



# ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES

---

LE JEUDI 14 MAI 2015

ALLOCUTION PRONONCÉE

PAR

**R. JEFFREY ORR**  
PRÉSIDENT ET  
CHEF DE LA DIRECTION

**Mesures financières et présentation non conformes aux IFRS** – Afin d’analyser les résultats financiers de la Société et conformément à la présentation des exercices précédents, le bénéfice net attribuable aux détenteurs d’actions ordinaires comprend ce qui suit :

- le bénéfice d’exploitation attribuable aux détenteurs d’actions ordinaires;
- les autres éléments ou le bénéfice hors exploitation, notamment l’incidence après impôt des éléments qui, selon le jugement de la direction, rendraient la comparaison des résultats liés aux opérations d’une période à l’autre moins significative. Les autres éléments comprennent également la quote-part de ces éléments revenant à la Société, présentée de manière comparable par une filiale, une entreprise contrôlée conjointement ou une entreprise associée.

La direction se sert de ces mesures financières 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 d’exploitation, selon la définition de la Société, aide le lecteur à comparer les résultats de la période considérée à ceux des périodes précédentes, car les éléments qui ne sont pas liés aux activités courantes sont exclus de cette mesure non conforme aux IFRS.

Le bénéfice d’exploitation attribuable aux détenteurs d’actions ordinaires et le bénéfice d’exploitation 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.

La Société utilise également un mode de présentation non consolidée pour présenter et analyser ses résultats, sa situation financière et ses flux de trésorerie. Selon ce mode de présentation, les participations de la Financière Power dans Lifeco et IGM sont comptabilisées au moyen de la méthode de la mise en équivalence. La présentation non consolidée n’est pas conforme aux IFRS. Toutefois, elle est utile au lecteur puisqu’elle permet de présenter les activités propres de la Société séparément de celles des filiales en exploitation et de refléter ainsi les apports respectifs de chaque filiale aux résultats consolidés de la société mère.

**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](http://www.sedar.com).

La présentation visuelle qui accompagne l’allocution de M. Orr est disponible sur le site Web de la Société au [www.powerfinancial.com](http://www.powerfinancial.com).

# ALLOCUTION DU PRÉSIDENT À L'ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES

CORPORATION FINANCIÈRE POWER

Le 14 mai 2015

Bonjour, Mesdames et Messieurs. J'ai le plaisir de vous présenter ce matin les résultats du groupe de sociétés de la Corporation Financière Power.

Je veux d'abord vous remercier d'être ici ce matin pour notre toute première assemblée annuelle à Toronto.

Notre groupe est bien présent dans cette ville où les sièges sociaux de la Canada-Vie et de Placements Mackenzie sont situés à quelques pas d'ici.

Devant l'ampleur de nos activités à Toronto et la place prépondérante de la ville et de la province dans le secteur financier, la Financière Power et Power Corporation ont aussi ouvert un bureau à Toronto récemment.

La Financière Power a accompli au cours de la dernière année d'importants progrès dans le renforcement de ses diverses activités.

En voici les faits saillants :

- nous avons enregistré en 2014 le plus important bénéfice de toute l'histoire de la Société;
- nous avons augmenté le dividende payé aux détenteurs d'actions ordinaires lors du dernier trimestre, la première hausse depuis le début de la crise financière;
- nous avons investi de façon significative afin de servir encore mieux les intérêts de nos millions de clients partout au Canada, aux États-Unis et en Europe;
- nous avons réussi l'intégration des activités d'Irish Life, acquise en 2013 à celles de la Canada-Vie en Irlande; et
- nous avons acquis les activités de régimes de retraite de J.P. Morgan aux États-Unis et les avons combinées à celles de Great-West Financial et de Putnam afin de créer « Empower Retirement », le deuxième fournisseur le plus important de services de retraite aux États-Unis.

Nos sociétés poursuivent une stratégie multimarques et elles exercent leurs activités par le biais de la Great-West, la London Life, la Canada-Vie, le Groupe Investors, la Financière Mackenzie et Investment Planning Counsel. Aux États-Unis, nous faisons affaires sous les noms de Great-West Financial, de la toute nouvelle Empower Retirement, de Putnam Investments et de PanAgora Investments. En Europe, nous utilisons la marque Canada-Vie au Royaume-Uni et en Allemagne, et Irish Life en Irlande.

Le total de l'actif géré financier des sociétés du groupe se chiffre à plus de 700 G\$, et lorsqu'on l'ajoute aux actifs financiers détenus par nos clients par le biais de nos divers canaux de distribution mais gérés par d'autres institutions, notre actif administré dépasse les 1 200 G\$.

Nos sociétés servent plus de 30 millions de clients, soit individuellement, généralement par l'intermédiaire d'un conseiller financier, soit dans le cadre d'un régime géré par leur employeur à leur lieu de travail.

Parce que nous croyons en la valeur des conseils financiers, nous avons près de 12 000 conseillers financiers qui travaillent directement avec notre groupe et qui utilisent généralement nos marques, et nous fournissons aussi nos produits aux clients par l'entremise de centaines de milliers de conseillers financiers qui ne sont pas affiliés à notre groupe.

Nous comptons également 24 000 employés dans nos diverses activités de services financiers.

La Financière Power détient, en partenariat avec le groupe Frère, de Belgique, une participation majoritaire dans le Groupe Pargesa. Pargesa détient pour sa part, par le biais de Groupe Bruxelles Lambert, des participations importantes dans plusieurs grandes sociétés internationales basées en Europe, notamment Imerys, Lafarge, Total, SGS, Pernod Ricard et Engie.

## **STRATÉGIE DU GROUPE**

J'aimerais maintenant partager avec vous la stratégie des activités de services financiers de notre groupe et comment elle a évolué au fil du temps.

Nous nous concentrons dans ce que nous appelons les marchés de cumul, de décumul et de protection. Concrètement, cela signifie que nous aidons les gens à épargner, à préparer et à gérer leur retraite, et que nous leur fournissons une protection financière pour les événements prévus et imprévus auxquels ils devront faire face, comme, par exemple, les problèmes de santé, l'invalidité, une vie plus longue que prévue et la mort.

Notre stratégie consiste à atteindre une position de chef de file pour tous nos marchés. En étant chef de file, nous disposons de l'étendue et de la capacité financière nécessaires pour offrir des produits attrayants et compétitifs à nos clients, tout en favorisant des rendements élevés pour nos actionnaires.

Pour nos divers secteurs d'activité, nous sommes soit chef de file, soit en voie de le devenir grâce à notre stratégie.

Nous avons choisi de nous concentrer sur un nombre limité de régions géographiques plutôt que de disperser nos activités partout dans le monde. Nos principaux marchés se situent au Canada, aux États-Unis, au Royaume-Uni et en Irlande.

Nous suivons un modèle de gouvernance active, par lequel des personnes de notre groupe sont impliquées à long terme dans les conseils d'administration de nos filiales. Nous pensons que cela favorise une meilleure prise de décisions et nous procure un avantage concurrentiel.

Notre orientation vise le très long terme, et nous envisageons la croissance et l'évolution de nos activités non pas en termes d'années, mais en termes de décennies.

Enfin, nous ne perdons jamais de vue le fait que nous faisons aux gens des promesses à long terme. Nos clients nous confient leur avenir financier; nous gérons donc nos affaires avec prudence et précaution, afin de tenir nos promesses.

La stratégie que je viens de vous décrire n'est pas nouvelle : elle est en place depuis des décennies. Sa mise en œuvre s'est toutefois faite par étape, et nous en sommes maintenant à une phase différente de celle dans laquelle nous étions dans le passé.

Entre le milieu des années 1990 et l'année 2007, l'année qui a précédé la crise financière, nous avons poursuivi notre stratégie de croissance par acquisitions.

Nous avons procédé à quatre acquisitions majeures et plusieurs de moindre envergure. Durant cette période, Great-West Lifeco et la Financière IGM ont fait des acquisitions totalisant plus de 20 G\$. Nous avons considérablement renforcé les positions de nos sociétés sur le marché canadien et avons lancé de nouvelles activités au Royaume-Uni et aux États-Unis. Nous avons créé de solides réseaux de distribution et avons mis l'accent sur un contrôle rigoureux des coûts. Cette stratégie a généré une grande valeur pour nos actionnaires.

De 2008 à 2012, nous avons concentré nos énergies sur le maintien de notre solidité financière et sur notre flexibilité face à la crise financière. Au sein de notre groupe, nous avons augmenté les liquidités et nos niveaux de fonds propres et avons répondu aux exigences beaucoup plus rigoureuses des organismes de réglementation, qui ont apporté des changements importants sur la manière dont les activités financières réglementées devraient être régies et gérées.

La crise a démontré que notre succès précédant la crise reposait sur des assises très solides, puisque Great-West Lifeco a été la seule compagnie d'assurance majeure cotée en Bourse à préserver ses cotes de crédit auprès de S&P et Moody's tout au long de la crise.

Au cours des deux dernières années, nous avons amorcé une nouvelle phase; une phase qui met l'accent sur une croissance organique complétée par des acquisitions plutôt que menée par elles.

Les marchés sur lesquels nous exerçons nos activités offrent à nos sociétés de nombreuses opportunités de croissance. Pour tirer parti de ces opportunités, il nous faut investir davantage dans nos employés et dans la technologie, et faire preuve d'innovation dans nos produits et nos services.

Les opportunités sont nombreuses, mais les défis le sont tout autant, notamment, les exigences réglementaires qui ne cessent d'augmenter, les taux d'intérêt qui demeurent bas et l'émergence de modèles concurrentiels à faible coût.

Les équipes de direction de Great-West Lifeco et d'IGM relèvent ces défis tout en restant très attentives aux occasions de croissance.

L'objectif de la Financière Power, tout au long de cette période, a été et continue d'être de créer de la valeur à long terme pour nos actionnaires. Au cours de la période de 20 années décrite plus tôt, le bénéfice attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires de la Financière Power est passé de 291 M \$ à 2,1 G\$, la capitalisation boursière de nos actions ordinaires a augmenté de 2,4 G \$ à 25,8 G\$ et nous avons distribué à nos actionnaires plus de 11,7 G\$ en dividendes.

## RÉSULTATS FINANCIERS

Passons maintenant à nos résultats financiers. Le bénéfice d'exploitation attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires s'est chiffré à 2 105 M\$ en 2014, comparativement à 1 708 M\$ en 2013.

Le bénéfice net attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires, y compris les autres éléments, s'est élevé à 2 136 M\$ en 2014, comparativement à 1 896 M\$ en 2013.

Le bénéfice record atteint par la Financière Power en 2014 s'explique par les résultats financiers de ses filiales. La solidité du bénéfice résulte de la croissance des volumes d'affaires, des niveaux plus élevés des marchés et des revenus des activités d'acquisition.

En mars 2015, la Financière Power a annoncé qu'elle augmentait de 6,4 % le dividende trimestriel versé aux détenteurs de ses actions ordinaires, pour le porter à 0,3725 \$ par action. La décision du conseil d'administration d'augmenter le dividende a été motivée par l'augmentation des bénéfices, la hausse des dividendes des principales filiales de la Société, et la dynamique positive des entreprises sous-jacentes.

Le rendement de l'avoir des actionnaires s'est élevé à 15,1 % en 2014.

Passons maintenant aux résultats et aux faits saillants de nos filiales.

## GREAT-WEST LIFECO

La Financière Power détient une participation de 71,1 % dans Great-West Lifeco.

Le bénéfice d'exploitation attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires de Great-West Lifeco s'est établi à 2 546 M\$ en 2014, comparativement à 2 052 M\$ en 2013.

Great-West Lifeco est dirigée par Paul Mahon, son président et chef de la direction nommé en 2013. La société dispose d'équipes de direction misant sur la croissance au Canada, en Europe et aux États-Unis. Elle dispose également d'une solide équipe assumant les tâches corporatives et de nouveaux dirigeants dans les secteurs de la finance, du risque, des ressources humaines et de l'actuariat.

### GREAT-WEST LIFECO — CANADA

Au Canada, c'est Dave Johnston, président et chef de l'exploitation, qui dirige les activités de Great-West Lifeco.

Les activités canadiennes de la société touchent plus de 12 millions de personnes, soit un Canadien sur trois.

Elle regroupe ses activités sous trois marques importantes : la Great-West, la London Life et la Canada-Vie, qui sont reconnues depuis longtemps pour faire des promesses et les respecter : depuis 124 ans pour la Great-West, 141 ans pour la London Life et 168 ans pour la Canada-Vie.

Les activités canadiennes ont enregistré un bénéfice net en hausse de 7 % en 2014, et les ventes au Canada une croissance de 13 %.

Cette croissance nous a aidés à maintenir et à consolider la position de chef de file de Great-West Lifeco sur les marchés, qu'il s'agisse d'assurance, d'épargne ou de retraite individuelle, d'assurance-vie et maladie collective, ou de régimes de retraite collectifs.

La raison d'être de la société est d'aider les Canadiens à améliorer leur bien-être financier, physique et mental.

Les améliorations apportées aux produits et services offerts au Canada avaient pour but d'aider les clients à atteindre leurs objectifs financiers et à les servir mieux et plus rapidement dans leurs diverses façons de faire affaires avec la société.

Great-West s'efforce d'accroître les possibilités de ses services numériques et y consacre d'importants investissements à long terme afin de transformer sa façon de fournir des services à ses conseillers, à ses clients, aux promoteurs de régimes et aux participants à ces régimes.

### **GREAT-WEST LIFECO — EUROPE**

Les activités européennes de Great-West Lifeco regroupent diverses sociétés d'assurance et de gestion du patrimoine du Royaume-Uni, de l'Irlande et de l'Allemagne. Nos marques européennes — la Canada-Vie et Irish Life — y sont profondément enracinées et très respectées.

C'est Arshil Jamal qui dirige les activités européennes et de réassurance de la société à titre de président et chef de l'exploitation — Europe.

Au Royaume-Uni, la Canada-Vie est un chef de file du secteur des produits d'assurance collective et de revenu de retraite, y compris les rentes immédiates, et ce, depuis des décennies.

En 2014, Great-West Lifeco a renforcé sa position sur ce marché en faisant l'acquisition d'un bloc de rentes d'Equitable Life au Royaume-Uni.

L'an dernier, le gouvernement du Royaume-Uni a apporté des changements significatifs au secteur des revenus de retraite. Même si les rentes immédiates demeurent une option viable pour les consommateurs, ceux-ci auront désormais beaucoup plus de choix et ils compteront sur leurs conseillers pour les guider et les appuyer.

En Irlande, l'intégration d'Irish Life et de la Canada-Vie est pratiquement terminée. L'équipe rassemblée en Irlande est solide et elle a aidé Irish Life à faire de grandes choses : les synergies ont été supérieures à ce qui avait été prévu, les coûts liés à l'intégration plus bas qu'anticipés et les parts de marché d'Irish Life ont augmenté dans tous les secteurs.

La célébration du 75<sup>e</sup> anniversaire d'Irish Life en 2014 a été une belle occasion de relancer la marque Irish Life. Misant sur le thème du 75, nos dirigeants ont lancé une campagne faisant la promotion de 75 faits sur les Irlandais et sur la vie en Irlande.

Le thème de la campagne « We **know** Irish life. We **are** Irish Life », a touché une corde sensible chez les clients, les conseillers, le personnel et les médias parce qu'elle parlait de *compréhension*, un élément fondamental de la *confiance*.

## **GREAT-WEST LIFECO — ÉTATS-UNIS**

Les activités américaines de Great-West Lifeco sont dirigées par Robert Reynolds, président et chef de la direction de Great-West Lifeco U.S. Inc.

Sous la direction de Bob, la recherche de synergies stratégiques entre toutes nos activités américaines a été une priorité, et le lancement d'Empower Retirement contribue à la réalisation de cet objectif.

Empower Retirement, qui fait partie de Great-West Financial, représente la mise en commun des activités de retraite de Great-West Financial, de Putnam Investments et des services de régimes de retraite nouvellement acquis de J.P. Morgan.

Empower dessert plus de 7 millions d'Américains qui détiennent chez nous pour plus de 400 G\$ d'actif de retraite. C'est le deuxième plus grand fournisseur de services de retraite aux États-Unis.

Empower représente une nouvelle ère dans la façon d'aider les Américains à se préparer une retraite confortable. Le mot « Empower » traduit bien cette prise en main par les gens de la planification de leur retraite.

Empower est en train de devenir, pour les participants aux régimes, une nouvelle référence en matière d'expérience en ligne. Il en résulte une hausse des taux de contribution aux régimes, ce qui aidera les Américains à accroître leurs épargnes en vue de la retraite.

Great-West Lifeco détient également Putnam Investments. La société a fait des avancées importantes en vue de devenir l'une des plus importantes firmes de gestion d'actifs à couverture mondiale aux États-Unis.

Au cours des six dernières années, Putnam a été reconnue à plusieurs reprises par *Barron's*/Lipper pour ses rendements exceptionnels dans toutes les catégories d'actifs. Ses produits et services novateurs ont reçu pour leur part un accueil très positif sur le marché, grâce à leurs excellents rendements pour les clients et à leurs ventes nettes en croissance année après année.

Putnam continue de recevoir des distinctions pour son travail remarquable en matière de service à la clientèle et pour ses communications en ligne, et sur les médias sociaux.

Les activités de Great-West Lifeco aux États-Unis sont bien positionnées pour apporter à la société et à l'ensemble de notre groupe une hausse importante d'activités et de bénéfices à long terme.

## **FINANCIÈRE IGM**

L'autre filiale importante de services financiers de la Financière Power est la Financière IGM, dans laquelle elle détient une participation de 62,8 %.

IGM est l'une des plus grandes sociétés de services financiers personnels au Canada et l'un des plus importants gestionnaires et distributeurs de produits d'actifs gérés. La société répond aux besoins financiers des Canadiens par l'entremise de plusieurs sociétés distinctes, notamment le Groupe Investors, Placements Mackenzie et Investment Planning Counsel.



En 2014, le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 826 M\$, comparativement à 764 M\$ en 2013, soit une hausse de 8 %.

Au 31 décembre 2014, l'actif géré totalisait 142 G\$, comparativement à 132 G\$ en 2013.

## **GROUPE INVESTORS**

Le Groupe Investors est dirigé par Murray Taylor, président et chef de la direction, qui est également co-président et chef de la direction d'IGM.

Le Groupe Investors a continué d'augmenter le nombre de ses bureaux régionaux en 2014, pour les porter à 110 à travers le Canada. Durant l'année 2014, son réseau de conseillers a augmenté de 472, pour atteindre 5 145 à la fin de l'année, un record dans l'histoire de la société. Le Groupe Investors a continué de se démarquer en offrant une planification financière personnelle et complète à près d'un million de clients au Canada.

En 2014, le Groupe Investors a précisé sa vision dans une affirmation claire : « Notre vision consiste à améliorer le bien-être financier de nos clients ». Cette phrase traduit bien ce qui a toujours été l'objectif principal de la société et son engagement pour l'avenir. Le Groupe Investors exprime sa vision par les expressions « planification complète » et « faire preuve de diligence », et elle s'efforce de faire de ses conseillers « des gens de cœur ».

En janvier 2014, le Groupe Investors a lancé un programme continu de sondages destinés à évaluer l'expérience de chaque nouveau client au bout de trois mois et de la totalité de ses clients une fois par année.

Les résultats des sondages effectués en 2014 indiquent une forte appréciation de la valeur des conseils et du service offerts par les conseillers du Groupe Investors au cours des divers cycles économiques.

96 % des nouveaux clients ayant répondu au sondage se disent satisfaits des services qu'ils ont reçus, et 94 % affirment qu'ils seraient prêts à conseiller à un ami ou à un membre de leur famille de faire affaires avec le Groupe Investors.

Du côté des clients existants, 92 % affirment qu'ils sont très satisfaits ou extrêmement satisfaits des services reçus.

L'actif des fonds communs de placement s'élevait à 73,5 G\$ à la fin de 2014, et les ventes de fonds totalisaient 7,5 G\$, soit une hausse de près de 12 % sur 2013.

## **PLACEMENTS MACKENZIE**

IGM détient également Placements Mackenzie, qui offre aux particuliers et aux institutions des solutions de placement diversifiées grâce à des services exclusifs de recherche en investissements et d'un réseau de professionnels en placement chevronnés.

Au 31 décembre 2014, le total de l'actif géré de Mackenzie se chiffrait à 71 G\$, provenant à la fois de particuliers, d'alliances stratégiques ou de canaux institutionnels.

Jeff Carney a été nommé président et chef de la direction de Mackenzie et co-président et chef de la direction d'IGM en 2013.

Mackenzie s'est dotée d'une nouvelle vision, axée sur l'investisseur, qui se décline comme suit :

« Placements Mackenzie s'engage à assurer le succès financier des investisseurs selon *leur* point de vue».

La Société a établi six stratégies de base qui doivent orienter sa vision et guider ses initiatives.

En 2014, Mackenzie a attiré de nouveaux talents en matière de gestion des investissements, renforcé son leadership et progressé dans la mise en place de ses stratégies clés, tout en continuant de soutenir ses conseillers dans tous les aspects de leurs activités.

Les ventes brutes de fonds communs de placement s'établissaient à 7,1 G\$ en 2014, les meilleurs résultats de la société depuis six ans.

## **GROUPE PARGESA**

Passons maintenant au Groupe Pargesa. Paul Desmarais, jr, le président du conseil et co-chef de la direction de Pargesa, travaille en étroite collaboration avec Arnaud Vial, le directeur général. Au 31 décembre 2014, la Financière Power détenait, conjointement avec le Groupe Frère de Belgique, une participation de 55,5 % dans Pargesa. Pargesa détenait pour sa part une participation de 50 % dans la société de portefeuille belge Groupe Bruxelles Lambert ou « GBL », qui détient les principales participations du groupe.

Les dernières années ont été très chargées pour le Groupe Pargesa, qui a positionné son portefeuille de sociétés en prévision d'une croissance future.

Il convient de signaler en particulier le fait que Lafarge, l'un de ses principaux investissements, a annoncé son intention de fusionner avec Holcim pour créer LafargeHolcim et former ainsi le plus important fournisseur mondial de matériaux de construction. LafargeHolcim exercera ses activités dans 90 pays. Les actionnaires ont approuvé la transaction dont la clôture est prévue en juillet 2015. GBL détiendrait 9 % de l'entité combinée.

En plus de ses participations stratégiques, GBL développe un portefeuille de type pépinière qui comprend des participations de plus petite taille dans un nombre restreint de sociétés inscrites ou non en Bourse.

Albert Frère a quitté ses fonctions d'administrateur et chef de la direction de GBL plus tôt cette année et n'a pas sollicité le renouvellement de son mandat de vice-président du conseil et administrateur délégué de Pargesa. M. Frère a été un fidèle partenaire de notre groupe pendant plus de trois décennies. Tout au long de ces années, il a été admiré pour ses nombreuses qualités personnelles et professionnelles et pour son exceptionnel sens des affaires. Avec son ami, feu Monsieur Paul Desmarais, il fut la force motrice derrière les succès du Groupe Pargesa.

Paul Desmarais, jr et le fils de M. Frère, Gérald, poursuivent désormais ce partenariat à long terme qui reste fort et qui demeurera en vigueur, par entente commune, au moins jusqu'en 2029, avec possibilité de nouvelle extension par la suite. Nous souhaitons remercier Albert Frère et souligner son exceptionnelle contribution au groupe.

Le bénéfice d'exploitation de Pargesa s'est établi à 339 MFS en 2014, comparativement à 251 MFS en 2013.

La contribution au bénéfice d'exploitation de la Financière Power s'est élevée à 112 M\$ en 2014, comparativement à 76 M\$ en 2013.

## **INVESTISSEMENT DANS WEALTHSIMPLE**

La Financière Power a récemment accepté de devenir un investisseur stratégique de Wealthsimple. Elle pourra investir jusqu'à 30 M\$ au cours de la première année de l'entente et aura la possibilité d'investir davantage dans l'avenir.

La Financière Power croit que les Canadiens sont mieux préparés financièrement lorsqu'ils bénéficient de conseils financiers. Wealthsimple offre une solution novatrice qui complète les créneaux desservis par nos autres marques de services financiers. Elle procure des conseils financiers à un nombre important de Canadiens qui ne pourraient pas, autrement, en obtenir, ou qui n'y ont pas accès, notamment ceux de la génération dite « du Millénaire » et ceux qui ont des actifs plus modestes.

Il est encore trop tôt pour dire si, et comment, nos sociétés interagiront avec Wealthsimple, ou les bénéfices qui en découleront.

## **RESPONSABILITÉ SOCIALE D'ENTREPRISE**

Au cours de la dernière année, la Financière Power et ses filiales ont consolidé leur longue tradition de contribution aux collectivités au sein desquelles elles sont établies, et renforcé leurs engagements en matière de responsabilité sociale. Nous avons élargi l'étendue de nos relations avec nos parties prenantes et amélioré la communication de notre performance en matière de responsabilité sociale d'entreprise (RSE). Nos engagements sont par ailleurs solidement enchâssés dans notre Code de conduite et de déontologie et dans notre Énoncé de responsabilité sociale.

Nous sommes devenus signataire du Pacte Mondial des Nations Unies en 2014. Il s'agit d'une initiative stratégique volontaire regroupant des entreprises qui s'engagent à aligner leur approche en matière de responsabilité sociale sur dix principes universellement acceptés touchant les droits de la personne, les normes du travail, l'environnement et la lutte contre la corruption.

En ce qui concerne l'environnement, nos efforts en matière de gestion de l'énergie et du carbone ont été reconnus en 2014, pour une troisième année consécutive, par le *Carbon Disclosure Project*. Great-West Lifeco et la Financière IGM ont elles aussi reçu un classement très favorable de cet organisme.

Nous avons de plus lancé récemment un site Web entièrement consacré à notre responsabilité sociale, afin de rendre publics et de faire mieux connaître nos engagements, nos programmes et nos résultats en matière de responsabilité sociale. On y trouve des exemples montrant comment notre philosophie de gestion responsable nous permet de générer, pour les actionnaires de la Financière Power, de la valeur à long terme et une croissance durable, tout en contribuant au mieux-être de la société dans son ensemble.

## **RÉSULTATS DU PREMIER TRIMESTRE DE 2015**

Il me fait plaisir, maintenant, de vous annoncer les résultats de la Société pour le premier trimestre de 2015.

Le bénéfice d'exploitation du trimestre clos le 31 mars 2015 s'est élevé à 565 M\$, comparativement à 440 M\$ en 2014.

Le bénéfice net a totalisé 573 M\$, comparativement à 467 M\$ en 2014.

### **DIVIDENDE TRIMESTRIEL**

À la réunion du conseil tenue plus tôt ce matin, les administrateurs ont déclaré un dividende trimestriel de 37,25 cents par action sur les actions ordinaires de la Société.

### **DÉBAT SUR LE DEGRÉ DE PRÉPARATION À LA RETRAITE AU CANADA**

J'aimerais maintenant vous entretenir d'un débat présentement en cours sur la question du système de retraite au Canada.

Ce débat soulève de nombreuses questions.

Comment pouvons-nous faire en sorte que les Canadiens de tous les milieux soient bien préparés pour la retraite ?

Quel est le juste équilibre entre les programmes obligatoires du gouvernement et les choix ainsi que le contrôle individuel relativement à des décisions en matière de consommation et d'épargne ?

Comment faire en sorte que les politiques publiques soient basées sur des données et des faits rigoureux alors que tant de malentendus circulent dans le domaine public au sujet de la retraite et qu'une inquiétude légitime gagne de nombreux Canadiens ?

Les données disponibles sur le degré de préparation des Canadiens à la retraite se sont considérablement enrichies au cours des dernières années. La bonne nouvelle, qui constitue une surprise pour plusieurs, est que la grande majorité des Canadiens seront en mesure de maintenir leur niveau de vie quand ils prendront leur retraite. C'est ce qu'ont conclu de nombreux spécialistes dans des études récentes.

Les chiffres montrent qu'au moins 75 %, en fait, probablement plus de 85 % des ménages canadiens seront en mesure de jouir à leur retraite d'un niveau de vie similaire, ou meilleur, que celui d'avant leur retraite.

Ces résultats semblent logiques quand on regarde comment fonctionne le système canadien.

Les piliers de notre système de retraite canadien, c'est à dire la Pension de Sécurité de la Vieillesse (PSV), le Supplément de Revenu Garanti (SRG), et le Régime de Pensions du Canada (RPC) ou le Régime des Rentes du Québec (RRQ), remplacent adéquatement le revenu des deux quintiles les plus bas de la répartition des revenus, soit les 40 % des ménages qui gagnent le moins. L'Organisation de Coopération et de Développement

Économique (OCDE) confirme la bonne performance du Canada à l'échelle internationale à cet égard. Dans l'ensemble, le taux de pauvreté des aînés au Canada est l'un des plus faibles parmi les pays de l'OCDE et il est en fait plus bas que le niveau de pauvreté de la population canadienne en général.

Mais les Canadiens ne comptent pas que sur les programmes gouvernementaux pour assurer leur revenu à la retraite. Les Canadiens aux revenus moyens ou élevés, dont le niveau de vie ne sera pas maintenu par les programmes gouvernementaux, épargnent de différentes manières dans ce but. Cela inclut des incitatifs fiscaux à l'épargne, pris soit à titre individuel, soit par l'entremise de leur employeur, comme par exemple les REER, les CELI, les régimes complémentaires de retraite ou les REER collectifs. Les Canadiens épargnent aussi par l'entremise de placements non-enregistrés. Et nombreux sont ceux qui accumulent des économies importantes sous forme d'actifs non financiers comme, par exemple, leur maison ou leur entreprise.

Malheureusement, ces actifs non enregistrés sont souvent ignorés dans certaines études sur le degré de préparation à la retraite des Canadiens. C'est une erreur importante, considérant la part substantielle de l'épargne des Canadiens que représentent ces actifs.

Bien qu'une grande majorité des Canadiens soient sur la bonne voie en matière de retraite, des sondages successifs ont montré que la plupart d'entre eux ne croient pas qu'ils auront suffisamment de revenus à la retraite.

Qu'est ce qui peut expliquer cet écart important entre la perception et la réalité ?

C'est difficile à savoir mais la peur persistante créée par la crise financière, l'attention médiatique sur les difficultés que doivent affronter les régimes de retraite à cause des taux d'intérêt qui restent bas, et les exhortations de notre industrie incitant les Canadiens à épargner davantage sont autant de facteurs qui peuvent contribuer à créer de l'anxiété.

Il y a certes de réels enjeux auxquels doit faire face notre système de retraite canadien.

De nombreux Canadiens qui travaillent pour de petites entreprises n'ont aucun régime complémentaire de retraite, c'est-à-dire mis à leur disposition par leur employeur. Ces Canadiens sont réellement à risque de ne pas être prêts pour la retraite.

Certains Canadiens qui ont accès à des régimes complémentaires de retraite ne cotisent pas ou pas assez. Dans certains pays, contrairement au Canada; la loi permet d'inscrire automatiquement les employés à ces régimes ainsi que de hausser de façon périodique leur cotisation, à charge pour chaque employé de se prévaloir de son droit de retrait si ces obligations ne lui conviennent pas.

Les retraités à faibles revenus sont confrontés à de grands défis au Canada, surtout s'ils sont célibataires, ce qui touche en majorité des femmes. Cet état de fait est la résultante de clauses techniques de la PSV et du SRG et des clauses de prestations aux survivants du RPC et du RRQ.

De réels problèmes existent donc — mais ils concernent certains groupes bien précis de Canadiens et appellent des solutions ciblées.

Les préoccupations considérables des Canadiens à propos de leur niveau de préparation à la retraite mettent de la pression sur nos élus afin qu'ils « fassent bouger les choses », qu'ils trouvent de « grandes solutions ». Or ces solutions peuvent avoir un impact négatif et des conséquences non voulues.

Des solutions soi-disant « universelles » comme, par exemple, la bonification du Régime de Pensions du Canada, ou le projet de Régime de Retraite de la Province de l'Ontario (RRPO) sont des exemples de « grandes solutions ».

Un des faits les plus frappants révélé par les études récentes, est que ce sont les Canadiens à revenus moyen-supérieurs et supérieurs qui auront le plus de difficulté à maintenir leur niveau de vie à la retraite. Ceci devrait remettre en question les solutions universelles, d'autant plus que celles-ci pourraient facilement avoir un impact négatif important sur les Canadiens à revenus faibles et moyens.

Les Canadiens à faibles revenus pourront maintenir leur niveau de vie grâce aux programmes gouvernementaux existants. À ce compte, pour eux, une réduction de leurs revenus courants dans le but d'obtenir une hausse de leur revenu de retraite, n'apparaît pas comme une proposition attrayante. Et, compte tenu de la façon dont les programmes aident les Canadiens à faibles revenus au moment de leur retraite, une grande partie du revenu supplémentaire qu'ils pourraient éventuellement recevoir à la retraite leur serait en fait retiré et taxé à un taux plus élevé.

Ces solutions universelles forceraient aussi les Canadiens à revenus moyens ou élevés à épargner davantage, même si la grande majorité d'entre eux épargnent déjà suffisamment. En forçant une épargne superflue, les solutions universelles réduiraient le revenu des ménages et de l'économie en général, sans parler de l'augmentation des déductions à la source qu'elles entraîneraient pour les employeurs. Outre l'incidence sur le niveau de vie actuel des individus, cette ponction ne peut pas être favorable, ni à court terme, ni même, probablement, à moyen terme, pour la demande globale et pour l'emploi au Canada.

Ces propositions déplaceraient aussi de l'épargne déjà existante. Ce serait notamment le cas du RRPO. Un sondage effectué en Ontario par l'Association canadienne des compagnies d'assurance de personnes montre que la grande majorité des entreprises songeraient à abandonner leur régime collectif de retraite si on les force à adopter le RRPO. Cela signifie que de nombreux Ontariens perdraient le généreux programme collectif de leur employeur, avec ses avantages immédiats, pour se retrouver avec un régime moins généreux, qui ne serait pas totalement financé avant 40 ans.

La recherche démontre que pour être efficaces les solutions doivent être spécifiques et bien ciblées. Aider les gens qui travaillent pour de plus petits employeurs à contribuer à des régimes collectifs d'épargne peu coûteux, tels que le Régime Volontaire d'Épargne-Retraite du Québec, est une bonne solution ciblée. Ce qui est maintenant nécessaire, dans ce domaine, c'est de définir un plan d'action pancanadien.

La réduction de la pauvreté chez les aînés célibataires, dont la majorité sont des femmes, est un objectif atteignable avec des solutions techniques aux programmes gouvernementaux en place.

Des solutions fondées sur des faits et bien ciblées s'imposent en réponse aux défis spécifiques que représente la préparation à la retraite. Des solutions ciblées placeront le Canada dans une meilleure position financière pour faire face à d'autres défis importants qui n'ont pas encore été résolus, comme le financement des soins de santé qu'entraînera le vieillissement continu de la population canadienne.

## DÉVELOPPEMENTS À LA HAUTE DIRECTION

Avant de terminer, j'aimerais souligner la formidable contribution à notre groupe de Ray McFeetors, qui a pris sa retraite comme vice-président du conseil de la Financière Power au cours de l'année écoulée, au terme de nombreuses années de service. Ray a commencé sa carrière chez Great-West Life en 1968 et est devenu le président et chef de la direction de Great-West Lifeco durant plusieurs années, notamment durant la très fructueuse période d'intenses acquisitions dont j'ai parlé plus tôt dans ma présentation. Il a par la suite été président du conseil de Great-West Lifeco.

Je vous prie de vous joindre à moi pour rendre hommage à Ray McFeetors.

Nous sommes par ailleurs ravis que M. Claude Généreux se soit à joint la Financière Power un peu plus tôt cette année, à titre de vice-président exécutif.

Claude a auparavant occupé divers postes de direction au cabinet de conseils en gestion McKinsey & Company. Durant ses 28 années chez McKinsey, il a mis ses compétences au service d'organisations mondiales dans les secteurs des services financiers, des ressources et de l'énergie. Il est Associé directeur Emeritus de McKinsey et siège au conseil des gouverneurs de l'Université McGill et au conseil d'administration de la Fondation Jeanne-Sauvé.

Claude, je te demande de bien vouloir te lever et te faire reconnaître.

## CONCLUSION

La priorité pour nos sociétés de services financiers est de donner à des millions de personnes la sécurité financière et la tranquillité d'esprit en leur fournissant diverses solutions d'investissement, de retraite et d'assurance. L'excellence et l'innovation des produits et services, de même que la valeur pour le client sont des éléments essentiels dans notre réponse aux besoins de nos clients. Et la solidité financière et la capacité de respecter nos engagements à long terme sont tout aussi importantes.

Nous nous attendons à une demande accrue pour ces produits et services au cours des prochaines années.

La Financière Power et ses filiales s'engagent à créer de la valeur à long terme pour nos actionnaires, en s'appuyant sur la réussite de nos clients, de nos employés et de nos partenaires d'affaires, tout en contribuant positivement aux collectivités au sein desquelles nous exerçons nos activités.

Mesdames et Messieurs, permettez-moi de vous exprimer nos remerciements, à vous, nos actionnaires, pour votre appui soutenu, ainsi qu'à tous nos employés des sociétés de notre groupe pour leur travail remarquable et pour leur implication active dans leurs collectivités. Nous tenons également à remercier les milliers de conseillers financiers qui servent les intérêts de leurs clients. Enfin, dernier point, mais non le moindre, nous remercions nos clients, pour la confiance dont ils font preuve à l'égard de nos sociétés.



CORPORATION  
FINANCIÈRE POWER