



CORPORATION
FINANCIÈRE POWER

Assemblée annuelle des actionnaires

Allocution prononcée par

R. Jeffrey Orr

Président et chef de la direction

Toronto, le 13 mai 2019

www.PowerFinancial.com



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 qui traduisent les attentes actuelles publiées par les filiales ouvertes de la Société lorsqu'il s'agit de renseignements concernant ces filiales. Les déclarations prospectives sont fournies afin d'aider l'auditoire ou le lecteur à comprendre la performance financière, 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 concernant l'avenir. 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 notamment porter sur l'exploitation, les activités, la situation financière, les résultats financiers prévus, le rendement, les perspectives d'affaires, les possibilités, les priorités, les cibles, les buts, les objectifs, stratégies et perspectives continus de la Société et de ses filiales, y compris la stratégie en matière de technologies financières de même que les perspectives économiques en Amérique du Nord et à l'échelle mondiale, pour l'exercice considéré 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'utilisation de la forme future ou conditionnelle de verbes tels que « être », « devoir » et « pouvoir ».

De par leur nature, les déclarations prospectives sont exposées à des risques et à des incertitudes intrinsèques, tant généraux que particuliers, qui font en sorte que des attentes, des prévisions, des prédictions, des projections 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, dont bon nombre sont indépendants de la volonté de la Société et de ses filiales, 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 de façon significative 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 fluctuations des taux d'intérêt, du taux d'inflation et des taux de change, des politiques monétaires, des investissements des entreprises et de la santé des marchés des actions et des marchés financiers locaux et mondiaux, de la gestion des risques liés à la liquidité des marchés et au financement, des risques liés aux placements dans des titres de sociétés fermées et des titres illiquides, des risques liés aux instruments financiers, des changements de conventions et de méthodes comptables utilisées pour présenter l'information financière (y compris les incertitudes liées aux estimations, aux hypothèses et aux jugements importants), l'incidence de l'application de modifications comptables futures, de la concurrence, des risques opérationnels et de ceux liés à la réputation, aux changements technologiques, à la cybersécurité, 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 oeuvre d'autres stratégies de croissance, ainsi que de la capacité de la Société et de ses filiales à prévoir et à gérer avec succès 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 certaines hypothèses importantes ayant permis de tirer une conclusion ou d'effectuer une prévision ou une projection, incluant les perceptions de la direction en ce qui concerne les tendances historiques, les conditions actuelles et 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 ses filiales. Bien que la Société considère ces hypothèses comme étant raisonnables en fonction de l'information dont dispose la direction, elles pourraient se révéler inexactes.

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

Mesures financières et présentation non conformes aux normes IFRS

Certains termes financiers qui peuvent figurer dans les énoncés d'aujourd'hui ou dans les documents qui les accompagnent, tels que le bénéfice net ajusté, les autres éléments, le bénéfice net ajusté par action, et le rendement des fonds propres 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. Certains énoncés pourraient également contenir d'autres mesures financières non conformes aux normes IFRS que les filiales de la Société divulguent publiquement, incluant, sans s'y limiter, les souscriptions, l'actif géré, l'actif administré et la valeur de l'actif net. La Société utilise également un mode de présentation non consolidée pour présenter et analyser ses résultats, en vertu duquel ses participations dans ses filiales sont comptabilisées au moyen de la méthode de la mise en équivalence. La présentation non consolidée n'est pas conforme aux normes IFRS. Veuillez vous reporter au rapport de gestion annuel et au plus récent rapport de gestion intermédiaire de la Société pour obtenir plus de renseignements, notamment une définition de ces mesures, une explication quant à leur but et le rapprochement de ces mesures financières non-conformes aux IFRS et des mesures financières conformes aux IFRS, lorsque de telles mesures comparables existent.

Allocution prononcée par
R. Jeffrey Orr
Président et chef de la direction

Assemblée annuelle des actionnaires

Le 13 mai 2019

Bonjour, Mesdames et Messieurs. Je suis heureux de m'adresser à vous ce matin afin de vous présenter les résultats du groupe de sociétés de la Corporation Financière Power pour 2018.

Résultats financiers de l'exercice 2018

Je vais d'abord vous présenter les résultats financiers.

En 2018, le bénéfice net de la Financière Power s'est chiffré à 2 245 millions de dollars, ou 3,15 \$ par action, comparativement à 1 717 millions de dollars, ou 2,41 \$ par action, en 2017. Le bénéfice net ajusté s'est élevé à 2 282 millions de dollars, ou 3,20 \$ par action, comparativement à 2 135 millions de dollars, ou 2,99 \$ par action en 2017. Le bénéfice net ajusté de 2018 a été le plus élevé de l'histoire de la Financière Power.

Les dividendes déclarés se sont élevés à 1,73 \$ par action, comparativement à 1,65 \$ par action en 2017. Le 20 mars 2019, le conseil d'administration a déclaré une augmentation de 5,2 % du dividende trimestriel sur les actions ordinaires de la Société, passant de 0,4330 \$ à 0,4555 \$ par action. Il s'agit de la cinquième année consécutive au cours de laquelle la Financière Power augmente son dividende.

Bénéfice pour le premier trimestre de 2019

Au premier trimestre de 2019, le bénéfice net et le bénéfice net ajusté se sont chiffrés à 536 millions de dollars, ou 0,75 \$ par action, comparativement à un bénéfice net et à un bénéfice net ajusté de 586 millions de dollars, ou 0,82 \$ par action, en 2018.

Dividende trimestriel

À la réunion du conseil tenue plus tôt ce matin, les administrateurs ont déclaré un dividende trimestriel de 0,4555 \$ par action sur les actions ordinaires de la Société.

Notre stratégie de création de valeur pour les actionnaires

Avant de vous parler des activités au sein du groupe de sociétés de la Financière Power, j'aimerais d'abord vous présenter brièvement les stratégies que nous mettons de l'avant afin de créer de la valeur pour nos actionnaires.

Notre approche de base est demeurée la même au fil des décennies et nous a permis de générer un long historique de rendements attrayants pour les actionnaires. Nous adoptons une vision à long terme et nous développons des chefs de file dans tous les marchés dans lesquels nous exerçons nos activités. Nous suivons également un modèle de gouvernance active, nous maintenons une situation financière solide et nous adoptons une approche prudente à l'égard du risque.



Nous favorisons la création de valeur pour les actionnaires grâce à une combinaison de stratégies internes et d'occasions externes de déploiement et de redéploiement de capital.

Nos stratégies internes sont axées sur quatre initiatives clés : transformer nos activités de distribution par des conseillers, exploiter le potentiel de nos clients collectifs, refaçonner nos activités mondiales de gestion d'actifs et accroître la compétitivité et la profitabilité de nos principales activités dans le secteur de l'assurance.

Une des composantes essentielles de notre stratégie de création de valeur est le déploiement de notre solide capital à l'externe pour conclure des acquisitions qui amélioreront nos rendements. Nous cherchons activement des acquisitions afin d'améliorer nos capacités, de renforcer nos positions sur les marchés et d'augmenter la profitabilité de nos sociétés actuelles. L'acquisition récente, par la Canada-Vie, de Retirement Advantage au Royaume-Uni en est un excellent exemple. Nous souhaitons maintenant renforcer les positions de Great-West Lifeco sur les marchés américains de la gestion d'actifs et de la retraite, deux secteurs que nous considérons hautement prioritaires.

Nous déployons aussi notre capital dans une série d'investissements qui présentent un potentiel de croissance interne plus important que nos activités actuelles. En voici plusieurs exemples : le placement effectué par notre groupe dans Wealhtsimple, un des principaux robots conseillers au Canada, le placement de la Financière IGM dans Personal Capital, une plateforme numérique de gestion du patrimoine établie aux États-Unis, notre placement dans Portag3, un fonds d'investissement en capital de risque dans le secteur des technologies financières, et le soutien que nous lui offrons, de même que l'acquisition par la Financière IGM, en partenariat avec Power Corporation, d'une participation importante dans China Asset Management, le principal gestionnaire d'actifs en Chine.

En plus de déployer du capital, nous avons procédé à un examen rigoureux des activités qui ne sont pas susceptibles de fournir un apport adéquat à nos rendements futurs. L'annonce récente de Great-West Lifeco relativement à la vente de ses activités d'assurance-vie aux États-Unis en est un bon exemple. La combinaison du produit et de la libération de capital découlant de cette transaction, pour un montant estimatif de 1,6 milliard de dollars, s'ajoutera à ce qui constitue déjà du capital excédentaire pour la société. Par conséquent, Great-West Lifeco a par la suite annoncé une offre publique de rachat importante afin de racheter jusqu'à 2 milliards de dollars de ses actions ordinaires en circulation.

La décision de Great-West Lifeco de présenter une offre publique de rachat importante a donné à la Financière Power l'occasion de présenter simultanément sa propre offre pour un montant pouvant atteindre jusqu'à 1,65 milliard de dollars. Power Corporation a également présenté une offre publique de rachat importante visant jusqu'à 1,35 milliard de dollars de ses actions.

Ces trois offres ont été complétées avec succès en avril. À la suite de ces rachats d'actions, la situation de capital des sociétés de notre groupe demeure très solide et elles disposent de ressources suffisantes pour répondre à leurs besoins courants en matière d'exploitation et poursuivre leur stratégie d'acquisition.

La distribution du capital excédentaire effectuée par notre groupe illustre notre volonté d'utiliser de multiples stratégies afin de créer de la valeur pour nos actionnaires.



Pargesa, par l'intermédiaire de sa participation majoritaire dans GBL, procure à la Financière Power un moyen additionnel de créer de la valeur. En 2012, la nouvelle équipe de direction de GBL a mis en œuvre une nouvelle stratégie de portefeuille, dont a découlé des augmentations significatives de la valeur de l'actif net de GBL.

Depuis la mise en œuvre de sa stratégie de rééquilibrage du portefeuille en 2012, GBL a conclu des acquisitions et des cessions d'une valeur de 16 milliards d'euros. En dépit d'une conjoncture marquée par des turbulences en 2018, GBL a continué de mettre activement en œuvre sa stratégie, déployant un montant de 1,2 milliard d'euros en placements, tout en profitant aussi de l'évolution favorable des marchés pour céder sa participation dans Burberry. En novembre, le conseil d'administration de GBL a autorisé un programme de rachat d'actions d'un montant de 250 millions d'euros.

Initiatives auprès des actionnaires

En 2018, la Financière Power et les sociétés de son groupe ont poursuivi leurs efforts visant à communiquer leurs stratégies et leurs résultats aux investisseurs et aux analystes. Notre objectif est de continuer à améliorer le niveau d'engagement et la qualité de nos communications avec les actionnaires. Un des principaux défis demeure de démontrer de manière efficace la façon dont nos investissements actuels sont liés à la création de valeur, ce qui est particulièrement important étant donné les efforts et les investissements accrus réalisés dans des secteurs à plus forte croissance, où les données sur la création de valeur peuvent être différentes de celles de nos entreprises plus établies. Nous sommes engagés à maintenir un dialogue actif afin de continuer à rehausser nos initiatives auprès des actionnaires.

Permettez-moi maintenant de présenter les résultats de nos filiales et de souligner certaines des initiatives qu'elles ont mises de l'avant.

Great-West Lifeco

La Financière Power détient actuellement une participation de 70,8 % dans Great-West Lifeco.

Le bénéfice net de Great-West Lifeco s'est élevé à 2 961 millions de dollars en 2018, représentant un apport au bénéfice net de la Financière Power de 2 001 millions de dollars.

Le bénéfice net ajusté de Great-West Lifeco s'est établi à 3 017 millions de dollars en 2018, une augmentation de 14 % par rapport à 2017, avec un apport au bénéfice net ajusté de la Financière Power de 2 040 millions de dollars.

Great-West Lifeco compte plus de 31 millions de clients. Son actif géré s'élève à 709 milliards de dollars et son actif administré a atteint 1,4 billion de dollars, soit une hausse de 49 milliards de dollars par rapport à 2017. Cette hausse est attribuable à une croissance des affaires nouvelles, partiellement contrebalancée par l'incidence des niveaux des marchés plus bas en fin d'année.

Great-West Lifeco est dirigée par Paul Mahon, qui a été nommé président et chef de la direction en 2013.



Great-West Lifeco – Canada

Great-West Lifeco répond aux besoins en matière de sécurité financière de plus de 13 millions de personnes au Canada, soit l'équivalent d'un Canadien sur trois.

Depuis plus d'un siècle, les compagnies de Great-West Lifeco qui sont présentes au Canada, soit la Great-West, la London Life et la Canada-Vie, remplissent chacune les engagements importants qu'elles ont pris envers les Canadiens.

Great-West Lifeco a récemment annoncé qu'elle combinait les forces et les fiers antécédents de ces trois compagnies sous une seule marque canadienne : Canada Vie. Ce changement de marque n'a pas d'incidence sur le nom de la société ouverte, qui demeure Great-West Lifeco.

Sous la marque Canada Vie, la société prendra appui sur sa forte présence sur le marché, motivée par un objectif clair : aider les Canadiens à réaliser leur plein potentiel, chaque jour.

Une seule marque permettra à la compagnie de simplifier sa façon de travailler, d'éliminer les chevauchements et de concentrer ses ressources sur des produits et services novateurs pour ses clients et ses conseillers.

Un excellent exemple d'innovation prend la forme d'un programme, le premier en son genre au Canada, qui cible les récents diplômés. Dans le cadre de ce programme, l'employeur verse une cotisation équivalente au montant du remboursement des prêts étudiants de ses employés nouvellement diplômés dans leur régime d'épargne-retraite. Les employeurs en bénéficient puisque le programme leur permet d'attirer des gens de talent dont ils ont besoin afin d'être compétitifs et les employés en bénéficient également puisqu'ils peuvent ainsi commencer à épargner pour la retraite, tout en remboursant leurs dettes étudiantes.

Impliquer les clients et les conseillers dans les phases de développement et de test de nouveaux produits permet d'assurer que la compagnie comprenne leurs besoins à chaque étape du processus. Dans son tout premier laboratoire numérique au Canada, la Canada-Vie a collaboré avec des conseillers pour concevoir SimplementProtégé, un nouvel outil qui peut réduire le temps nécessaire à l'approbation d'une police d'assurance-vie type pour un client, le faisant passer de 20 jours à 20 minutes.

Un autre exemple d'innovation est Dialogue, qui procure un accès facilité à des soins de santé aux employés déjà bien occupés et qui tentent de trouver un équilibre entre le travail et la famille. Les employés qui ont besoin d'accéder rapidement à des professionnels de la santé pour eux ou pour leur famille, peuvent se connecter avec Dialogue par l'entremise de leur téléphone ou leur tablette. Ce service contribue à éliminer une partie du stress lié au temps d'attente et aux absences du travail, qui sont inhérents aux rendez-vous médicaux en personne. Dialogue est une entreprise qui a été créée grâce à la stratégie de la Financière Power en matière de technologies financières et est issue de Diagram, notre plateforme de lancement dans le secteur des technologies financières.



Great-West Lifeco – États-Unis

À travers ses compagnies, Great-West Lifeco recherche des occasions de déployer et de redéployer du capital afin de continuer à stimuler son profil de croissance, en mettant principalement l'emphase sur les États-Unis.

Tel que je l'ai indiqué plus tôt, Great-West Life & Annuity Insurance Company a pris la décision de vendre, par voie de réassurance, presque toutes ses activités d'assurance-vie et de rentes individuelles à Protective Life Insurance Company. Cette décision permet à Great-West Lifeco de mettre l'accent sur les marchés américains des produits de retraite et de la gestion d'actifs, deux secteurs où elle voit un potentiel de croissance plus élevé.

Toujours aux États-Unis, en 2018, Great-West Lifeco a élaboré une nouvelle stratégie immobilière à l'échelle mondiale pour mettre à profit sa portée et offrir à ses clients un accès à des placements à travers diverses régions géographiques. Les récentes acquisitions des filiales américaines Guggenheim Real Estate LLC et EverWest Real Estate Partners servent de complément à cette stratégie de croissance et bonifient davantage sa plateforme sur le marché américain.

Empower Retirement renforce sa position de deuxième plus important fournisseur de régimes de retraite à cotisations déterminées, dont les régimes 401(k), aux États-Unis. Empower Retirement dessert 8,8 millions de participants aux États-Unis, soit une augmentation de 6 % par rapport à 2017. Les ventes ont augmenté de 29 % en 2018. Empower Retirement a également lancé une nouvelle plateforme Web nommée « My Total Retirement », qui fournit une solution entièrement intégrée offrant des conseils en matière de retraite.

Avec Empower Retirement, Great-West Lifeco continuera à chercher des occasions de renforcer davantage sa position de premier plan. Elle voit également des occasions significatives d'élargir les relations qu'elle entretient avec les participants aux régimes et de répondre aux besoins d'encore plus de clients en matière de revenu de retraite.

Putnam Investments, le gestionnaire d'actifs de Great-West Lifeco établi aux États-Unis, a continué de générer de solides résultats de placements pour ses clients, avec des fonds de placement ayant affiché un rendement supérieur à la médiane de ses pairs du secteur, et ce, à travers différentes périodes de référence et diverses catégories d'actifs. Great-West Lifeco demeure déterminée à identifier des occasions pour accroître la portée de Putnam afin de favoriser une croissance rentable dans le secteur de la gestion d'actifs.

Great-West Lifeco – Royaume-Uni

Au Royaume-Uni, la Canada-Vie est l'un des principaux fournisseurs de revenu de retraite et est le principal fournisseur de produits d'assurance-vie et d'assurance-invalidité aux clients collectifs.

En 2018, la Canada-Vie a été active au niveau d'activités de fusion et d'acquisition au Royaume-Uni qui viennent renforcer son offre en matière de revenu de retraite. Plus particulièrement, elle a fait l'acquisition de Retirement Advantage, un fournisseur de services financiers offrant des options novatrices en matière de financement hypothécaire dont des prêts hypothécaires rechargeables.



Great-West Lifeco – Irlande

En ce qui concerne l'Irlande, Great-West Lifeco a maintenu sa position de chef de file par l'entremise d'Irish Life.

Consciente de l'importance croissante accordée aux styles de vie sains en Irlande, Irish Life a également introduit le régime BeneFit, qui récompense les clients déterminés à rester en bonne santé. Il s'agit d'une première sur le marché irlandais de l'assurance-maladie, qui permet à Irish Life de bien se positionner pour connaître une croissance continue grâce à l'innovation.

Great-West Lifeco – Allemagne

En Allemagne, la Canada-Vie figure parmi les six principaux fournisseurs de produits d'assurance sur le marché indépendant intermédiaire, grâce à des améliorations continues en matière de produits, de technologie et de services. Les souscriptions ont augmenté de 6 % en 2018.

Les perspectives relatives aux activités en Allemagne demeurent positives et, avec une part de 5 % du marché des courtiers, nous voyons un potentiel de croissance significatif dans cette région. L'investissement de la Canada-Vie dans un nouveau système administratif moderne lui permet d'accéder au marché allemand des produits de retraite collectifs en pleine croissance et de mieux se positionner pour saisir des occasions d'acquisition.

Financière IGM

La Financière Power détient actuellement une participation de 65,8 % dans la Financière IGM. La Financière IGM exerce ses activités par l'intermédiaire d'IG Gestion de patrimoine, de Placements Mackenzie et d'Investment Planning Counsel.

L'année 2018 s'est avérée des plus fructueuses pour la Financière IGM, ayant été marquée par une augmentation de son bénéfice net et par un accroissement de ses parts de marché dans un contexte difficile. Le secteur a connu des rachats nets de fonds en 2018. Dans ce contexte, les ventes nettes de fonds d'investissement de la Financière IGM se sont établies à 1,4 milliard de dollars, soit le deuxième meilleur résultat des dix dernières années. Les ventes brutes de fonds communs de placement se sont quant à elle établies à 20 milliards de dollars, soit le résultat le plus élevé dans l'histoire de la compagnie. L'actif géré moyen des fonds d'investissement a augmenté de 5 % par rapport à l'exercice précédent, s'établissant à 150,5 milliards de dollars, soit le résultat le plus élevé de l'histoire de la compagnie.

L'aspect le plus excitant de 2018 pour IG Gestion de patrimoine et Mackenzie fut probablement leurs gains de parts de marché. Leur part de marché est calculée en comparant leur taux de ventes nettes, en pourcentage de l'actif géré, à celui de leurs pairs au sein de leur secteur. IG Gestion de patrimoine et Placements Mackenzie ont tous les deux gagné des parts de marché relativement à leurs pairs du secteur des services-conseils.

En 2018, le bénéfice net de la Financière IGM s'est élevé à 767,3 millions de dollars, ou 3,18 \$ par action, représentant un apport au bénéfice net de la Financière Power de 446 millions de dollars.

Le bénéfice net ajusté de la Financière IGM s'est établi à 791,8 millions de dollars, ou 3,29 \$ par action, soit un sommet record, représentant une augmentation de 9 % par rapport à 2017. Son apport au bénéfice net ajusté de la Financière Power s'est chiffré à 462 millions de dollars.



Les activités de la Financière IGM sont dirigées par Jeffrey Carney. Monsieur Carney occupait le poste de chef de la direction de Placements Mackenzie de 2013 à 2016 et, depuis 2016, il occupe seul le poste de chef de la direction de la Financière IGM et celui de chef de la direction d'IG Gestion de patrimoine.

IG Gestion de patrimoine

En 2018, les ventes nettes d'IG Gestion de patrimoine se sont élevées à 485 millions de dollars, comparativement à des rachats nets pour le secteur, et ses ventes brutes de 9,1 milliards de dollars sont les deuxièmes meilleures de son histoire.

Un point notable de 2018 a été le changement de marque du Groupe Investors pour IG Gestion de patrimoine. La nouvelle marque reflète davantage son objectif premier, qui est d'aider ses clients à faire croître leur patrimoine. Le Plan vivant IG^{MC} a été lancé dans le cadre de cette nouvelle image de marque. Ce plan offre aux clients un portrait intégré de tous les aspects de leurs finances et évolue avec eux tout au long de leur vie.

IG Gestion de patrimoine a continué de franchir des étapes importantes en vue de favoriser l'excellence parmi ses conseillers. Il exige maintenant que 100 % de ses conseillers détiennent ou soient en processus d'obtenir le titre de planificateur financier, ou Certified Financial Planner, et ce, afin d'assurer qu'ils possèdent une formation et une expertise de premier plan. IG Gestion de patrimoine est la seule société canadienne qui met de l'avant cet engagement.

En 2018, IG Gestion de patrimoine a aussi augmenté son degré de transparence relativement à la façon dont les frais sont présentés aux clients en annonçant une tarification améliorée sous la forme d'une structure à prix dégroupés, en vertu de laquelle les clients paient des frais de conseil distincts, qui ne sont plus inclus dans les frais de gestion des fonds communs de placement. Ce nouveau modèle de tarification transparent sera déployé auprès de tous les clients au cours de l'année.

Pour répondre aux besoins distincts des clients à valeur élevée, nous avons lancé IG Gestion privée de patrimoine. La société est bien positionnée afin de renforcer sa présence au sein de cet attrayant segment de marché. Les clients à valeur élevée détiennent les deux tiers de toute l'épargne au Canada et composent environ le tiers de l'actif géré d'IG Gestion de patrimoine. En 2018 seulement, les solutions à l'intention des clients à valeur élevée ont représenté 45 % des ventes brutes annuelles d'IG Gestion de patrimoine.

Et enfin, IG a créé un Centre national de service qui se concentre sur les clients du marché de masse, soit ceux ayant des actifs de 100 000 \$ ou moins à investir.

La compagnie est entièrement dédiée à répondre aux besoins uniques de tous ses clients, peu importe la taille de leur portefeuille ou le segment dans lequel ils s'inscrivent.

Placements Mackenzie

En 2018, Placements Mackenzie a enregistré un accroissement substantiel de ses parts de marché, propulsé par les ventes aux épargnants, et a comptabilisé les meilleures ventes nettes de fonds communs de placement destinés aux épargnants depuis vingt ans, soit 1,0 milliard de dollars, ainsi que les meilleures ventes brutes totales de fonds communs de placement de son histoire, soit 10 milliards de dollars.



L'équipe de gestion des placements de Mackenzie a également lancé de nouveaux produits novateurs, y compris des portefeuilles de fonds négociés en bourse présentant une répartition dynamique de l'actif et un fonds alternatif à rendement absolu dont l'introduction sur le marché canadien constitue une première sous le nouveau cadre réglementaire.

L'équipe de Mackenzie a une fois de plus été reconnue pour le rendement exceptionnel de ses fonds et des fonds d'IG Gestion de patrimoine pour lesquels elle agit à titre de sous-conseiller. Elle a reçu de nombreux prix Lipper et Fundata soulignant son excellence en matière de placements. De plus, Philip Taller, le leader de l'équipe de croissance Mackenzie, a été nommé Gestionnaire de fonds commun de placement de l'année au Canada par *Investment Executive*.

Ces résultats positifs ouvrent la voie à Mackenzie pour faire croître sa clientèle institutionnelle et élargir ses relations de sous-conseiller, tout en continuant d'élaborer des solutions de placement novatrices et d'augmenter les parts de marché des fonds d'investissement de la Financière IGM en misant sur les conseillers.

China Asset Management

Depuis le placement de la Financière IGM dans China AMC en 2017, la Financière IGM et Power Corporation détiennent maintenant chacune une participation de 13,9 % dans China AMC, soit une participation combinée de 27,8 %.

China AMC est le chef de file de la gestion d'actifs dans la deuxième plus grande économie mondiale, comptant plus d'épargnants que la population entière du Canada.

En 2018, la Financière IGM a élargi sa portée internationale en entrant sur le marché de Hong Kong grâce au lancement du China AMC Mackenzie Global Strategic Income Fund en partenariat avec China AMC.

La Chine possède la plus vaste population mondiale, et celle-ci vieillit rapidement et épargne massivement. La taille de la classe moyenne en Chine est équivalente à la population entière des États-Unis. La Chine comptera pour près de la moitié de tous les flux mondiaux au cours de la prochaine décennie et, quelques années plus tard seulement, elle devrait représenter le deuxième plus important marché de la retraite au monde, derrière les États-Unis. Et le marché boursier chinois est déjà le deuxième en importance, après celui des États-Unis.

La participation de la Financière IGM dans China AMC lui donne la possibilité de diversifier et d'accélérer la croissance de ses bénéficiaires sur un marché à forte croissance, permettant aussi à Mackenzie d'améliorer sa distribution et d'enrichir sa gamme de produits.

Fintech

Par l'entremise de nombreuses initiatives récentes, la Financière Power, en partenariat avec ses filiales Great-West Lifeco et la Financière IGM, participe activement au secteur émergent des technologies financières.

Le groupe de la Financière Power croit que les technologies financières viendront modifier les modèles d'affaires dans le secteur des services financiers en rendant le conseil financier ainsi que les services d'assurance et de placement plus accessibles pour les consommateurs, ceux-ci pouvant y avoir recours de la façon et au moment qui leur conviennent le mieux.



Cette stratégie en matière de technologies financières vise deux objectifs. Le premier est de fournir un rendement attrayant sur le capital investi et le deuxième est d'aider nos entreprises de services financiers actuelles à transformer leurs modèles. En s'impliquant activement auprès des sociétés du secteur des technologies financières de notre portefeuille, nos sociétés bien établies peuvent en apprendre davantage sur les nouvelles applications technologiques et comprendre la façon dont ces modèles d'affaires perturbateurs toucheront leurs activités actuelles.

J'aimerais mentionner quelques exemples des investissements de notre groupe dans le secteur des technologies financières.

Wealthsimple est l'une des plus vastes sociétés de technologies financières au Canada et figure parmi celles ayant affiché la croissance la plus rapide au pays. Elle offre des services de gestion de placements en ligne, des services de négociation de titres sans commission, de même que des comptes d'épargne à taux d'intérêt élevé. En date du 31 décembre 2018, Wealthsimple avait attiré plus de 100 000 clients et son actif administré était de plus de 3,4 milliards de dollars. Elle offre actuellement ses produits au Canada, aux États-Unis et au Royaume-Uni.

Par l'entremise de Portag3 Ventures, et de concert avec des investisseurs externes, notre groupe investit dans des sociétés prometteuses du secteur de la technologie afin de créer un écosystème de technologies financières interconnecté. Cet écosystème permet aux sociétés de portefeuille de se développer, de partager leurs perspectives sur le secteur et de mettre à profit leur pouvoir collectif en matière de distribution, et ce, dans le but de favoriser l'innovation au sein des services financiers à travers le monde. Jusqu'à présent, Portag3 Ventures a investi dans plus de 35 entreprises du secteur des technologies financières, actives dans des créneaux choisis qui sont pertinents à notre groupe, de même que dans 14 fonds d'investissement. De ces 49 placements, 24 sont situés à l'extérieur du Canada.

Grâce à Diagram, notre plateforme de lancement dans le secteur des technologies financières au Canada, nous développons un bâtisseur d'entreprises en démarrage afin de soutenir la création de la prochaine génération de sociétés axées sur les technologies financières dans les secteurs des services financiers et de l'assurance. Diagram combine des investissements en capital de risque, un soutien de type « tremplin » et les avantages concurrentiels de grandes entreprises déjà établies, et ce, sous la forme d'un modèle convivial pour les entrepreneurs. Un peu plus tôt, j'ai mentionné Dialogue, que la Canada-Vie rend disponible aux employés de ses clients collectifs. Dialogue est l'une des cinq sociétés qui ont maintenant été lancées par Diagram.

Notre filiale la Financière IGM investit également dans Personal Capital, un conseiller en patrimoine en ligne de premier plan auprès d'investisseurs aisés aux États-Unis, établi à Denver. La méthode de gestion du patrimoine proposée par Personal Capital allie des services de conseillers financiers attirés à une technologie novatrice à l'usage du client. Dirigé par une équipe de premier plan composée de spécialistes chevronnées et dotée d'une longue feuille de route dans le secteur des services financiers, Personal Capital affiche une croissance rapide dans les segments de marché des gens aisés et fortunés, grâce à une proposition unique, attrayante et avantageuse pour ses clients.

Pargesa Holding

Passons maintenant à Pargesa et au Groupe Bruxelles Lambert, ou GBL.

La Financière Power détient une participation de 27,8 % dans Pargesa Holding.



Le bénéfice net de Pargesa s'est établi à 361 millions de francs suisses en 2018 et l'apport de Pargesa au bénéfice net de la Financière Power s'est élevé à 57 millions de dollars.

Pargesa détient une participation de 50 % dans GBL, l'une des plus importantes sociétés de portefeuille cotées en Bourse en Europe, avec une valeur de l'actif net de 16,2 milliards d'euros et une capitalisation boursière de 12,3 milliards d'euros au 31 décembre 2018.

GBL est dirigé par Ian Gallienne qui, depuis avril dernier, assume seul la direction opérationnelle de la société en tant que chef de la direction.

GBL cherche à investir dans des sociétés qui sont des chefs de file dans leur secteur et qui présentent de solides modèles d'affaires, et ce, en prenant typiquement une participation significative dans des sociétés de portefeuille, en obtenant un poste au sein du conseil d'administration et en agissant en tant qu'administrateur solidaire qui collabore avec la direction.

GBL a repositionné son portefeuille de sociétés de façon à délaissier les actifs cycliques à haut rendement des secteurs de l'énergie et des services publics pour se concentrer sur les actifs axés sur la croissance dans les secteurs industriels, des services commerciaux et des biens de consommation. En étant davantage exposé aux tendances de croissance à long terme, le portefeuille de GBL devrait bénéficier d'une résilience accrue en période de ralentissement économique. La quote-part revenant à la Financière Power du revenu de dividendes de GBL a diminué en raison de la rotation.

Responsabilité sociale d'entreprise

L'engagement de la Financière Power à être une entreprise responsable sous-tend tout ce que nous et notre groupe de sociétés faisons. Nous croyons fermement que la prospérité de nos activités d'affaires est étroitement liée à celle de la société au sein de laquelle nous vivons et travaillons. C'est pourquoi nous visons à faire notre part en générant des emplois et une prospérité économique, en favorisant la sécurité financière, en faisant la promotion de la santé et du mieux-être, et en soutenant l'inclusion sociale. Cette approche nous aide à bâtir et à renforcer nos activités pour le futur, tout en générant des retombées à plus long terme pour nos clients, nos collectivités et nos employés.

Au cours des dernières années, nos efforts visant à renforcer nos programmes, nos initiatives et notre divulgation en matière de responsabilité sociale d'entreprise ont été reconnus par de nombreuses organisations externes très réputées. Ceci est vrai tant au niveau de Financière Power qu'au niveau de nos filiales. Permettez-moi de mentionner deux des récentes reconnaissances que nous sommes fiers d'avoir reçues :

- Nous faisons partie d'un groupe sélect de 127 entreprises mondiales ayant reçu la note de « A », soit la note la plus élevée attribuée par le CDP. Grâce aux notes obtenues par la Financière IGM et Great-West Lifeco, quatre des cinq entreprises canadiennes du secteur des services financiers ayant reçu les meilleures notes font partie du groupe de Power Corporation.
- Pour une troisième année consécutive, nous avons conservé notre place au sein de l'indice mondial FTSE4Good, l'un des plus importants indices mesurant la performance des sociétés qui mettent de l'avant de solides pratiques environnementales, sociales et de gouvernance.



Finalement, j'aimerais souligner qu'en 2018, les investissements communautaires des sociétés de notre groupe, incluant celles de Power Corporation, ont totalisé plus de 47,7 millions de dollars. Au Canada seulement, nous avons soutenu plus de 2 000 organismes communautaires. Nombre de ces organismes bénéficient également de l'engagement actif de nos employés. Nous les encourageons en effet à s'impliquer bénévolement au profit de causes qui leur tiennent à cœur.

In Memoriam

Avant de conclure mon allocution, j'aimerais prendre un instant pour honorer la mémoire d'une icône du monde des affaires au Canada et d'un important architecte du secteur de l'assurance moderne, monsieur Jim Burns, président et chef de la direction fondateur de la Financière Power. Monsieur Burns a pavé la voie qui a permis à la Financière Power de devenir le chef de file des services financiers qu'elle est aujourd'hui et il a joué un rôle déterminant dans la première percée de Great-West Lifeco aux États-Unis, établissant des assises solides dans ce pays, à partir desquelles ses successeurs ont pu développer avec succès les activités.

Conclusion

Dans un contexte marqué par la volatilité, l'incertitude et les besoins changeants d'un marché dynamique, nous occupons des positions dominantes dans presque tous les marchés dans lesquels nous menons nos activités. La solidité financière de nos sociétés est parmi les plus élevées au sein de leurs secteurs respectifs.

Nous croyons fermement que nous avons conservé cette position grâce à l'attention constante que nous portons aux besoins de nos clients, qui sont au cœur de notre vision et de nos stratégies.

De concert avec ses filiales, la Financière Power est engagée à créer de la valeur à long terme pour les actionnaires, en nous appuyant sur le succès de nos clients, de nos employés et de nos partenaires d'affaires, tout en contribuant positivement aux collectivités dans lesquelles nous sommes présentes.

Mesdames et Messieurs, permettez-moi enfin 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 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.

Merci.