



RAPPORT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION AUX ACTIONNAIRES

En 2013, la Financière Power et ses filiales ont gagné du terrain dans bon nombre de leurs activités, suscitant un regain d'optimisme face à l'avenir. L'augmentation du résultat provenant des services financiers tient à 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 les sociétés et grâce à la confiance accrue des consommateurs et des entreprises dans les régions où nous exerçons nos activités.

Pour la première fois depuis le début de la crise financière, le groupe de la Financière Power a réalisé une importante acquisition dans le secteur des services financiers, Great-West Lifeco s'étant porté acquéreur d'Irish Life en contrepartie de 1,3 G€ en juillet 2013. Grâce à cette acquisition, qui devrait contribuer aux bénéfices de la Financière Power et de Great-West Lifeco, le groupe devient le plus important assureur d'Irlande.

L'exercice 2013 a été marqué par des changements au sein de la haute direction de chacune des principales filiales de la Société. M. Paul Mahon a été nommé président et chef de la direction de Great-West Lifeco Inc. M. Jeffrey Carney a pour sa part été nommé coprésident et chef de la direction de la Société financière IGM Inc. et président et chef de la direction de la Corporation Financière Mackenzie. Dans l'ensemble du groupe, les équipes de direction s'engagent pleinement à élaborer et à mettre en œuvre des stratégies afin de répondre aux besoins de leurs clients et de leurs partenaires de distribution à très long terme, en se concentrant sur l'innovation, l'excellence des produits et du service et la valeur pour les clients.

La capacité à respecter les engagements à long terme pris envers leurs clients est un élément essentiel des activités de nos sociétés, et il s'agit en soi d'une question de santé financière et de gouvernance responsable. C'est la raison pour laquelle les sociétés du groupe ont maintenu une approche prudente à l'égard de la gestion des bilans ainsi qu'une culture solide de gestion du risque depuis plusieurs années. Le maintien de notations de crédit vigoureuses pour l'ensemble de notre groupe en témoigne.

Notre gouvernance est ancrée sur une perspective à long terme et elle se concentre sur des facteurs clés tels que la stratégie, les ressources humaines, les fonds propres et le risque. Nous supervisons nos principaux investissements par l'entremise des conseils d'administration, composés de personnes chevronnées provenant de notre groupe et d'ailleurs.

Nos sociétés contribuent depuis longtemps et avec fierté au bien-être des collectivités où elles exercent leurs activités. Les principes qui sous-tendent notre approche à cet égard sont présentés plus loin, à la section intitulée « Une gestion responsable ».

RÉSULTATS FINANCIERS

Pour l'exercice clos le 31 décembre 2013, le bénéfice opérationnel attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires de la Financière Power s'est chiffré à 1 708 M\$, ou 2,40 \$ par action, comparativement à 1 678 M\$, ou 2,37 \$ par action, en 2012.

Les autres éléments correspondaient à un apport de 188 M\$ en 2013, comparativement à une charge de 60 M\$ en 2012.

Le bénéfice net attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires, incluant les autres éléments, s'est chiffré à 1 896 M\$, ou 2,67 \$ par action, comparativement à 1 618 M\$, ou 2,29 \$ par action, en 2012.

En 2013, la Financière Power a déclaré des dividendes de 1,40 \$ par action ordinaire, soit le même montant qu'en 2012.

RÉSULTATS DES SOCIÉTÉS DU GROUPE

GREAT-WEST LIFECO

Le bénéfice opérationnel attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires de Great-West Lifeco, une mesure financière non conforme aux IFRS, s'est établi à 2,1 G\$, ou 2,108 \$ par action en 2013, comparativement à 1,9 G\$, ou 2,049 \$ par action en 2012.

Le rendement des fonds propres de Great-West Lifeco, qui s'est établi à 15,0 % du bénéfice opérationnel et à 16,6 % du bénéfice net de l'exercice clos le 31 décembre 2013, figure toujours parmi les plus élevés du secteur des services financiers.

RAPPORT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION AUX ACTIONNAIRES

Le rendement de Great-West Lifeco en 2013 se mesure également par les indicateurs suivants :

- > Des primes et des dépôts de 74,8 G\$, comparativement à 60,2 G\$ en 2012.
- > Une augmentation des actifs du fonds général et des fonds distincts, qui sont passés de 253,9 G\$ en 2012 à 325,9 G\$ en 2013.
- > Un total de l'actif administré au 31 décembre 2013 de 758 G\$, comparativement à 546 G\$ à la fin de 2012.

Les dividendes déclarés sur les actions ordinaires de Great-West Lifeco ont été de 1,23 \$ en 2013, soit le même montant qu'à l'exercice précédent.

Les sociétés de Great-West Lifeco tirent parti des politiques et des pratiques de placement prudentes et conservatrices mises en place pour la gestion de leur actif consolidé. Les normes conservatrices en matière de tarification des produits et la discipline dont Great-West Lifeco fait preuve pour la commercialisation de nouveaux produits se sont révélées bénéfiques à long terme pour la compagnie et ses filiales. En outre, l'approche de Great-West Lifeco en matière de gestion du bilan a atténué son exposition aux fluctuations des taux d'intérêt. La compagnie continue d'offrir des garanties liées aux fonds distincts de manière disciplinée et prudente, ce qui a limité son exposition aux risques. Le bilan de Great-West Lifeco est ainsi l'un des plus solides du secteur.

Au 31 décembre 2013, le ratio du montant minimal permanent requis pour le capital et l'excédent (MMPRCE) de la Great-West se chiffrait à 223 % sur une base consolidée. Cette évaluation de la vigueur du capital est légèrement plus élevée que la partie supérieure de la fourchette cible de la Great-West, qui se situe entre 175 % et 215 %.

Au Canada, les sociétés de Great-West Lifeco ont conservé une part de marché de premier plan en 2013, tant pour l'individuelle que pour la Collective, et elles ont affiché une forte croissance interne. Pour y parvenir, l'accent a été mis sur trois grands objectifs : l'amélioration des produits et des services à l'intention des clients et des conseillers, le maintien d'une discipline financière rigoureuse et le perfectionnement des outils, de l'information et des processus en vue d'accroître l'efficacité et la productivité.

Les activités de services de retraite collectifs ont connu une forte croissance ; les activités d'assurance collective ont enregistré des souscriptions élevées dans tous les secteurs et ont continué d'afficher un excellent taux de maintien, et les fonds communs de placement ainsi que les fonds distincts individuels ont maintenu des flux de trésorerie nets positifs. Au Canada, les souscriptions d'assurance individuelle sont demeurées stables et les souscriptions de fonds de placement de détail exclusifs ont augmenté de 4,9 %, d'un exercice à l'autre.

L'exploitation canadienne offre des régimes de retraite et d'épargne collectifs adaptés aux besoins particuliers des petites, moyennes et grandes entreprises et organisations. Les régimes de capitalisation collectifs représentent un secteur d'activité important de la Great-West, et procurer à ses participants aux régimes une expérience enrichissante demeure une priorité.

Ensemble, les filiales de Great-West Lifeco, soit la Great-West, la London Life et la Canada-Vie, demeurent le premier fournisseur canadien de solutions d'assurance individuelle. De l'assurance-vie temporaire à l'assurance-vie universelle et à l'assurance-vie avec participation, en passant par l'assurance-invalidité et l'assurance contre les maladies

graves, leur vaste gamme de produits offre aux conseillers du choix et de la souplesse afin de satisfaire les besoins individuels variés de leurs clients.

Aux États-Unis, la nouvelle marque Great-West Financial^{MD} de Great-West Life & Annuity et les divers projets qui composent le plan quinquennal de la compagnie ont contribué à la solide croissance en 2013.

Dans un sondage effectué par le magazine *Plan Adviser*, les conseillers en matière de régimes 401(k) ont placé Great-West Financial au premier rang dans les catégories « meilleur rapport qualité-prix » et « meilleur grossiste ».

Le rehaussement de la notoriété de la marque, jumelé aux initiatives stratégiques, s'est traduit par une hausse de 39 % au chapitre des souscriptions en 2013 par rapport à l'exercice précédent. La compagnie a affiché un essor remarquable dans son secteur des régimes de retraite à cotisations définies, ses affaires liées aux comptes de retraite individuels et ses souscriptions de produits de rente par l'entremise de partenaires institutionnels.

L'actif géré de Putnam s'est chiffré à 150 G\$ US à la fin de 2013, en raison de la conjoncture favorable des marchés et de l'effet positif qu'ont eu plusieurs offres de produits clés sur les souscriptions.

En 2013, Putnam a continué de se concentrer sur le rendement des placements et l'innovation avec, comme fait saillant, le lancement de six nouveaux fonds destinés à stimuler le rendement, à apporter des solutions novatrices en matière de revenu et à atténuer la volatilité. La campagne de Putnam intitulée « New Ways of Thinking », qui vise à aider les investisseurs à faire face aux enjeux au

sein du marché, s'inscrit dans les efforts de sensibilisation de l'entreprise.

Pour la troisième fois en cinq ans, *Barron's* a classé Putnam parmi les meilleures familles de fonds en fonction du rendement total dans toutes les catégories d'actifs. Putnam occupe également la deuxième place parmi toutes les familles de fonds évaluées au cours des cinq dernières années.

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

En juillet 2013, Great-West Lifeco a conclu l'acquisition d'Irish Life, transaction qui a constitué un jalon important pour ses sociétés en Irlande. Le regroupement des activités d'Irish Life et de Canada Life dans ce pays sous le nom de marque Irish Life permettra de s'assurer que la nouvelle Irish Life maintiendra ses positions enviables dans les secteurs de l'assurance-vie, de la retraite et de la gestion de placements en Irlande. L'intégration des activités progresse bien et devrait être achevée au milieu de 2015.

Irish Life a poursuivi sa croissance en 2013 en maintenant l'accent sur sa prestation de service exceptionnelle. Les souscriptions enregistrées au chapitre de l'assurance-vie et des produits de retraite ainsi que les entrées générées par la gestion d'actifs ont été supérieures aux résultats du marché, et la société a accru sa part de marché. Toutes les unités d'exploitation continuent d'afficher de bons résultats.



FINANCIÈRE IGM

Le bénéfice opérationnel et l'actif géré de la Financière IGM et de ses sociétés en exploitation ont augmenté en 2013.

Les principales entreprises de la société, le Groupe Investors et Placements Mackenzie, ont continué de faire croître leurs activités grâce à l'innovation en matière de produits, à l'amélioration des ventes et de la tarification, à des ressources supplémentaires en gestion de placement et à la gestion générale des ressources pendant tout l'exercice.

La Financière IGM est très diversifiée sur plusieurs plans : multiples canaux de distribution, types de produits, équipes de gestion de placement et marques de fonds. L'actif géré est diversifié par pays où les placements sont effectués, par secteur, par type de titre et par style de gestion.

Le bénéfice opérationnel attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires, excluant les autres éléments, s'est établi à 764 M\$, ou 3,02 \$ par action en 2013, comparativement à 746 M\$, ou 2,92 \$ par action, en 2012.

Le bénéfice net attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires s'est établi à 762 M\$, ou 3,02 \$ par action en 2013, comparativement à 759 M\$, ou 2,97 \$ par action, en 2012.

Au 31 décembre 2013, l'actif géré totalisait 131,8 G\$, comparativement à 120,7 G\$ au 31 décembre 2012, soit une hausse de 9,2 %.

Les dividendes se sont établis à 2,15 \$ par action pour l'exercice, soit le même montant qu'à l'exercice précédent.

Le Groupe Investors a poursuivi son expansion en ouvrant d'autres bureaux régionaux en 2013, portant leur total à 109 à l'échelle du Canada. Son réseau de conseillers a accueilli 155 nouveaux membres au cours de l'exercice. Au 31 décembre 2013, le réseau comptait 4 673 conseillers pour aider les clients à comprendre les avantages de la planification financière à long terme.

Le Groupe Investors continue de répondre aux besoins financiers complexes de ses clients en offrant une gamme diversifiée de produits et de services dans un contexte de conseils financiers personnalisés. En juillet, il a lancé une nouvelle série de fonds à l'intention des ménages disposant

RAPPORT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION AUX ACTIONNAIRES

d'un actif financier supérieur à 500 000 \$. Cette nouvelle série permet une tarification distincte pour la gestion des fonds, et des frais de conseillers sont imputés aux comptes des clients.

L'actif géré des fonds communs de placement du Groupe Investors se chiffrait à 68,3 G\$ à la fin de 2013, comparativement à 60,6 G\$ à la fin de 2012. Les ventes de parts de fonds communs de placement se sont établies à 6,7 G\$, comparativement à 5,8 G\$ en 2012, soit une hausse de plus de 15 %. Le taux de rachat de la société pour les fonds communs de placement à long terme s'est établi à 9,4 % en 2013, comparativement à 10 % en 2012. Les souscriptions nettes de fonds communs de placement en 2013 se sont élevées à 159 M\$.

Mackenzie a lancé plusieurs initiatives importantes en 2013. La société a réorganisé et simplifié sa gamme de produits pour en rehausser la pertinence et a lancé des fonds très en demande pour répondre aux besoins changeants des investisseurs et des conseillers. Elle a également lancé une nouvelle série de fonds, assortie d'une tarification appropriée pour les investisseurs autonomes. Mackenzie a maintenu sa stratégie axée sur un rendement constant des placements à long terme en recrutant des gens talentueux en gestion de placements et en analytique, et elle a continué de soutenir les conseillers dans tous les aspects de leurs activités.

L'actif géré total de Mackenzie totalisait 65,3 G\$ à la fin de 2013, comparativement à 61,5 G\$ au 31 décembre 2012. L'actif géré des fonds communs de placement s'est établi à 46,0 G\$, comparativement à 40,4 G\$ au 31 décembre 2012. Les ventes brutes de fonds communs de placement se sont établies à 6,7 G\$, comparativement à 5,5 G\$ à l'exercice précédent,

soit une hausse de 22 %, ce qui constitue le meilleur résultat des cinq dernières années de Mackenzie. Les rachats nets de fonds communs de placement se sont établis à 0,5 G\$ en 2013, par rapport aux rachats nets de 2,0 G\$ en 2012.

La Financière IGM poursuit la consolidation de ses activités grâce à son vaste réseau de distribution offrant des conseils de grande qualité ainsi que des solutions novatrices et flexibles aux investisseurs. Son investissement dans la technologie et les opérations permet à la société de continuer à gérer ses ressources efficacement et à assurer la croissance à long terme de l'entreprise. La vigueur des activités d'IGM, conjuguée à son association au groupe de sociétés de la Corporation Financière Power, procure à la Financière IGM de solides assises.

PARGESA

Le groupe Pargesa détient, par l'entremise de la société de portefeuille belge Groupe Bruxelles Lambert (GBL), des participations importantes dans de grandes entreprises européennes : Imerys, un producteur de minéraux industriels; Lafarge, une entreprise qui produit du ciment, des granulats et du béton; Total, dans le secteur du pétrole, du gaz et des énergies de remplacement; GDF Suez, dans le domaine de l'électricité, du gaz naturel et des services énergétiques et environnementaux; Suez Environnement, dans le traitement de l'eau et la gestion des déchets; Pernod Ricard, un important producteur de vins et de spiritueux, et SGS, dans les domaines du contrôle, de la vérification et de la certification.

Depuis 2012, en plus de ses participations stratégiques qui continueront de former la majeure partie du portefeuille, GBL a entrepris de développer au fil du



temps : un portefeuille de type incubateur composé de participations dans un nombre restreint de sociétés cotées et non cotées en Bourse — participations qui constitueraient des engagements plus modestes que les participations stratégiques — et de placements dans des fonds de capital-investissement et d'autres fonds pour lesquels GBL agit à titre d'investisseur-phare.

Le bénéfice opérationnel de Pargesa s'est chiffré 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 découlant de l'augmentation de la valeur des options d'achat sur les actions incorporées dans les obligations échangeables et convertibles émises par GBL en 2012 et en 2013, à une diminution de l'apport de Lafarge et à une diminution de l'apport de GDF Suez par suite de la cession partielle de GBL dans cette dernière.

Compte tenu du bénéfice non opérationnel, qui se compose essentiellement des profits réalisés sur les cessions partielles, par GBL, de sa participation dans Total et dans GDF Suez, et d'une charge de dépréciation comptabilisée par GBL sur son placement dans GDF Suez,

le bénéfice net de Pargesa s'est chiffré à 394 M FS en 2013, comparativement à 405 M FS en 2012.

À la fin de décembre 2013, la valeur de l'actif net ajusté de Pargesa s'établissait à 8,8 G FS, soit 104,2 FS par action, comparativement à 90,4 FS à la fin de 2012, une hausse de 15,3 %.

À la prochaine assemblée annuelle des actionnaires de Pargesa, convoquée pour le 6 mai 2014, le conseil d'administration proposera de verser un dividende de 2,64 FS par action au porteur, soit une augmentation de 2,7% par rapport à l'exercice précédent.

PROTÉGER ET AMÉLIORER LA SANTÉ FINANCIÈRE À LONG TERME DES CANADIENS

Partout dans le monde, des pays doivent relever le défi fondamental qui consiste à protéger et à améliorer la santé financière à long terme de leurs citoyens. La récente période d'incertitude économique et de volatilité sur les marchés est venue rappeler clairement l'importance

RAPPORT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION AUX ACTIONNAIRES

d'une planification judicieuse et à long terme, qu'il s'agisse des efforts des gouvernements pour mettre en œuvre des politiques publiques et autres mesures incitatives adéquates, ou de ceux des particuliers dans leurs choix en matière d'épargne et de placement. Sécuriser des revenus de retraite exige de concilier l'atteinte d'objectifs concurrents et tous aussi importants les uns que les autres, tels qu'une source de revenus adéquate, l'équité intergénérationnelle, la responsabilité et les choix individuels. Il faut en outre tenir compte de facteurs sociaux et démographiques, du contexte fiscal et de la conjoncture propres à chaque pays.

Au Canada, une recherche importante de la firme de consultants McKinsey & Company demeure très éclairante pour comprendre en détail la situation financière et le comportement des ménages canadiens. Même si, dans l'ensemble, les Canadiens semblent bien préparés en vue de leur retraite, l'état de préparation des ménages individuels varie. Un examen attentif de chaque segment de la population, par tranche d'âge et de revenu, indique que 75 % des ménages canadiens ont une préparation à la retraite suffisante, alors qu'un plus petit groupe de 25 % doit épargner davantage. Ces 25 % font partie des classes moyennes et à revenu plus élevé.

À l'heure actuelle, les programmes gouvernementaux offrent certes un remplacement du revenu substantiel à la plupart des populations à faible et à moyen revenus. À l'opposé, les ménages à revenu plus élevé dépendent davantage du milieu de travail et de l'épargne individuelle et doivent donc épargner davantage s'ils veulent maintenir leur niveau de vie à la retraite. Aussi variés que puissent être les défis auxquels sont confrontés ces segments de

la population, ils ont tous trait à leur volonté d'épargner, aux mesures pouvant les inciter à le faire et à la période de temps dont ils disposent pour épargner suffisamment en vue de leur retraite.

Assurer la santé financière à long terme des Canadiens est et doit demeurer une priorité importante pour le Canada. Son système de retraite solide, qui combine à la fois la responsabilité publique et privée, est bien équilibré grâce aux apports des programmes gouvernementaux, des programmes parrainés par l'employeur et de l'épargne des particuliers. Par conséquent, plutôt que d'avoir recours à des solutions universelles, le fait d'apporter des changements ciblés et progressifs au système existant afin d'inciter les Canadiens à épargner davantage serait une façon plus efficiente, fiable et durable de surmonter les défis très diversifiés entourant la sécurité en matière de retraite.

CONSEIL D'ADMINISTRATION

M. Robert Gratton ne sera pas candidat à la réélection au conseil d'administration de la Société lors de l'assemblée annuelle des actionnaires prévue le 14 mai 2014. M. Gratton est président délégué du conseil de Power Corporation. Il a occupé le poste de président et chef de la direction de la Financière Power de 1990 à 2005, et a ensuite été président de son conseil jusqu'en 2008. De 1982 à 1989, il a été président du conseil, président et chef de la direction de la Compagnie Montréal Trust, alors une filiale de la Financière Power. En reconnaissance de sa contribution exceptionnelle au groupe de sociétés de Power pendant de nombreuses années, M. Gratton sera nommé président délégué émérite par le conseil d'administration de Power Corporation.

RAPPORT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION AUX ACTIONNAIRES

REGARD VERS L'AVENIR

Alors que nous entamons l'année 2014, l'économie mondiale continue de montrer des signes de progrès, qui s'articulent autour d'une solide reprise aux États-Unis et d'une stabilité accrue en Europe. Les taux d'intérêt ont amorcé une remontée, par rapport à leurs creux historiques, et les investisseurs ont retrouvé une certaine confiance en ce qui a trait à 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, soit en leur offrant des rencontres individuelles avec un conseiller financier ou au moyen de régimes d'épargne-retraite sur leur lieu de travail.

L'innovation et l'excellence des produits et du service ainsi que la valeur pour les clients sont des facteurs cruciaux qui guident leurs choix. La santé financière et la capacité à respecter les engagements à long terme compteront tout autant. Nos sociétés s'appliquent à couvrir efficacement chacun de ces aspects.

Votre conseil d'administration désire exprimer, au nom des actionnaires, sa reconnaissance pour l'importante contribution des dirigeants et des employés de la Société ainsi que de ses entreprises associées aux résultats favorables atteints en 2013.

Au nom du conseil d'administration,

Signé,
R. Jeffrey Orr
Président et
chef de la direction

Signé,
Paul Desmarais, jr, o.c., o.q.
Co-président du conseil

Signé,
André Desmarais, o.c., o.q.
Co-président du conseil

Le 19 mars 2014