



CORPORATION  
FINANCIÈRE POWER

---

ALLOCUTION PRONONCÉE PAR

**R. JEFFREY ORR**

PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION

---

# Assemblée annuelle des actionnaires

---

TORONTO, LE 11 MAI 2017



## 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 inexacts, 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 transactions 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](http://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 net ajusté, 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. 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 utilité et pour obtenir un rapprochement entre les mesures non conformes aux IFRS et les mesures présentées conformément aux IFRS lorsque de telles mesures comparables existent.

## Abréviations

Les abréviations suivantes sont utilisées dans la présente allocution : Corporation Financière Power (la Financière Power ou la Société); adidas AG (adidas); China Asset Management Co., Ltd. (China AMC); Corporation Financière Mackenzie (Mackenzie ou Placements Mackenzie); Great West Life & Annuity Insurance Company (Great-West Financial ou Great-West Life & Annuity); Great-West Lifeco Inc. (Great-West Lifeco); Groupe Bruxelles Lambert (GBL); Groupe Investors Inc. (Groupe Investors); Irish Life Group Limited (Irish Life); La Compagnie d'Assurance du Canada sur la Vie (Canada-Vie); La Great-West, compagnie d'assurance-vie (Great-West); LafargeHolcim Ltd (LafargeHolcim); London Life, Compagnie d'Assurance-Vie (London Life); milliards de dollars (G\$); millions de dollars (M\$); Normes internationales d'information financière (IFRS); Pargesa Holding SA (Pargesa); Portag3 Ventures Limited Partnership (Portag3 ou Portag3 Ventures); Power Corporation du Canada (Power Corporation); Putnam Investments, LLC (Putnam or Putnam Investments); Société financière IGM Inc. (IGM ou Financière IGM); Wealthsimple Financial Corp. (Wealthsimple).

---

ALLOCUTION PRONONCÉE PAR

**R. JEFFREY ORR**

PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION

---

# Assemblée annuelle des actionnaires

LE 11 MAI 2017

---

Bonjour, Mesdames et Messieurs. Je suis heureux de m'adresser à vous ce matin et de vous présenter les résultats du groupe de sociétés de la Corporation Financière Power.

Il nous fait plaisir d'être ici à Toronto pour notre assemblée annuelle. Comme vous le savez, Toronto revêt une importance toute particulière pour notre groupe. Plusieurs de nos sociétés ont depuis longtemps une présence significative dans cette ville. Alors que nous célébrons le 150<sup>e</sup> anniversaire du Canada, notre plus ancienne marque, la Canada-Vie, dont l'édifice emblématique se situe à tout juste un coin de rue d'ici, s'apprête à célébrer son 170<sup>e</sup> anniversaire. Plusieurs fonctions essentielles de Great-West Lifeco, de même que les sièges sociaux de Placements Mackenzie, d'Investment Planning Counsel et de Wealthsimple se trouvent à Toronto.

Nous sommes heureux d'être ici pour réaffirmer nos liens étroits avec cette ville.

La Financière Power a déclaré de solides résultats en 2016, malgré les nombreux défis posés par l'environnement externe. Le bénéfice net s'est chiffré à 1 919 M\$, ou 2,69 \$ par action.

Le bénéfice net ajusté s'est chiffré à 2 105 M\$, ou 2,95 \$ par action.

La faiblesse des marchés des capitaux au cours du premier semestre de l'exercice a eu une incidence sur nos résultats, tout comme la baisse de la valeur de la livre sterling, qui a entraîné une diminution des résultats déclarés par nos sociétés établies au Royaume-Uni une fois ceux-ci convertis en dollars canadiens.

La Financière Power a augmenté le dividende sur ses actions ordinaires, qui a totalisé 1,57 \$ par action ordinaire en 2016, comparativement à 1,49 \$ par action en 2015.

En mars 2017, le conseil d'administration a annoncé une nouvelle augmentation du dividende trimestriel, qui est passé à 0,4125 \$ par action, ce qui représente un dividende annualisé de 1,65 \$ par action.

Le rendement des fonds propres attribuables aux actionnaires s'est élevé à 12,7 % en 2016.



## CONTEXTE DU SECTEUR D'ACTIVITÉ

Les principales filiales de la Financière Power dans le secteur des services financiers offrent des produits et des services cruciaux au bien-être de la société.

Nous aidons nos clients à planifier et à épargner pour leur retraite. Nous les protégeons, eux et leurs familles, contre divers risques, dont les coûts liés à des soins de santé imprévus, l'invalidité ou la mort. Nous aidons nos clients à vivre confortablement et en sécurité durant leur retraite en leur offrant divers produits, comme le revenu garanti à vie.

Les besoins relativement à ces produits et services continueront de croître et d'évoluer en fonction de la croissance de la population et des changements démographiques. Parallèlement, le secteur des services financiers traverse une période de changements rapides, marquée par les attentes de plus en plus élevées de la part des clients, par des avancées technologiques rapides et par des exigences croissantes de la part des autorités réglementaires.

Nous croyons que nous serons bien positionnés pour continuer à répondre aux besoins des clients dans le futur tant et aussi longtemps que nous accueillerons le changement à bras ouverts, que nous ferons les investissements nécessaires afin de transformer nos activités et que nous continuerons à mettre le bien-être de nos clients au cœur de nos décisions et de nos actions.

L'environnement dans lequel nous évoluons depuis quelques années s'accompagne de défis quant à la croissance de notre rentabilité. De nombreux facteurs ont contribué à cette situation. Nous subissons toujours les conséquences de la crise financière. Depuis la crise, les banques centrales à l'échelle mondiale ont baissé les taux d'intérêt à des niveaux records. Les compagnies d'assurance ont des engagements à long terme envers leurs clients et investissent les primes de ces derniers pour être en mesure de respecter ces engagements. Nos profits sont affectés lorsque les rendements des placements se maintiennent à des niveaux aussi bas et pendant aussi longtemps.

Les autorités réglementaires ont répondu à la crise financière en demandant aux institutions financières de maintenir des niveaux plus élevés de fonds propres et de renforcer leurs activités de gestion des risques et de conformité. Ces mesures ont renforcé les institutions financières, mais ont engendré une hausse des coûts d'exploitation et des fonds propres, qui a contribué à la diminution de la rentabilité et du rendement du capital.

Depuis la crise, les différents marchés financiers évoluent aussi davantage à l'unisson que par le passé. En d'autres termes, lorsque les marchés se soucient des risques pendant une période donnée ou, à l'inverse, traversent une période d'optimisme, les prix des titres individuels et des différentes catégories d'actifs évoluent dans la même direction. Cette situation a créé un environnement où les coûts plus faibles liés aux stratégies d'investissement passives ont permis à celles-ci d'être plus performantes que plusieurs stratégies actives, ce qui comprime les frais et les marges associés à plusieurs véhicules d'investissement traditionnels.

Enfin, nos clients s'attendent de plus en plus à recevoir des services numériques au moment et de la manière qui leur conviennent. Et ils ne souhaitent pas déboursier davantage pour ces services – ils s'attendent même généralement à payer moins. Ces attentes nous obligent à investir massivement dans les ressources humaines et les systèmes, et à gérer des transformations internes considérables. Toutefois, si des entreprises comme celles de notre groupe, qui sont bien établies, ne parviennent pas à répondre aux attentes changeantes des clients, plusieurs compétiteurs, dont de nombreuses entreprises en démarrage dans le secteur de la fintech, prendront volontiers notre place.

Malgré les vents contraires auxquels nous faisons face et qui caractérisent la réalité actuelle, plusieurs facteurs nous rendent optimistes par rapport à notre croissance future.

Dans plusieurs des sociétés de notre groupe, nous avons déjà commencé à investir afin d'améliorer l'expérience client et la qualité de nos produits et services, et, dans plusieurs cas, nous avons été témoins d'une croissance des ventes et d'une augmentation des parts de marché.

De plus, la nature de nos efforts de transformation interne prend une nouvelle forme. Ces efforts sont désormais davantage axés sur la réduction de coûts, tout en offrant aux clients une expérience améliorée. Ceci demeurera notre priorité, après avoir connu, au cours des dernières années, une croissance des coûts à un rythme beaucoup plus élevé que par le passé.

Les changements rapides qui marquent notre secteur peuvent aussi multiplier les occasions de procéder à une consolidation accrue au sein de certaines de nos sociétés. Nous recherchons constamment des occasions de générer de la croissance par l'entremise d'acquisitions et ceci demeurera un élément clé de notre stratégie dans le futur.

Il est aussi possible que nous entrions dans une nouvelle phase d'après-crise au cours de laquelle les taux d'intérêt commenceront à augmenter et la valeur de la gestion active sera davantage reconnue. Même s'il est un peu tôt pour discerner cette tendance, nous croyons en avoir observé des signes avant-coureurs au cours de la dernière année.

Heureusement, nous sommes en position de force pour faire face à ces multiples occasions et défis.

Notre stratégie consiste à développer des sociétés qui sont des chefs de file dans leur secteur, peu importe le marché dans lequel elles exercent leurs activités. Nous avons des millions de clients – plus de 30 millions – au Canada, aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Irlande et en Allemagne.

Notre situation financière est solide et nous avons atteint une envergure intéressante, tel qu'en témoignent notre actif administré de 1,4 billion de \$ et notre actif géré de 792 G\$.

Grâce aux milliers de conseillers financiers qui collaborent avec nous afin de mieux servir leurs clients, nos réseaux de distribution ont des bases solides – nous avons en effet plus de 20 plateformes de distribution à travers diverses régions géographiques.

Nous pouvons aussi compter sur l'appui des employés et des équipes de direction, qui rassemblent des individus dévoués et possédant une grande expérience.

Permettez-moi maintenant de souligner certaines des initiatives mises de l'avant par les diverses sociétés de notre groupe.

## **GREAT-WEST LIFECO**

La Financière Power détient une participation de 71,9 % dans Great-West Lifeco.

Le bénéfice net de Great-West Lifeco s'est établi à 2,6 G\$ en 2016. L'apport de Great-West Lifeco au bénéfice net ajusté de la Financière Power s'est chiffré à 1 790 M\$.

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

Dans le but de générer de la valeur à long terme pour ses clients et ses actionnaires, Great-West Lifeco effectue des investissements stratégiques visant à favoriser la croissance et la productivité futures, tout en restant très disciplinée à l'égard des risques et des coûts.

### **Great-West Lifeco - Canada**

Les activités canadiennes de Great-West Lifeco sont dirigées par Stefan Kristjanson, président et chef de l'exploitation, Canada.

L'objectif premier de la Great-West, la London Life et la Canada-Vie est d'améliorer le bien-être financier, physique et mental des Canadiens. Leurs produits et services touchent plus de 13 millions de personnes, soit environ un Canadien sur trois.

2016 a été marquée par une croissance soutenue, avec de fortes ventes à travers l'ensemble des unités d'exploitation, tout particulièrement pour l'Assurance individuelle, où une très grande augmentation des ventes a découlé des changements apportés à la *Loi sur l'impôt*.

En novembre 2016, Great-West Lifeco a entamé un processus de transformation de sa structure canadienne et de développement d'un modèle d'exploitation davantage axé sur les clients, qui saura répondre à leurs attentes en pleine évolution.

A ensuite suivi l'annonce d'une restructuration autour de deux principales unités d'exploitation organisées en fonction des clients, soit les clients individuels et les clients collectifs. La société a également créé une nouvelle fonction marketing client stratégique, dont la mission est de faire les investissements nécessaires dans les services numériques, l'innovation et l'analyse de données.

Depuis quelques années, nos investissements dans le volet numérique sont soutenus. Un bon exemple est le groupe d'assurance collective de la Great-West au Canada, au sein duquel 88 % des 56 millions de demandes de règlements liés aux soins de santé et dentaires reçues en 2016 ont été traitées de façon numérique.

Un autre exemple est le projet-pilote réalisé l'automne dernier avec Wayfinder, une nouvelle application qui permet aux participants d'obtenir un portrait global de leur épargne-retraite, grâce à un affichage de l'ensemble de leurs actifs financiers à travers toutes les institutions financières avec lesquelles ils font affaire.

Non seulement les consommateurs demandent que l'accès aux services financiers soit davantage numérique et mobile, mais ils deviennent également de plus en plus sensibles aux coûts. Ainsi, bien que nos sociétés continuent à faire des investissements, elles doivent demeurer prudentes en ce qui concerne la gestion de leurs coûts.

Ceci concerne aussi bien la redéfinition des processus et l'automatisation que la recherche de façons plus efficaces de se structurer. Il faut également s'assurer que notre personnel puisse s'adapter et acquérir les compétences requises pour stimuler la croissance de nos sociétés.

Bien sûr, ce processus s'accompagne de décisions difficiles. Il y a deux semaines, Great-West Lifeco a annoncé la prochaine grande étape de la transformation de ses activités canadiennes, qui implique une réduction de personnel et des coûts de restructuration.

À l'instar des actions qui ont été prises lors d'acquisitions majeures, nous sommes confiants que les changements que nous effectuons aujourd'hui favoriseront la croissance et la rentabilité à long terme, et qu'ils auront une incidence positive pour nos clients, nos conseillers, nos employés, nos actionnaires et nos communautés.

## Great-West Lifeco - États-Unis

Passons maintenant aux États-Unis, où Robert Reynolds est président et chef de la direction de Great-West Lifeco U.S.

Great-West Financial, Empower Retirement et Putnam Investments favorisent la sécurité financière de millions d'Américains par l'entremise de produits et de services d'assurance, de retraite et de gestion d'actifs.

Great-West Financial exerce ses activités aux États-Unis depuis plus de 100 ans. La société offre des produits d'assurance-vie, de rentes et d'avantages à l'intention des cadres, et distribue ses produits et services par l'entremise de multiples réseaux. En 2016, la société a élargi sa force de distribution et bonifié sa gamme de produits de rentes. Le développement de nouveaux partenariats de distribution a aussi permis de stimuler les ventes liées aux avantages à l'intention des cadres.

Avec plus de 8,2 millions d'individus couverts par ses régimes, Empower Retirement est le deuxième plus important fournisseur de services de tenue de dossiers pour des régimes de retraite à cotisations déterminées aux États-Unis, tels les régimes 401(k). L'objectif principal d'Empower est d'aider les Américains à préparer la meilleure retraite possible. Grâce à des outils et à une technologie d'avant-garde, Empower aide les familles à suivre leurs dépenses et à élaborer une vision de leurs objectifs de retraite en prenant notamment en compte l'incidence des coûts des soins de santé à la retraite.

Quant à Putnam, elle continue d'offrir à ses clients d'excellents résultats en matière de placement. La société a été reconnue pour le rendement de ses placements sur cinq ans dans diverses catégories d'actifs, se positionnant au cinquième rang sur 54 sociétés des États-Unis, sur la liste dressée dans le rapport de Barron's/Lipper sur les meilleures familles de fonds en 2016. DST kasina, une firme de consultation de premier plan dans l'industrie, a également reconnu Putnam comme le chef de file en matière de communications numériques avec les conseillers financiers.

Aux États-Unis, les gestionnaires de fonds communs de placement actifs, comme Putnam, ont été mis au défi au cours des dernières années avec la transition du secteur vers les investissements passifs qui reproduisent les indices des marchés boursiers. Afin de répondre à ces défis, à la fin de 2016, Putnam a pris des mesures visant à réduire ses dépenses de 65 M\$ US.

Bien que ces changements s'avéraient nécessaires en raison de la conjoncture actuelle, nous croyons que la gestion active demeurera au cœur de notre capacité à répondre aux besoins futurs des investisseurs.

Nous maintenons par ailleurs notre objectif d'établir aux États-Unis une société de services de gestion d'actifs d'envergure et rentable.



## Great-West Lifeco - Europe

Passons maintenant aux activités européennes de Great-West Lifeco. Arshil Jamal, président et chef de l'exploitation, dirige les activités européennes et de réassurance, qui incluent les diverses entreprises au Royaume-Uni, en Irlande et en Allemagne.

Le vote en faveur du Brexit ayant eu lieu l'an dernier a provoqué une instabilité sur les marchés européens et diminué la valeur de la livre sterling, entraînant à son tour une diminution des résultats déclarés par nos sociétés au Royaume-Uni une fois ceux-ci convertis en dollars canadiens.

Toutefois, contrairement à plusieurs autres institutions financières qui desservent le marché européen à partir du Royaume-Uni, les entreprises de Great-West Lifeco établies sur ce territoire desservent uniquement le marché local. À ce titre, il n'est donc pas nécessaire pour Great-West Lifeco de changer son modèle d'affaires en raison du Brexit.

Au Royaume-Uni, la Canada-Vie a retrouvé sa position de chef de file du secteur des rentes immédiates grâce à des ventes élevées en 2016. De plus, la société a lancé une gamme de produits de placement qui s'inscrivent en complément à ses produits de rentes immédiates et qui offrent aux clients du Royaume-Uni un vaste éventail de solutions de retraite.

La Canada-Vie a conservé sa position de premier plan sur le marché de l'assurance collective au Royaume-Uni, notamment grâce à Simply Class, un outil entièrement numérique que les courtiers peuvent utiliser pour traiter de nouvelles demandes d'assurance provenant d'une clientèle de petites entreprises.

En Irlande, Irish Life détient une présence dominante sur les divers marchés et réseaux dans lesquels elle exerce ses activités.

En 2016, Irish Life a acquis Aviva Health Insurance et la portion de GloHealth Financial Services qu'elle ne détenait pas déjà. Ces deux entreprises ont été combinées afin de créer Irish Life Health, l'un des plus importants fournisseurs de produits d'assurance-maladie et dentaire, comptant plus de 400 000 participants à ses régimes d'assurance-maladie en Irlande.

En Allemagne, les activités de la Canada-Vie sont moins importantes en termes de volume, mais elles croissent rapidement, soutenues par une gamme compétitive de produits et par l'excellence du soutien numérique offert à son réseau de courtiers. Le premier bureau de la Canada-Vie dans ce pays a ouvert ses portes à Cologne en 2000 et sert aujourd'hui plus de 325 000 clients.

## 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 65,3 %.

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, dont le Groupe Investors, Placements Mackenzie et Investment Planning Counsel.

En 2016, Jeffrey Carney a été nommé président et chef de la direction de la Financière IGM et du Groupe Investors. Au cours des trois années précédentes, M. Carney occupait le poste de co-président et chef de la direction de la Financière IGM et celui de président et chef de la direction de Placements Mackenzie.

Le bénéfice net ajusté de la Financière IGM s'est établi à 737 M\$ en 2016. Son apport au bénéfice net ajusté de la Financière Power s'est chiffré à 452 M\$.

Au 31 décembre 2016, l'actif géré totalisait 142 G\$.

## Groupe Investors

Le Groupe Investors a célébré en 2016 son 90<sup>e</sup> anniversaire. Sa vision est d'améliorer le bien-être financier de ses clients.

Cette vision se traduit par un engagement à offrir une planification financière par l'entremise des 4 700 conseillers financiers du Groupe Investors situés à travers le Canada.

L'équipe de direction a posé plusieurs gestes déterminants en 2016 afin de continuer à améliorer l'expérience client et de favoriser la croissance de la société.

En septembre, la société a annoncé l'élimination des frais d'acquisition reportés pour ses fonds communs de placement, en vigueur au 1<sup>er</sup> janvier 2017, et a réduit les frais de ses fonds sans frais d'acquisition.

L'objectif de la société est d'offrir une structure de frais transparente et compétitive à travers sa vaste gamme de produits diversifiés et d'expliquer de façon claire aux clients ce pour quoi ils paient et la valeur qu'ils reçoivent en retour.

Le Groupe Investors est déterminé à répondre aux besoins de ses clients par l'entremise de conseillers de grande qualité, qui sont hautement qualifiés et qui ont à cœur les résultats générés pour leurs clients.

Au quatrième trimestre, la société a accéléré le départ d'environ 400 conseillers qui, à son avis, n'auraient pas pu établir une pratique prospère. La société a également annoncé que la détention du titre de Certified Financial Planner®, ou CFP, et de son équivalent au Québec, sera obligatoire pour tous les conseillers possédant plus de quatre années d'expérience. Le Groupe Investors regroupe déjà un nombre de détenteurs du titre de Certified Financial Planner plus élevé que toute autre organisation au Canada.

Au niveau des produits, le Groupe Investors a réalisé des progrès en ce qui concerne son objectif d'accroître l'utilisation des fonds de type portefeuille, ou solutions gérées, qui procurent des résultats plus constants pour les clients et permettent aux conseillers de se concentrer davantage sur la planification financière et les besoins de ces derniers. Au cours du premier trimestre de 2017, plus de 65 % des ventes brutes de fonds communs de placement provenaient de ces solutions gérées.

Le nouveau Fonds privé de stratégie des risques à parité Investors a aussi été lancé auprès de la clientèle à valeur nette élevée. L'expérience de la société auprès de cette clientèle représente une autre source de croissance future. À l'heure actuelle, le Groupe Investors détient un actif de plus de 32 G\$ en solutions de placements à l'intention de la clientèle à valeur nette élevée, c'est-à-dire les ménages détenant plus de 500 000 \$ auprès du Groupe Investors.

Ces changements ont contribué à stimuler la croissance des ventes au cours du dernier trimestre de l'exercice. Le Groupe Investors a réalisé des ventes brutes de 2,1 G\$, un record pour un quatrième trimestre. Ceci représente une augmentation de 15 % par rapport à l'an dernier, alors qu'au cours de la même période, les ventes brutes de l'ensemble du secteur n'ont augmenté que de 3 %. Les ventes nettes du quatrième trimestre de 2016 ont été les plus élevées depuis 2007, ayant atteint 261 M\$.

Cette lancée s'est poursuivie au cours du premier trimestre de 2017. Les ventes brutes du Groupe Investors ont en effet grimpé de 29 %, atteignant 2,9 G\$, un sommet historique. Les ventes nettes ont quant à elles augmenté de 91 % pour s'établir à 890 M\$, le meilleur résultat en dix ans.

L'actif des fonds communs de placement se chiffrait à 81,2 G\$ à la fin de 2016, une hausse de 8,5 % par rapport à la fin de l'exercice 2015. À la clôture du premier trimestre de 2017, l'actif s'élevait à 83,9 G\$.

## Placements Mackenzie

Placements Mackenzie est dirigée par Barry McInerney, président et chef de la direction, qui s'est joint à la société en 2016.

Il y a quatre ans, Mackenzie a amorcé son parcours visant à devenir le meilleur gestionnaire d'actifs au pays.

Mackenzie a adopté la nouvelle vision suivante : « Nous nous engageons à assurer le succès financier des investisseurs, selon leur point de vue ».

Cette stratégie s'appuie sur six piliers clés. La société a renforcé ses équipes de placement, lancé de nouveaux produits novateurs, amélioré sa structure de distribution et fait une promotion plus active de sa marque.

L'année 2016 a été marquée par un important point tournant dans le cheminement de la société. Ce fut en effet une année au cours de laquelle une lancée positive s'est amorcée, puis s'est accélérée au fil de l'année.

Malgré une année qui s'est dès le début avérée difficile pour le secteur en termes de flux et de volatilité des marchés, Mackenzie a eu une excellente année 2016. Elle a terminé l'exercice avec un actif géré total de 64 G\$ et, au 31 mars de cette année, l'actif des fonds communs de placement atteignait un sommet historique pour la société, s'élevant à près de 53 G\$.

En 2016, Mackenzie a accru ses parts de marché, grâce à des ventes brutes de fonds communs de placement ayant augmenté de 2,6 % pour s'établir à près de 7 G\$, alors que celles de ses pairs du secteur ont diminué de 5,1 %. Le quatrième trimestre de 2016 a été le meilleur trimestre que la société ait connu au cours des dix dernières années et cette lancée s'est poursuivie en 2017, alors que Mackenzie a enregistré son meilleur premier trimestre au cours de la dernière décennie, avec des ventes brutes en hausse de 38 % comparativement au premier trimestre de 2016.

Les ventes nettes de fonds communs de placement et les créations nettes de parts de fonds négociés en Bourse ont totalisé 444 M\$ au cours du premier trimestre, comparativement à des sorties de fonds de 198 M\$ en 2016.

L'amélioration des rendements des placements de Mackenzie s'accélère également. La part de l'actif des fonds communs de la société investi dans des fonds cotés quatre ou cinq étoiles a atteint 43 % au cours du premier trimestre de cette année, un sommet depuis 2013.

En ce qui concerne les produits, Mackenzie a continué à mettre l'accent sur le développement de solutions et de produits novateurs et alignés avec les principales tendances du secteur de l'investissement au Canada et à l'international.

Globalement, Mackenzie a lancé 40 fonds communs de placement et 10 fonds négociés en Bourse depuis 2013, avec des entrées de fonds nettes cumulatives de 2 G\$ depuis leur création, dont 700 M\$ en 2016 et déjà 600 M\$ pour le premier trimestre de 2017. La société prévoit lancer un certain nombre de nouveaux produits novateurs au cours de 2017 et des années à suivre.

Bien qu'il y ait encore beaucoup de travail à faire afin de permettre à Mackenzie d'atteindre ses ambitieux objectifs, la lancée positive de 2016, qui s'est poursuivie au premier trimestre de 2017, est très encourageante.

## **INVESTISSEMENTS DANS CHINA ASSET MANAGEMENT**

Alors que nous entamons 2017, la Financière IGM a annoncé que Mackenzie avait acquis une participation de 13,9 % dans China Asset Management (China AMC), l'un des premiers et plus importants gestionnaires de fonds en Chine. Le prix d'acquisition s'élève à 647 M\$ et les transactions, qui sont assujetties aux conditions de clôture habituelles, devraient être complétées au cours du troisième trimestre de 2017.

Power Corporation détenait déjà une participation de 10 % dans China AMC et a annoncé en janvier l'augmentation de sa participation à 13,9 %. La Financière IGM et Power Corporation détiendront une participation combinée de 27,8 % dans China AMC.

Les occasions d'affaires sont intéressantes. La Chine constitue la deuxième plus importante économie mondiale et le deuxième plus important marché des capitaux au monde, et le gouvernement tente de mettre en place un système de retraite pour la vaste population vieillissante. Nous croyons que China AMC est le plus important gestionnaire d'actifs dans ce pays, avec un actif géré d'environ 232 G\$ à la fin de l'année 2016, et plus de 40 millions de clients individuels, soit davantage que la population du Canada.

La participation de la Financière IGM dans China AMC permettra à ces deux sociétés d'identifier des possibilités de collaborer afin de développer des produits dans les deux régions géographiques. Elle pourrait ouvrir la voie à des relations de sous-conseiller. Cette initiative offrira à la Financière IGM une visibilité au sein de l'une des économies les plus importantes au monde, qui connaît une croissance des plus rapides.

## **FINTECH**

La Financière Power, conjointement avec Great-West Lifeco et la Financière IGM, mène une stratégie sur plusieurs fronts dans le secteur de la fintech. Bien que nous visions à obtenir un bon rendement sur ces investissements, le montant que nous avons investi est relativement limité dans le contexte de l'ensemble de nos activités. Nous sommes tout autant intéressés à comprendre l'incidence qu'auront les nouvelles utilisations de la technologie et les modèles d'affaires perturbateurs sur nos activités actuelles afin d'être en mesure de servir nos clients d'une façon plus efficace en fonction de ces apprentissages.

Nous avons investi dans Wealthsimple, une société basée à Toronto. Wealthsimple s'est positionnée comme la plus importante société de gestion de placements axée sur la technologie au Canada et celle ayant connu la croissance la plus rapide au pays. Depuis son lancement en 2014, Wealthsimple a attiré 30 000 clients à travers le Canada et les États-Unis. Pour une deuxième année consécutive, Wealthsimple a reçu le prix Webby du meilleur site Web parmi les institutions financières à l'échelle mondiale.

Notre groupe a également créé Portag3 Ventures en 2016. Ce nouveau fonds investit dans des entreprises prometteuses du secteur de la fintech ayant le potentiel d'amener des changements novateurs et de faire leur marque à l'échelle mondiale. Portag3 est déterminé à trouver et à soutenir des entrepreneurs créatifs et ambitieux qui contribueront à refaçonner le secteur canadien de la fintech dans l'intérêt de tous les consommateurs.

De plus, en 2016, la Financière IGM a investi un montant de 75 M\$ US dans Personal Capital Corporation, un chef de file aux États-Unis dans le conseil en patrimoine en ligne pour les investisseurs fortunés. Cet investissement lui permettra de se positionner avantageusement sur ce marché en émergence.

Plusieurs entreprises du secteur de la fintech ont démarré leurs activités à l'échelle mondiale au cours des dernières années, et ce, dans pratiquement tous les segments du secteur des services financiers. Certaines obtiendront du succès alors que d'autres vivront un échec. Ce qui est certain par contre, c'est que ces entreprises auront une incidence sur la façon dont les services financiers sont offerts. En tant que joueur important ayant des millions de clients, nous sommes déterminés à comprendre comment cette nouvelle réalité modifiera notre secteur d'activité et à identifier les meilleures façons de servir nos clients dans le futur.

## **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 2016, 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 des participations importantes dans de grandes entreprises d'envergure mondiale basées en Europe.

Les dernières années ont été très occupées pour le groupe Pargesa, alors que ce dernier repositionnait son portefeuille de sociétés pour favoriser la croissance future.

De façon similaire aux quatre exercices précédents, 2016 a été marquée par des changements apportés au portefeuille de Pargesa. Un montant total de 1,6 G€ a été investi, principalement dans des participations faisant déjà partie du portefeuille, tandis que des cessions totalisant 2,5 G€ ont été effectuées. En 2016, GBL a continué d'augmenter sa participation dans adidas de sorte qu'au 31 décembre 2016, la société détenait 7,5 % du capital d'adidas, soit une valeur de marché de 2,4 G€. GBL a également continué, au cours de l'exercice, à réduire graduellement sa participation dans Total, ce qui a eu une incidence importante sur l'apport de Total au bénéfice de Pargesa. Le produit de la vente permettra toutefois, au fil du temps, d'effectuer des investissements qui contribueront graduellement au bénéfice.

Le bénéfice net ajusté de Pargesa s'est chiffré à 321 M FS suisses en 2016.

L'apport de Pargesa au bénéfice net ajusté de la Financière Power s'est élevé à 119 M\$.

## **RESPONSABILITÉ SOCIALE D'ENTREPRISE**

Au cours de la dernière année, la Financière Power et ses filiales ont continué à renforcer leur engagement envers la responsabilité sociale d'entreprise.

À titre de signataire du Pacte Mondial des Nations Unies (PMNU), nous réitérons notre engagement visant à appuyer les dix principes du PMNU touchant les droits de la personne, les normes du travail, l'environnement et la lutte contre la corruption. En 2016, nous avons bonifié notre Communication sur le progrès en fonction des exigences de divulgation du niveau avancé et avons fourni de l'information sur nos politiques et nos processus de gestion, ainsi que sur l'alignement de nos programmes avec les objectifs de développement durable des Nations Unies.

Nous sommes également déterminés à travailler en étroite collaboration avec nos fournisseurs afin de favoriser de bonnes pratiques en matière de déontologie et d'intégrité, tout en gérant les risques environnementaux, sociaux et liés à la gouvernance qui pourraient être associés à nos activités. En 2016, dans le cadre du déploiement de notre Code de conduite à l'intention des tiers, nous avons communiqué avec nos principaux fournisseurs, consultants, conseillers et autres partenaires d'affaires.

En 2016, la Financière Power a également été incluse dans le FTSE4Good Global Index, l'un des plus importants indices mesurant la performance des sociétés qui mettent de l'avant de solides pratiques environnementales, sociales et de gouvernance.

## PROPOS SUR LE SECTEUR FINANCIER

En plus de la responsabilité sociale que nous assumons comme organisation, nous jouons également un rôle important en aidant des millions de ménages à épargner pour la retraite. Procurer une sécurité financière et une tranquillité d'esprit à nos clients est le but premier des solutions de placement, de retraite et d'assurance qu'offrent les sociétés de notre groupe.

À l'échelle internationale comme au Canada, les autorités réglementaires sont de plus en plus proactives afin d'assurer que les intérêts du client soient au cœur des changements effectués au niveau de la réglementation. Les autorités réglementaires partagent le même objectif que nous, c'est-à-dire mettre au premier plan les intérêts du client.

Au Canada, les autorités réglementaires envisagent plusieurs réformes et nous soutenons bon nombre d'entre elles.

Le mois prochain, l'entrée en vigueur complète, à travers le Canada, du modèle de relation client-conseiller, ou MRCC 2, permettra aux clients d'obtenir de l'information claire sur le montant en dollars des frais versés à leur firme de distribution ou de conseil financier par les gestionnaires de fonds communs de placement. Ceci représente un grand pas afin d'offrir aux clients une plus grande transparence en ce qui concerne les frais. Bien que le MRCC 2 ne soit pas encore complètement en vigueur et que ses effets restent encore à être déterminés, les autorités de réglementation des valeurs mobilières vont déjà encore plus loin en proposant l'abolition complète des commissions, comme ce fut le cas au Royaume-Uni il y a quelques années.

Au Royaume-Uni, les changements réglementaires apportés au secteur du conseil dans le cadre de ce qui a été appelé le *Retail Distribution Review* visaient en partie l'amélioration de la qualité du conseil. Le Royaume-Uni a aboli le versement de commissions de la part des fournisseurs de produits aux firmes de conseil financier. Malheureusement, ces changements ont eu pour conséquence défavorable importante et imprévue une réduction significative du nombre de conseillers œuvrant au Royaume-Uni, créant ainsi un manque d'accès au conseil financier pour les clients.

Les conseillers financiers créent de la valeur pour leurs clients, principalement en influençant leur comportement, par exemple en les incitant à épargner davantage, en les encourageant à utiliser des véhicules d'épargne plus avantageux d'un point de vue fiscal et en augmentant leurs investissements dans des catégories d'actifs à rendement plus élevé. Les conseillers financiers aident leurs clients à conserver leurs investissements même lorsque les marchés financiers traversent des périodes marquées par une grande volatilité.

La valeur du conseil est considérable et a été démontrée de façon empirique dans le cadre de nombreuses études.



Les autorités réglementaires qui préconisent l'abolition des commissions espèrent peut-être que les Canadiens qui n'auront ainsi plus accès à un conseiller financier se tournent vers d'autres canaux de distribution, dont les plateformes automatisées, ou robots-conseillers, afin d'obtenir des conseils. Ces réseaux alternatifs mettront toutefois du temps à se développer et nous ne pouvons pas du tout présumer que les individus qui n'auront plus accès à leur conseiller rechercheront ou trouveront des conseils adéquats ailleurs.

Plusieurs structures de rémunération différentes existent au sein de nos sociétés et de notre secteur, dont la rémunération à base de frais ou à base de commissions, et nous nous conformerons à toutes les réglementations qui seront éventuellement adoptées. Par contre, nous recommandons de procéder à des changements de façon mesurée – à défaut de quoi nous risquons de nuire aux intérêts des personnes que les réglementations tentent de protéger. Priver involontairement des millions de Canadiens de leur accès au conseil financier nuira à l'objectif essentiel d'aider les Canadiens à se préparer pour leur retraite.

## **RÉSULTATS DU PREMIER TRIMESTRE DE 2017**

Je vais maintenant vous présenter les résultats de la Société pour le premier trimestre de 2017.

Le bénéfice net s'est chiffré à 484 M\$, comparativement à 259 M\$ en 2016. Le bénéfice pour 2016 inclut une charge pour perte de valeur sans effet de trésorerie relative au placement dans LafargeHolcim.

Le bénéfice net ajusté s'est élevé à 501 M\$, comparativement à 476 M\$ en 2016. Cette augmentation découle principalement d'une hausse de l'apport de Pargesa et de la Financière IGM au bénéfice de la Financière Power.

## **DIVIDENDE TRIMESTRIEL**

À la réunion du conseil tenue plus tôt ce matin, les administrateurs ont déclaré un dividende trimestriel de 41,25 cents par action sur les actions ordinaires de la Société.

## CONCLUSION

Notre groupe de sociétés procure une sécurité financière et une tranquillité d'esprit à des millions de personnes grâce à des solutions en matière de placements, de retraite et d'assurance. Ces solutions sont offertes par l'entremise de rencontres individuelles entre nos clients et leurs conseillers financiers, et dans le cadre de programmes offerts en milieu de travail. Nous sommes en mesure d'offrir des solutions pour répondre à la plupart des besoins financiers que nos clients auront au cours de leur vie.

Nous investissons pour répondre à ces besoins qui évoluent rapidement dans un marché dynamique. Nous le faisons car nous sommes convaincus qu'en continuant de mettre les intérêts de nos clients au cœur de notre processus décisionnel, nous pourrions faire croître nos sociétés chefs de file ainsi que le bassin de 30 millions de personnes que nous desservons déjà.

De concert avec ses filiales, la Financière Power est déterminée à créer de la valeur à long terme pour ses actionnaires en s'appuyant sur le succès de ses clients, de ses employés et de ses partenaires d'affaires, tout en contribuant positivement aux collectivités dans lesquelles elle exerce ses activités.

Mesdames et Messieurs, permettez-moi de vous exprimer nos remerciements, à vous, nos actionnaires, pour votre appui soutenu, ainsi qu'à l'ensemble des équipes de direction et des 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 ont fait preuve et dont ils continuent à faire preuve à l'égard de nos sociétés.