

GREAT-WEST LIFECO

Great-West Lifeco, une société de portefeuille spécialisée dans les services financiers, détient des participations dans l'assurance-vie, l'assurance-maladie, l'épargne-retraite, la gestion de placements et la réassurance. Lifeco exerce ses activités au Canada, aux États-Unis, en Europe et en Asie par l'intermédiaire de la Great-West, de la London Life, de la Canada-Vie, de Great-West Life & Annuity et de Putnam Investments. L'actif administré par Lifeco et les sociétés de son groupe s'élève à environ 484 G\$.

Great-West Lifeco a dégagé un bénéfice et des ventes solides dans tous ses secteurs d'activité

en 2010, malgré des vents contraires liés à la fermeté croissante du dollar canadien par rapport au dollar américain, à la livre sterling et à l'euro au cours de l'exercice. L'assise financière et le niveau des liquidités de Lifeco sont demeurés solides, ce qui confère à la société une position avantageuse pour poursuivre sa croissance.

Le bénéfice d'exploitation attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires s'est chiffré à 1,9 G\$, ou 1,964 \$ par action, comparativement à 1,6 G\$, ou 1,722 \$ par action en 2009. Le bénéfice d'exploitation, une mesure financière non définie par les PCGR, exclut l'incidence d'une provision supplémentaire liée à des litiges.

Le rendement des capitaux propres de Great-West Lifeco, qui s'est établi à 16,0 % du bénéfice d'exploitation et à 14,4 % du bénéfice net de l'exercice terminé le 31 décembre 2010, compte



D. ALLEN LONEY

Président et
chef de la direction,
Great-West Lifeco

toujours parmi les plus élevés du secteur des services financiers.

Le dividende trimestriel sur les actions ordinaires de Lifeco est demeuré inchangé en 2010.

Le rendement de Lifeco en 2010 se mesure également par les indicateurs suivants :

- > Les primes et les dépôts se sont élevés à 59,1 G\$, comparativement à 56,7 G\$ en 2009.
- > L'actif du fonds général est passé de 128,4 G\$ à 131,6 G\$ en 2010.
- > Le total de l'actif administré au 31 décembre 2010 se chiffrait à 483,9 G\$, comparativement à 458,6 G\$ pour l'exercice précédent.

Les sociétés de Great-West Lifeco ont tiré profit de leurs politiques et pratiques de placement prudentes et conservatrices en matière de gestion de l'actif consolidé. De plus, des normes conservatrices en matière de tarification et l'approche rigoureuse adoptée pour la commercialisation de nouveaux produits se sont avérées bénéfiques à long terme pour Lifeco et ses sociétés. Au Canada, Lifeco et les sociétés de son groupe restent disciplinées et prudentes pour offrir des garanties liées aux fonds distincts, ce qui a limité leur exposition au risque. Grâce à cette discipline, le bilan de Lifeco est l'un des plus solides du secteur.

UN TAUX
DE RENDEMENT
ANNUEL COMPOSÉ
TOTAL POUR LES
ACTIONNAIRES DE

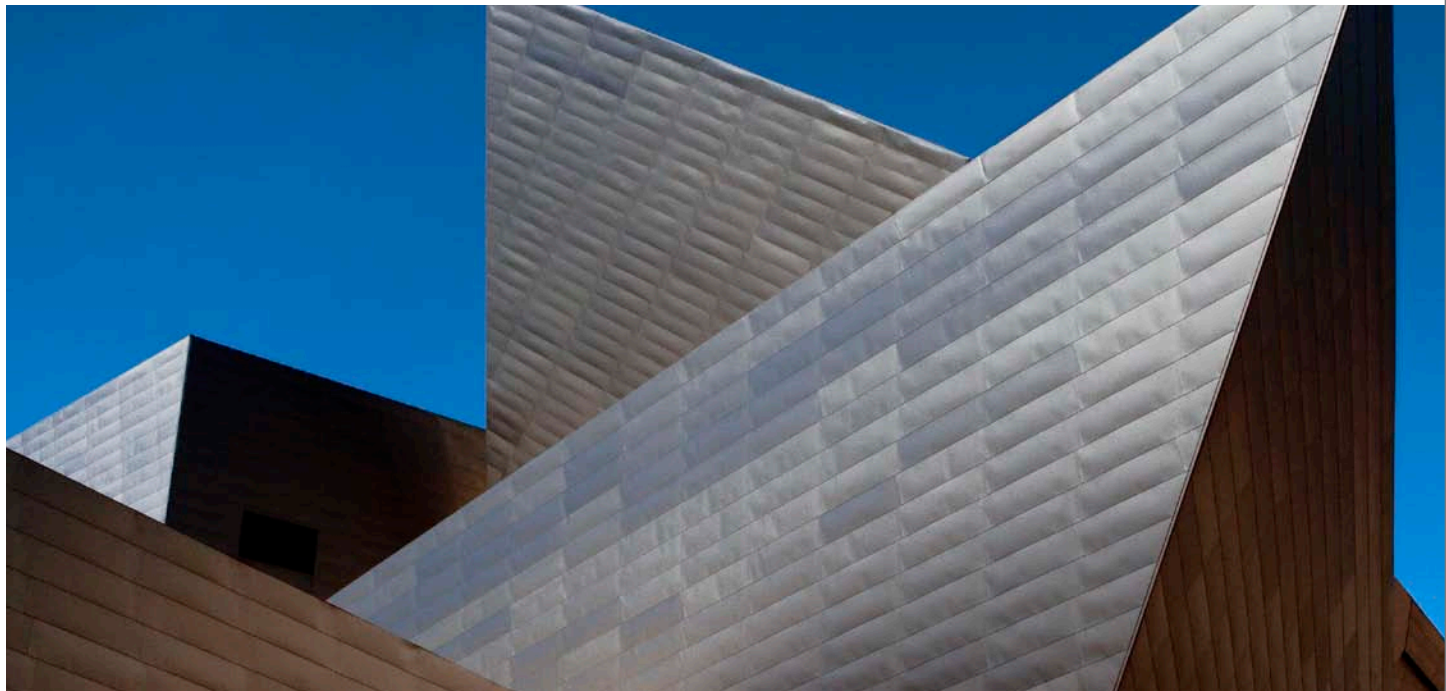
17,7 %
SUR QUINZE ANS

UNE CROISSANCE DE
LA CAPITALISATION
BOURSIÈRE SUR
QUINZE ANS DE

2,3 G\$
À **25,0 G\$**

AU TOTAL,
DES DIVIDENDES
VERSÉS AUX
ACTIONNAIRES DE

8,4 G\$
SUR QUINZE ANS



Great-West Lifeco a dégagé un bénéfice et des ventes solides dans tous ses secteurs d'activité en 2010 malgré des vents contraires liés à la fermeté croissante du dollar canadien.

Au 31 décembre 2010, le ratio du montant minimal permanent requis pour le capital et l'excédent de la Great-West se chiffrait à 203 % sur une base consolidée. Cette évaluation de la vigueur du capital se situe dans la tranche supérieure de la fourchette cible de la société.

Au 31 décembre 2010, la trésorerie et les équivalents de trésorerie de Great-West Lifeco se chiffraient à environ 800 M\$, soit le résultat net des opérations sur capital réalisées depuis le troisième trimestre de 2008. Comme cette trésorerie est détenue par la société de portefeuille, les ratios de capital réglementaires des filiales en exploitation de Lifeco n'en tiennent pas compte, ce qui rehausse la situation de capital et le niveau de liquidités de Great-West Lifeco, augmentant ainsi sa capacité à tirer parti des occasions qui se présentent sur le marché.

Les sociétés détiennent un portefeuille d'obligations de grande qualité, 98 % des obligations du portefeuille étant cotées de première qualité au 31 décembre 2010.

Les cotes de crédit sont un autre indicateur important de la santé financière de Great-West Lifeco. Par rapport à ses homologues en Amérique du Nord, Great-West Lifeco et ses principales filiales en exploitation jouissent d'excellentes cotes de crédit de la part de cinq des principales agences de notation.

RÉPARTITION GÉOGRAPHIQUE

CANADA

GREAT-WEST
LONDON LIFE
CANADA-VIE

ÉTATS-UNIS

GREAT-WEST LIFE &
ANNUITY
PUTNAM INVESTMENTS

EUROPE

CANADA-VIE
PUTNAM INVESTMENTS

ASIE

PUTNAM INVESTMENTS

GREAT-WEST

La Great-West est un chef de file en matière d'assurance au Canada et un fournisseur de produits d'assurance-vie et d'assurance-maladie, de placement, d'épargne et de revenu de retraite et de réassurance, principalement au Canada et en Europe.

Au Canada, la Great-West et ses filiales, la London Life et la Canada-Vie, offrent un vaste portefeuille de solutions financières et de régimes d'avantages sociaux, et répondent aux besoins en matière de sécurité financière de plus de 12 millions de personnes.



PAUL A. MAHON

Président et
chef de l'exploitation,
Canada

UN ACTIF
ADMINISTRÉ DE
125,5 G\$
AU CANADA

3,3
MILLIONS
DE TITULAIRES
DE POLICES
D'ASSURANCE
INDIVIDUELLE AU
CANADA

Les produits offerts par la Great-West comprennent une gamme complète de régimes d'investissement, d'épargne et de revenu de retraite, de rentes immédiates ainsi que d'assurance-vie, d'assurance-invalidité, d'assurance contre les maladies graves et d'assurance-maladie, à l'intention des particuliers et des familles. Ces produits et services sont offerts par l'intermédiaire d'un réseau de distribution diversifié formé de conseillers en sécurité financière et de courtiers associés à la Great-West, de conseillers en sécurité financière associés à l'unité Financière Liberté 55^{MC} de la London Life et au Groupe de planification successorale et patrimoniale, et grâce au soutien des réseaux de distribution de la Canada-Vie, y compris les conseillers indépendants associés à des agences de gestion générale et à des agents nationaux, dont le Groupe Investors.

La Great-West offre aux petites et aux grandes entreprises et organisations diverses solutions de régimes d'avantages sociaux collectifs comportant des options telles que l'assurance-vie, les soins de santé, l'assurance dentaire, l'assurance contre les maladies graves, l'assurance-invalidité et la gestion du mieux-être, les régimes de retraite internationaux, en plus de services en ligne très pratiques. La Great-West offre également des régimes collectifs de retraite et d'épargne qui sont conçus pour répondre aux besoins particuliers des entreprises et des organisations. Ces produits et services sont offerts par l'intermédiaire de conseillers en sécurité financière associés à la Great-West et ses filiales, ainsi que de conseillers, de courtiers et de consultants indépendants.

En 2010, la Great-West et ses filiales ont continué d'afficher un rendement solide et durable au sein de leur exploitation canadienne. Leurs activités d'assurance-vie individuelle ont enregistré une croissance supérieure à celle du marché; leurs activités de services de retraite collectifs ont connu une forte croissance; leurs activités d'assurance collective ont continué d'afficher un solide taux de maintien et leurs fonds distincts individuels ainsi que leurs fonds communs de placement ont maintenu des dépôts nets positifs.

En 2010, l'exploitation canadienne a continué de miser sur l'amélioration de ses capacités de distribution au moyen du perfectionnement de sa stratégie multi-canaux, y compris l'amélioration du soutien aux conseillers dans les canaux de distribution tant exclusifs qu'indépendants.

LONDON LIFE

La London Life offre des services de planification et de conseils en matière de sécurité financière par l'entremise de sa division, la Financière Liberté 55, qui compte plus de 3 300 membres. La Financière Liberté 55 offre des produits de placement, d'épargne et de revenu de retraite, de rentes, d'assurance-vie et de crédit hypothécaire propres à la London Life. Au sein de la Financière Liberté 55, le Groupe de planification successorale et patrimoniale est un secteur spécialisé regroupant des conseillers qui ont à cœur de répondre aux besoins complexes de clients canadiens fortunés.

De plus, les conseillers en sécurité financière associés à la London Life offrent un large éventail de produits financiers d'autres institutions financières, notamment des produits individuels d'assurance-invalidité et d'assurance contre les maladies graves offerts par la Great-West. Les Services d'investissement Quadrus Ltée, filiale de la London Life, offrent 43 fonds communs de placement exclusifs appartenant à la *Gamme de fonds Quadrus^{MC}* et plus de 3 500 fonds communs de placement de tiers.

Le recrutement et le maintien en poste de conseillers en sécurité financière est demeuré une priorité en 2010, ce qui a permis à la Financière Liberté 55 de continuer d'augmenter le nombre de conseillers productifs année après année.

En 2010, la croissance des souscriptions d'assurance-vie individuelle de la London Life a été forte et bien supérieure à la moyenne du secteur. Ensemble, la London Life, la Great-West et la Canada-Vie demeurent le premier fournisseur canadien d'assurance-vie individuelle. La London Life est le principal fournisseur d'assurance-vie avec participation au Canada.

Outre ses activités à l'échelle nationale, la London Life est présente sur les marchés mondiaux de la réassurance par l'entremise du Groupe de réassurance London.

CANADA-VIE

Au Canada, la Canada-Vie offre un large éventail de produits et de services d'assurance et de gestion de patrimoine à l'intention des particuliers, des familles et des propriétaires d'entreprise dans l'ensemble du pays. Ces produits comprennent des produits de placement, d'épargne et de revenu de retraite, de rentes, d'assurance-vie, d'assurance-invalidité et d'assurance contre les maladies graves. Les produits de la Canada-Vie sont offerts par l'intermédiaire de conseillers indépendants associés à des agences de gestion générale ainsi qu'à des agents nationaux, y compris ceux du Groupe Investors.

En 2010, la Canada-Vie a continué d'afficher un rendement solide et soutenu pour toutes ses unités d'exploitation. Les unités Assurance-vie individuelle et Protection du vivant de la société ont enregistré une croissance supérieure à celle du marché, tandis que l'unité Retraite et investissement de l'Individuelle a maintenu des flux de trésorerie nets positifs.

Ensemble, la Canada-Vie, la Great-West et la London Life se classent au premier rang des fournisseurs canadiens d'assurance-vie individuelle et comptent parmi les plus importants fournisseurs de fonds distincts individuels. Avec la Great-West, la Canada-Vie est un fournisseur de premier rang de produits individuels d'assurance-invalidité et d'assurance contre les maladies graves au Canada. La Canada-Vie est le principal fournisseur d'assurance des créanciers au Canada pour les prêts hypothécaires, les prêts, les soldes de cartes de crédit, les marges de crédit et le crédit-bail, par l'intermédiaire de grandes institutions financières, de concessionnaires automobiles et d'autres institutions prêteuses. La Canada-Vie est un chef de file en matière de solutions de réassurance destinées aux assureurs-vie pour l'assurance-vie traditionnelle, à règlement échelonné et pour les rentes aux États-Unis et à l'échelle internationale, par l'entremise de son unité Canada Life Reinsurance.

Implantée en Europe depuis 1903, la Canada-Vie offre aux particuliers et à leur famille un large éventail de produits d'assurance et de gestion de patrimoine dont les suivants : au Royaume-Uni, des produits de rentes immédiates, de placement et d'assurance collective distribués par l'entremise de conseillers financiers indépendants et de conseillers en avantages sociaux; à l'île de Man, des produits d'épargne et d'assurance individuelle distribués par l'entremise de conseillers financiers indépendants au Royaume-Uni et dans certains autres territoires; en Irlande, des produits d'assurance individuelle, d'épargne et de retraite distribués par l'entremise de courtiers

indépendants et d'agents de ventes directes; et en Allemagne, des produits de retraite axés sur les fonds, des produits d'assurance contre les maladies graves et contre les atteintes aux facultés de base distribués par l'entremise de courtiers indépendants et d'agents rattachés à plusieurs compagnies.

En 2010, la Canada-Vie a continué de faire face aux difficultés éprouvées par les marchés du crédit et à la perte de confiance des consommateurs dans les placements en raison d'un déclin marqué des marchés des actions à la fin de 2008 et au début de 2009. Bien que les conditions aient continué de s'améliorer de façon générale en 2010, ces pressions ont continué d'avoir une incidence sur les volumes de souscriptions. De plus, la nécessité d'augmenter les provisions pour dépréciation d'actifs et risque de rendement futur insuffisant des actifs a de nouveau eu une incidence sur les résultats.

Grâce aux contrôles constants des dépenses et du crédit de la Canada-Vie, l'exploitation européenne de la société était bien



WILLIAM L. ACTON

Président et
chef de la direction,
Canada Life Capital Corporation

positionnée pour aborder 2010, et ces contrôles ont été maintenus tout au long de l'exercice. En outre, la Canada-Vie a remis l'accent sur le risque et la gestion du risque dans le cadre de sa préparation en vue de la réforme Solvabilité II en Europe.

En Allemagne, la Canada-Vie exerce ses activités sur le marché des courtiers indépendants et est un des principaux fournisseurs de produits d'assurance à capital variable garantis sur ce marché. En 2010, la Canada-Vie a lancé une gamme de nouveaux produits de retraite qui ont accru sa compétitivité sur le marché et contribué à l'augmentation des souscriptions vers la fin de l'exercice. Lancé en 2009, le produit assorti de prestations viagères garanties à la sortie de la Canada-Vie, qui est l'un des meilleurs de l'industrie, a poursuivi sur sa lancée et est devenu le principal produit de sa catégorie, selon un récent sondage mené auprès d'intermédiaires du domaine de l'assurance.

Au Royaume-Uni, les volumes des primes de la Canada-Vie ont continué d'augmenter, particulièrement en ce qui concerne les gammes de produits de l'île de Man, en dépit des défis économiques et de leur incidence négative sur les activités d'assurance collective de la société. Les souscriptions liées aux produits de rentes immédiates ont été très solides à l'amorce de 2010, mais les pressions de la concurrence et la rareté des occasions de placement de qualité se sont traduites par une diminution des souscriptions pour le reste de l'exercice.

UN ACTIF
ADMINISTRÉ DE
64,7 G\$
EN EUROPE

9,3 G\$
DE PRIMES
ANNUELLES ET DE
DÉPÔTS EN EUROPE
EN 2010

4,2
MILLIONS
DE PARTICULIERS
SERVIS EN EUROPE



Les sociétés de Great-West Lifeco ont tiré profit de leurs politiques et pratiques de placement prudentes et conservatrices.

Par l'intermédiaire de son unité Réassurance, la Canada-Vie est l'un des premiers fournisseurs de solutions de réassurance destinées aux assureurs-vie pour l'assurance-vie traditionnelle, les produits financiers et les rentes aux États-Unis et à l'échelle internationale. En 2010, la demande de réassurance est demeurée forte, bien que les taux de croissance aient ralenti avec l'amélioration des conditions économiques et de la conjoncture des marchés financiers. Soutenue par sa santé financière, ses pratiques disciplinées de gestion des risques et ses étroites relations avec la clientèle, la Canada-Vie a, une fois de plus, enregistré de solides résultats d'exploitation.

Aux États-Unis, Great-West Life & Annuity est un chef de file dans le domaine des régimes d'épargne-retraite parrainés par l'employeur. GWL&A offre également des produits de rentes et d'assurance-vie à l'intention des particuliers et des entreprises, ainsi que des services de gestion de fonds, de placement et de consultation. Elle commercialise ses produits et services à l'échelle nationale par l'intermédiaire de son équipe de vente, de courtiers, de consultants, de conseillers, de tiers administrateurs et d'institutions financières.

Par l'intermédiaire de son unité Services de retraite, GWL&A offre des produits et services d'épargne-retraite aux entreprises, aux employeurs du secteur public et aux organismes sans but lucratif, ainsi que des services exclusifs d'administration, de gestion d'actifs et de tenue de dossiers à l'intention d'autres fournisseurs de régimes à cotisations déterminées. GWL&A propose également des produits d'assurance-vie en faveur d'entreprises, des régimes d'avantages sociaux à l'intention des cadres ainsi que des produits d'assurance-vie individuelle et de rentes par l'intermédiaire de son unité Marchés de l'Individuelle.

En 2010, l'ampleur des ventes réalisées sur les marchés des régimes à cotisations déterminées, de l'assurance-vie à prime unique et de l'assurance-vie en faveur d'entreprises a permis à GWL&A d'atteindre des ventes totales records dans ses deux secteurs d'activité. L'augmentation du solde des comptes grâce au redressement général des cours boursiers aux États-Unis a contribué à la hausse des honoraires.



MITCHELL T.G. GRAYE

Président et
chef de la direction,
Great-West Life & Annuity

De fortes ventes sur le marché des régimes d'entreprise 401(k) et sur ceux des grandes affaires du secteur public et des organismes sans but lucratif ont contribué à l'augmentation à 4,4 millions du nombre de comptes de participants aux régimes de retraite de GWL&A. Des contrats passés avec trois États additionnels ont porté à 18 le nombre de régimes 457 de gouvernements d'État gérés par GWL&A, qui se classe maintenant au premier rang de son secteur dans cette catégorie.

L'introduction des fonds Maxim^{MD} SecureFoundation^{MS}, un produit de prestations viagères garanties à la sortie, s'inscrit dans la stratégie d'amélioration de la gamme de produits de retraite de GWL&A et d'accroissement de l'actif géré. L'actif de la série Maxim Lifetime Asset Allocation^{MD} lancée en 2009, dont les fonds ciblent une date d'échéance, a atteint plus de 1 G\$. Ensemble, les actifs de ces fonds et des portefeuilles Maxim SecureFoundation ciblant une date d'échéance ont porté Maxim Series Fund, Inc., une filiale de GWL&A, au rang des 10 plus grandes familles de fonds américains en 2010, selon le classement de Morningstar Direct basé sur les rentrées nettes d'actifs de ce type de fonds.

GWL&A a également achevé l'élaboration d'un processus de planification globale qui définit plusieurs initiatives clés pour accélérer la croissance globale de la société.

Le rendement de son portefeuille d'actifs continue d'être satisfaisant après deux années au cours desquelles le pourcentage de dépréciation de son portefeuille d'obligations et de prêts hypothécaires par rapport à l'actif investi a été inférieur à celui de la plupart des sociétés d'assurance-vie américaines, selon Moody's Investors Service.

UN ACTIF
ADMINISTRÉ DE

172 G\$ US

4,9
MILLIONS
DE CLIENTS
AUX ÉTATS-UNIS

CLASSÉE
N° 1
POUR LES
RÉGIMES 457 DE
GOUVERNEMENTS
D'ÉTAT

Putnam Investments est une société mondiale de gestion d'actifs et de services de tenue de dossiers pour les régimes de retraite. Putnam offre ses services aux épargnants et aux investisseurs institutionnels partout dans le monde par l'entremise de ses propres bureaux ou dans le cadre d'alliances stratégiques en Amérique du Nord, en Europe et en Asie. Depuis 1937, la société pratique une approche dynamique de la prospection de la clientèle. Aujourd'hui, Putnam offre des services d'investissement avec une gamme de produits qui comprend les titres à revenu fixe, les actions et les titres à rendement absolu et des stratégies alternatives. Ces services sont distribués principalement par des intermédiaires, notamment des conseillers en régimes de retraite et des conseillers financiers.

De nombreux observateurs de l'industrie ont reconnu l'excellence des résultats de Putnam en 2010. La société a été nommée Gestionnaire de fonds communs de placement de l'année par le magazine *Institutional Investor* et, en fonction du rendement pondéré de son actif, elle s'est de nouveau classée parmi les 15 plus importantes familles de fonds communs de placement des États-Unis selon le rapport du magazine *Barron's* portant sur les meilleures familles de fonds en 2010.

Au cours de l'année, Putnam a rehaussé sa gamme de produits axés sur les actions en lançant le fonds de fonds Global Sector, mettant ainsi à profit toute l'étendue de son expertise sectorielle à l'échelle mondiale. La société a également lancé une gamme de fonds d'actions à capitalisations multiples qui procurent aux investisseurs un éventail dynamique d'actions américaines basées sur la valeur, la composition et la croissance.

Forte de ses alliances stratégiques, Putnam a conclu une entente exclusive avec l'État du Nevada visant la gestion de son régime d'épargne-études 529, *Putnam 529 for AmericaSM*, distribué par l'entremise de son réseau de conseillers. À l'extérieur des États-Unis, Putnam a reconduit son entente de distribution de fonds au Japon par l'entremise de Nissay Asset Management, et elle a décroché plusieurs nouveaux mandats institutionnels auprès de gestionnaires de fonds souverains.

Putnam a renforcé son engagement dans le marché des produits de retraite en 2010 en lançant de nouveaux produits et services liés aux régimes 401(k) et à d'autres régimes de retraite à cotisations déterminées, ce qui lui a valu 25 prix du « Meilleur de sa catégorie » à l'issue du sondage mené en 2010 par le magazine *PLANSPONSOR* auprès des promoteurs de régimes de retraite à cotisations déterminées. Putnam s'est aussi démarquée au sein de l'industrie en annonçant, avant même que le ministère du Travail américain ne l'exige, qu'elle serait une des premières sociétés à fournir aux participants des régimes 401(k) qu'elle administre des détails complets sur les honoraires et frais qu'elle perçoit.

Putnam a confirmé l'héritage d'excellence du service qui fait sa marque en obtenant pour la 21^e année consécutive le *Service Award* de DALBAR pour avoir fourni aux actionnaires des fonds communs de placement un service d'une qualité exceptionnelle.



ROBERT L. REYNOLDS

Président et
chef de la direction,
Putnam Investments

UN ACTIF GÉRÉ
TOTAL DE
121 G\$ US

ENVIRON
6 MILLIONS
D'ACTIONNAIRES ET
DE PARTICIPANTS
DES RÉGIMES
DE RETRAITE

130
MANDATS
INSTITUTIONNELS

PLUS DE
165 000
CONSEILLERS
VENDENT LES
PRODUITS DE PUTNAM

FINANCIÈRE IGM

En 2010, la Financière IGM et ses sociétés en exploitation ont enregistré une hausse du total de l'actif géré. Le bénéfice net de la société a considérablement augmenté par rapport à 2009.

Les activités de Groupe Investors et de la Financière Mackenzie, les principales entreprises de la société, ont continué de croître grâce à l'innovation dans les produits, à la gestion des placements et des ressources ainsi qu'à l'expansion du réseau de distribution tout au long de l'exercice.

La société est largement diversifiée du fait de la multiplicité de ses canaux de distribution, de ses types de produits, de ses équipes de gestion des placements et de ses marques de fonds. Son actif géré est diversifié selon les pays d'origine des titres, les secteurs, les types de titres et les styles de gestion.

Le point pivot de la démarche d'entreprise de la Financière IGM est d'appuyer les conseillers financiers lorsqu'ils travaillent avec les clients à planifier et à atteindre leurs objectifs financiers. En 2010, de nouvelles recherches, ainsi que le désir croissant du public d'accroître ses compétences financières, ont mis en évidence, dans tout le secteur financier, l'importance de la prestation de conseils financiers.

L'étendue de ses activités et son association avec d'autres membres du groupe de sociétés de la Corporation Financière Power confèrent à la société une position de leadership et de force au sein du secteur des services financiers. Ensemble, ces éléments permettront à la Financière IGM d'offrir une valeur accrue à long terme à ses clients, ses conseillers, ses employés et ses actionnaires.

Depuis 2008, les fluctuations des marchés ont amené bien des investisseurs à s'interroger sur la meilleure façon de gérer leurs ressources en prévision de l'avenir. Dans ce contexte, il est important pour eux d'entretenir de solides relations avec un conseiller capable de les aider à garder leur attention sur leurs objectifs financiers à long terme.

La vaste majorité des investisseurs canadiens apprécie l'importance de l'aide qu'un conseiller peut leur apporter dans leur planification financière. L'Institut des fonds d'investissement du Canada (IFIC) a publié depuis 2006 cinq sondages annuels montrant qu'environ 85 % des investisseurs en fonds communs de placement préfèrent investir par l'entremise d'un conseiller et qu'ils apprécient grandement le soutien et les conseils qu'il leur prodigue.

L'influence positive que les conseillers financiers exercent au Canada sur la planification de la retraite et sur le mode de vie des retraités est particulièrement remarquable. Selon une déclaration récente de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), le Canada est un leader mondial en matière de remplacement des sources de revenu à la retraite.

Le réseau de conseillers du Groupe Investors a de nouveau grandi; son effectif s'établissait à 4 686 conseillers au 31 décembre 2010. Depuis le 30 juin 2004, son réseau de conseillers a enregistré une croissance nette durant 26 trimestres consécutifs. L'ouverture de six nouveaux bureaux régionaux a été annoncée en 2010, ce qui porte à 101 le total de ses bureaux régionaux à l'échelle du Canada. Le Groupe Investors continue de répondre aux besoins financiers complexes de ses clients en offrant une gamme diversifiée de produits et de services, dans le cadre de conseils financiers personnalisés.

UN TAUX
DE RENDEMENT
ANNUEL COMPOSÉ
TOTAL POUR LES
ACTIONNAIRES DE
15,3 %
SUR QUINZE ANS

UNE CROISSANCE DE
LA CAPITALISATION
BOURSIÈRE SUR
QUINZE ANS DE
1,8 G\$
À **11,3 G\$**

AU TOTAL,
DES DIVIDENDES
VERSÉS AUX
ACTIONNAIRES DE
4,1 G\$
SUR QUINZE ANS



Le point pivot de la démarche d'entreprise de la Financière IGM est d'appuyer les conseillers financiers lorsqu'ils travaillent avec les clients à planifier et à atteindre leurs objectifs financiers.

Financière Mackenzie a maintenu son objectif d'offrir à long terme des rendements de placement stables à travers les divers styles de gestion pratiqués dans ses investissements, tout en mettant l'accent sur l'innovation dans la création de produits et sur la communication avec les conseillers et les investisseurs. Cet objectif est mis en évidence par les relations solides que Mackenzie entretient avec les conseillers financiers, par les efforts consacrés aux programmes de formation à l'intention des investisseurs et des conseillers et par sa détermination à pratiquer des stratégies de gestion active des portefeuilles. En 2010, Mackenzie a élargi la gamme de produits de placement offerts aux Canadiens en lui ajoutant plusieurs nouveaux fonds et davantage d'options, y compris des solutions de report d'impôt.

La Financière IGM poursuit le développement de ses activités avec une stratégie axée sur la multiplicité de ses canaux de distribution, la prestation de conseils de grande qualité, l'innovation dans les produits de placement et les services aux investisseurs.

GROUPE INVESTORS

Le Groupe Investors s'engage à offrir une planification complète grâce à des relations à long terme entre ses clients et ses conseillers. Par l'entremise d'un réseau d'environ 4 700 conseillers, la société offre des conseils et des services à près de un million de Canadiens.

En 2010, le Groupe Investors a continué de progresser dans bon nombre de domaines clés. La croissance de son réseau de conseillers, conjuguée à ses taux de rachat les plus faibles du secteur, témoignent de la satisfaction des clients et des conseillers face à l'approche posée et cohérente utilisée dans le cadre de leur planification financière à long terme.



MURRAY J. TAYLOR

Président et
chef de la direction,
Groupe Investors,
et coprésident et
chef de la direction,
Financière IGM

L'engagement de la société à former et à soutenir ses conseillers est essentiel pour qu'ils puissent donner des conseils financiers judicieux dans un marché toujours plus complexe et volatil. La culture du Groupe Investors fournit aux conseillers un environnement entrepreneurial et une structure de soutien unique qui leur permet d'offrir un service personnalisé et des conseils judicieux à leurs clients. Grâce au soutien de leurs conseillers dans l'élaboration et la mise en œuvre de leurs plans financiers, les clients de la société améliorent leurs compétences financières et deviennent plus confiants à cet égard.

Le Groupe Investors s'est engagé envers l'évolution et l'élargissement constants de sa gamme de produits et de services. En novembre 2009, en collaboration avec la Great-West, le Groupe Investors a lancé une nouvelle gamme de polices de fonds distincts appelés fonds de placement garanti du Groupe Investors. Ces fonds offrent un potentiel de croissance à long terme et comportent des garanties qui contribuent à atténuer le risque. En juillet, la société a lancé deux nouveaux mandats

d'actions, dont le conseiller auxiliaire est Fidelity Investments Canada ULC, par l'intermédiaire de sa société affiliée Pyramis Global Advisors, LLC. En décembre, la société a lancé un nouveau mandat de revenu fixe, soit le Portefeuille Flex à revenu fixe Investors, qui vise à procurer un revenu courant en investissant dans un ensemble diversifié de fonds constitutifs composés principalement de titres à revenu fixe. En outre, ce mandat dispose de la souplesse nécessaire pour s'adapter à une conjoncture changeante en ajustant la répartition des types de placements constitutifs en fonction de l'évolution des taux d'intérêt et du crédit.

Le Groupe Investors continue à miser sur ses forces comme assises de son avenir. En 2010, la croissance du réseau de conseillers, l'engagement actif de plus de 1 600 employés, une communication accrue en réaction à la situation financière mondiale, l'amélioration continue de la planification financière et l'élargissement des gammes de produits et de services mettent en évidence l'engagement de la société à répondre aux besoins financiers changeants des Canadiens.

UN ACTIF
GÉRÉ DES FONDS
COMMUNS DE
PLACEMENT DE

61,8 G\$

DES SOLUTIONS
FINANCIÈRES
PERSONNELLES
OFFERTES À PRÈS DE

1 MILLION
DE CANADIENS

UN RÉSEAU DE

4 686
CONSEILLERS

FINANCIÈRE MACKENZIE

La Financière Mackenzie fournit des services-conseils en placement en s'appuyant sur des recherches exclusives et des professionnels d'expérience. La société distribue ses services par l'entremise de nombreux canaux de distribution axés sur la mise en place d'une planification financière indépendante, et ce, grâce à une vaste gamme de solutions de placement pour répondre aux besoins des investisseurs. En 2010, Mackenzie et ses filiales ont continué à se concentrer sur la croissance des activités, sur l'innovation à l'égard des produits, sur l'efficacité des rapports avec la clientèle et sur les partenariats stratégiques.

La gamme de produits de Mackenzie a continué d'évoluer grâce au lancement de nombreux fonds au cours de l'exercice, y compris la Catégorie Mackenzie Universal Lingot d'or, le Fonds équilibré canadien tous secteurs Mackenzie et trois fonds Saxon de catégorie capital : la Catégorie Mackenzie Saxon Équilibré, la Catégorie Mackenzie Saxon Actions et la Catégorie Mackenzie Saxon Sociétés à petite capitalisation. Spécialement conçus pour les investisseurs imposables, les fonds de catégorie capital visent à maximiser le rendement après impôts en réduisant les distributions imposables et en offrant aux investisseurs la latitude nécessaire pour faire des transferts entre plus de 50 fonds de catégorie capital Mackenzie tout en bénéficiant du report d'impôts. La Catégorie Mackenzie Fondateurs d'actions mondiales s'est ajoutée à la gamme de produits de Mackenzie en novembre. Mackenzie a consolidé sa relation avec ses partenaires stratégiques existants en offrant un fonds distinct en partenariat avec la Canada-Vie.

La force du réseau de distribution de détail de Mackenzie réside dans ses relations de longue date et croissantes avec des conseillers et des représentants financiers dans tous ses canaux de distribution. Ces relations permettent une distribution efficace des produits de la société par l'entremise de courtiers de détail, de conseillers financiers, d'agents d'assurance, de banques et d'institutions financières, procurant ainsi l'une des plus vastes plates-formes de distribution de détail pour une société de placement au Canada. À la suite des ajustements apportés au modèle de distribution, Mackenzie a maintenant des équipes de vente spécialisées qui se concentrent sur le canal traditionnel de vente au détail et qui collaborent avec les conseillers financiers; un groupe chargé de la plateforme, des comptes gérés à titre de sous-conseillers et des partenariats stratégiques; ainsi que son équipe de vente institutionnelle, qui se concentre sur les besoins des promoteurs de régimes de retraite, des fondations, des fiducies et des autres investisseurs institutionnels.

Les produits de Mackenzie sont largement distribués par l'entremise des conseillers financiers, et la société est fière du partenariat qu'elle a établi avec ces derniers depuis ses débuts. Grâce aux efforts incessants de ses employés, ces relations continuent de croître et Mackenzie fait maintenant affaire avec plus de 30 000 conseillers et 1,4 million d'investisseurs partout au Canada.



CHARLES R. SIMS

Président et
chef de la direction,
Financière Mackenzie,
et coprésident et
chef de la direction,
Financière IGM

UN ACTIF GÉRÉ
TOTAL DE

68,3 G\$

PLUS DE

30 000
CONSEILLERS
FINANCIERS
INDÉPENDANTS

DES SERVICES-
CONSEILS EN
PLACEMENT
OFFERTS À PLUS DE

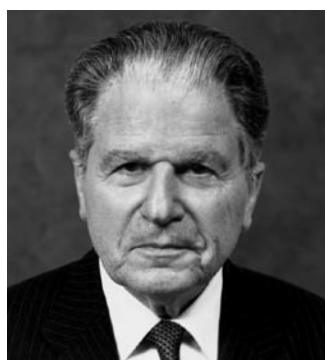
1,4 MILLION
DE CANADIENS

GROUPE PARGESA

Le groupe Pargesa détient des participations importantes dans six grandes sociétés européennes : Lafarge (ciment et matériaux de construction), Imerys (minéraux industriels), Total (pétrole et gaz), GDF Suez (électricité et gaz), Suez Environnement (gestion de l'eau et des déchets) et Pernod Ricard (vins et spiritueux).

La Financière Power, par l'intermédiaire de sa filiale en propriété exclusive, Power Financial Europe B.V., et le groupe familial Frère de Belgique détiennent chacun une participation de 50 % dans la société néerlandaise Parjointco. L'investissement principal de Parjointco est une participation

de 54,1 % (62,9 % des droits de vote) dans Pargesa Holding SA, la société mère du groupe Pargesa, dont le siège social se trouve à Genève, en Suisse.



JACQUES DRIJARD

Directeur général,
Pargesa

La stratégie du groupe Pargesa est axée sur le développement d'un nombre limité de participations importantes à l'égard desquelles il peut exercer une influence notable ou obtenir une position de contrôle. En 2010, aucun changement d'envergure n'a affecté le portefeuille de participations de Pargesa. Les participations du groupe Pargesa ont généralement affiché une évolution positive de leurs performances opérationnelles, après une année 2009 marquée par une conjoncture économique difficile.

Selon la présentation économique des résultats du groupe, le bénéfice d'exploitation net a baissé de 9,2 % en 2010 pour s'établir à 465 M€, notamment en raison de la baisse de 8,5 % du taux de change moyen de l'euro par rapport au franc suisse, la devise utilisée par Pargesa pour ses états financiers. Le résultat de 2009 avait aussi bénéficié de plusieurs éléments non récurrents, incluant un dividende exceptionnel de GDF Suez.

IMERYS

Leader mondial de la valorisation des minéraux, Imerys occupe une position de premier plan dans chacun de ses secteurs d'activité : minéraux de performance et filtration; matériaux et monolithiques; pigments pour papiers; minéraux pour céramiques, réfractaires, abrasifs et fonderie.

L'année 2010 a été marquée par une évolution favorable des marchés d'Imerys, même si globalement, les volumes de 2010 sont restés inférieurs d'environ 15 % à ceux d'avant la crise. Dans ce contexte, le chiffre d'affaires a progressé de 20,7 % pour atteindre 3,3 G€, le résultat opérationnel courant a enregistré une hausse de 68,4 % pour se chiffrer à 419 M€, et le résultat net, après éléments non récurrents, s'est établi à 241 M€, contre 41 M€ en 2009.

LAFARGE

Présent dans plus de 78 pays, Lafarge occupe une position de premier plan dans chacune de ses activités : premier producteur mondial de ciment, deuxième producteur mondial de granulats et troisième producteur mondial de béton et de plâtre.

UN TAUX
DE RENDEMENT
ANNUEL COMPOSÉ
TOTAL POUR LES
ACTIONNAIRES DE

10,2 %

SUR QUINZE ANS (FS)

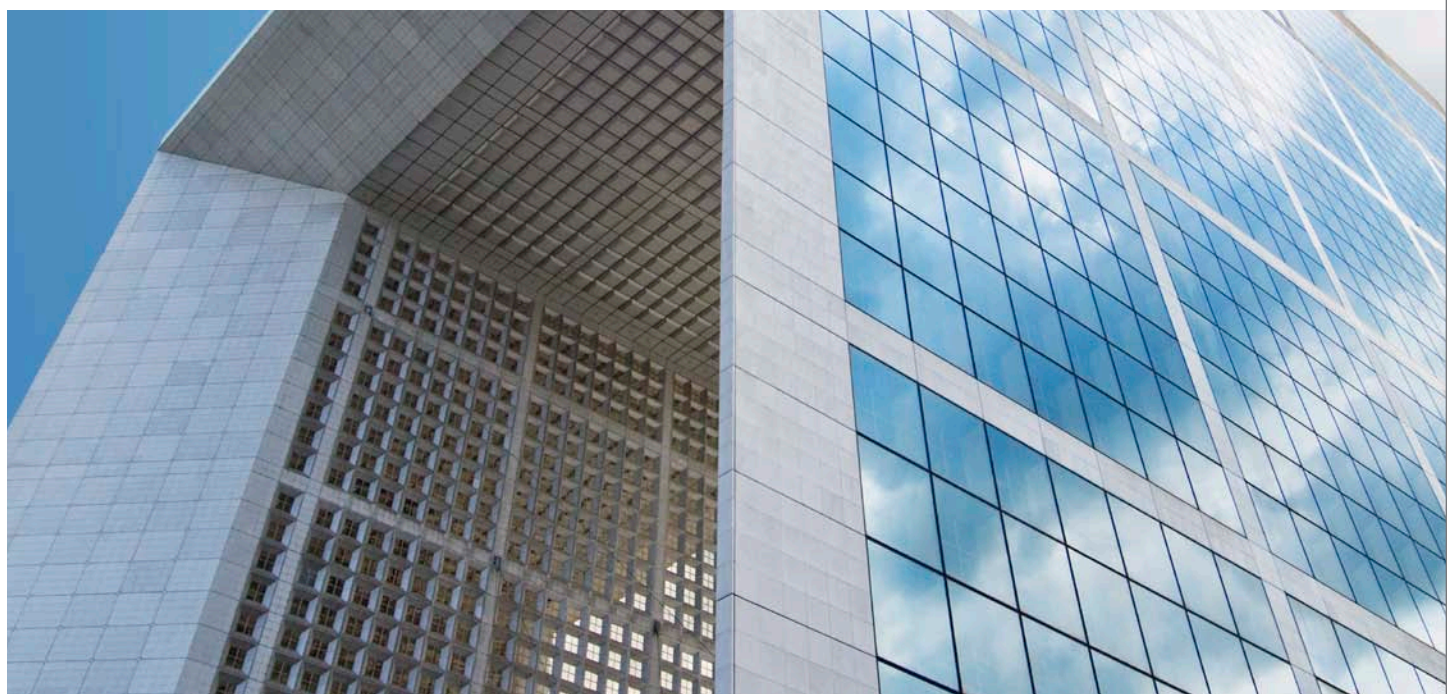
UNE CAPITALISATION
BOURSIÈRE DE

7,2 G\$

AU TOTAL,
DES DIVIDENDES
VERSÉS AUX
ACTIONNAIRES DE

2,5 G\$

SUR QUINZE ANS



Les participations du groupe Pargesa ont affiché une évolution positive de leurs performances opérationnelles, après une année 2009 marquée par une conjoncture économique difficile.

En 2010, le chiffre d'affaires a progressé de 1,8 % atteignant 16,2 G€, soutenu par des tendances de volumes qui s'améliorent pour les branches ciment et granulats, par des variations de change favorables, et par de nouvelles capacités au Brésil. Le résultat d'exploitation courant a reculé de 1,5 % pour s'établir à 2,4 G€. Le résultat net, après éléments non récurrents, s'est établi à 827 M€, contre 736 M€ en 2009.

TOTAL

Issu des fusions successives de Total, PetroFina et Elf Aquitaine, Total est l'un des tout premiers groupes pétroliers et gaziers de dimension mondiale et un acteur majeur de la chimie.

L'environnement pétrolier a été plus favorable en 2010 : le prix du brut a été marqué par une hausse de 29 % par rapport à l'année précédente, pour s'établir en moyenne à 79,5 \$/baril; l'indicateur ERMI des marges de raffinage en Europe s'est établi à 27,4 \$/tonne, contre 17,8 \$/tonne en 2009; le prix moyen de vente du gaz est, quant à lui, resté stable. Favorisé également par une croissance de 4,3 % de la production d'hydrocarbures, le résultat net s'est chiffré à 10,6 G€, contre 8,4 G€ en 2009.

GDF SUEZ

Issu du rapprochement de Suez et de Gaz de France en 2008, GDF Suez est un groupe international industriel et de services présent sur l'ensemble de la chaîne de valeur de l'énergie, en électricité et en gaz naturel, de l'amont à l'aval. GDF Suez développe l'essentiel de ses activités dans la production d'électricité et de chaleur, le négoce, le transport, la distribution de l'électricité et du gaz naturel et liquéfié ainsi que dans les services énergétiques et industriels.

La société a enregistré en 2010 un résultat en croissance malgré l'impact de la dé-corrélation des prix gaz-pétrole sur l'unité d'affaires Global Gaz et GNL. Le chiffre d'affaires a progressé de 5,7 % pour s'élever à 84,5 G€, le BAIIA s'est établi à 15,1 G€, en hausse de 7,7 %, et le résultat net de 4,6 G€ a affiché une hausse de 3,1 %. Fort de positions clés sur ses marchés intérieurs, GDF Suez a accéléré son développement international en 2010 en annonçant un rapprochement de ses activités internationales avec celles d'International Power plc, une des principales entreprises de production d'électricité indépendante.

SUEZ ENVIRONNEMENT

Suez Environnement intègre les activités de l'eau et de la propreté qui était précédemment dans le périmètre de Suez, avant sa fusion avec Gaz de France. Dans le secteur de l'eau, le groupe assure la conception et la gestion de systèmes de production et de distribution d'eau potable et de traitement des eaux usées, exerce des activités d'ingénierie et fournit aux industriels une large gamme de services. Dans le secteur de la propreté, Suez Environnement est actif dans la gestion (collecte, tri, recyclage, traitement, valorisation et stockage) des déchets industriels et domestiques.

En 2010, dans un environnement économique de reprise progressive, le chiffre d'affaires du groupe s'est établi à 13,9 G€, en hausse de 12,8 % par rapport à l'année précédente. Le résultat brut d'exploitation a totalisé 2,3 G€, en hausse de 13,6 %. Le résultat net, après éléments non récurrents, s'est chiffré à 565 M€, contre 403 M€ en 2009.

PERNOD RICARD

Depuis la création de Pernod Ricard en 1975, une importante croissance interne et de nombreuses acquisitions, notamment celle de Seagram en 2001, celle d'Allied Domecq en 2005 et celle de Vin & Sprit en 2008, ont permis à la société de devenir le co-leader du marché des vins et spiritueux dans le monde.

Au cours de l'exercice 2009-2010, Pernod Ricard a enregistré un recul de 1,7 % de son chiffre d'affaires, qui s'est établi à 7,1 G€ tandis que, hors effet de change et de périmètre, il a crû de 1,8 %. La marge brute après coûts logistiques est demeurée stable à 4,2 G€, tandis que le résultat net a atteint 951 M€, contre 945 M€ l'année précédente.