



CORPORATION
FINANCIÈRE POWER

ASSEMBLÉE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES

LE MERCREDI 14 MAI 2014

ALLOCUTION PRONONCÉE

PAR

R. JEFFREY ORR

PRÉSIDENT ET

CHEF DE LA DIRECTION

Déclarations prospectives

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

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

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

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

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

Certains termes financiers qui peuvent figurer dans ces documents, 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 14 mai 2014

Bon matin mesdames et messieurs. J'ai le plaisir de vous présenter ce matin les résultats du groupe de sociétés de la Corporation Financière Power pour 2013.

Je tiens d'abord à faire quelques commentaires au sujet du décès de l'honorable Paul G. Desmarais.

L'ensemble du groupe Power a été profondément attristé par le décès de M. Desmarais, décédé le 8 octobre 2013 à l'âge de 86 ans. Nous avons perdu un grand leader, un collègue, un père et un ami. Nous avons eu l'immense privilège d'avoir pu connaître et travailler aux côtés de cet homme remarquable.

M. Desmarais a acquis le contrôle de Power Corporation en 1968 et il en a été le président du conseil et chef de la direction jusqu'en 1996. Au moment de son décès, il était administrateur de la Financière Power et de Power Corporation dont il était le président du comité exécutif. M. Desmarais a été au service de Power pendant près de 50 ans et son leadership visionnaire a laissé une empreinte impérissable sur l'ensemble du groupe Power.

Un service commémoratif a eu lieu à Montréal le 3 décembre dernier; des centaines d'amis et de collègues provenant de partout au Canada et dans le monde y ont assisté et ont rappelé les innombrables contributions de Paul Desmarais à sa famille, au milieu des affaires et au pays.

M. Desmarais nous manquera profondément.

Paul Desmarais, jr fera de plus amples commentaires au sujet de son père demain lors de l'assemblée annuelle de Power Corporation.

RÉSULTATS FINANCIERS

La Financière Power et ses filiales ont connu une très bonne année 2013, dans toutes leurs activités, suscitant un regain d'optimisme dans tout le groupe face à l'avenir. L'augmentation des bénéfices provenant des services financiers découle de la hausse des souscriptions de produits et aux conditions très favorables du marché des capitaux. Les souscriptions de produits de placement et d'assurance ont augmenté dans la plupart des réseaux de distribution, en raison des stratégies et des mesures mises de l'avant par nos sociétés et grâce à la confiance accrue des consommateurs et des entreprises dans les régions où nous exerçons nos activités.

La nouvelle direction dans plusieurs de nos sociétés, de concert avec une concentration accrue sur l'innovation pour améliorer l'expérience de nos clients, établissent les bases de notre future croissance.

Les équipes de direction se concentrent sur la croissance interne et visent aussi à croître par le biais d'acquisitions, dont l'achat, par Great-West Lifeco, d'Irish Life et l'entente récente conclue en vue de l'acquisition des activités de retraite de J.P. Morgan aux États-Unis.

Passons maintenant à nos résultats financiers : le bénéfice d'exploitation attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires s'est chiffré à 1 708 M\$ en 2013, comparativement à 1 678 M\$ en 2012. En excluant l'incidence des coûts d'acquisition et de restructuration liés à l'acquisition d'Irish Life et les éléments non récurrents, le bénéfice d'exploitation s'est chiffré à 1 812 M.

Le bénéfice net attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires, y compris les autres éléments, s'est élevé à 1 896 M\$ en 2013, comparativement à 1 618 M\$ en 2012.

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

Les filiales de la Financière Power détiennent au total plus de 877 G\$ d'actifs gérés ou administrés dans des fonds communs de placement, des fonds distincts, des mandats institutionnels, des régimes de retraite ou des actifs gérés figurant aux propres bilans de nos sociétés.

Examinons maintenant les résultats de nos filiales.

GREAT-WEST LIFECO

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

Le bénéfice d'exploitation attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires de Great-West Lifeco s'est établi à 2 052 M\$ en 2013, comparativement à 1 946 M\$ en 2012. En excluant les pertes liées à Irish Life et aux autres charges mentionnées précédemment, le bénéfice d'exploitation de Great-West Lifeco s'est élevé à 2 175 M\$ en 2013.

Le rendement de 15,0 % des fonds propres sur les bénéfices d'exploitation en 2013, de même que son bilan, ont permis à Great-West Lifeco de se maintenir parmi les institutions les plus solides du secteur des services financiers.

Il y a un an, Great-West Lifeco a nommé Paul Mahon comme son nouveau président et chef de la direction.

GREAT-WEST LIFECO – ÉTATS-UNIS

L'une des priorités de M. Mahon et de l'équipe de Great-West Lifeco est de renforcer la présence de cette société aux États-Unis, qui est le plus important marché de services financiers au monde.

Great-West Lifeco exerce ses activités aux États-Unis par l'entremise de Great-West Financial, établie à Denver et de Putnam Investments, à Boston.

Au cours des derniers mois, Great-West Lifeco a annoncé plusieurs changements organisationnels majeurs qui ont touché directement et rapproché ses deux organisations américaines.

Elle a d'abord annoncé la nomination du président et chef de la direction de Putnam Investments, Robert Reynolds, comme président et chef de la direction de Great-West Lifeco U.S. M. Reynolds devient aussi président et chef de la direction de Great-West Financial, en remplacement de Mitchell Graye, qui prend sa retraite. M. Graye a fait preuve d'un leadership remarquable durant plus de 20 ans au sein de l'entreprise.

Dans ce rôle élargi, M. Reynolds travaillera avec les équipes de direction de Great-West Financial et de Putnam Investments, qui demeurent des entités distinctes.

La société a aussi annoncé l'intégration des activités de retraite de Putnam Investments à celles de Great-West Financial.

Cette annonce a été suivie au début avril par celle de l'acquisition, par Great-West Financial, de J.P. Morgan Retirement Plan Services, une entreprise de services de tenue de dossiers du marché des groupes de grande taille.

Cette organisation combinée de services de retraite opérera sous l'égide de Great-West Financial, et multipliera l'étendue et les capacités des trois entreprises. Elle formera le deuxième plus grand fournisseur de services de retraite aux États-Unis, desservant près de 7 millions d'individus et ayant des actifs gérés de 387 G\$ US. Ensemble, ces changements procurent à nos sociétés une position stratégique leur permettant de combler les besoins de services de retraite des américains.

Putnam Investments, établie à Boston, a poursuivi sa stratégie visant à fournir à ses clients une performance d'investissement de la plus haute qualité, tout en appliquant des solutions d'investissement innovatrices pour répondre aux besoins des investisseurs.

Les résultats de placement sont tout à fait remarquables. À la fin de 2008, peu de temps après la mise en place de sa nouvelle équipe de direction, Putnam n'avait pas d'actifs de fonds mutuels dans le décile supérieur, 10 % dans le quartile supérieur, 36 % au-dessus de la médiane et 35 % dans le quartile inférieur. Ces données sur le rendement sont celles qui ont été calculées sur 5 ans, telles qu'elles ont été compilées par *Lipper*. À la fin du dernier trimestre, 24 % des actifs de Putnam se situaient dans le décile supérieur, 65 % dans le quartile supérieur, 85 % au-dessus de la médiane et quasiment aucun actif dans le quartile inférieur.

Cette performance a été reconnue par le magazine *Barron's*, qui a classé Putnam en février dernier au deuxième rang parmi les 60 sociétés qu'elle observe dans toutes les catégories d'actifs en fonction de leur rendement sur une période de cinq ans.

Le marché en a pris note. Les ventes brutes de fonds mutuels au cours du premier trimestre de 2014 ont augmenté de 72 % par rapport à l'année précédente, atteignant 6,4 G\$ US. La part de marché des ventes de Putnam a plus que doublé depuis 2012. Les ventes nettes atteignaient 2,4 G\$ US pendant le trimestre, leur plus haut niveau depuis le premier trimestre de 2001, en hausse par rapport aux 351 M\$ US du trimestre correspondant de 2013.

Putnam entend concentrer ses efforts afin de faire de l'excellence de ses placements un succès au niveau de ses ventes dans le marché institutionnel, de façon à accroître les actifs et les revenus dans le but d'atteindre le niveau de rentabilité cible.

Grâce à la force des activités de retraite et d'assurance de Great-West Financial et de la plateforme de gestion d'actifs de Putnam, le marché américain demeure un secteur clé de croissance sur lequel se concentreront Great-West Lifeco et la Financière Power au cours des années à venir.

GREAT-WEST LIFECO — EUROPE

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

C'est Arshil Jamal qui dirige les activités européennes et de réassurance. Douglas Brown assume le rôle de chef de la direction de la Canada-Vie au Royaume-Uni, en remplacement de Ian Gilmour, qui prend sa retraite après 17 ans de solide leadership.

Au Royaume-Uni, la Canada-Vie a développé ses activités d'assurance collective en 2013, en y devenant le plus important fournisseur, avec une part de marché de 24 %. Elle a aussi renforcé sa présence dans le secteur de la gestion du patrimoine au Royaume-Uni grâce à l'expansion de ses produits et services.

Lors de son dernier budget, le gouvernement du Royaume-Uni a annoncé des changements législatifs dans le secteur des rentes immédiates, dont la Canada-Vie est un fournisseur important. Les changements réduiront probablement la taille du marché mais la société estime que les rentes immédiates continueront de constituer un outil important pour de nombreux retraités. Grâce à son important bloc de rentes immédiates en vigueur, la Canada-Vie prévoit demeurer un chef de file dans le secteur des retraites au Royaume-Uni pendant plusieurs années.

En Irlande, Great-West Lifeco a conclu l'acquisition d'Irish Life en juillet dernier. Sous la direction de Bill Kyle, l'intégration se déroule bien et dans le respect de l'échéancier. La société exerce maintenant ses activités sous une seule marque, Irish Life, qui regroupe maintenant tous les clients et employés de Canada Life Ireland.

La performance sous-jacente d'Irish Life a été exceptionnelle, grâce à de solides résultats trimestriels depuis la clôture de cette transaction. Irish Life a en effet augmenté sa part de marché depuis et s'est méritée la meilleure part de marché dans chacun de ses secteurs d'activité augmentant ainsi sa part de marché globale en Irlande à 34 %.

GREAT-WEST LIFECO — CANADA

Je vais maintenant dire quelques mots sur les activités de Great-West Lifeco au Canada, qui sont dirigées par Dave Johnston, son président et chef de l'exploitation.

Au Canada, les produits et services de la société touchent plus de 12 millions de personnes, soit un Canadien sur trois.

Elle regroupe ses activités sous trois marques : la Great-West, la London Life et la Canada-Vie. Les solides marques canadiennes de la Great-West sont reconnues depuis longtemps pour faire des promesses et les respecter : depuis 123 ans pour la Great-West, 140 ans pour la London Life et 167 ans pour la Canada-Vie.

En 2013, les activités canadiennes de la Great-West ont enregistré des bénéfices de plus de 1,1 G\$, une augmentation de 11 % par rapport à l'année précédente et la meilleure performance de son histoire.

En concentrant ses efforts sur la croissance interne, la Great-West a atteint une position de leader pour tous ses produits : des produits d'assurance individuelle et de gestion du patrimoine aux programmes de santé, d'assurance et de retraite offerts par les employeurs.

Great-West Canada investit dans les produits, la technologie et le service pour renforcer cette position. La société s'implique pour répondre efficacement aux besoins des Canadiens en matière de sécurité financière et de retraite, grâce aux milliers de conseillers financiers qui servent nos clients.

FINANCIÈRE IGM

L'autre filiale importante de services financiers de la Financière Power est la Financière IGM, dans laquelle elle détient un intérêt de 62,2 %.

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

En 2013, le bénéfice d'exploitation s'est élevé à 764 M\$ et le bénéfice net à 762 M\$.

Au 31 décembre 2013, l'actif géré totalisait 131,8 G\$, comparativement à 120,7 G\$ à l'année précédente.

Le rendement des fonds propres de la Financière IGM s'est établi à 17,3 % en 2013.

GROUPE INVESTORS

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

Le Groupe Investors a continué de se démarquer en 2013 en offrant des services de planification financière personnelle globale par l'entremise de 109 bureaux régionaux, représentés par 4,673 conseillers auprès d'environ un million de clients partout au Canada.

Le Groupe Investors répond aux besoins financiers complexes de ses clients en leur offrant une gamme diversifiée de produits et de services dans le contexte d'un plan financier complet. Les conseillers du Groupe Investors offrent des produits de fonds de placement, de fonds distincts, liés à l'assurance, aux titres de placement, aux prêts hypothécaires et aux solutions bancaires. En juillet, elle a lancé une nouvelle série de fonds à l'intention des ménages disposant d'un actif financier supérieur à 500 000 \$. Cette nouvelle série permet une tarification distincte pour la gestion des fonds, et des honoraires de services-conseils sont imputés aux comptes des clients.

Les ventes de parts de fonds communs de placement se sont établies à 6,7 G\$, en 2013, comparativement à 5,8 G\$ en 2012, soit une hausse de plus de 15 %. Le taux de rachat pour les fonds communs de placement à long terme s'est établi à 9,4 % en 2013, comparativement à 10 % en 2012, ce qui était bien en-deçà des niveaux du secteur. Les ventes nettes ont atteint 159 M\$ au cours de l'année, comparativement à des rachats nets de 724 M\$ il y a un an.

PLACEMENTS MACKENZIE

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

Il y a un an, Jeff Carney en était nommé le président et chef de la direction, ainsi que co-président et chef de la direction d'IGM.

Au 31 décembre 2013, l'actif géré total des réseaux de détail, d'alliance stratégique et d'institutions de Mackenzie s'établissait à 65 G\$.

Les activités de Mackenzie sont menées par l'entremise de 250 sociétés de courtage qui comptent collectivement 30,000 conseillers financiers qui ont choisi de travailler avec la société. Grâce à eux, Mackenzie dessert plus d'un million de Canadiens. La société rejoint aussi des clients institutionnels grâce à ses liens croissants avec des conseillers partout dans le monde.

Mackenzie a connu une année de transformations. Elle a lancé une stratégie agressive fondée sur le succès de ses clients investisseurs. Au cours de l'année 2013, elle a simplifié sa gamme de produits, et lancé de nouveaux produits destinés au marché canadien. Elle a également élargi son équipe déjà talentueuse de professionnels de l'investissement.

De plus, Mackenzie a joué un rôle de leader de l'industrie en réduisant considérablement les frais pour les investisseurs choisissant de ne pas avoir recours à un conseiller financier en lançant sa série « D ». Bien que Mackenzie se concentre sur les clients qui ont recours à des conseillers financiers, elle estime avoir fait le bon choix en leur offrant la possibilité d'éliminer la portion des services-conseils de ses honoraires.

Il est clair que la dynamique s'accélère chez Mackenzie.

Les ventes brutes de fonds communs de placement se sont établies à 6,7 G\$, comparativement à 5,5 G\$ en 2012, une augmentation de 22 %, ce qui constitue le meilleur résultat des cinq dernières années pour Mackenzie. Les rachats nets de fonds communs de placement se sont établis à 0,5 G\$ en 2013, par rapport à 2,0 G\$ en 2012, une tendance qui s'est poursuivie au cours du premier trimestre de 2014, grâce à de fortes ventes nettes positives.

PARGESA HOLDING

Passons maintenant au groupe Pargesa en Europe. La Financière Power et le groupe Frère, de Belgique, détiennent ensemble une participation de 55,5 % dans Pargesa. Arnaud Vial a récemment été nommé directeur général de Pargesa et travaille en étroite collaboration avec Paul Desmarais, le président du conseil de Pargesa. Au 31 décembre 2013, Pargesa détenait une participation de 50 % dans la société de portefeuille belge Groupe Bruxelles Lambert ou « GBL ».

L'année dernière a été chargée pour le groupe Pargesa qui a positionné son portefeuille de sociétés en prévision de croissance future.

Au cours de 2013, GBL a acquis une participation de 15 % dans SGS, une société suisse qui est le leader mondial dans les domaines de l'inspection, la vérification, le contrôle et la certification. Elle a une capitalisation boursière de 17 G FS ou environ 21 G\$ en dollars canadiens.

Lafarge, dans laquelle GBL détient une participation de 21 %, a par ailleurs annoncé une proposition de fusion avec Holcim, afin de former le plus important fournisseur de matériaux de construction au monde. Une fois l'approbation reçue, GBL détiendrait alors environ 10 % de la nouvelle entité.

Les bénéfices d'exploitation de Pargesa se sont établis à 251 M FS en 2013, comparativement à 346 M FS en 2012. Cette diminution est principalement attribuable à des charges sans effet de trésorerie.

La contribution aux bénéfices d'exploitation de la Financière Power s'est établie à 76 M\$ en 2013, comparativement à 102 M\$ en 2012.

RESPONSABILITÉ SOCIALE D'ENTREPRISE

Parmi les progrès accomplis en 2013, la Financière Power et ses filiales ont aussi continué le développement de leurs stratégies et de leurs programmes de responsabilité sociale d'entreprise. La Financière Power et son groupe de sociétés entendent diriger leurs activités avec intégrité, selon des pratiques environnementales saines et en contribuant de façon positive aux collectivités où elles sont présentes. Nous encourageons et appuyons nos employés à participer à des activités de bénévolat.

Les sociétés de Great-West Lifeco et de la Financière IGM se distinguent depuis longtemps par les contributions et l'appui global qu'elles accordent à leurs communautés; elles se sont d'ailleurs méritées plusieurs distinctions pour les efforts et le dévouement de leurs employés. Comme groupe, nous travaillons aussi en collaboration au partage des meilleures pratiques et à l'identification de nouvelles avenues, telle que notre participation au Carbon Disclosure Project.

Chez Pargesa et GBL, la responsabilité sociale constitue un critère clé dans la sélection d'investissements, ce qui se confirme par le fait que tous leurs investissements majeurs sont des chefs de file en la matière dans leurs industries respectives.

Pour le groupe de sociétés de la Financière Power, la responsabilité sociale se vit au quotidien, reconnaissant qu'il s'agit d'un élément essentiel de notre stratégie d'affaires et de notre performance durable à long terme.

RÉSULTATS DU PREMIER TRIMESTRE DE 2014

Il me fait maintenant plaisir de dévoiler les résultats financiers de la Société pour le premier trimestre de 2014.

Le bénéfice d'exploitation pour le trimestre clos le 31 mars 2014 s'est chiffré à 440 M\$, comparativement à 407 M\$ en 2013. Les résultats du premier trimestre de 2014 ont subi l'incidence négative d'un montant de 37 M\$ représentant la part de la Société d'une charge sans effet de trésorerie comptabilisée par Pargesa.

Les autres éléments correspondaient à un apport de 27 M\$, comparativement à une charge nette de 13 M\$ en 2013.

Le bénéfice net s'est chiffré à 467 M\$, contre 394 M\$ en 2013.

DIVIDENDE TRIMESTRIEL

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

PROPOS SUR LE SECTEUR FINANCIER

Je voudrais maintenant commenter certains développements récents dans le débat sur les frais des organismes de placement collectif, ou fonds mutuels.

Comme vous le savez peut-être, les Autorités canadiennes en valeurs mobilières, ou ACVM, ont publié un document de consultation sur ce sujet à la fin de 2012. Elles ont reçu des lettres et divers mémoires – notamment de notre part – et organisé des tables rondes au cours de l’été et de l’automne 2013. Diverses parties prenantes, dont des intervenants du secteur et des représentants d’investisseurs, y ont participé. En décembre dernier, les ACVM ont résumé les opinions reçues sous la forme d’un Avis. Plus récemment, en avril, elles ont lancé une demande de proposition de recherche, qui, espèrent-elles, pourront aider à évaluer si des mesures réglementaires sont nécessaires en ce qui concerne les frais des organismes de placement collectif.

D’abord et avant tout, nous voulons saluer ce qui semble être une approche réfléchie de la part des ACVM. Nous sommes d’avis que les enjeux soulevés ne sont pas aussi simples et faciles à trancher qu’ils ne le semblent de prime abord. Disposer d’une meilleure analyse des faits permettra de mieux décider quelles sont les politiques appropriées.

De plus, nous partageons l’avis des ACVM que c’est le bien-être de l’investisseur qui devrait être au centre de ce débat.

Nous adhérons au principe fondamental selon lequel le consommateur devrait recevoir une juste valeur pour les biens et services qu’il ou elle achète. Cela s’applique aux biens que sont les fonds mutuels tout comme à tous les autres produits et services financiers.

Quand on analyse les frais des organismes de placement collectif, il y a une difficulté majeure : celle de comparer des pommes avec des pommes. Il n’est pas évident de comparer les frais des fonds mutuels avec ceux d’autres produits financiers disponibles au Canada, ni de comparer les frais des fonds mutuels au Canada avec ceux payés aux États-Unis.

Est-ce que l’investisseur se procure le produit avec l’aide d’un conseiller financier ? S’il est conseillé, le coût du conseil est-il incorporé aux frais du produit, ou est-il payé directement par le client à son institution financière, à son planificateur financier, ou à sa firme de courtage ? Le produit est-il géré de façon active par des professionnels de l’investissement, ou s’agit-il plutôt de gestion indicielle ? La réponse à ces questions est déterminante lorsqu’on s’intéresse aux frais réels et affichés des fonds mutuels et d’autres produits financiers.

Dans le cas de la plupart des fonds mutuels vendus au Canada, le coût du conseil et les frais de gestion active sont incorporés dans les frais totaux. Dans le cas d’autres produits financiers en compétition avec les fonds mutuels, ce qui est payé au conseiller financier et à sa société peut être facturé séparément du coût de gestion de l’investissement ou d’autres services, et la somme des frais à défrayer est rarement présentée de façon agrégée.

Chez nos voisins du sud, le coût du conseil financier n’est habituellement pas compris dans les frais affichés de la plupart des fonds mutuels, ce coût étant payé directement à l’institution financière par le client. Cette différence est source de confusion considérable pour beaucoup d’observateurs lorsqu’il s’agit de commenter les frais des fonds mutuels au Canada par rapport à ceux payés aux États-Unis.

Le lancement récent par la Financière Mackenzie des unités de « classe D » fournit une bonne indication de l’ampleur du coût du conseil financier lorsqu’il est intégré aux frais affichés des fonds mutuels. Les unités de « classe D » peuvent être achetées par des investisseurs qui n’utilisent pas les services d’un conseiller financier.

Les frais annuels de gestion d'un fonds d'actions Mackenzie de classe D sont inférieurs de 75 points centésimaux, c'est-à-dire $\frac{3}{4}$ de un pour cent, aux frais d'un fonds Mackenzie comparable vendu avec du conseil financier.

Nous croyons fermement en la valeur du conseil financier, sentiment basé sur de solides recherches qui démontrent que les investisseurs qui utilisent les services d'un conseiller financier sont bien mieux préparés pour leur retraite, et ce quel que soit leur niveau de revenu.

Les investisseurs devraient bien sûr avoir le choix de profiter ou non de conseil financier. Lorsqu'ils ne désirent pas de conseil, ils ne devraient pas avoir à payer pour ces services. Dans le cas contraire, ils devraient aussi avoir le choix de la manière dont ils paient ce service : soit directement, par le biais de frais explicites payés à leur institution financière, ou indirectement, par le biais des commissions de suivi incorporées aux frais totaux des produits financiers. Nous ne croyons pas que restreindre ces choix améliorerait la situation des investisseurs; en fait, une telle politique risquerait de provoquer plusieurs conséquences imprévues, y compris une baisse de l'accès au conseil financier pour les investisseurs n'ayant que peu d'actifs, ou pour ceux qui en sont à leurs débuts dans un processus d'épargne régulière.

Pour nous, la solution se trouve dans la transparence : les investisseurs devraient pouvoir comprendre ce qu'ils paient. Nous appuyons l'idée de divulguer aux investisseurs les diverses composantes du ratio des frais de gestion, ou RFG, des fonds mutuels. De cette façon ils pourront constater quelle proportion de ces frais est liée à la production, à la distribution et au conseil financier.

Les enjeux, de façon générale, sont plus complexes qu'il n'y paraît et pour éviter des conséquences imprévues, une recherche et une réflexion attentives s'imposent. Cela semble être l'approche adoptée par les ACVM, une approche qui, espérons-le, conduira à de bonnes décisions dans l'intérêt supérieur à long terme des Canadiens.

CONCLUSION

Nous attendons avec hâte que l'économie mondiale continue de montrer des signes de relance, portés par une nette amélioration aux États-Unis et une stabilité renouvelée en Europe. Les taux d'intérêt ont commencé à grimper depuis leurs planchers historiques et les investisseurs ont repris confiance dans leurs choix de placements.

Toutefois, le besoin pressant et grandissant d'atteindre une sécurité financière à long terme pour les personnes dans les marchés où nous exerçons nos activités est plus important encore que toute perspective économique à court terme. Les activités des sociétés de notre groupe consistent à aider des millions de personnes à combler leurs besoins financiers aux différentes étapes de leur vie, en leur offrant notamment des rencontres individuelles avec un conseiller financier ou au moyen de régimes de protection et de retraite à leur lieu de travail.

L'excellence et l'innovation des produits et du service ainsi que la valeur pour les clients sont des facteurs cruciaux qui guident le choix de ces clients. La santé financière et la capacité à respecter les engagements à long terme comptent tout autant. Nos sociétés sont fermement engagées à livrer la marchandise sur chacun de ces aspects.

Mesdames et messieurs, permettez-moi en terminant d'exprimer notre gratitude envers vous, nos actionnaires, pour votre appui constant, ainsi qu'aux équipes de direction et à tous les employés et représentants des sociétés de notre groupe pour leur travail remarquable et leur implication dans leurs collectivités. Nous les remercions, et nous remercions également nos clients pour la confiance dont ils font preuve à l'égard de nos sociétés.



CORPORATION
FINANCIÈRE POWER