'autres institutions financières dans le monde – et certainement aucune au Canada – qui ont réussi à créer une plate-forme aussi extraordinaire pour leur croissance.

C'est peut-être pour cette raison que nous avons dernièrement entendu de nombreux présidents de banques réclamer que les banques canadiennes soient autorisées à participer au secteur de l'assurance. Actuellement, les banques ne peuvent exercer que des activités limitées dans ce secteur. Cette situation est qualifiée par certains de leurs représentants de « ridicule », d'« absurde » ou d'« étrange ». Mais l'est-elle vraiment?

Pour répondre à cette question, il faut tout d'abord se rappeler que toutes les banques canadiennes sont déjà actives dans le secteur de l'assurance et que certaines d'entre elles disposent de filiales en assurance vie assez importantes. Ces filiales bancaires sont autorisées à offrir des contrats d'assurance exactement de la même façon qu'un assureur : par le publi-postage, par la recommandation de noms et la publicité, par l'intermédiaire d'agents rattachés à une seule entreprise et par l'entremise des milliers de courtiers et autres planificateurs financiers indépendants du Canada. La seule chose qui est interdite aux banques, c'est d'utiliser les renseignements détaillés qu'ils possèdent sur leurs clients pour commercialiser des produits d'assurance dans leurs succursales.

Comme je n'ai pas été consulté lors de l'établissement des politiques gouvernementales qui ont scindé le système financier canadien en ces quatre grandes secteurs que sont les services bancaires, l'assurance, les valeurs mobilières et les services de fiducie, je ne peux pas vous expliquer les raisons qui ont motivé cette décision. Comme nous le savons tous, au cours des 20 dernières années, les banques canadiennes ont absorbé toutes les maisons de courtage en valeurs mobilières et les sociétés de fiducie du Canada. Il est donc difficile pour moi d'être vraiment sympathique à leur cause et de croire que la politique gouvernementale a été établie à leur détriment. Quoi qu'il en soit, comme je suis actif dans ce secteur depuis une trentaine d'années, je crois que la politique gouvernementale à l'égard des institutions financières sert bien les Canadiens. Si le secteur des services financiers est en pleine effervescence au Canada et que les services financiers font bonne figure, cette heureuse situation ne pourrait toutefois pas être possible sans une bonne politique gouvernementale.

Je ne sais pas pourquoi il demeure interdit de vendre des produits d'assurance dans les succursales bancaires. Est-ce parce que les banques pourraient exploiter leurs liens avec les emprunteurs et s'engager dans des ventes parallèles? Est-ce que parce que les

consommateurs tiennent à la protection de leurs renseignements personnels et ne veulent pas fournir de renseignements médicaux à leurs banquiers? Est-ce que parce que le gagne-pain de milliers de courtiers indépendants et d'agents serait menacé? Ou est-ce parce les Canadiens ne croient pas que l'expansion des pouvoirs des banques pourrait leur être bénéfique de quelque façon que ce soit?

Pour toutes ces raisons, je ne suis pas en faveur d'autoriser les banques à offrir des produits d'assurance dans leurs succursales. Je n'y vois pas beaucoup d'avantages pour personne, sauf peut-être pour les banques elles-mêmes.

Je pense qu'avant de nous intéresser à l'expansion des pouvoirs des banques, nous avons une question beaucoup plus importante à régler. Il s'agit de la structure du secteur des services financiers elle-même. Bien que cette question soit souvent soulevée lors des discussions portant sur les fusions possibles entre les banques, à mon avis son importance dépasse largement ce cadre.

Nous n'avons pas suffisamment de temps aujourd'hui pour discuter de ce sujet en profondeur. Je vous dirai simplement que si c'était moi qui établissais les politiques gouvernementales canadiennes, je procéderaï de la façon suivante. Premièrement, j'expliquerais aux Canadiens à quel point ils sont bien servis par la politique actuelle. Ils ne devraient pas être difficiles à convaincre car, à en juger par le grand nombre de banques et de compagnies d'assurance d'importance, le secteur financier est de toute évidence vigoureux.

Deuxièmement, j'insisterais sur le fait que, compte tenu de l'évolution de la situation – mondialisation, technologie, intégration des marchés des capitaux, préférences des consommateurs, comportement des participants, etc. –, il n'est plus nécessaire de dissocier les secteurs des banques et de l'assurance. Il devrait s'agir une fois encore d'un énoncé facile à démontrer, car il est évident que les produits qui sont offerts aujourd'hui par les banques et les compagnies d'assurance se ressemblent de plus en plus. Il convient donc d'envisager l'existence d'une seule industrie des services financiers au Canada au lieu de deux secteurs distincts comprenant les banques d'une part et les compagnies d'assurance de l'autre.

Troisièmement, j'ajouterais que, pour que nous puissions continuer de bénéficier des nombreux avantages qui découlent de la présence d'institutions financières canadiennes sur la scène internationale, il faudrait songer à une certaine rationalisation du nombre des participants. Il semble aujourd'hui peu probable que la dizaine de grandes institutions qui composent la majorité de notre secteur des services financiers puissent réaliser leurs aspirations par la seule demande intérieure. Après tout, le Canada est un pays relativement petit. À combien d'institutions financières d'envergure internationale pouvons-nous nous attendre?

Je recommanderais donc que les fusions dans notre secteur – banque avec banque, banque avec assureur et assureur avec assureur – soient autorisées. Je recommanderais également

qu'elles soient autorisées de la façon jugée la meilleure par les participants eux-mêmes, sous réserve seulement du respect des droits de propriété et du maintien de la concurrence intérieure. Je n'imposerais que ces deux restrictions au marché et le laisserais lui-même décider comment se structurer pour composer avec un environnement concurrentiel en constante évolution. Avec une telle approche, les entreprises canadiennes de services financiers pourraient, à mon avis, être plus présentes à l'échelle de la planète que ce n'est le cas avec les règles actuelles.

Même si je fais cette suggestion, je ne crois pas qu'elle se concrétisera bientôt. Le gouvernement fédéral, qui a toute autorité en la matière, a clairement indiqué ses priorités et ces dernières ne semblent pas comprendre une révision des politiques touchant les institutions financières à court terme. J'espère seulement que l'idée que je viens d'énoncer fera l'objet d'un peu d'attention et soulèvera des discussions.

Je voudrais également vous parler brièvement d'une autre réforme qui, à mon avis, aurait un des retombées positives sur notre économie. Je parle de celle touchant la réglementation de nos marchés financiers.

Il semble que tout le monde s'entend pour dire que la réglementation actuelle des marchés financiers coûte cher tout en étant inefficace. Conscientes du problème, certaines provinces proposent le « régime de passeport ». Dans le cadre de ce régime, chaque province aurait son propre champ de responsabilité, sa propre réglementation et son propre organisme de réglementation. Les entreprises ne feraient affaire qu'avec les autorités de réglementation de la province où elles désireraient mobiliser des capitaux. Bien qu'il puisse s'agir d'un progrès, ce n'est pas suffisant. Pourquoi ne pas aller plus loin?

En décembre dernier, le groupe Crawford a publié un excellent rapport qui recommande la création d'un organisme unique de réglementation des valeurs mobilières au Canada. Selon cette proposition, l'Ontario n'aurait pas plus d'influence que la Nouvelle-Écosse.

La création d'un seul organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières présenterait de nombreux avantages. Il serait davantage en mesure de promulguer des changements aux règlements et pourrait appliquer plus uniformément et efficacement les lois sur les valeurs mobilières. En réalité, les ressources qui seraient libérées par la création d'un organisme national pourraient être consacrées à l'application des lois, un aspect qui – nous le savons par expérience – est vraiment négligé. À mon avis, nous devrions tous soutenir cette proposition d'une commission des valeurs mobilières canadienne commune.

Mesdames et messieurs, avant de terminer, j'aimerais remercier nos employés pour leurs efforts. Comme vous le savez, Manuvie aspire à devenir la société d'assurance vie la plus professionnelle du monde. Pour que nous puissions atteindre cet objectif, tous nos employés

devront donner le meilleur d'eux-mêmes. Nous nous efforcerons de maintenir un environnement où l'excellence est une condition essentielle à tous les niveaux et est dûment récompensée.

Je désire remercier les milliers d'employés de la Financière Manuvie et de John Hancock ainsi que nos agents et partenaires commerciaux du monde entier pour leur engagement et leur professionnalisme. Nos résultats exceptionnels témoignent des efforts qu'ils ont déployés, et leur détermination me permet d'être optimiste pour l'avenir.

Je saisis également cette occasion pour remercier M. Kevin Benson et M. Michael Wilson pour leur travail à titre d'administrateurs de notre Société. Ils ont tous les deux été des administrateurs formidables, et vous conviendrez sans aucun doute que leurs précieux conseils et leurs encouragements constants nous manqueront.

Mesdames et messieurs, je vous remercie de votre attention. L'année prochaine, je me ferai de nouveau un plaisir de vous entretenir des progrès réalisés par notre Société.