



CORPORATION
FINANCIÈRE POWER

ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES

LE LUNDI 14 MAI 2012

ALLOCUTION PRONONCÉE

PAR

R. JEFFREY ORR
PRÉSIDENT ET
CHEF DE LA DIRECTION

Déclarations prospectives

Certains énoncés dans le présent document, autres que les énoncés d'un fait historique, sont des déclarations prospectives qui s'appuient sur certaines hypothèses et traduisent les attentes actuelles de la Société ou, pour ce qui est des renseignements concernant les filiales ouvertes de la Société, traduisent les attentes actuelles publiées de ces filiales. Les déclarations prospectives sont fournies afin d'aider le lecteur à comprendre le rendement financier, la situation financière et les flux de trésorerie de la Société à certaines dates et pour les périodes closes à certaines dates et de présenter de l'information sur les attentes et des plans actuels de la direction; le lecteur ne doit pas oublier que ces déclarations peuvent ne pas convenir à d'autres fins. Les déclarations de cette nature peuvent porter, notamment, sur l'exploitation, les activités, la situation financière, les résultats financiers prévus, le rendement, les clients potentiels, les possibilités, les priorités, les cibles, les buts, les objectifs continus, les stratégies et les perspectives de la Société et de ses filiales, de même que les perspectives économiques en Amérique du Nord et à l'échelle mondiale, pour l'exercice en cours et les périodes à venir. Les déclarations prospectives comprennent des énoncés de nature prévisionnelle, dépendent de conditions ou d'événements futurs ou s'y rapportent, comprennent des termes tels que « s'attendre à », « anticiper », « planifier », « croire », « estimer », « chercher à », « avoir l'intention de », « viser », « projeter » et « prévoir », ainsi que les formes négatives de ces termes et d'autres expressions semblables, ou se caractérisent par l'emploi de la forme future ou conditionnelle de verbes tels que « être », « devoir » et « pouvoir ».

Les déclarations prospectives sont exposées à des risques et à des incertitudes inhérents, tant généraux que particuliers, qui font en sorte que des prédictions, des prévisions, des projections, des attentes et des conclusions pourraient se révéler inexactes, que des hypothèses pourraient être incorrectes et que des objectifs ou des buts et priorités stratégiques pourraient ne pas être atteints. Divers facteurs, qui sont indépendants de la volonté de la Société et de ses filiales dans bien des cas, touchent les activités, le rendement et les résultats de la Société et de ses filiales ainsi que leurs entreprises. En raison de ces facteurs, les résultats réels peuvent différer sensiblement des attentes actuelles à l'égard des événements ou des résultats estimés ou prévus. Ces facteurs comprennent, notamment, l'incidence ou l'incidence imprévue de la conjoncture économique, de la situation politique et des marchés en Amérique du Nord et dans le monde, des taux d'intérêt et des taux de change, des marchés des actions et des marchés financiers mondiaux, de la gestion des risques d'illiquidité des marchés et de financement, des changements de conventions et de méthodes comptables ayant trait à la présentation de l'information financière (y compris les incertitudes liées aux hypothèses et aux estimations comptables critiques), l'incidence de l'application de modifications comptables futures, de la concurrence, des risques liés à l'exploitation et à la réputation, des changements liés aux technologies, à la réglementation gouvernementale, à la législation et aux lois fiscales, des décisions judiciaires ou réglementaires imprévues, des catastrophes, de la capacité de la Société et de ses filiales à effectuer des opérations stratégiques, à intégrer les entreprises acquises et à mettre en œuvre d'autres stratégies de croissance ainsi que du succès obtenu par la Société et ses filiales pour ce qui est de prévoir ou de gérer les facteurs susmentionnés.

Le lecteur est prié d'examiner attentivement ces facteurs et d'autres facteurs, incertitudes et événements éventuels et de ne pas se fier indûment aux déclarations prospectives. L'information contenue dans les déclarations prospectives est fondée sur des facteurs ou des hypothèses importants ayant permis de tirer une conclusion ou d'effectuer une prévision ou une projection. Ces facteurs et hypothèses comprennent les perceptions de la direction des tendances historiques, des conditions actuelles et de l'évolution future prévue ainsi que d'autres facteurs considérés comme appropriés dans les circonstances, notamment qu'on ne s'attend pas à ce que les facteurs mentionnés dans le paragraphe qui précède, collectivement, aient une incidence importante sur la Société et sur ses filiales. Bien que la Société considère ces facteurs et hypothèses comme étant raisonnables en fonction de l'information dont dispose la direction, ils pourraient se révéler inexacts.

À moins que les lois canadiennes applicables ne l'exigent expressément, la Société n'est pas tenue de mettre à jour les déclarations prospectives pour tenir compte d'événements ou de circonstances survenus après la date à laquelle ces déclarations ont été formulées ou encore d'événements imprévus, à la lumière de nouveaux renseignements, d'événements ou de résultats futurs ou autrement.

Des renseignements supplémentaires concernant les risques et incertitudes de l'entreprise de la Société et les facteurs et hypothèses importants sur lesquels les renseignements contenus dans les déclarations prospectives sont fondés sont fournis dans ses documents d'information, y compris son plus récent rapport de gestion et sa plus récente notice annuelle, déposés auprès des autorités canadiennes en valeurs mobilières et accessibles au www.sedar.com.

Mesures financières non conformes aux IFRS

Afin d'analyser les résultats financiers de la Société et conformément à la présentation des exercices précédents, le bénéfice net est divisé en deux catégories :

- le bénéfice opérationnel attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires;
- les autres éléments ou le bénéfice non opérationnel, notamment l'incidence après impôt des éléments qui, de l'avis de la direction, sont de nature non récurrente ou qui pourraient rendre la comparaison des résultats liés aux opérations d'une période à l'autre moins significative, y compris la quote-part de ces éléments revenant à la Société, présentée de manière comparable par ses filiales.

La direction se sert de ces mesures financières depuis des années pour présenter et analyser la performance financière de la Financière Power et croit qu'elles procurent au lecteur un supplément d'information utile pour l'analyse des résultats de la Société.

Le bénéfice opérationnel attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires et le bénéfice opérationnel par action sont des mesures financières non conformes aux IFRS qui n'ont pas de définition normalisée et qui pourraient ne pas être comparables aux mesures semblables utilisées par d'autres entités.

ALLOCUTION DU PRÉSIDENT À L'ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES

CORPORATION FINANCIÈRE POWER

Le 14 mai 2012

C'est avec plaisir que je m'adresse à vous ce matin pour vous présenter mon rapport sur les résultats de l'exercice 2011 des sociétés du groupe de la Corporation Financière Power.

L'année écoulée s'est véritablement divisée en deux temps. Lors de l'assemblée de mai dernier, les marchés boursiers étaient en hausse depuis près d'un an, les investisseurs commençaient à accroître leurs achats de fonds de placement et un certain optimisme prudent renaissait, et ce, malgré les nombreux problèmes économiques encore à résoudre dans le monde.

Dans les mois qui ont suivi, les regards se sont tournés sur les problèmes économiques en Europe. D'où une crise des liquidités à grande échelle l'automne dernier pour bien des institutions européennes, laquelle s'est répercutée sur toute la planète.

Des progrès ont eu lieu depuis lors, mais beaucoup d'incertitudes demeurent. Les investisseurs se montrent donc à nouveau très nerveux et les taux d'intérêt frôlent encore leur plus bas niveau.

Non seulement ces conditions ont compliqué la vie des investisseurs, mais elles ont aussi rendu très difficile la croissance des actifs et des bénéfices dans les secteurs de l'assurance et du placement.

Malgré ces défis, les bénéfices de la Financière Power ont continué de croître en 2011.

Le bénéfice opérationnel attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires de la Financière Power s'est établi à 1 729 M\$ en 2011, comparativement à 1 625 M\$ en 2010, ce qui représente une hausse de 6 %.

Cette croissance s'explique par la hausse du bénéfice de Great-West Lifeco et de la Financière IGM.

Le bénéfice net attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires, y compris les autres éléments, s'est chiffré à 1 722 M\$, comparativement à 1 468 M\$ en 2010.

Étant donné la taille et l'étendue de ses activités, les sources de revenu de la Financière Power sont très diversifiées, tant sur le plan géographique qu'au niveau des produits et des canaux de distribution.

Les filiales de la Financière Power détiennent au total plus de 600 G\$ d'actifs gérés ou administrés, comprenant des actifs de fonds communs de placement, de fonds distincts, de mandats institutionnels, de régimes de retraite ou des actifs gérés figurant aux propres bilans de nos sociétés.

La création de valeur à long terme a toujours été, et demeure, notre priorité. À ce propos, notre rendement sur 15 ans s'avère exceptionnel. Au 31 mars 2012, le rendement annuel composé pour les actionnaires de la Financière Power s'élève à 14,1 % sur 15 ans.

En d'autres mots, une somme de 100 \$ investie dans des actions de la Financière Power il y a 15 ans vaudrait 727 \$ au 31 mars 2012, tandis que la même somme investie dans l'indice TSX vaudrait 290 \$ et celle investie dans le sous-indice TSX des services financiers vaudrait 307 \$.

Nous avons offert à nos actionnaires un rendement supérieur à long terme.

Même si la Financière Power et les sociétés du groupe ont été particulièrement mis à rude épreuve ces dernières années, il faut mettre les choses en perspective. Au cours des quatre dernières années, c'est-à-dire pendant la pire crise financière depuis 70 ans, la Financière Power a rapporté 5,8 G\$ à ses détenteurs d'actions ordinaires. Elle leur a aussi versé durant cette période des dividendes de 3,9 G\$.

Cette performance stable contraste avec le rendement de la plupart de nos concurrents dans les secteurs de l'assurance et du placement.

Great-West Lifeco et la Financière IGM génèrent 94 % du bénéfice opérationnel de la Financière Power. En comparaison, le taux de rendement total pour les actionnaires de Great-West Lifeco a nettement surpassé celui des autres sociétés d'assurance-vie au Canada et aux États-Unis au cours des quatre dernières années.

On peut en dire autant de la Financière IGM et de ses concurrentes du secteur de la gestion d'actifs.

Notre groupe a offert un rendement supérieur à la moyenne à long terme, et les quatre dernières années ont prouvé que ce rendement passé reposait sur une base solide de gestion prudente du bilan et de prise de risque contrôlé.

De cette position de force, nous continuons à investir et à mettre à profit dans l'ensemble de notre groupe notre position de prédominance sur le marché.

Nous avons confiance en l'avenir à long terme de nos sociétés. Cette confiance repose sur des principes fondamentaux très solides.

Elle commence par le fait que notre entreprise offre un service essentiel à la société.

Nos services consistent à aider les gens à préparer leur retraite. Nous contribuons à leur apporter la sécurité financière dont ils ont besoin pour vivre avec aisance leur retraite. Nous permettons aux gens de se préparer financièrement aux principaux événements de leur vie, qu'ils soient prévus ou imprévus.

Nous offrons un service essentiel à la société qui, selon nous, seront de plus en plus en demande à l'avenir.

Par ailleurs, la plupart de nos produits et services sont distribués par des conseillers financiers. Ceux qui font appel à un conseiller financier accumulent bien plus d'actifs financiers et sont mieux préparés pour la retraite que les autres qui n'y font pas appel, tous revenus et âges confondus. Je reviendrai sur ce point plus tard.

Notre confiance s'enracine également dans le dynamisme de nos sociétés. Nous disposons de franchises importantes dans la plupart de nos activités, dont la dimension, l'ampleur et la rentabilité vont nous permettre de continuer à progresser et de rester concurrentiels dans le futur.

Nous avons la santé financière, la base d'actionnaires et la vision nécessaires pour saisir les occasions qui se présenteront à nous dans une approche à long terme.

Dans ce contexte, permettez-moi maintenant d'aborder les résultats de nos filiales.

GREAT-WEST LIFECO

La Financière Power détient un intérêt économique de 71 % dans Great-West Lifeco, dont les opérations s'étendent au Canada, aux États-Unis et à l'Europe.

La situation financière de Great-West Lifeco demeure très solide en raison de son rendement solide et constant en 2011.

Le bénéfice opérationnel attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires de Great-West Lifeco s'est chiffré à 1,898 G\$ en 2011, contre 1,819 G\$ en 2010.

La stabilité des bénéfices de Great-West Lifeco se démarque dans l'industrie et son bilan reste plus sain que jamais.

Le rendement des fonds propres de Great-West Lifeco en 2011 s'est établi à 16,6 %, en hausse par rapport à 2010. Il domine l'industrie. Great-West Lifeco continue de surpasser les principales banques et sociétés d'assurance-vie au Canada. Comme l'indique la diapositive qui couvre les 12 dernières années, Great-West Lifeco a encore creusé l'écart entre elle et ces entreprises depuis le début de la crise financière.

Les sociétés opérationnelles de Great-West Lifeco continuent de recevoir, par les principales agences de notation, d'excellentes cotes indiquant la santé financière et la capacité de paiement des sinistres. Les cotes de la Société restent parmi les plus élevées des sociétés d'assurance-vie par actions dans le monde.

GREAT-WEST LIFECO — CANADA

Au Canada, l'une des forces et l'un des traits distinctifs de Great-West Lifeco est son engagement profond à développer et à assurer la viabilité de son réseau de conseillers. Cette stratégie permet notamment de tirer parti de ses grandes marques d'assurance au Canada — Great-West, London Life et Canada-Vie.

Les activités canadiennes de Great-West Lifeco ont affiché un revenu net de 986 M\$ en 2011, contre 975 M\$ l'année précédente.

Les sociétés de Great-West Lifeco ont maintenu leur statut de chefs de file dans les domaines de l'Individuelle et de la Collective en 2011.

La Great-West bénéficie d'une part de marché de 22 % au Canada dans l'assurance-vie et maladie collective, la part la plus importante revenant aux petits et moyens segments plus rentables de l'assurance intégrale.

La Great-West a fait croître sa part de marché dans l'assurance-vie individuelle au Canada à plus de 30 % en 2011 en mettant à contribution ses multiples marques, ses canaux diversifiés et sa vaste gamme de produits.

Par ailleurs, la Great-West est numéro un sur le marché des produits de protection du vivant au Canada. Elle détient une part de marché de 30 % dans l'assurance-invalidité individuelle et de 20 % dans l'assurance contre les maladies graves.

Les activités de Great-West Lifeco au Canada sont très bien positionnées pour profiter d'une solide croissance dans la conjoncture actuelle et sont prêtes à tirer parti d'éventuelles occasions de croissance lorsqu'elles se présentent.

GREAT-WEST LIFECO — EUROPE

En Europe, Great-West Lifeco exerce ses activités au Royaume-Uni, sur l'île de Man, en Irlande et en Allemagne, par l'entremise de la Canada-Vie.

Le bénéfice net provenant de l'Europe en 2011 s'est établi à 562 M\$, en hausse de 5,6 % par rapport à 2010. Le segment européen comprend nos activités de réassurance et nos résultats de 2011 tiennent compte des provisions liées aux catastrophes relativement aux tremblements de terre survenus au Japon et en Nouvelle-Zélande. En excluant les provisions liées aux catastrophes, les bénéfices ont augmenté de 17,5 % par rapport à 2010. Cette hausse est survenue malgré les problèmes constants dans les marchés européens où nous sommes présents.

Au Royaume-Uni, la Canada-Vie est le principal fournisseur d'assurance-vie collective, le second plus grand fournisseur d'assurance invalidité collective et un fournisseur important de produits de rentes immédiates. La société détient également une part croissante du marché de la gestion de patrimoine.

En Allemagne, la Canada-Vie est un fournisseur important de produits de retraite et de placement sous forme d'assurances à capital variable pour le réseau de conseillers indépendants. En 2011, les ventes ont augmenté de 13 %. En Allemagne, les actifs de la Canada-Vie ont augmenté de 5 %, pour totaliser 2 G€, malgré les corrections des marchés des actions en Allemagne.

En Irlande, les volumes ont encore reculé dans l'industrie, mais l'économie dans son ensemble et le redressement fiscal présentent des signes encourageants. Les agents rattachés exclusivement à la Canada-Vie ont obtenu de bons résultats. La concurrence féroce sur les prix a mis à rude épreuve les activités de distribution menées par les courtiers indépendants, même si les premiers résultats de souscription d'un produit d'épargne-retraite novateur, lancé l'automne dernier, sont très prometteurs.

GREAT-WEST LIFECO — ÉTATS-UNIS

Je vais maintenant dire quelques mots au sujet des activités de Great-West Lifeco aux États-Unis.

Great-West Life & Annuity a encore affiché de solides résultats en 2011, le revenu net s'établissant à 355 M\$. Des projets clés visant à accroître les souscriptions et l'actif géré, à améliorer le service à la clientèle et à lancer de nouveaux produits ont posé les bases d'une croissance accélérée.

Great-West Life & Annuity est le quatrième fournisseur de régimes d'épargne-retraite à cotisations déterminées offerts par l'employeur aux États-Unis, comme les régimes 401(k). Great-West offre des services de gestion de fonds, de placement et de consultation, ainsi que des services administratifs et de tenue de dossiers pour d'autres fournisseurs de régimes. Elle offre également des produits d'assurance-vie détenue par des sociétés, des régimes d'avantages à l'intention des cadres, des comptes de retraite individuels, ainsi que d'autres produits d'assurance-vie et de rentes. Elle commercialise ses produits et services à l'échelle du pays par l'entremise de son équipe de vente et de ses partenaires de distribution.

L'élargissement du réseau de distribution et la diversification de la gamme de produits ont donné lieu à une hausse de 23 % des souscriptions de régimes 401(k) et à une augmentation de 57 % des ventes de produits d'assurance-vie détenus par des banques locales.

PUTNAM INVESTMENTS

Cette année, Putnam célèbre 75 ans de gestion de patrimoine pour le compte d'épargnants et d'investisseurs institutionnels. Depuis le lancement, en 1937, du George Putnam Balanced Fund, la société adopte une approche dynamique, mais prudente, dans le cadre de la prospection de la clientèle. Aujourd'hui, Putnam offre des services variés au moyen d'une gamme de produits de placement en actions et en titres à revenu fixe et de stratégies à rendement absolu et alternatives. Elle offre principalement ces services par l'entremise d'intermédiaires soutenus par des bureaux et des alliances stratégiques en Amérique du Nord, en Europe et en Asie.

Putnam a réalisé des progrès importants en 2011 en poursuivant le renforcement de ses opérations de placement et de distribution, de ses produits de retraite et de sa marque, en restant à la fine pointe de la technologie et en innovant dans les produits, tout en maintenant l'excellence de son service à la clientèle.

La moyenne de l'actif géré se chiffrait à 123 G\$ US, soit une hausse de 6 %, tandis que les nouvelles souscriptions ont augmenté de 5,2 G\$ US. Le bénéfice opérationnel de base a progressé grâce aux faibles dépenses d'exploitation.

En 2011, de nombreux observateurs de l'industrie ont souligné les solides résultats des placements, la qualité du service et le leadership de Putnam. La société a reçu six Lipper Fund Awards pour récompenser l'excellent rendement sur trois ans ou plus de ses placements dans plusieurs catégories d'actif. Par ailleurs, Putnam a obtenu, pour une 22^e année consécutive, le Service Award de DALBAR pour avoir fourni aux actionnaires de ses fonds communs de placement un service d'une qualité exceptionnelle, en plus d'être nommée Retirement Leader of the Year par une importante publication du secteur.

FINANCIÈRE IGM

L'autre filiale importante de la Financière Power dans le secteur des services financiers est la Société financière IGM, dans laquelle elle a un intérêt économique de 60 %.

La Financière IGM est l'une des plus grandes sociétés de services financiers personnels au Canada, en plus d'être l'un des plus importants gestionnaires et distributeurs de fonds communs de placement et d'autres produits d'actif géré au pays, avec un actif géré total de plus de 118 G\$ au 31 décembre 2011. La société répond aux besoins financiers des Canadiens par l'entremise de plusieurs sociétés distinctes, notamment le Groupe Investors, la Financière Mackenzie et Investment Planning Counsel. La Financière IGM croit fermement que les services-conseils jouent un rôle important dans l'avancement de la littératie financière et l'atteinte de la sécurité financière pour les Canadiens; ses activités sont largement fondées sur cette conviction.

Le bénéfice net de la Financière IGM et de ses sociétés opérationnelles a augmenté en 2011, le total de l'actif géré moyen ayant augmenté d'un exercice à l'autre. Le bénéfice opérationnel net de la Financière IGM s'est établi à 833 M\$ en 2011, contre 759 M\$ en 2010, une augmentation de près de 10 %. Les principales entreprises de la société, le Groupe Investors Inc. et la Corporation Financière Mackenzie, ont continué de faire croître leurs activités grâce à l'innovation en matière de produits, à la gestion de placement, à la gestion des ressources et à l'élargissement de la distribution pendant l'exercice. Même si l'actif géré moyen a progressé en 2011, il totalisait 118,7 G\$ à la fin de 2011, en baisse de 8,3 %, comparativement à 129,5 G\$ à la fin de 2010. Cette baisse s'explique principalement par la chute du cours des actions au deuxième semestre de l'exercice.

Le rendement des fonds propres de la Financière IGM s'est établi à 19,7 % en 2011, comparativement à 18,2 % en 2010.

GRUPE INVESTORS

Du côté des filiales de la Financière IGM, le Groupe Investors propose une planification complète à une clientèle qui entretient des relations à long terme avec ses conseillers. La société offre des conseils et des services à près d'un million de Canadiens par l'entremise d'un réseau comptant environ 4 600 conseillers.

Le réseau de conseillers du Groupe Investors a de nouveau poursuivi son expansion en ouvrant cinq nouveaux bureaux régionaux en 2011, portant le total à 106 bureaux régionaux à l'échelle du Canada, contre 67 il y a à peine huit ans. Le nombre de conseillers s'établissait à 4 608 au 31 décembre 2011, soit une hausse de 44 % par rapport à 2004.

Groupe Investors a une solide réputation en matière de gestion efficace de fonds d'investissement. Ses gestionnaires de portefeuilles opèrent à partir de bureaux répartis sur toute la planète : à Winnipeg, à Toronto, à Montréal, à Dublin et à Hong Kong. Il a, aux endroits stratégiques, du personnel qui a accès jour et nuit aux marchés publics du monde entier.

L'actif géré des fonds communs de placement du Groupe Investors se chiffrait à 57,7 G\$ à la fin de 2011, comparativement à 61,8 G\$ en 2010. Les ventes de parts de fonds communs de placement ont atteint 6,0 G\$, soit une hausse de 4,8 % par rapport à 2010. Le taux de rachat pour les fonds communs de placement à long terme s'est établi à 8,8 % en 2011, comparativement à 8,3 % au 31 décembre 2010, mais est resté bien en deçà du taux de rachat dans le reste de l'industrie.

FINANCIÈRE MACKENZIE

IGM détient la Financière Mackenzie, l'une des principales sociétés canadiennes de fonds communs de placement exerçant ses activités par l'intermédiaire de conseillers financiers.

Mackenzie offre des services de conseils en placement au moyen de recherches exclusives et d'une équipe chevronnée de professionnels en placements. Mackenzie regroupe plus de 30 000 conseillers indépendants et dessert 1,1 million d'investisseurs au Canada.

Le total des ventes s'est chiffré à 10,3 G\$ en 2011, contre 12,2 G\$ en 2010.

Au 31 décembre 2011, le total de l'actif géré se chiffrait à 61,7 G\$, une baisse de 9,8 % par rapport à la fin de l'exercice précédent, ce qui s'explique par la baisse des marchés boursiers et les rachats nets dans ses principaux réseaux de distribution.

À la fin de l'exercice, le rendement des placements était excellent et s'est même encore amélioré jusqu'au 31 mars de cette année. À la fin mars 2012, 62 %, 72 % et 66 % des actifs gérés se situaient dans les deux premiers quartiles pour les rendements sur trois, cinq et dix ans, respectivement — ce qui représente un rendement très élevé pour les clients de Mackenzie, toutes périodes confondues.

Lipper et Morningstar ont également souligné le rendement supérieur des placements de Mackenzie.

Mackenzie a reçu huit Lipper Awards dans plusieurs catégories, notamment celui du meilleur fonds de la catégorie canadienne équilibrée à revenu fixe ces dix dernières années pour la quatrième année consécutive, ce qui est un résultat exceptionnel.

PARGESA HOLDING

Passons maintenant au groupe Pargesa en Europe. La Financière Power et le groupe Frère, de Belgique, détiennent ensemble une participation de 56,5 % dans Pargesa. Au 31 décembre 2011, Pargesa détenait un intérêt économique de 50 % dans la société de portefeuille belge Groupe Bruxelles Lambert (GBL).

Pargesa a annoncé un bénéfice d'exploitation de 342 M FS en 2011, comparativement à 466 M FS en 2010. Cette baisse de 26 % s'explique principalement par la dépréciation de l'euro face au franc suisse.

Pour la Financière Power, cela représente un apport de 110 M\$ au bénéfice opérationnel de 2011, comparativement à 121 M\$ en 2010.

L'un des faits nouveaux les plus notables touchant le groupe en 2011 a été la vente par Pargesa de sa participation de 25,6 % dans Imerys à GBL en avril pour 1 087 M€. À présent, GBL détient directement 57,0 % d'Imerys. Ce reclassement permet à Pargesa de concentrer chez GBL la supervision intégrale d'Imerys et lui confère également une plus grande souplesse dans la gestion de sa trésorerie.

En mars 2012, GBL a vendu une partie de son investissement dans Pernod Ricard et tous ses investissements dans Arkema, pour un produit en espèces total de 931 M€. Ces transactions devraient permettre à GBL de renforcer sa souplesse financière et stratégique.

Jetons maintenant un rapide coup d'œil sur les résultats des principales sociétés du portefeuille de Pargesa et sur leur apport au bénéfice opérationnel de Pargesa.

IMERYS

Imerys est un leader mondial de la valorisation des minéraux. En 2011, les marchés finaux pour les produits Imerys ont généralement bien performé par rapport à 2010. Le bénéfice opérationnel a augmenté de 15,5 % par rapport à 2010, pour passer à 487 M€. La quote-part revenant à Pargesa s'est chiffrée à 122 M FS.

LAFARGE

Le groupe Pargesa détient une participation de 21 % dans Lafarge, un leader mondial des matériaux de construction.

La croissance dans les pays émergents s'est poursuivie en 2011. Les marchés développés ont connu quant à eux des évolutions diverses avec une hausse des volumes en France et au Royaume-Uni, une détérioration de la conjoncture en Europe du Sud, tandis que l'Amérique du Nord connaissait un niveau d'activité en légère hausse.

Le bénéfice opérationnel pour l'exercice a baissé de 9 % par rapport à 2010, pour passer à 2 179 M€. La quote-part revenant à Pargesa s'est chiffrée à 56 M FS.

TOTAL

Le groupe Pargesa détient une participation de 4,0 % dans Total, l'un des plus importants groupes pétroliers et gaziers d'envergure mondiale, présent dans l'industrie chimique. Ses activités s'exercent dans plus de 130 pays et couvrent tous les secteurs de l'industrie pétrolière.

La quote-part revenant à Pargesa des dividendes reçus de Total s'est chiffrée à 164 M FS en 2011.

GDF SUEZ

Le groupe Pargesa détient une participation de 5,2 % dans GDF Suez, un groupe international industriel et de services, présent sur l'ensemble de la chaîne de l'énergie, en électricité et en gaz naturel, de l'amont à l'aval. GDF Suez occupe une position de premier plan dans le paysage énergétique européen et mondial.

La quote-part revenant à Pargesa des dividendes reçus de GDF Suez s'est chiffrée à 114 M FS en 2011.

SUEZ ENVIRONNEMENT

Le groupe Pargesa détient une participation de 7,2 % dans Suez Environnement, un chef de file mondial dans les domaines de l'eau et de la gestion des déchets.

Pour 2011, Pargesa a reçu des dividendes de 15 M FS provenant de Suez Environnement.

PERNOD RICARD

Le groupe Pargesa détenait aussi une participation de 9,8 % au 31 décembre 2011 dans Pernod Ricard, un co-leader du marché mondial des vins et spiritueux.

En 2011, Pargesa a reçu des dividendes de 24 M FS provenant de Pernod Ricard.

RÉSULTATS DU PREMIER TRIMESTRE DE 2012

J'en arrive maintenant aux résultats financiers de la Corporation Financière Power au premier trimestre de 2012.

Les résultats opérationnels attribuables aux détenteurs d'actions ordinaires se sont chiffrés à 372 M\$, soit 0,52 \$ par action, comme en 2011.

L'augmentation de la contribution de Lifeco au bénéfice en 2012 a été partiellement compensée par la contribution quelque peu inférieure d'IGM et par la comptabilisation d'un avantage fiscal en 2011.

Compte tenu des gains sur les ventes d'actions de Pernod Ricard et d'Arkema comptabilisés par Pargesa (ceux que j'ai mentionnés plus tôt), le résultat net attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires, compte tenu des autres éléments, s'est chiffré à 455 M\$, soit 0,64 \$ par action, comparativement à 370 M\$, soit 0,52 \$ par action, au premier trimestre de 2011.

DIVIDENDE TRIMESTRIEL

À la réunion qu'il a tenue plus tôt aujourd'hui, le conseil d'administration a déclaré, en plus des dividendes habituels sur les actions privilégiées, un dividende trimestriel de 35 cents par action sur les actions ordinaires de la Société.

SYSTÈME DE RETRAITE DES CANADIENS ET VALEUR ACCORDÉE AUX CONSEILS

Comme lors de la dernière assemblée annuelle, j'aimerais aborder deux thèmes qui touchent le bien-être des Canadiens et le secteur des services financiers : le système de retraite des Canadiens et la valeur accordée aux conseils.

La capacité des Canadiens à épargner en vue de leur retraite et à s'y préparer revêt une importance vitale compte tenu des pressions démographiques liées au vieillissement de la main-d'œuvre, à une espérance de vie plus longue et à des carrières actives plus courtes.

Des études démontrent que le système de retraite canadien compte parmi les plus solides du monde. Selon une étude du Centre for Strategic and International Studies en 2010, le système de retraite au Canada se classe au deuxième rang sur le plan de la pérennité financière parmi ceux des pays développés. Une de ses principales forces réside dans le fait qu'il est bien équilibré grâce aux apports des programmes gouvernementaux, des programmes parrainés par l'employeur et de l'épargne des particuliers. Les programmes gouvernementaux, comme la Sécurité de la vieillesse, le Régime de rentes du Québec et le Régime de pensions du Canada, donnent aux Canadiens une base solide pour la retraite et sous-tendent le système. Ces programmes ne disposent pas d'une grande quantité d'actifs sous-jacents : il s'agit pour la plupart de régimes par répartition. Autrement dit, les jeunes générations de Canadiens qui sont sur le marché du travail supportent par leurs contributions les besoins des retraités du pays.

Les régimes de retraite offerts par les employeurs, comme les régimes traditionnels à prestations déterminées et les régimes à cotisations déterminées, disposent d'un investissement de plus d'un billion de dollars pour répondre aux besoins futurs des Canadiens à leur retraite. D'après certaines études, les Canadiens qui profitent d'un régime d'entreprise sont mieux préparés à la retraite que les autres. Il va donc de soi qu'un meilleur accès à ces régimes permettrait aux Canadiens de mieux se préparer.

La récente législation des gouvernements canadien et québécois visant à établir des régimes de pension agréés collectifs est utile pour faciliter l'accès aux régimes de retraite offerts par les employeurs. Nos sociétés ont l'intention de prendre part à l'initiative en offrant ce type de régime aux Canadiens.

Les épargnes personnelles des Canadiens représentent de loin la partie la plus importante de leurs actifs pour leur retraite. Les Canadiens détiennent plus de 2,5 billions de dollars en actifs financiers. Près d'un tiers est investi dans des régimes enregistrés comme les REER et les CELI, le solde étant non enregistré.

Les Canadiens disposent également de 2,3 billions de dollars d'actifs liés à leur propriété immobilière, d'autres placements immobiliers et des parts d'entreprises privées. Ils pourront profiter d'au moins une partie de ces actifs pour leur retraite.

Le système canadien est solide, mais loin d'être parfait. Comme le montrent certaines études, la plupart des Canadiens seront en mesure de disposer d'un revenu suffisant à la retraite, mais une minorité notable de ménages canadiens ne le sera pas. Le système pourrait et devrait être amélioré.

Pour apporter ces améliorations, il faut s'appuyer sur ce qui fonctionne déjà bien. Il faut conserver les atouts de notre système équilibré : les gouvernements jouent un rôle important, mais les employeurs et les particuliers assument également la responsabilité d'épargner pour l'avenir. L'équilibre et la responsabilité partagée sont les clés d'un système durable.

Le recours des Canadiens à des conseillers financiers est l'une des grandes forces de notre système.

La valeur accordée aux conseils prodigués repose sur l'incidence d'une relation à long terme entre un particulier ou un foyer et un conseiller financier au cours de laquelle de saines habitudes d'épargne et de placement seront acquises au fil du temps.

Lorsque les Canadiens collaborent avec un conseiller financier, le patrimoine qu'ils constituent connaît une hausse marquée.

Les écarts portant sur la moyenne des actifs investis selon chaque âge sont vraiment impressionnants : actif 3,2 fois supérieur pour le groupe d'âge de moins de 45 ans et 4,1 fois supérieur pour le groupe d'âge de plus de 65 ans. Les effets bénéfiques d'un conseiller se font également ressentir à tous les niveaux de revenus des ménages. L'incidence que peut avoir un conseiller financier lorsqu'il s'agit d'aider les gens à épargner et à continuer dans cette voie est vraiment remarquable.

Le Conseil des fonds d'investissement du Canada publie une recherche sur la valeur accordée aux conseils depuis maintenant deux ans. Dans le rapport de 2011, deux études indépendantes ont révélé qu'en moyenne, l'actif investi des Canadiens était très faible au début de leur collaboration avec un conseiller et, par voie de conséquence, que ce dernier contribue fortement à améliorer leur situation par rapport aux personnes sans conseiller.

Parmi ceux qui font appel à un conseiller, 76 % avaient des actifs investis inférieurs à 50 000 \$ au début de leur collaboration avec leur conseiller; 37 % disposaient même de moins de 10 000 \$.

Certains avancent que les conseillers financiers s'intéressent à ceux qui ont de l'argent et n'aident pas leurs clients à augmenter leurs avoirs. Dans la plupart des cas, les études contredisent ce point.

Le devenir du système de retraite au Canada revêt une très grande importance pour tous les Canadiens. Nous disposons comme base d'un système solide. Il s'agira d'apporter des améliorations sensées aux acquis actuels tout en les préservant.

RESPONSABILITÉ SOCIALE D'ENTREPRISE

À présent, j'aimerais ajouter quelques mots sur le rôle que jouent les sociétés de notre groupe comme bons citoyens corporatifs.

Nos sociétés contribuent depuis longtemps et avec fierté au bien-être des collectivités où elles sont présentes. Elles s'efforcent de se conduire de façon équitable, éthique et intègre envers toutes leurs parties prenantes, y compris leurs clients, leurs employés et leurs partenaires d'affaires.

Des milliers d'organisations sans but lucratif profitent de l'aide financière de Power Corporation du Canada, notre société mère, et de celle de nos filiales (Great-West Lifeco, la Financière IGM). Nos initiatives tendent à mettre l'accent sur le développement communautaire, la santé, l'éducation, les arts et la culture, et l'environnement. Par ailleurs, nos employés et dirigeants dans le groupe donnent de leur temps bénévolement à plusieurs organismes, avec générosité et empressement.

Cette année, nous avons officialisé cet important aspect de notre culture d'entreprise lorsque notre conseil d'administration a adopté un Énoncé de responsabilité sociale, qui figure sur notre site Web. À notre siège social de Montréal, même si notre impact sur l'environnement est faible compte tenu de la nature de nos activités en tant que société de portefeuille, nous avons commencé à divulguer nos émissions de carbone aux agences compétentes. Nous collaborons notamment avec le « Carbon Disclosure Project » (CDP) pour formaliser la communication de notre empreinte carbone. Ce sera d'ailleurs la première fois que nous répondrons au questionnaire du CDP.

Nous continuerons à accroître notre divulgation afin de mieux communiquer nos activités de gestion responsable. Nous savons que cet aspect devient de plus en plus important pour nos parties prenantes.

CHANGEMENTS APPORTÉS AU CONSEIL ET À LA DIRECTION

Le président du conseil a remercié plus tôt les neuf administrateurs qui ne seront pas candidats à l'élection aujourd'hui. Je tiens à remercier chacun d'entre eux pour sa contribution remarquable à la réussite de notre groupe depuis plusieurs années et pour leur aide et leurs conseils avisés. Je continuerai, bien sûr, à collaborer étroitement avec les administrateurs qui ne seront pas candidats à l'élection mais qui continuent à faire partie de la haute direction de Power Corporation et de la Financière Power.

J'aimerais aussi dire quelques mots sur M. Philip K. Ryan, qui quitte le poste de vice-président exécutif et chef des services financiers. M. Ryan a été au service du groupe de sociétés Power pendant quatre ans, et son apport à la Financière Power et à ses filiales a été considérable. Nous tenons à lui exprimer notre profonde gratitude et tous nos remerciements, et lui souhaitons beaucoup de succès dans ses projets futurs aux États-Unis, notamment dans l'enseignement et dans le cadre d'activités liées à des conseils d'administration. Pourrait-il se lever pour qu'on le remercie?

Nous avons également annoncé en avril dernier la nomination de M. Gregory D. Tretiak à titre de vice-président exécutif et chef des services financiers de la Financière Power en remplacement de M. Ryan. M. Tretiak est au service de la Société financière IGM Inc. depuis 24 ans, où il occupait jusqu'à tout récemment le poste de vice-président exécutif et chef des services financiers. Par conséquent, nous connaissons déjà très bien M. Tretiak. Son expérience et sa connaissance du groupe Power en font le candidat idéal pour ce poste au sein de la Société. Permettez-moi de lui souhaiter chaleureusement la bienvenue dans notre équipe. Pourrait-il se lever pour qu'on le félicite?

CONCLUSION

Les dernières années ont comporté de nombreux défis pour les économies développées du monde et particulièrement pour le secteur des services financiers. Bien qu'il y ait eu des améliorations importantes sur plusieurs fronts, plusieurs déséquilibres structurels demeurent, notamment en ce qui a trait aux déficits financiers ou commerciaux majeurs enregistrés par plusieurs pays. Dans le secteur des services financiers, le risque que la réforme de la réglementation vienne renverser radicalement la vapeur pourrait faire en sorte qu'il devienne plus difficile de résoudre ces problèmes. Malgré les obstacles, la demande de produits et de services permettant aux gens de vivre une retraite confortable et de s'y préparer ne cessera d'augmenter. Sur cette toile de fond, la Financière Power continue de miser sur sa stratégie consistant à adopter une perspective à long terme à l'égard des opportunités qui se présentent pour les sociétés du groupe.

Nous le faisons en ayant confiance en l'avenir.

Dans un monde en constante évolution et présentant des enjeux complexes, il peut parfois sembler que la confiance en l'avenir nécessite un acte de foi. En fait, ce qu'il faut avant tout est une bonne préparation. Cela est vrai tant pour notre Société que pour nos clients.

Les sociétés du groupe de la Financière Power, grâce aux efforts de leurs milliers d'employés et conseillers financiers, qui travaillent avec les clients individuellement ou au moyen de programmes collectifs en milieu de travail, offrent les services, les produits et la discipline nécessaires pour aider des millions de personnes à bien se préparer. C'est notre engagement et nous le prenons très au sérieux.

Pour conclure, permettez-moi, Mesdames et Messieurs, de vous remercier, vous, nos actionnaires, de votre soutien continu, et permettez-moi de remercier aussi les équipes de direction et tous les employés et les représentants des sociétés de notre groupe pour leur travail remarquable et pour leur implication active dans leurs collectivités. Nous les remercions, et nous remercions également nos clients pour la confiance qu'ils témoignent à l'égard de nos sociétés.



CORPORATION
FINANCIÈRE POWER