



CORPORATION
FINANCIÈRE POWER

ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES

LE JEUDI 12 MAI 2016

ALLOCUTION PRONONCÉE

PAR

R. JEFFREY ORR
PRÉSIDENT ET
CHEF DE LA DIRECTION

Déclarations prospectives

Dans le cadre de l'assemblée d'aujourd'hui, les dirigeants de la Société peuvent, dans leurs remarques ou leurs réponses à des questions, faire des déclarations prospectives, et les documents qui accompagnent leurs propos peuvent aussi en contenir. Certains énoncés, 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 l'auditoire ou 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 les plans actuels de la direction; l'auditoire ou 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 pourraient 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 de liquidité 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.

L'auditoire ou 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.

Certains termes financiers qui peuvent figurer dans les énoncés d'aujourd'hui ou dans les documents qui les accompagnent, tels que bénéfice d'exploitation, sont des mesures non définies par les IFRS, qui n'ont pas de définition normalisée et qui pourraient ne pas être comparables aux mesures semblables utilisées par d'autres entités. Veuillez vous reporter au rapport de gestion annuel et au plus récent rapport de gestion intermédiaire de la Société pour plus de renseignements, notamment pour connaître la définition de ces mesures, pour obtenir une explication quant à leur but et pour avoir un rapprochement entre les mesures non définies par les IFRS et les mesures correspondantes définies par les IFRS lorsque de telles mesures comparables existent.

ALLOCUTION DU PRÉSIDENT À L'ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES

CORPORATION FINANCIÈRE POWER

Le 12 mai 2016

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

La Financière Power a déclaré des résultats records en 2015 et a augmenté, au cours de l'année, le dividende trimestriel versé aux détenteurs d'actions ordinaires, une première hausse depuis la crise financière.

Le bénéfice d'exploitation s'est chiffré à 2 241 M\$ en 2015, ou 3,14 \$ par action, une hausse de plus de 6 % comparativement à 2014.

Le bénéfice net s'est élevé à 2 319 M\$.

Le dividende était de 1,49 \$ par action en 2015, soit une hausse par rapport au dividende de 1,40 \$ par action en 2014. En mars 2016, le conseil d'administration a annoncé une nouvelle augmentation du dividende trimestriel, qui passe à 39,25 cents par action ordinaire, soit un taux annualisé de 1,57 \$ par action.

Le rendement des fonds propres des actionnaires s'est élevé à 14,3 % en 2015.

CONTEXTE DU SECTEUR D'ACTIVITÉ

Avant de vous parler des diverses activités de la Financière Power et de passer en revue les faits saillants de la dernière année, j'aimerais prendre un moment pour vous expliquer quelques-uns des changements qui ont actuellement lieu dans le secteur des services financiers. Cela vous permettra, je l'espère, de mettre en contexte les stratégies que nous mettons de l'avant au sein de notre groupe.

Les activités de la Société dans le secteur des services financiers prennent place dans un contexte de changement intense qui nous pousse nous aussi à nous ajuster. La technologie constitue la plus grande force derrière la plupart de ces transformations. Il ne fait aucun doute que nos clients et nos partenaires de distribution s'attendent de plus en plus à être servis via des plateformes numériques. La technologie modifie également la façon dont les produits financiers sont conçus, gérés et offerts. La technologie rend possibles de nouveaux modèles d'affaires, qui ouvrent la voie à plusieurs nouveaux venus ciblant des segments précis de la chaîne de valeur du secteur des services financiers. Plusieurs de ces joueurs du secteur de la technologie financière, communément appelé « fintech », n'auront jamais d'impact à grande échelle, mais certains y parviendront. Cette nouvelle réalité oblige les sociétés déjà établies à investir massivement dans les nouvelles technologies, tout en exerçant en même temps une pression générale à la baisse sur les prix.

Une des conséquences de ces changements est que nous devons investir des sommes importantes dans les individus, les processus et la technologie, résultant ainsi en une croissance de nos dépenses bien supérieure à ce que nous avons connu dans le passé.

Et pendant que tout cela se produit, les mesures réglementaires deviennent plus contraignantes et contribuent, elles aussi, à une hausse de nos coûts d'exploitation et de gouvernance.

Au même moment, la faiblesse de la demande mondiale persiste et a amené les autorités monétaires à maintenir des taux d'intérêt historiquement bas. Ces facteurs mettent de la pression sur le rendement sur les investissements des clients et sur le rendement que nous sommes en mesure de générer par le biais des participations incluses dans notre propre bilan afin de soutenir les produits en assurance. La baisse du rendement sur les investissements exerce une pression supplémentaire sur le prix et sur la marge de nos produits et de nos services.

Nous avons néanmoins réussi à générer une croissance du bénéfice dans l'ensemble du groupe, et ce, en dépit des vents contraires auxquels nous faisons face.

Les forces qui transforment notre secteur d'activité sont nettement positives pour les individus, qu'ils utilisent les services financiers par l'intermédiaire d'un conseiller financier ou directement par le biais d'une institution financière ou d'un régime parrainé par leur employeur.

Les clients bénéficient d'un plus grand accès à l'information, d'une meilleure compréhension des choix offerts et d'une plus grande transparence en matière de coûts, de bénéfices et des niveaux de risque associés à chacune des options. Tout cela est bénéfique pour les individus, pour la société et pour la santé à long terme de notre secteur d'activité. La technologie facilitera l'accès au conseil financier, sous ses diverses formes, pour un plus grand nombre d'individus, et elle accroîtra l'efficacité et la productivité des conseillers financiers.

Maintenant, comment nos sociétés réagissent-elles à ces pressions importantes qui touchent notre secteur d'activité? L'expression qui me vient à l'esprit est que nous les accueillons les bras ouverts. Je pense que réagir autrement nous empêcherait de profiter pleinement des occasions ainsi créées, ce qui entraînerait, à long terme, l'effondrement de notre secteur d'activité. À travers les sociétés de notre groupe, nous investissons pour aller au-delà des attentes de nos clients, relever les défis de la concurrence et nous conformer aux exigences réglementaires. Nous améliorons les capacités numériques de nos sociétés établies et nous mettons au point de nouvelles offres de produits et de services.

Nous sommes également très actifs dans le secteur des technologies financières dans lequel nous investissons un montant relativement restreint non seulement pour tirer parti de l'innovation, mais également pour éclairer nos décisions au sein de nos sociétés.

Heureusement, depuis plusieurs décennies déjà, notre groupe poursuit une stratégie visant l'atteinte d'une position de chef de file dans chacun des marchés dans lesquels nous exerçons nos activités plutôt que de simplement prendre de l'expansion, de manière éparse, sur le plan géographique. Notre position de chef de file nous procure de l'envergure, des marques et des relations avec des millions de clients. L'envergure, la marque et de solides relations-clients constituent ce qui déterminera, ultimement, qui prédominera. En supposant que nous offrons des produits concurrentiels, que nous fidélisons notre personnel hautement qualifié et que nous offrons une réponse adéquate aux changements technologiques, nous croyons que nos activités en sortiront encore plus fortes.

Nous continuerons donc à mettre l'accent sur le développement de sociétés détenant des positions de chef de file, tant en élargissant notre bassin de clients qu'en étant à l'affût des occasions d'acquérir d'autres joueurs de notre secteur.

STRATÉGIE DU GROUPE

Permettez-moi, dans ce contexte, de vous expliquer la stratégie que notre groupe met de l'avant depuis plusieurs années.

Nous nous concentrons sur ce que nous appelons les marchés du cumul, du décumul et de la 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.

Comme je l'ai mentionné plus tôt, notre stratégie consiste à atteindre une position de chef de file au sein de chacun de nos secteurs. À travers nos différentes activités commerciales, nous sommes soit chef de file ou nous déployons actuellement une stratégie visant à le devenir.

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 adhérons à un modèle de gouvernance active, dans le cadre duquel des personnes de notre groupe sont impliquées à long terme au sein des conseils d'administration de nos filiales. Nous croyons 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 et nous gérons donc nos affaires avec prudence et précaution, afin de tenir nos promesses.

Nos sociétés poursuivent une stratégie multimarques et elles exercent leurs activités au Canada 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, d'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 780 G\$. Lorsqu'on y ajoute la totalité des actifs financiers détenus par nos clients dans leurs comptes avec nous, notre actif administré atteint environ 1,4 billion de \$.

Nos sociétés desservent 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 au sein de leur milieu de travail.

Nous croyons en la valeur du conseil financier et nous avons près de 14 400 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 plus de 25 000 employés dans nos diverses activités liées aux services financiers.

Au-delà de ses activités dans le secteur des services financiers, la Financière Power détient aussi, conjointement avec le groupe Frère de Belgique, une participation majoritaire dans le Groupe Pargesa. Pargesa détient, par l'entremise du Groupe Bruxelles Lambert, des participations importantes dans plusieurs sociétés mondiales situées en Europe, incluant Imerys, LafargeHolcim, SGS, Pernod Ricard, Total et Engie.

Permettez-moi maintenant de passer brièvement en revue les activités de nos principales filiales.

GREAT-WEST LIFECO

La Financière Power détient une participation de 71,4 % dans Great-West Lifeco.

Le bénéfice d'exploitation attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires de Great-West Lifeco s'est établi à 2,8 G\$ en 2015. L'apport de Great-West Lifeco au bénéfice d'exploitation de la Financière Power s'est chiffré à 1 862 M\$ en 2015, une hausse de 8,9 % par rapport à 2014.

Great-West Lifeco est dirigée par Paul Mahon, son président et chef de la direction, qui a été nommé en 2013. La société dispose d'équipes de direction axées sur la croissance au Canada, en Europe et aux États-Unis.

GREAT-WEST LIFECO - CANADA

Les activités de Great-West Lifeco au Canada sont dirigées par Dave Johnston, président et chef de l'exploitation.

Les services et les produits de la Great-West touchent plus de 12 millions de personnes, soit un Canadien sur trois.

La société regroupe ses activités sous trois marques importantes, soit la Great-West, la London Life et la Canada-Vie, qui sont reconnues depuis de nombreuses années pour respecter leurs engagements envers leurs clients : depuis 125 ans pour Great-West, 142 ans pour London Life et 169 ans pour Canada-Vie. Ensemble, ces sociétés ont des parts de marché prépondérantes dans pratiquement tous les segments de produits du secteur de l'assurance au Canada.

La Great-West concentre ses efforts sur l'amélioration du bien-être financier, physique et mental des Canadiens.

À preuve, mentionnons l'attention accordée par la Great-West à l'obtention de résultats positifs au niveau du mieux-être des participants de régimes collectifs parrainés par l'employeur et à l'offre d'un soutien en matière de santé mentale en milieu de travail pour tous les employeurs au Canada.

Un autre exemple est le lancement récent de BonjourLaVie, un programme qui comprend des solutions de produits intégrées et des outils de planification en ligne, de même qu'un cadre dont les conseillers peuvent se servir avec leurs clients pour obtenir un meilleur portrait de ce que sera leur retraite.

La Great-West approfondit la connaissance de ses clients grâce à la recherche en segmentation de la clientèle et en analyse de données. Elle améliore aussi ses capacités relatives aux services numériques afin de procurer aux clients et aux conseillers la meilleure expérience possible. La société continue également à soutenir ses employés en leur offrant de la formation et des outils pour les aider à mieux performer dans de nouveaux contextes, contribuant ainsi à renforcer la culture d'innovation au sein de l'organisation.

À l'assemblée annuelle de la Great-West, la semaine dernière, il a été annoncé que Dave Johnston avait fait part de son intention de prendre sa retraite cette année au mois d'août, au terme d'une carrière de 38 ans au sein de la société. En lien avec le départ à la retraite de Dave, la société a annoncé que Stefan Kristjanson, actuellement vice-président exécutif, Stratégie et Transformation, sera nommé au poste de président et chef de l'exploitation pour le Canada.

GREAT-WEST LIFECO - ÉTATS-UNIS

Aux États-Unis maintenant, Robert Reynolds, président et chef de la direction de Great-West Lifeco U.S., mène les activités de cette société, qui soutient la sécurité financière de millions d'Américains par l'entremise d'activités d'assurance, de retraite et de gestion d'actifs.

Great-West Financial exerce ses activités aux États-Unis depuis plus de 100 ans. En 2015, la société a lancé une nouvelle image de marque qui la positionne pour l'avenir. Cette nouvelle image renouvelle son engagement à offrir aux clients des solutions novatrices de produits d'assurance-vie, de rentes et d'avantages à l'intention des cadres.

Empower Retirement a été créée en 2014 par la mise en commun des activités de retraite de Great-West Financial, de Putnam et de J.P. Morgan. Aujourd'hui, plus de huit millions de personnes ont accordé leur confiance à Empower, ce qui en fait le deuxième fournisseur de services de retraite en importance aux États-Unis.

Empower propose les meilleurs services de sa catégorie pour aider les Américains à atteindre leurs objectifs financiers. Ses fonctionnalités mobiles et en ligne avant-gardistes visent à orienter et à motiver les participants pour qu'ils obtiennent de meilleurs résultats de retraite.

L'investissement sur plusieurs années dans Empower porte fruit, comme le démontrent les employeurs qui manifestent leur appui envers l'offre inégalée de cette société. À la fin de l'exercice, Empower gérait 435 G\$ US d'épargne de ses clients par l'entremise de ses plans 401(k) et divers autres programmes de retraite. Empower a célébré son premier anniversaire en enregistrant 50 G\$ en nouveaux engagements commerciaux. Il y a deux semaines, Empower a été nommée chef de file de l'année dans le secteur des produits de retraite aux États-Unis.

Une autre de nos sociétés américaines, Putnam Investments, a été désignée chef de file de l'année en matière de médias sociaux pour le secteur des fonds communs de placement. Le programme novateur de Putnam en ce qui concerne les médias sociaux est devenu une partie intégrante de la culture de l'entreprise et il englobe l'expérience totale vécue par les conseillers et les investisseurs.

À la base, la culture de Putnam se caractérise par la poursuite sans relâche d'un rendement sur les investissements et par l'attention continue accordée au service à la clientèle, comme en témoignent les hommages décernés par des observateurs respectés de l'industrie. En effet, Lipper a récemment accordé des prix à un certain nombre de fonds Putnam en raison de leur solide rendement à long terme et DALBAR a rendu hommage à la firme en soulignant son exceptionnelle prestation de services pour la 26^e année consécutive.

Le savoir-faire et les capacités de nos employés mettent en évidence notre position solide et en pleine croissance aux États-Unis, qui met à profit la collaboration entre Empower, Putnam et Great-West Financial.

GREAT-WEST LIFECO – EUROPE

Les activités européennes de Great-West Lifeco regroupent diverses sociétés d'assurance et de gestion du patrimoine au Royaume-Uni, en Irlande et en Allemagne. Ses 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 à titre de président et chef de l'exploitation – Europe.

Au Royaume-Uni, la Canada-Vie est le chef de file du secteur des produits d'assurance collective. Elle est également un important fournisseur de produits de revenu de retraite, y compris les rentes immédiates.

En 2013, Great-West Lifeco a fait l'acquisition d'Irish Life, la société numéro un dans le domaine de l'assurance-vie en Irlande. En 2015, Irish Life a renforcé sa position dominante et a généré un apport positif au bénéfice de Great-West Lifeco.

En 2012, Irish Life a réalisé un investissement stratégique dans une entreprise en démarrage, GloHealth. Aujourd'hui, GloHealth procure à ses clients l'entière liberté de choisir la façon dont ils accéderont à ses services : en ligne, par l'entremise d'un conseiller ou par l'intermédiaire de leur employeur. Cette année, en mars, Irish Life a annoncé qu'elle accroîtra sa position sur le marché irlandais des soins de santé grâce à l'acquisition d'Aviva Health Insurance Ireland Limited et de la portion non encore détenue du capital de GloHealth, ce qui portera sa participation à 100 % dans les deux sociétés.

En réunissant ces deux sociétés, Irish Life crée un chef de file de ce marché, comptant plus de 400 000 clients détenteurs d'une assurance-santé en Irlande.

FINANCIÈRE IGM

L'autre filiale importante de la Financière Power dans le secteur des services financiers est la Financière IGM, dans laquelle elle détient une participation de 65,0 %.

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'intermédiaire de plusieurs sociétés, notamment le Groupe Investors, Placements Mackenzie et Investment Planning Counsel.

En 2015, le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 796 M\$. L'apport d'IGM au bénéfice d'exploitation de la Financière Power s'est chiffré à 474 M\$ en 2015, comparativement à 488 M\$ en 2014.

Au 31 décembre 2015, l'actif géré totalisait 134 G\$.

Lors de l'assemblée annuelle de la société, qui a eu lieu la semaine dernière à Winnipeg, Murray J. Taylor, co-président et chef de la direction de la Financière IGM et, depuis douze ans, président et chef de la direction du Groupe Investors, a quitté la société pour prendre sa retraite, après 40 ans de carrière au sein du groupe de sociétés de la Financière Power. Sous sa direction, le Groupe Investors a grandement amélioré les produits, les services et les conseils fournis aux clients en plus d'élargir son réseau de conseillers à travers le Canada.

Mais au-delà de sa contribution au succès du Groupe Investors, le véritable héritage de monsieur Taylor sera les efforts qu'il a déployés pour mettre l'engagement communautaire au cœur de tout ce que le Groupe Investors accomplit. La signature du Groupe Investors, « Des gens de cœur », est bien plus qu'un slogan pour Murray Taylor : pour lui, ces mots définissent un véritable mode de vie.

La semaine dernière, le Groupe Investors a rendu hommage à l'immense contribution de monsieur Taylor en annonçant la création du *Prix du bâtisseur communautaire Murray J. Taylor*, une distinction qui sera remise annuellement au bureau régional du Groupe Investors qui se sera le plus démarqué par sa contribution exemplaire à sa collectivité.

Jeffrey R. Carney a été nommé président et chef de la direction du Groupe Investors. Il occupe le poste de président et chef de la direction de la Corporation Financière Mackenzie depuis mai 2013. Monsieur Carney a également été nommé président et chef de la direction de la Financière IGM, poste dont il a partagé les fonctions avec M. Taylor au cours des trois dernières années.

La semaine dernière également, la Financière Mackenzie a annoncé l'arrivée dans notre groupe de monsieur Barry McInerney, qui sera nommé président et chef de la direction de la Financière Mackenzie, en remplacement de monsieur Carney. Monsieur McInerney possède plus de 25 ans d'expérience dans la gestion de placements et il a occupé des postes au sein de la haute direction de plusieurs des institutions financières les plus importantes aux États-Unis et au Canada.

GROUPE INVESTORS

Le Groupe Investors célèbre cette année son 90^e anniversaire.

Bien des choses ont changé en 90 ans, mais son engagement en matière de planification financière et de conseil a résisté à l'épreuve du temps.

La vision du Groupe Investors est d'améliorer le bien-être financier de ses clients. Cet énoncé traduit bien ce qui a toujours été l'objectif principal de la société et son engagement pour l'avenir.

Le Groupe Investors a continué à se démarquer en offrant des services de planification financière personnelle et complète à environ un million de clients au Canada, grâce à un réseau de plus de 5 300 conseillers répartis dans 114 bureaux régionaux.

L'actif des fonds communs de placement se chiffrait à 74,9 G\$ à la fin de 2015.

Le Groupe Investors a continué à réaliser des progrès dans bon nombre de domaines clés. La société a élargi son équipe de gestion de placements et a agrandi son réseau de conseillers, qui a atteint un sommet inégalé.

PLACEMENTS MACKENZIE

Au cours des dernières années, Mackenzie a entrepris de se positionner comme chef de file de son secteur. Il reste encore du chemin à faire, mais le progrès accompli en ce sens est remarquable.

Mackenzie a investi massivement dans ses ressources et dans le personnel de sa division de gestion des placements. Au cours des dernières années, elle a notamment ajouté 36 professionnels des placements parmi ses dix équipes de spécialistes.

Dans son secteur des produits, Mackenzie met l'accent sur la revitalisation de sa tradition d'innovation par le développement de solutions alternatives. Elle a ainsi accordé beaucoup d'importance à la conception de produits qui ciblent précisément les principaux besoins des investisseurs, comme la gestion de la volatilité et les revenus de retraite. Les 28 nouveaux fonds communs de placement que Mackenzie a lancés depuis 2013 ont rapporté 1,3 G\$ en flux nets.

L'offre de nouveaux produits s'est poursuivie le mois dernier avec le lancement de ses quatre premiers fonds négociés en bourse actifs ou FNB. Les conseillers et les investisseurs manifestent de plus en plus d'intérêt pour les FNB, particulièrement les FNB actifs, et Mackenzie possède toute l'expertise nécessaire pour répondre à une telle demande.

Mackenzie a depuis toujours bénéficié d'une solide réputation issue de son héritage, mais celle-ci avait besoin d'être revitalisée pour soutenir son objectif de devenir un chef de file. Mackenzie a lancé en octobre dernier une nouvelle image de marque, caractérisée par une audacieuse expression de confiance, qui a suscité un vif intérêt chez les conseillers et les clients qui travaillent ensemble afin d'assurer leur avenir financier dans un monde en perpétuelle évolution.

En termes d'image de marque et de notoriété, Mackenzie se classe premier de son secteur pour son site Web, deuxième pour sa présence sur les réseaux sociaux et en relations publiques, et elle vient de se hisser au deuxième rang pour son image de marque selon le plus récent *Advisor Perception Study*.

Même s'il lui reste du travail à faire pour être le chef de file de la gestion d'actifs que Mackenzie souhaite devenir, force est de constater que les résultats de sa stratégie sont vraiment encourageants.

En février dernier, l'ancien président et chef de la direction de Mackenzie, Jim Hunter, a malheureusement perdu son courageux combat contre la SLA, la maladie de Lou Gehrig. Jim a eu un impact considérable sur le succès de Mackenzie, avant et après l'acquisition de cette société par notre groupe. Nous sommes reconnaissants de sa contribution et nous nous joignons à nos collègues chez Mackenzie et au sein d'IGM pour offrir à sa femme, Heather, et à sa famille nos sincères condoléances.

TECHNOLOGIE FINANCIÈRE

La Financière Power évalue aussi activement les différents modèles d'affaires qui émergent dans le secteur de la technologie financière, communément appelé « fintech », tant pour cibler des occasions de servir plus efficacement les clients existants que pour répondre aux besoins de nouveaux segments de clientèle. À cette fin, en 2015, la Financière Power a annoncé un investissement de 30 M\$ dans Wealhtsimple, le plus important service d'investissement automatisé au Canada, communément appelé robot-conseiller. Nous avons aussi réalisé des investissements dans diverses autres entreprises du secteur de la technologie financière, mais pour des montants moindres.

Fait intéressant, Wealhtsimple a récemment reçu un prestigieux prix « Webby », soit celui du meilleur site Web au monde dans la catégorie des institutions financières. Il s'agit d'un accomplissement remarquable! Je dois admettre que jusqu'à tout récemment, je ne savais pas qu'un « Webby » était un prix aussi prestigieux – maintenant je le sais!

PARGESA HOLDING

Passons maintenant au groupe Pargesa. Paul Desmarais, jr, président du conseil et administrateur délégué de Pargesa, travaille en étroite collaboration avec Arnaud Vial, le directeur général. Au 31 décembre 2015, 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 occupées pour le groupe Pargesa, alors qu'il positionnait son portefeuille de sociétés en prévision de sa croissance future.

Aussi récemment qu'en 2011, 53 % du portefeuille de Pargesa était investi dans des sociétés exposées aux prix de l'énergie ou réglementées. Même si ces entreprises avaient généré de bons rendements jusque-là, Pargesa en est venue à la conclusion qu'il valait mieux réduire progressivement son exposition à ces secteurs. Elle a donc vendu une partie de sa participation dans Total et Engie (anciennement connue sous le nom de GDF Suez). Elle a réinvesti le produit de ces ventes dans des sociétés, comme SGS, adidas et Umicore, qui sont des chefs de file dans leurs secteurs et qui présentent des perspectives de croissance en lien avec les principales tendances démographiques et technologiques.

En parallèle, Pargesa a continué de soutenir les démarches stratégiques des sociétés dans lesquelles elle a des investissements majeurs. Elle a par exemple appuyé l'acquisition par Imerys de S&B, un chef de file des minéraux industriels, ainsi que la fusion de Lafarge et Holcim, qui a donné naissance au chef de file mondial des matériaux de construction.

Le bénéfice d'exploitation de Pargesa s'est établi à 308 M FS en 2015.

L'apport de Pargesa au bénéfice d'exploitation de la Financière Power s'est élevé à 112 M\$ en 2015, soit le même montant qu'en 2014.

RESPONSABILITÉ SOCIALE D'ENTREPRISE

Il y a un peu plus d'un an, la Financière Power est devenue signataire du Pacte Mondial des Nations Unies (Pacte), aux côtés de 13 000 autres participants à travers le monde. En adhérant au Pacte, nous avons formalisé notre engagement à agir de façon responsable en matière de droits de la personne, de normes du travail, d'environnement et de lutte contre la corruption. Le Pacte guide nos efforts dans ces domaines et nous aide à renforcer nos engagements, nos programmes et notre performance en matière de gestion responsable.

Nous avons par ailleurs lancé en 2015 un nouveau site Web afin d'y communiquer nos progrès dans les diverses sphères de la responsabilité sociale d'entreprise (ou RSE). Le contenu de ce site s'inspire des normes de la *Global Reporting Initiative*, un organisme qui établit des normes internationales pour la divulgation en matière de RSE. Vous y trouverez également notre premier rapport relatif au Pacte Mondial. Nous vous encourageons à visiter ce site Web.

Nous avons également développé un Code de conduite à l'intention de nos fournisseurs, dont le déploiement aura lieu au cours de l'année 2016.

RÉSULTATS DU PREMIER TRIMESTRE DE 2016

Je vais maintenant vous présenter les résultats de la Société pour le premier trimestre de 2016.

Le bénéfice d'exploitation du trimestre clos le 31 mars 2016 s'est élevé à 476 M\$, comparativement à 565 M\$ en 2015.

Le bénéfice d'exploitation par action s'est chiffré à 0,67 \$, comparativement à 0,79 \$ pour l'année précédente.

Le bénéfice net a totalisé 259 M\$, comparativement à 573 M\$ en 2015.

Malgré un recul du bénéfice pour le trimestre, qui résulte de la faiblesse des marchés boursiers et d'autres fluctuations au cours de la période, les ventes de produits à travers la plupart de nos filiales sont demeurées solides, ce qui est vital au succès à long terme de notre groupe.

DIVIDENDE TRIMESTRIEL

À la réunion du conseil tenue plus tôt ce matin, les administrateurs ont déclaré un dividende trimestriel de 39,25 cents par action sur les actions ordinaires de la Société.

PROPOS SUR LE SECTEUR FINANCIER

J'aimerais maintenant vous dire quelques mots sur le thème du conseil financier et, plus spécifiquement, sur la nécessité de s'assurer que les Canadiens y aient un accès continu.

Nous avons réitéré à plusieurs reprises notre profonde conviction que le conseil financier joue un rôle essentiel afin d'aider les Canadiens à atteindre leurs objectifs financiers. En effet, des recherches universitaires ont montré de façon concluante que les individus et les ménages qui ont recours à un conseiller financier, quel que soit leur niveau de revenu, sont plus riches, plus confiants et mieux préparés à faire face aux divers événements qui jalonnent leur vie, incluant la retraite. Les recherches ont également montré que les conseillers financiers ont un impact direct sur la création, au fil du temps, d'un patrimoine financier pour leurs clients. Contrairement à ce que certains avancent, les conseillers financiers n'aident pas seulement les Canadiens dont le revenu est élevé.

La valeur que les conseillers financiers apportent à leurs clients provient principalement de l'impact qu'ils ont sur le comportement de ceux-ci. Ils favorisent une bonne discipline d'épargne, amènent leurs clients à investir dans des classes d'actif à plus hauts rendements, contribuent à optimiser l'utilisation des véhicules d'épargne bénéficiant d'incitatifs fiscaux, et aident à réduire la tendance naturelle des épargnants à tout vendre lorsque les marchés sont en baisse. En somme, ils les aident à faire travailler leur épargne.

Plusieurs observateurs pensent que tout ce qu'un conseiller financier fait est de favoriser un produit financier par rapport à un autre. Il est vrai que les conseillers donnent leur avis sur le choix de produits appropriés, mais ceci n'est en réalité qu'une petite partie de la valeur que les conseillers financiers apportent.

Le conseil financier a une grande valeur et il est nécessaire que tous les Canadiens, peu importe leur niveau de revenu et de richesse, continuent d'y avoir accès.

C'est cette conviction profonde qui dicte notre position sur deux débats qui ont présentement lieu au Canada, à savoir le débat sur les frais reliés aux fonds communs de placement et celui sur une norme en vue d'agir dans le meilleur intérêt du client. Dans les deux cas, il semble que la préoccupation de certains organismes de réglementation et des critiques du secteur financier porte sur l'existence présumée de conflits d'intérêts inhérents à certains mécanismes de rémunération des conseillers financiers.

D'entrée de jeu, laissez-moi vous assurer qu'il n'y a absolument aucun doute pour nous que l'intérêt du client doit toujours primer, que les conflits d'intérêts doivent être minimisés lorsque cela est possible et qu'ils doivent être divulgués de façon claire et complète.

Là où nous ne sommes pas nécessairement d'accord avec certaines des approches proposées, c'est sur la façon de réduire de tels conflits d'intérêts, le cas échéant.

Nous ne croyons pas qu'éliminer l'option de rémunérer le conseil financier par des commissions intégrées dans le coût même des produits financiers, par exemple les fonds communs de placement, sera bénéfique pour les Canadiens. Comme le montre l'expérience vécue dans des juridictions où ces structures de rémunération ont été interdites, le Royaume-Uni et l'Australie, par exemple, le conseil financier y est devenu moins accessible, particulièrement pour les clients moins bien aisés. Ces juridictions ont ainsi involontairement limité les choix de leurs citoyens et ont privé des pans de leur société des bonnes habitudes d'épargne et de l'éducation financière qui découlent de la présence d'un conseiller financier.

La raison en est fort simple. Les structures basées sur des commissions intégrées dans le coût des produits comportent deux volets : le paiement du produit financier (un fonds commun de placement, par exemple) et celui du conseil financier. Certains clients, particulièrement les moins fortunés, pourraient être incapables ou réticents à payer séparément pour le produit et pour le conseil. Par conséquent, lorsque la réglementation élimine la possibilité des commissions intégrées dans le coût des produits, moins de clients ont recours au conseil financier, et la discipline d'épargne ainsi que la constitution d'un patrimoine en subissent les effets négatifs. De plus, les conseillers qui travaillent auprès des individus ayant un niveau moindre d'actifs quittent ce marché ou se concentrent désormais sur les clients dont la valeur nette est supérieure. C'est exactement ce qui s'est produit au Royaume-Uni et en Australie.

Nous pensons qu'il existe une autre façon, bien plus efficace, de gérer le risque de conflit d'intérêts.

Pour y arriver, il faut dans un premier temps accroître la transparence relativement à la rémunération du conseil financier et aux autres conflits d'intérêts potentiels, puis encourager le recours à des normes de qualification plus strictes pour les conseillers financiers. La mise en place de ces deux conditions contribuera à nourrir la confiance entre les clients et leur conseiller financier, qui est à la base même du développement d'une relation permettant aux clients de constituer leur patrimoine et d'accroître leur sécurité financière.

Sur la question de la transparence, le Canada a franchi une étape importante avec la mise en place de son Modèle de relation client-conseiller (MRCC2). Nous soutenons ce modèle depuis son lancement et nos filiales d'IGM ont commencé à remettre à leurs clients des rapports de rendement, dans la plupart des cas bien avant l'échéance prévue pour son application intégrale. Les organismes de réglementation devraient s'assurer que le MRCC2 est rigoureusement appliqué et, si nécessaire, amélioré.

La qualité du conseil financier est elle aussi essentielle.

Il y a place à amélioration à cet égard au Canada, et il faut pour cela une collaboration entre le secteur financier et les organismes de réglementation. Le Québec a tracé une voie intéressante en imposant des exigences rigoureuses en matière d'éducation et de formation à ceux qui souhaitent utiliser le titre de planificateur financier. Et nous savons que l'Ontario a amorcé une réflexion qui semble vouloir s'en inspirer.

En somme, nous croyons que restreindre les choix qu'ont les Canadiens, en rendant illégales les commissions intégrées dans le coût des produits, met à risque l'accessibilité au conseil financier, particulièrement pour les concitoyens moins fortunés. Nous croyons plutôt que l'emphase devrait être mise sur l'amélioration de la transparence et de la qualité du conseil financier au Canada.

CONCLUSION

Plus tôt dans mon allocution, je vous ai dit que la façon dont notre groupe répondait aux nombreux changements qui ont lieu dans notre secteur d'activité était de les accueillir à bras ouverts. Nous investissons des sommes importantes dans nos employés, dans la technologie et dans les processus afin de répondre aux attentes en constante évolution de nos clients, de faire face à des modèles d'affaires de plus en plus compétitifs et de nous conformer à des exigences réglementaires plus strictes. Et nous le faisons dans un contexte de faibles rendements sur les investissements et de conditions économiques mondiales incertaines.

Nous envisageons cependant l'avenir sur la base d'une position de force et avec optimisme. Nous sommes des chefs de file dans la plupart de nos secteurs d'activité et nos sociétés comptent parmi les plus solides de leur secteur. Notre groupe entretient des relations avec 30 millions de clients, et les produits et services que nous fournissons à ces clients sont essentiels à leur bien-être à long terme et à celui de la collectivité.

Les changements à l'œuvre dans nos secteurs d'activité seront, en définitive, bénéfiques pour nos clients et pour l'ensemble du secteur. Nous croyons fermement qu'en plaçant les intérêts de nos clients au cœur même de notre vision et de nos activités, nous parviendrons à traverser cette période de changements avec succès et que notre société en sortira encore plus forte pour l'avenir.

Mesdames et Messieurs, permettez-moi de vous exprimer nos remerciements, à vous, nos actionnaires, pour votre appui soutenu, ainsi qu'à tous les 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 travaillent sans relâche afin de servir les intérêts de leurs clients. Enfin, nous remercions nos clients, pour la confiance dont ils font preuve à l'égard de nos sociétés.



CORPORATION
FINANCIÈRE POWER

www.PowerFinancial.com