

AGF change

La Société de Gestion AGF Limitée

Rapport annuel **2004**



Que faites-vous après le travail?

table des matières

02 / Profil de la société	24 / Rapport de gestion
03 / Message du président du conseil	56 / Responsabilité de la direction dans la préparation des états financiers
04 / Faits saillants financiers	57 / Rapport des vérificateurs
06 / Lettre aux actionnaires	58 / États financiers consolidés
14 / Gestion financière AGF	63 / Notes afférentes aux états financiers consolidés
16 / Gestion des investissements AGF	86 / Rétrospective décennale consolidée
18 / Ventes et marketing AGF	88 / Pratiques en matière de gouvernance d'entreprise
20 / Gestion privée des investissements AGF	91 / Conseil d'administration
22 / Fiducie AGF	91 / Répertoire général d'AGF

pour le mieux

Chez AGF, nous prenons le changement à cœur.
Notre rapport annuel trace le profil de nos objectifs, de nos actions et des personnes qui mettent en mouvement et préconisent le changement dans toute la société.
AGF, fière de son histoire et de ses assises solides, se renouvelle pour mieux faire face à l'avenir. /

profil de la société

Fondée en 1957, AGF est une des principales sociétés de gestion de placements du Canada. Nos activités consistent à offrir l'excellence dans la gestion financière, une vaste gamme de produits et un service à la clientèle hors pair.

Avec un actif géré de 31,4 milliards de dollars, AGF offre à plus de un million d'épargnants des produits couvrant le continuum du patrimoine. AGF compte plus de 50 fonds communs de placement englobant tous les styles de gestion, les régions du monde et les secteurs des marchés pour répondre à tous les objectifs d'un épargnant. Les produits et services d'AGF comprennent également le programme d'investissement personnalisé Harmony AGF, Gestion privée des investissements AGF et les CPG, prêts et prêts hypothécaires de Fiducie AGF.

Notre relation avec plus de 40 000 conseillers financiers au Canada constitue un large réseau de distribution comprenant sociétés de courtage de plein exercice, sociétés de planification financière, banques, firmes de courtage à commissions réduites et compagnies d'assurances.

La Société de Gestion AGF Limitée est une société canadienne indépendante inscrite à la Bourse de Toronto, sous le symbole AGF.NV. /

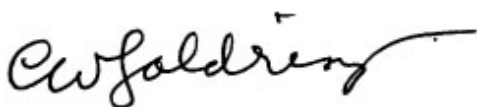
L'année 2004 a été pleine de défis et changements pour AGF. L'adversité a ravivé notre confiance en la solidité de nos activités de base avec une équipe déterminée à réussir.

Aujourd'hui, le milieu des affaires est très différent de celui qui existait quand nous avons fondé la société il y a 47 ans. Tout au long de son histoire, AGF a été de son temps et souvent en avance sur son temps. En tant que société de gestion du patrimoine indépendante et financièrement solide, nous sommes en mesure de relever les défis et de nous adapter au futur. Ce qui ne changera jamais, c'est notre engagement à offrir de la valeur et à bâtir la croissance – aussi bien pour nos actionnaires que pour les épargnants dans nos fonds communs de placement.

Notre réussite repose sur l'excellence de la gestion financière et des services aux conseillers et aux épargnants. Nous investissons avec cohérence. Nous investissons avec expertise, pratique et savoir. Nous investissons à long terme.

Le conseil a connu une année mouvementée. Il a approuvé un nouveau plan stratégique touchant toute la société et modifié sa structure pour que les présidents des divers comités soient indépendants de la direction.

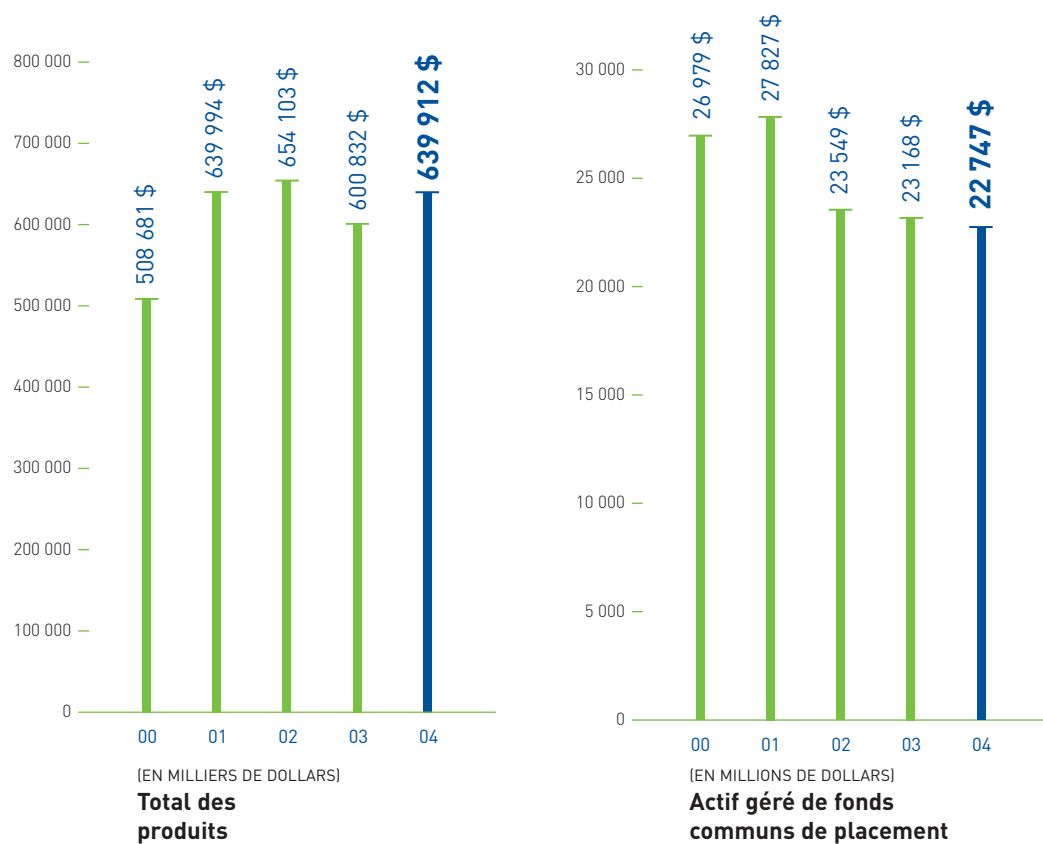
Changement signifie occasion. Nous pensons que les initiatives prises en 2004 porteront leurs fruits en 2005. /



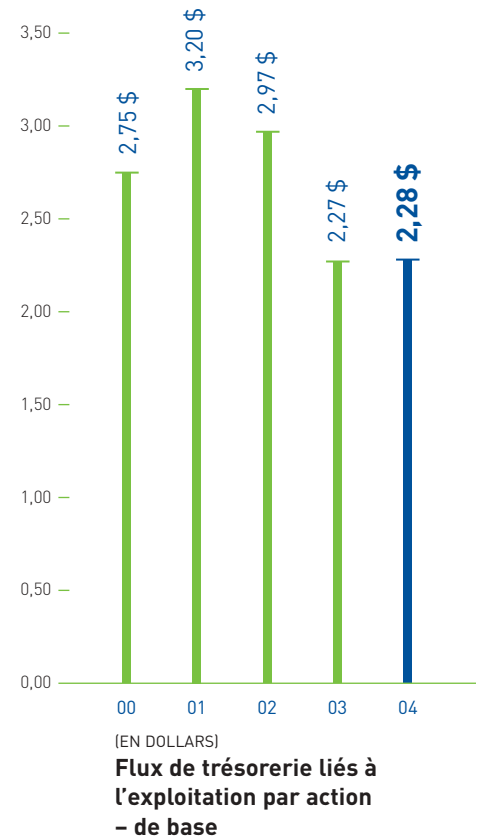
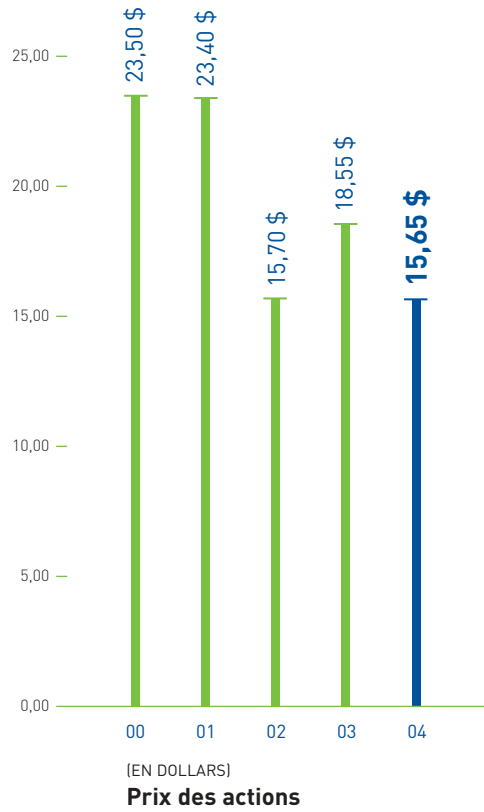
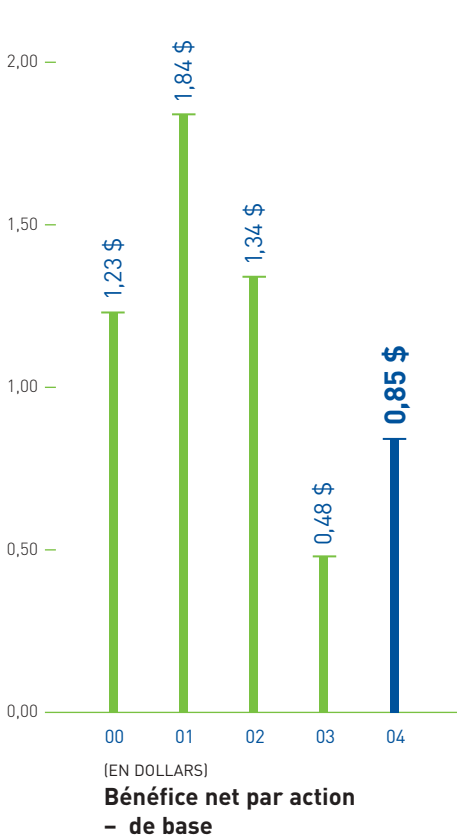
C. Warren Goldring

Président du conseil

changer pour



l'avenir



« Mettant à profit la solidité de notre société, notre énorme talent et notre capacité financière, nous ferons le nécessaire pour faire prospérer AGF et offrir de la valeur à long terme à nos actionnaires. »

Notre vision pour la nouvelle AGF

AGF est une société solide et prospère, avec des antécédents remarquables de croissance à long terme, dont les origines remontent à 1957. Au cours des années, nous avons bâti une société robuste animée par la quête de l'excellence en gestion de placements.

Aujourd'hui, nous préconisons les mêmes valeurs. Mais, puisque notre environnement a changé considérablement, nous savons qu'il est important de prendre des mesures énergiques afin de regagner

notre place parmi les meneurs de l'industrie. Cette année, AGF fera peau neuve en insufflant une énergie nouvelle à tous les échelons de la société.

Des changements sont déjà en cours et d'autres suivront. Nous tirons profit de la bonne performance de nos fonds et nous nous engageons à accroître nos ventes, notre part de marché, notre actif géré et notre valeur actionnariale à long terme.



Blake C. Goldring, CFA

Président et chef de la direction

Accomplissements en 2004

Restructuration de la société pour mieux servir les conseillers

Au début de 2004, nous avons pris l'importante décision de réorganiser Les Fonds AGF Inc. afin d'offrir un service hors pair à nos clients. Nous voulons redéfinir l'expression « axé sur le client » au sein de l'industrie de la gestion de placements. Pour ce faire, nous avons réuni les fonctions des ventes et du marketing et établi une nouvelle structure interne qui se fonde sur les relations d'affaires et l'accroissement des ventes au sein des réseaux de distribution.

Nous avons agrandi notre équipe des ventes de 25 pour 100 afin d'améliorer notre couverture dans toutes les régions du Canada. Nous avons également entrepris l'examen complet de toute notre gamme de produits d'investissement pour déterminer dans quel domaine nous devrions accroître notre compétitivité et être plus attentifs aux besoins des conseillers et des épargnants. Au début de 2005, à la suite de cet examen minutieux, nous avons lancé de nouveaux produits et amélioré des produits existants.

En outre, nous avons mis sur pied un des logiciels de gestion des relations avec la clientèle (CRM) les plus avancés de l'industrie du placement qui permettra à nos équipes des ventes de rencontrer leurs clients munies de connaissances approfondies et prêtes à leur offrir une plus grande valeur.

Toutes ces initiatives constituent la nouvelle plateforme qui permettra de rebâtir les relations avec notre marché cible – les conseillers financiers.

Une équipe de direction renouvelée

Cette année, nous avons recruté des chefs de file de l'industrie pour combler certaines positions clés au sein d'AGF. Randy Ambrosie assume le nouveau rôle de vice-président exécutif, Ventes et marketing. Randy possède une vaste expérience et a su bâtir d'excellentes relations d'affaires dans l'industrie des services financiers. Il a accompli beaucoup en peu de temps et dirige maintenant une équipe dynamique et performante.

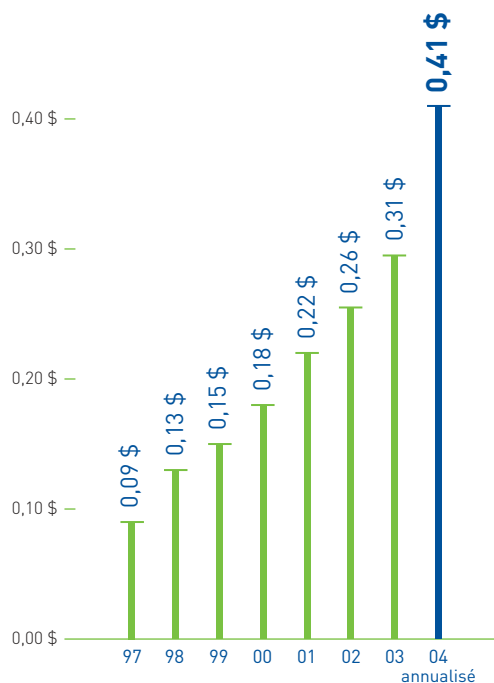
Au début de l'année, nous avons nommé Merri Jones présidente et chef de la direction de Gestion privée des investissements (GPI) AGF. Son rôle consiste à bâtir un réseau national de sociétés de placements pour les particuliers bien nantis pour GPI AGF tout en veillant aux besoins des clients. Elle a déjà mené à bien deux acquisitions dans des marchés clés.

Nous avons également accueilli Greg Henderson en tant que chef des finances. Greg a plus de 20 ans d'expérience en finance et jouera un rôle clé dans la croissance et la rentabilité à long terme d'AGF. Il remplace Bill Cameron qui a pris sa retraite après 39 ans de loyaux services auprès d'AGF. Bill demeurera auprès d'AGF pour les deux prochaines années à titre consultatif. Au nom de l'équipe de direction et du conseil d'administration, je remercie Bill de son rôle inestimable dans l'histoire de notre société.

Force financière soutenue

Nous jouissons d'une base financière solide et en 2004 nous en avons profité. Nos activités procurent des flux de trésorerie liés à l'exploitation considérables et, grâce à une gestion prudente, nous avons réussi à maintenir un bilan sain. L'utilisation judicieuse des liquidités au cours des dernières années a été l'un des facteurs qui ont contribué à bâtir cette base solide. En 2002, nous avons fait plusieurs acquisitions importantes afin d'accroître nos affaires. En 2003, nous avons réduit notre dette à long terme de 114 millions de dollars, et en 2004, nous avons consolidé notre base financière et augmenté les gains des actionnaires en rachetant deux millions d'actions, en remboursant 54,2 millions de dollars sur notre dette à long terme et en augmentant le dividende de 39,0 pour 100. En cette année 2005, nous jouissons de la souplesse nécessaire pour mener à bien notre vision au profit des actionnaires à long terme.

Dividende annuel versé par action**



* Exercices terminés les 30 novembre

† Retraité pour correspondre au fractionnement des actions en 1998 et en 2000

AGF a surmonté une conjoncture difficile et a affiché des résultats financiers solides pour l'exercice 2004. L'actif géré global s'est élevé à 31,4 milliards de dollars, contre 28,2 milliards de dollars en 2003, soit une hausse de 11,2 pour 100. Pour l'exercice terminé le 30 novembre 2004, les produits se sont élevés à 639,9 millions de dollars, comparativement à 600,8 millions de dollars l'exercice précédent, soit une hausse de 6,5 pour 100. Les flux de trésorerie liés à l'exploitation ont baissé de 0,4 pour 100 pour atteindre 207,8 millions de dollars, ou 2,26 \$ par action après dilution, en regard de 208,5 millions de dollars, ou 2,25 \$ par action après dilution, en 2003. Le bénéfice net s'est élevé à 77,3 millions de dollars, contre 44,0 millions de dollars, ou 0,47 \$ par action de base, l'exercice précédent. L'augmentation du bénéfice net a été en partie redevable à une baisse des impôts sur les bénéfices, passant de 73,2 millions de dollars en 2003 à 7,6 millions de dollars en 2004. Les charges d'impôts pour l'exercice 2003 comprennent des charges ponctuelles de 40,2 millions de dollars par suite de la variation du taux futur d'imposition de l'Ontario.

Le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA) s'est établi à 252,5 millions de dollars, contre 284,3 millions de dollar pour l'exercice 2003, soit une baisse de 11,2 pour 100. Cette diminution est surtout attribuable à des coûts de 31,0 millions de dollars comptabilisés au quatrième trimestre en vertu d'une entente conclue avec la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario et à des gains de 12,8 millions de dollars par suite de la cession d'une participation dans une société associée constatés à l'exercice 2003. En excluant ces deux éléments, le BAIIA a augmenté de 4,4 pour 100 pour l'exercice 2004 par rapport à l'exercice 2003.

Rendement supérieur des fonds

Nous avons célébré de nombreuses victoires sur le plan opérationnel cette année. Notre équipe de gestion des investissements continue de démontrer que l'expérience et la discipline rapportent. Grâce à une gamme de produits d'investissement couvrant le continuum de la gestion du patrimoine et à l'habileté à servir les épargnants à tous les stades de leur vie,

AGF offre aux conseillers et aux épargnants une des sélections de produits les plus diversifiées de l'industrie, englobant plus de 50 fonds communs de placement de tous les styles, régions et catégories. Notre équipe diversifiée de portefeuillistes primés inclut des portefeuillistes internes et des sous-conseillers externes. Le rendement à long terme d'AGF est parmi les plus élevés de l'industrie. Pour les cinq ans terminés le 30 novembre 2004, 62 pour 100 de l'actif de nos fonds communs de placement a enregistré un rendement supérieur à la médiane. Pour les dix ans terminés le 30 novembre 2004, il s'agit de 75 pour 100 de l'actif de nos fonds communs de placement.

AGF International Advisors Company Limited (AGFIA), notre filiale située à Dublin, a remporté le prix du meilleur rendement sur cinq ans à l'échelle mondiale pour les actions européennes selon le magazine *AsianInvestor 2004*. AGFIA s'est également classée deuxième meilleure gestionnaire du monde en actions européennes selon un sondage indépendant réalisé pour le journal *The Financial Times*. Dans la catégorie actions européennes, AGFIA s'est classée deuxième pour son rendement sur trois ans et quatrième pour son rendement sur cinq ans.

L'habileté d'AGF à produire des rendements pour ses clients a de nouveau été reconnue au Gala des fonds d'investissement du Canada de 2004, qui souligne les meilleurs rendements et résultats à long terme. Le Fonds mondial d'obligations gouvernementales AGF, géré par Clive Coombs et Scott Colbourne, a été nommé *Meilleur fonds d'obligations étrangères* pour une troisième année consécutive. AGFIA a gagné le prix *Meilleur fonds d'actions de services financiers* grâce à la Catégorie mondiale Services financiers AGF, gérée par Rory Flynn. Le prix *Meilleur fonds de métaux précieux* de l'année est allé au Fonds de métaux précieux AGF, géré par Bob Farquharson et Charles Oliver.

Amélioration de notre gamme de produits

La planification stratégique en 2004 a porté ses fruits au début de 2005. Après la clôture de l'exercice, AGF a instauré une série d'améliorations et dévoilé de nouveaux produits pour mieux répondre aux besoins changeants de ses clients. AGF a lancé deux nouveaux fonds à revenu (Fonds revenu mensuel élevé

AGF et Fonds revenu de dividendes diversifié AGF), une nouvelle option d'achat à frais modérés pour nos fonds communs de placement et des distributions plus fréquentes et plus élevées pour deux de nos fonds équilibrés de base en plus de changer les portefeuillistes de cinq de nos fonds et de rehausser le rôle d'AGFIA.

Harmony, le programme d'investissement personnalisé d'AGF, a fracassé des records de ventes cette année, s'imposant comme un meneur dans le domaine des comptes intégrés. Nous appelons Harmony un « fonds de pension pour particuliers » car il offre aux épargnants les avantages auxquels seuls les gros investisseurs ont normalement droit. Par l'entremise exclusive de nos superportefeuilles gérés par certaines des meilleures sociétés de placements du monde, Harmony intègre la gestion personnalisée de portefeuille dans un seul compte.

En 2004, Harmony a été un des programmes de comptes intégrés ayant connu la plus forte croissance au Canada. L'actif géré est passé de 522 millions de dollars à 884 millions de dollars, soit une croissance de 69 pour 100. Tout semble indiquer que nous atteindrons un milliard de dollars d'ici la fin de la saison des RER. Les ventes brutes pour l'exercice ont grimpé de 63 pour 100, pour s'élever à 453 millions de dollars. Nous avons accru l'étendue de notre couverture de ventes. Le nombre de conseillers offrant le programme Harmony à leurs clients a augmenté de 41,5 pour 100 par rapport à l'exercice précédent.

Le programme Harmony se caractérise par la souplesse et le choix qu'il offre aux conseillers et aux épargnants. Nous avons rehaussé notre gamme de produits en améliorant nos options d'achat et en lançant les superportefeuilles Harmony, soit des fonds de fonds qui procurent un portefeuille complet au moyen d'un seul achat. Nous avons respecté notre engagement, à savoir d'exceller en gestion de placements, en présentant quatre nouveaux sous-conseillers. Chaque gestionnaire a été soigneusement choisi en fonction de ses antécédents de rendements supérieurs constants.

GPI AGF a également connu une année exceptionnelle et se classe maintenant parmi les sociétés

indépendantes de gestion du patrimoine discrétionnaire les plus importantes au Canada. Nous avons respecté notre engagement de rehausser GPI AGF en effectuant deux ajouts de taille. Nous avons fait l'acquisition de P.J. Doherty & Associates Co. Ltd., une société de gestion de placements pour les particuliers bien nantis située à Ottawa, et de Cypress Capital Management Ltd., un chef de file dans le marché de gestion privée à Vancouver. Au 30 novembre 2004, GPI AGF avait un actif géré de 4,7 milliards de dollars et des bureaux situés à Montréal, Ottawa, Toronto, Calgary et Vancouver.

Fiducie AGF continue d'établir de nouveaux records de croissance. L'actif global a augmenté de 40,4 pour 100 par rapport à l'exercice précédent, les prêts hypothécaires enregistrant une hausse de 32,7 pour 100 et les prêts personnels une appréciation de 51,1 pour 100. Le nombre de conseillers offrant des produits de Fiducie AGF a crû de 24 pour 100 par rapport à l'exercice précédent, et nous avons augmenté notre couverture dans pratiquement tous les réseaux de distribution. Pour l'exercice terminé le 30 novembre 2004, les produits de Fiducie AGF se sont élevés à 42,6 millions de dollars, contre 35,9 millions de dollars en 2003, soit une hausse de 18,7 pour 100. Le bénéfice avant impôts a augmenté de 81,1 pour 100, s'établissant à 9,9 millions de dollars. Les produits de Fiducie AGF permettent aux conseillers d'offrir plus de choix à leurs clients et aident à faire croître les ventes des fonds communs de placement AGF.

Concurrencer dans le nouveau paysage financier

Bien que nous ayons célébré plusieurs réussites en 2004, nous avons également commencé à réorganiser la société afin de raffermir notre position concurrentielle dans ce nouveau décor.

Les dernières années ont été remarquables pour notre industrie à de nombreux égards. AGF a bien mérité sa réputation enviable de gestionnaire d'actions et notre part d'actif en actions internationales est considérable. En raison de facteurs cycliques, notamment du long marché baissier qui a immédiatement suivi la glissade du secteur de la technologie qui a,

à son tour, été suivie par la baisse des taux d'intérêt, les épargnants se sont tournés vers les produits à revenu fixe et de rendement. Malgré le rendement solide de nos fonds internationaux, le cycle a nui aux ventes. Nous avons ajouté de nouveaux fonds à notre gamme de produits à revenu et AGF devrait profiter quand le vent sera de nouveau favorable aux actions.

Au cours de l'exercice, AGF a également travaillé en collaboration avec la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario lors de son examen sur la pratique de synchronisation des marchés, utilisée par un petit nombre d'investisseurs entre 2000 et 2003. Même si la synchronisation des marchés n'est pas illégale, AGF et trois autres sociétés ont accepté d'indemniser les porteurs de parts qui ont été désavantagés par cette pratique. AGF versera 29,2 millions de dollars, à l'exception de frais, qui ont été imputés à l'exercice 2004. Ce paiement a réduit les bénéfices.

Dans le cadre de son examen sur la synchronisation des marchés, la CVMO a clairement indiqué qu'il s'agissait d'une situation qui touchait l'ensemble de l'industrie et non d'un problème continu. Elle a aussi affirmé qu'elle n'avait trouvé aucune preuve de synchronisation des marchés pratiquée par les initiés.

Il y a plus d'un an avant le début de cet examen mené par la CVMO, AGF a de son plein gré mis en place des mesures pour protéger ses fonds contre la synchronisation des marchés. Nous n'avons certainement jamais voulu que les épargnants soient désavantagés à cause de ces pratiques de négociation. Nous servons nos clients selon des normes professionnelles et déontologiques très élevées depuis 47 ans et nous ferons preuve d'encore plus de vigilance afin de protéger nos fonds et les épargnants à long terme.

La confiance est la pierre angulaire d'AGF. Nous apprécions la confiance que les épargnants manifestent à notre égard et nous nous efforçons de la mériter tous les jours. AGF a été une pionnière dans la gouvernance d'entreprise de fonds communs de placement. Il y a près de 20 ans, elle a été une des premières sociétés de l'industrie à instaurer des conseils d'administration pour les fiducies de fonds communs de placement afin de représenter les

intérêts des porteurs de parts. Les conseils des fonds communs de placement AGF sont composés majoritairement de membres indépendants et distincts du conseil de La Société de Gestion AGF Limitée. Au cours de l'exercice, nous avons solidifié davantage nos conseils de fonds communs de placement en nommant à titre de membre, l'économiste très respecté sur la scène internationale, David Hale.

La nouvelle AGF : Priorités stratégiques pour 2005

1. Rehausser le niveau d'excellence en gestion de placements

Nous sommes fiers de notre engagement, à savoir d'être inégalé en matière de gestion de portefeuille. Nous avons remporté plusieurs honneurs en 2004, soulignant notre expertise en gestion de fonds et nos nouveaux mandats institutionnels. De tels exploits n'auraient pas pu se produire sans le professionnalisme de nos employés et de nos stratégies. Afin de maintenir cet avantage concurrentiel, nous continuerons d'investir dans un personnel qualifié et dans d'autres ressources internes garantes de notre succès.

Nous nous efforçons de maximiser le rendement et d'offrir les meilleurs produits sur le marché. La prochaine étape consiste à améliorer la communication avec nos clients afin qu'ils comprennent notre processus et nos antécédents.

2. Bâtir une société axée sur le client au moyen de plusieurs réseaux de distribution

Chez AGF, nous voulons offrir plus de valeur aux conseillers et les aider à réussir. Pour ce faire, nous devons savoir ce que nos clients veulent. Nous leur offrirons des solutions qui répondent à leurs besoins actuels et devançant leurs exigences futures. Nous avons déjà une des plates-formes de distribution les plus étendues, incluant planificateurs, courtiers, conseillers, représentants, compagnies d'assurances et banques. Notre objectif est d'être parmi les quatre premières sociétés de placements retenues par les conseillers au sein de chaque réseau. Nous avons déjà entrepris d'importants changements stratégiques et durables pour atteindre cet objectif. Dans cette industrie, l'indépendance est une vertu. Notre avantage concurrentiel provient de notre apti-

tude à demeurer une société indépendante et à agir rapidement et de façon énergique pour servir nos clients. En offrant des produits supérieurs que les épargnants veulent acheter et que les conseillers veulent vendre, nous gravirons des échelons à titre de partenaire et de source digne de confiance.

3. Bâtir nos sociétés de soutien

Nos sociétés de soutien sont Unisen Inc., Investmaster Group Ltd. et Smith & Williamson Holdings Ltd.

Unisen Inc. est une meneuse dans l'impartition de services administratifs dans l'industrie canadienne des fonds communs de placement. Au cours des dernières années, grâce à des acquisitions et à notre croissance interne, nous avons bâti une société rentable et autonome. Unisen, dont le siège social est situé à Mississauga, en Ontario, possède sa propre équipe de direction et utilise le logiciel de traitement étalon de l'industrie. Les nouvelles initiatives stratégiques comprennent l'aptitude à offrir un service de qualité et des produits novateurs et la mise à profit de la plate-forme TI de premier plan d'Unisen.

Nous croyons que les perspectives d'Unisen sont réjouissantes en raison de sa forte présence sur le marché. En effet, la tendance à l'impartition des fonctions administratives s'accroît dans l'industrie des fonds d'investissement, alors que le Canada doit rattraper les États-Unis et l'Europe.

AGF possède aussi la totalité de Investmaster Group Ltd. La société, située au Royaume-Uni, traite 25 pour 100 du volume des négociations de particuliers à la Bourse de Londres. En 2003, Investmaster a acquis Consort Information Systems. Ainsi, elle possède le plus important nombre et la plus grande variété d'utilisateurs de solutions de gestion du patrimoine du Royaume-Uni.

Toujours au Royaume-Uni, AGF détient une participation de 31,6 pour 100 de Smith & Williamson Holdings Ltd., une des plus importantes sociétés indépendantes intégrées de gestion privée des particuliers.

Grâce à ces sociétés de soutien, nos activités de base sont plus diversifiées et offrent plus de valeur.

4. Effectuer des acquisitions stratégiques pour renforcer la croissance interne de la société

AGF est déterminée dans sa stratégie de croissance interne et demeure à la recherche d'occasions d'acquisitions stratégiques. L'équipe de direction est reconnue pour ses acquisitions de sociétés solides et leur intégration au sein des activités d'AGF. Nous continuerons d'examiner les occasions d'un point de vue financier et opérationnel en veillant à rehausser la valeur actionnariale. Nos exigences sont claires : les acquisitions doivent accroître la valeur de nos produits et services, permettre des synergies au sein de nos activités et offrir un bon rendement à nos actionnaires. Nous nous attendons à un rendement après impôts de plus de 15 pour 100.

Aujourd'hui, il existe de nombreuses occasions de consolidation et le marché est particulièrement concurrentiel pour ce qui est des acquisitions. Cependant, AGF a la capacité financière d'élargir ses activités de fonds communs de placement grâce à une acquisition stratégique, et est prête à saisir la bonne occasion. Étant donné l'intégration réussie de deux sociétés de gestion pour les particuliers bien nantis en 2004, nous surveillons de près les occasions d'acquisition dans la gestion privée du patrimoine pour AGF, un secteur souvent fragmenté et régionalisé.

Mesurer notre succès

La conjoncture demeure difficile au sein de l'industrie à l'aube de 2005. Malgré la reprise des marchés boursiers, les épargnants continuent de privilégier les placements à revenu et de rendement. Les perspectives pour les économies canadienne et mondiale sont saines, même si quelque peu assombries par la vigueur du dollar canadien. Suite à ces changements favorables, AGF est bien positionnée pour profiter des cycles du marché.

Pour mesurer notre succès, l'équipe de direction et le conseil d'administration d'AGF examineront la croissance des éléments suivants :

- / Produits et bénéfices
- / Rendement des capitaux propres
- / Actif géré
- / Ventes nettes
- / Niveau d'appréciation des conseillers
- / Pénétration du marché
- / Part de marché
- / Loyauté à la marque

Tout au long de 2005, nous travaillerons à améliorer notre rendement dans tous ces éléments générateurs de valeur. Il reste beaucoup à accomplir, mais je suis confiant que le processus pour regagner notre place à titre de leader de l'industrie est enclenché. AGF change pour devenir une concurrente solide qui vise le sommet.

Quelques mots de remerciement

Le changement nécessite des efforts et ces efforts sont déployés par des gens et non des organisations. J'aimerais remercier tous les employés d'AGF qui ont travaillé très fort pour lancer les nouvelles initiatives et positionner la société de façon à en favoriser la croissance. J'aimerais également remercier le conseil d'administration pour sa vitalité et sa direction précieuse tout au long de l'année.

Nous remercions nos actionnaires de soutenir et de faire confiance à AGF qui s'applique à offrir de la croissance à long terme. Dans l'attente de nouveaux accomplissements et succès en 2005.

Bien cordialement,



Blake C. Goldring, CFA
Président et chef de la direction

Gestion financière AGF

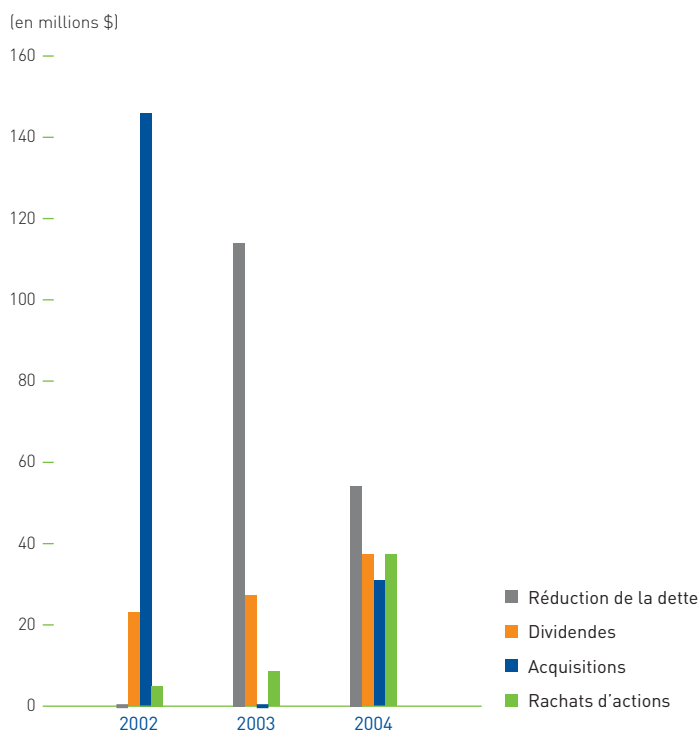
AGF change sa façon d'aborder la gestion financière afin d'être plus proactive et dynamique dans sa recherche d'occasions et d'efficacités. Nous avons amorcé le processus en 2004, en lançant plusieurs initiatives afin d'accroître les gains pour les actionnaires et de créer de la valeur. Pour l'exercice, AGF a augmenté le montant des dividendes versés trimestriellement de 39,0 pour 100, passant de 0,295 ¢ à 0,41 ¢. Depuis 1997, les dividendes trimestriels ont augmenté à un taux annuel composé de 24 pour 100. Au 30 novembre 2004, le rendement boursier des actions de catégorie B sans droit de vote AGF était de 2,8 pour 100. Nous avons également racheté 2 099 800 actions de catégorie B sans droit de vote AGF en 2004, car nous sommes très optimistes pour ce qui est de l'avenir de la société.

Notre approche en gestion financière a toujours été de rechercher l'équilibre entre croissance à long terme et prudence financière raisonnable. Nous avons effectué deux acquisitions stratégiques totalisant 38,3 millions de dollars afin de consolider Gestion privée des investissements AGF. Nous pensons que ces ajouts constitueront d'excellentes sources de valeur qui contribueront à la croissance de la société. Au cours de l'exercice 2004, nous avons remboursé 54,2 millions de dollars de notre dette à long terme et notre ratio dette-capitaux propres se situe actuellement au taux raisonnable de 0,08 : 1.

Grâce à notre rendement remarquable en gestion de fonds, l'actif géré global d'AGF pour l'exercice s'est élevé à 31,4 milliards de dollars, soit une augmentation de 11,2 pour 100. Par conséquent, nous avons été en mesure d'enregistrer des profits solides et d'accumuler des flux de trésorerie disponibles. Nous prévoyons nous servir de notre souplesse financière pour offrir un service à la clientèle hors pair, stimuler les ventes et effectuer des acquisitions stratégiques qui soutiennent nos activités et créent une valeur actionnariale.

À long terme, les actions de catégorie B sans droit de vote AGF continuent d'offrir une valeur solide aux actionnaires. Pour les 10 ans terminés le 30 novembre 2004, le rendement global des actions de catégorie B sans droit de vote AGF a été de 22,5 pour 100.

Utilisation des flux de trésorerie disponibles



Accomplissements en 2004

- / Augmentation du rendement des actionnaires grâce à la hausse des dividendes et aux rachats d'actions
- / Accroissement des dividendes de 39,0 pour 100
- / Rachat de 2 099 800 actions de catégorie B sans droit de vote AGF
- / Remboursement de 54,2 millions de dollars de la dette à long terme
- / Deux acquisitions totalisant 38,3 millions de dollars

Priorités pour 2005

Les priorités d'AGF pour l'exercice sont claires : continuer d'investir dans la croissance interne en trouvant les points forts au chapitre opérationnel et en privilégiant la limitation des coûts, et soutenir les efforts déployés actuellement pour devenir une société de premier ordre véritablement axée sur le client pour les conseillers financiers au Canada.

De plus, nous continuerons de rechercher des occasions, d'effectuer des acquisitions stratégiques qui consolideront nos activités et d'offrir des gains solides à long terme à nos actionnaires. Nous prévoyons augmenter nos rendements en rachetant des actions tant que le prix du titre le permettra, et nous continuerons de verser des dividendes à un taux qui offre de la valeur.

changer pour la croissance



« AGF a un bilan très solide et des flux de trésorerie considérables, malgré le défi posé par les ventes nettes. La société est bien positionnée pour profiter de sa capacité financière afin d'accroître ses activités et d'augmenter la valeur actionnariale. »

Greg Henderson, C.A.

Chef des finances
La Société de Gestion AGF Limitée

Gestion des investissements AGF

AGF change la manière de communiquer sa philosophie et son style. Nous sommes fiers de notre gamme de fonds ainsi que de notre expertise et notre rendement; et nous nous engageons à collaborer étroitement avec le service des ventes et du marketing pour rehausser nos succès, expliquer notre processus et gérer les nouveaux produits. Les conseillers et les épargnants méritent de savoir qu'ils achètent des fonds d'une équipe internationale ayant d'excellents antécédents.

La vaste gamme de fonds communs de placement d'AGF donne accès à de multiples styles de placement, régions et secteurs afin de répondre aux objectifs de chaque épargnant. Que ce soit pour les fonds axés sur la croissance ou la valeur ou ceux spécialisés ou à revenu fixe, nous observons les cinq principes suivants :

- 1 / Recherche fondamentale
- 2 / Perspective globale
- 3 / Objectif à long terme
- 4 / Pensées innovatrices
- 5 / Responsabilité et maîtrise du risque

Ces principes nous ont été bénéfiques. Le rendement à long terme des fonds AGF est parmi les meilleurs de l'industrie et 75 pour 100 de notre actif a affiché un rendement supérieur à la médiane pour les dix ans terminés le 30 novembre 2004. Notre force s'étend aux styles, aux secteurs et aux régions. Par exemple, les fonds dont le rendement s'est situé dans le premier quartile au cours de l'exercice terminé le 30 novembre 2004 englobaient des mandats allant des actions internationales, des actions canadiennes, des titres canadiens équilibrés et des titres américains de valeur aux marchés en émergence et aux métaux précieux.

L'expérience d'AGF dans la gestion de placements s'étend au-delà des fonds communs de placement et de l'Amérique du Nord. En plus de la gestion de portefeuilles pour des comptes institutionnels au Canada, AGF a des mandats de gestion internationaux pour des sociétés mondiales. En décembre 2004, nous avons obtenu trois nouveaux mandats étrangers totalisant environ 900 millions de dollars canadiens. Ces mandats concernent les actions canadiennes, les actions européennes et les métaux précieux représentant l'étendue de notre force. Nous tirerons profit de ce succès en 2005.

changer pour gagner

Accomplissements en 2004

- / Prix *Meilleur fonds d'obligations étrangères*, *Meilleur fonds d'actions de services financiers* et *Meilleur fonds de métaux précieux* de l'année au Gala des fonds d'investissement du Canada de 2004
- / Prix du meilleur rendement sur cinq ans à l'échelle mondiale pour les actions européennes selon le magazine *AsianInvestor 2004*
- / Deuxième meilleur gestionnaire du monde en actions européennes selon un sondage indépendant réalisé pour le journal *The Financial Times*
- / Obtention de trois mandats internationaux totalisant 900 millions de dollars

Priorités pour 2005

L'équipe de gestion des investissements AGF se concentrera sur l'obtention de rendements supérieurs à ceux de l'industrie en 2005. Notre recherche de la performance signifie que nous évaluerons constamment chacun de nos fonds et que nous ferons les changements nécessaires pour avoir les meilleurs gestionnaires pour chaque mandat. Nous reconnaissons l'importance d'investir dans le recrutement, la stimulation et la formation de personnes compétentes et ceci demeure une de nos priorités pour l'exercice à venir.

Afin de tirer profit de nos mandats internationaux, nous continuerons de rechercher d'autres occasions et d'appliquer notre expertise aussi bien en Amérique du Nord qu'à l'étranger. Nous collaborerons aussi étroitement avec l'équipe des ventes et du marketing pour consolider notre succès et communiquer sans réserves et souvent avec les conseillers financiers.



« AGF a une équipe de 40 spécialistes en placement à Toronto, Dublin et Singapour, soutenue par des sous-conseillers aux quatre coins du monde. Grâce à notre taille, nous sommes assez agiles pour réagir rapidement aux changements que connaît le marché des placements tout en étant assez importants pour offrir une compétence en matière de gestion de portefeuilles qui soutient la comparaison avec les meilleurs au monde. »

Clive Coombs

Vice-président exécutif
La Société de Gestion AGF Limitée

Ventes et marketing AGF

AGF change de façon spectaculaire pour se concentrer entièrement sur les besoins des conseillers financiers. Notre but est de nous assurer qu'AGF est une des quatre firmes choisies par les conseillers. Pour ce faire, nous prêtons une oreille attentive aux désirs de nos clients – et nous nous assurons d'avoir l'expérience, les ressources et les processus pour être à la hauteur.

Ce processus a commencé en été 2004 avec l'intégration et la restructuration des ventes et du marketing en un seul service pour créer une expérience inoubliable pour le client. La restructuration s'est faite de haut en bas et de bas en haut, en fonction des résultats et de la responsabilisation. Nous avons agrandi notre personnel des ventes de 25 pour 100 pour mieux couvrir les diverses régions, pour renforcer nos relations et pour accroître la pénétration. Nous avons restructuré nos équipes afin que chaque région possède une stratégie définie, des objectifs clairs et un soutien solide.

Pour obtenir le succès dans les multiples réseaux, nous avons réorganisé nos équipes de marketing pour qu'elles se concentrent sur des solutions conçues spécifiquement pour chaque réseau. La clé pour offrir un service à la clientèle remarquable est de pouvoir vraiment comprendre chaque client. Durant l'exercice 2004, nous avons terminé la mise en œuvre d'un système de gestion de relations avec les clients (CRM) qui nous place au premier plan dans notre industrie. Quand les membres de notre équipe des ventes rencontrent des clients, ils seront prêts à offrir de la valeur ajoutée en fonction des affaires de chaque client.

Comme toujours, les ventes seront soutenues par le solide rendement des fonds et la diversité des produits AGF. Après la clôture de l'exercice, nous avons répondu aux besoins de nos clients en lançant plus de produits à revenu – le Fonds revenu mensuel élevé AGF et le Fonds revenu de dividendes diversifié AGF. Nous avons aussi proposé une option d'achat à frais modérés pour nos fonds communs de placement et des distributions plus fréquentes et plus élevées pour deux de nos fonds équilibrés de base.

La valeur d'AGF pour les clients provient aussi de notre indépendance. Nous accroîtrons notre linéaire et fidéliserons davantage nos clients en offrant des produits de qualité supérieure, une vaste sélection, des programmes à valeur ajoutée et un service à la clientèle exceptionnel. Pour profiter de cette force, nous avons une équipe spécialisée dans la recherche rigoureuse qui nous aidera à prévoir les tendances, à promouvoir nos produits et à en concevoir de nouveaux. Nous nous engageons à accroître les ventes nettes, la part de marché et la satisfaction des clients.

changer

Accomplissements en 2004

- / Intégration des ventes et du marketing en un seul service axé sur le conseiller
- / Accroissement du personnel des ventes de 25 pour 100 pour une plus grande présence et pénétration
- / Restructuration du personnel des ventes pour offrir un meilleur service à la clientèle et se concentrer sur la responsabilisation
- / Amélioration de nos capacités en marketing pour nous centrer davantage sur les réseaux de distribution multiples
- / Conception de nouveaux produits et amélioration de produits existants pour 2005

Priorités en 2005

En 2004, nous avons jeté les bases; en 2005, nous bâtirons la charpente pour soutenir la croissance des ventes. Notre priorité est de mener à terme la restructuration de l'équipe et de nous distinguer par l'excellence de notre service à la clientèle. Nous compléterons l'intégration des ventes et du marketing et améliorerons notre gestion CRM périodiquement afin d'en tirer le plus d'avantages possibles.

Nous sommes totalement voués à améliorer nos produits et services en 2005. Nous avons déjà lancé de nouveaux produits et d'autres suivront. Nous investissons temps et ressources dans la création d'autres programmes à valeur ajoutée pour aider les conseillers à accroître leurs affaires et à mieux servir leurs clients. Le succès de ces initiatives dépend de notre capacité de communiquer clairement le rendement solide et de faire connaître les produits uniques d'AGF.

notre façon de travailler

« AGF a un plan solide pour remporter des affaires en bâtissant une structure imbattable axée sur le client.

En tant que société indépendante, nous avons la souplesse de pouvoir répondre aux besoins changeants des clients tout en nous concentrant sur la discipline et la responsabilisation à tous les niveaux. »

Randy Ambrosie

Vice-président exécutif, Ventes et marketing
Les Fonds AGF Inc.



Gestion privée des investissements AGF

Gestion privée des investissements AGF change son infrastructure administrative pour améliorer la communication de rapports et le service à la clientèle et pour rehausser l'efficacité opérationnelle. Cependant, une chose n'a pas changé – notre dévouement à la gestion de placements.

GPI AGF est une des firmes de gestion discrétionnaire du patrimoine les plus importantes du Canada. Grâce à nos portefeuilles bâtis entièrement sur mesure et à notre service personnalisé, nous gérons des portefeuilles pour le compte de particuliers, de successions, de fonds de pension, de fondations et de sociétés. Nous tenons à enregistrer des rendements solides et soutenus qui répondent aux objectifs d'investissement et tiennent compte des incidences fiscales de chaque investisseur.

Suite aux acquisitions de P.J. Doherty & Associates Co. Ltd., située à Ottawa, et de Cypress Capital Management Ltd., située à Vancouver, venues s'ajouter à Gestion Magna Vista Capital, située à Montréal, et d'autres bureaux situés à Toronto et à Calgary, GPI AGF a maintenant une portée géographique plus étendue au Canada.

La formule boutique de GPI AGF constitue son atout majeur. Après chaque acquisition, nous avons conservé les professionnels en investissements, le nom de marque éprouvé, les offres uniques et la présence locale et bénéficié de la vigueur d'AGF. Les clients bien nantis ont droit à des contacts personnels directs avec leur gestionnaire de portefeuille local, en plus d'avoir accès à un éventail de spécialistes en investissement dans tout le pays. Grâce à notre élan en 2004, GPI AGF est bien positionnée pour augmenter ses activités en 2005.

changer



« **Gestion privée des investissements AGF a doublé son actif géré au cours de l'exercice. La firme est disposée à devenir la boutique de conseils en placement prééminente du Canada en offrant des services en investissement hors pair et personnalisés aux clients bien nantis.** »

Merri Jones

Présidente et chef de la direction
Gestion privée des investissements AGF Limitée

Accomplissements en 2004

- / Accroissement de la présence nationale grâce à deux acquisitions clés : P.J. Doherty & Associates Co. Ltd., située à Ottawa, et Cypress Capital Management Ltd., située à Vancouver; deux sociétés de services de conseils en placement pour les particuliers bien nantis
- / Établissement de plates-formes et de stratégies d'entreprise distinctes pour Magna Vista, P.J. Doherty & Associates Co. Ltd. et Cypress Capital Management Ltd.
- / Augmentation de l'actif géré, qui s'élève maintenant à 4,7 milliards de dollars

Priorités pour 2005

Forts d'une année prospère pour GPI AGF, en 2005, nous privilégierons l'intégration de nos acquisitions et la bonification de nos opérations. Nous voulons rehausser nos activités dans tous les marchés, pour enregistrer un taux de croissance surclassant celui de l'industrie et accroître notre rentabilité.

Par conséquent, nous préconiserons une approche de formule boutique et investirons dans l'identité et le marketing de chaque firme locale de gestion de placements acquise. Cet agencement unique de compétences étoffe la valeur pour GPI AGF et ses clients. Parallèlement, nous normaliserons les pratiques exemplaires dans tous nos bureaux et encouragerons le professionnalisme, l'innovation, le partage des connaissances et les partenariats.

par l'action

Fiducie AGF

Fiducie AGF change ses processus internes et ses ressources pour répondre aux exigences reliées à sa taille et à sa croissance. Elle a mis sur pied une équipe des ventes exclusive pour servir les clients existants, accroître la pénétration des réseaux de courtiers en hypothèques et de conseillers et élargir la distribution par l'entremise de nouveaux réseaux. En outre, Fiducie AGF a réorganisé ses opérations pour optimiser son efficacité et offrir un service à la clientèle hors pair.

Fiducie AGF offre des prêts hypothécaires, des prêts investissement, des prêts-RER et des dépôts non enregistrés et enregistrés auprès de courtiers en hypothèques, de conseillers financiers, de courtiers en assurances et d'institutions associées. Une fois de plus, les ventes au sein de chaque catégorie ont considérablement augmenté rehaussant ainsi la valeur du vaste réseau de conseillers qui font affaire avec AGF.

Chez Fiducie AGF, l'innovation et une approche axée sur la clientèle sont au cœur de nos initiatives. Après la clôture de l'exercice, nous avons lancé les prêts-REEE, une première dans l'industrie. Ce genre de prêt permet aux parents de rattraper leurs droits inutilisés de cotisations à un REEE et de toucher la Subvention canadienne pour l'épargne-études. Notre engagement est de proposer des solutions innovatrices conçues pour répondre aux besoins des clients et d'accroître notre part de marché. Pendant l'exercice, Fiducie AGF est devenue le prêteur hypothécaire de rechange d'une grande banque canadienne et elle continuera à chercher des occasions pour accroître ses activités.

« Il existe d'excellentes occasions de renforcer la croissance extraordinaire de Fiducie AGF, notamment du côté des réseaux de courtiers en hypothèques où notre succès antérieur est une indication du potentiel d'accroissement de notre part de marché, et du côté des conseillers, où, en tant que meneur et innovateur, nous comptons augmenter notre pénétration. »

Mario Causarano, C.A.

Président et chef des opérations
Compagnie de Fiducie AGF



Accomplissements en 2004

- / Rendement des capitaux propres après impôts de 15,2 pour 100
- / Croissance nette de l'actif sur 12 mois de 40,4 pour 100
- / Augmentation du nombre de conseillers offrant les produits de Fiducie AGF de 24 pour 100
- / Endiguement des provisions spécifiques pour pertes sur prêts hypothécaires non assurés à 0 pour 100, sur prêts investissement sans marge à 0 pour 100 et sur prêts-RER à 0,7 pour 100 ou moins
- / Hausse du nombre des prêts hypothécaires accordés d'environ 125 millions de dollars, soit plus du double qu'en 2003
- / Augmentation des soldes mensuels nets des prêts hypothécaires, passant de 2 millions de dollars par mois à 15 millions de dollars par mois
- / Augmentation du nombre de réseaux offrant les produits de Fiducie AGF, dont les conseillers et les agents d'assurance, et étayage du réseau de courtiers en hypothèques
- / Amélioration de l'efficacité de l'exploitation grâce aux demandes en ligne
- / Création d'une équipe des ventes exclusive pour se concentrer sur les besoins de nos réseaux de distribution

Priorités pour 2005

La priorité de Fiducie AGF est de poursuivre sa croissance solide. Nos objectifs sont d'enregistrer une forte croissance nette de l'actif sur 12 mois et d'accroître notre rentabilité – mesurée surtout par le bénéfice après impôts et le rendement des capitaux propres – conformément aux exercices précédents. Nous continuerons aussi de gérer le risque avec prudence, en ramenant les provisions spécifiques pour pertes sur prêts à des niveaux bas au moyen d'une souscription rigoureuse des prêts.

Nous comptons augmenter notre pénétration dans tous nos réseaux de distribution. Afin d'accroître nos activités hypothécaires, nous étendrons notre portée géographique et renforcerons notre équipe des ventes de prêts hypothécaires en 2005 afin de solidifier notre relations avec les courtiers en hypothèques. Notre succès repose aussi sur notre aptitude à répondre aux exigences de nos clients. Nous continuerons de lancer des produits innovateurs qui comblent les besoins de nos associés.

changer
pour les résultats

CONSEIL D'ADMINISTRATION

LA SOCIÉTÉ DE GESTION AGF LIMITÉE ET COMPAGNIE DE FIDUCIE AGF

Douglas L. Derry, FCA ⁴
Stuart E. Eagles ^{5,6}

W. Robert Farquharson, CFA
Blake C. Goldring, CFA ²
C. Warren Goldring ¹
Walter A. Keyser
David King
William Morneau ⁷
Winthrop H. Smith, Jr.

SOCIÉTÉS ET FIDUCIES DE FONDS COMMUNS DE PLACEMENT

Philippe Casgrain, c.r.
Clive H.J. Coombs
W. Robert Farquharson, CFA
C. Warren Goldring
David Hale
H. Ian Macdonald
Joseph E. Martin
John B. Newman ^{3,4}

AGF ASSET MANAGEMENT ASIA LTD.

W. Robert Farquharson, CFA ³
Blake C. Goldring, CFA
D^r Soo Ann Lee
Yong Siang Lee
Eng Hock Ong ⁸

AGF INTERNATIONAL ADVISORS COMPANY LIMITED

John L. Arnold
Joseph D. Casey
W. Robert Farquharson, CFA
C. Warren Goldring ³
Christopher Charles Lyttelton
Brian S. Perry
Ian Steers

¹ Président du conseil de La Société de Gestion AGF Limitée

² Président du conseil de la Compagnie de Fiducie AGF

³ Président du conseil

⁴ Président du comité de vérification

⁵ Président du comité des désignations et de la gouvernance d'entreprise de La Société de Gestion AGF Limitée

⁶ Président du comité de révision de la Compagnie de Fiducie AGF

⁷ Président du comité de rémunération de La Société de Gestion AGF Limitée

⁸ En instance d'approbation régulatrice

MEMBRES DE LA DIRECTION

LA SOCIÉTÉ DE GESTION AGF LIMITÉE ET LES FONDS AGF INC.

C. Warren Goldring
Président du conseil
Blake C. Goldring, CFA
Président et chef de la direction
W. Robert Farquharson, CFA
Vice-président du conseil et
chef des investissements
Clive H.J. Coombs
Vice-président exécutif
Randy Ambrosie
Vice-président exécutif,
Ventes et marketing
Judy G. Goldring, LL.B.
Vice-présidente principale et
chef du contentieux
Greg Henderson, C.A.
Vice-président principal et
chef des finances
Beatrice Ip
Vice-présidente principale,
secrétaire et vérificatrice principale

FILIALES

GESTION PRIVÉE DES
INVESTISSEMENTS
AGF LIMITÉE
Merri Jones
Présidente et chef de la direction

COMPAGNIE DE FIDUCIE AGF
Mario Causarano, C.A.
Président et chef des opérations

UNISEN INC.
Robert Smuk
Président et chef de la direction

INVESTMASTER GROUP LIMITED
Tom Brady
Administrateur délégué

PORTEFEUILLISTES

W. Robert Farquharson, CFA
Vice-président du conseil et
chef des investissements
Clive H.J. Coombs
Vice-président exécutif
Scott D. Colbourne, CFA
Vice-président principal
Anthony Genua, CFA
Vice-président principal
Keith Graham, CFA
Vice-président principal
Martin Hubbes, CFA
Vice-président principal
Christine Hughes, CFA
Vice-présidente principale
Stephen W. Way, CFA
Vice-président principal
Charles Oliver, CFA
Vice-président
Patricia Perez-Coutts, CFA
Vice-présidente
Cameron Scrivens, M.B.A.
Vice-président
Margaret Shaw, CFA
Vice-présidente
Tristan Sones, CFA
Vice-président
Zoran Vojvodic, CFA
Portefeuilleste

VÉRIFICATEURS
PricewaterhouseCoopers s.r.l.

AGENT DES REGISTRES
ET DES TRANSFERTS
Computershare Trust
Company of Canada
1 800 564-6253

INSCRIPTION À LA COTE
Bourse de Toronto
Symbole AGF.NV

RÉPERTOIRE GÉNÉRAL D'AGF

LA SOCIÉTÉ DE GESTION
AGF LIMITÉE
C.P. 50
Centre Toronto-Dominion
Toronto (Ontario) M5K 1E9
Site Web : AGF.com
Courriel : tigre@AGF.com
Tél. : 416-367-1900

BUREAU DE REPRÉSENTATION
EN CHINE
Suite 18-2, CITIC Building
19 Jianguomenwai Street
Beijing 100004, P.R. China

FILIALE DE VENTE AU JAPON
Level 11
Akasaka Tokyu Building
2-14-3 Nagata-cho
Chiyoda-ku, Tokyo 100-0014
Japan

FILIALES LES FONDS AGF INC.

C.P. 50
Centre Toronto-Dominion
Toronto (Ontario) M5K 1E9

COMPAGNIE DE FIDUCIE AGF
C.P. 331
Centre Toronto-Dominion
Toronto (Ontario) M5K 1E9

GESTION PRIVÉE DES
INVESTISSEMENTS
AGF LIMITÉE
1200, avenue McGill College
Bureau 2000
Montréal (Québec) H3B 4G7

CYPRESS CAPITAL
MANAGEMENT LTD.
1055, rue Georgia Ouest
Bureau 1700
C.P. 11136
Vancouver (C.-B.) V6E 3P3

P.J. DOHERTY &
ASSOCIATES CO. LTD.
56, rue Sparks
Bureau 700
Ottawa (Ontario) K1P 5A9

AGF INTERNATIONAL ADVISORS
COMPANY LIMITED
34 Molesworth Street
Dublin 2, Ireland

AGF ASSET MANAGEMENT
ASIA LTD.
80 Raffles Place
#44-03, UOB Plaza 1
Singapore 048624

UNISEN INC.
2920, boulevard Matheson Est
Mississauga (Ontario) L4W 5J4

INVESTMASTER GROUP LIMITED
Princes House
95 Gresham Street
London EC2V 7NA, England



Que faites-vous après le travail?

FONDS
DE PLACEMENT
AGF

PROGRAMMES
D'INVESTISSEMENT
PERSONNALISÉS
AGF Harmony

GESTION
PRIVÉE DES
INVESTISSEMENTS
AGF

FIDUCIE
AGF