

AGF change

La Société de Gestion AGF Limitée

Rapport annuel **2004**



Que faites-vous après le travail?

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. /

« 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.

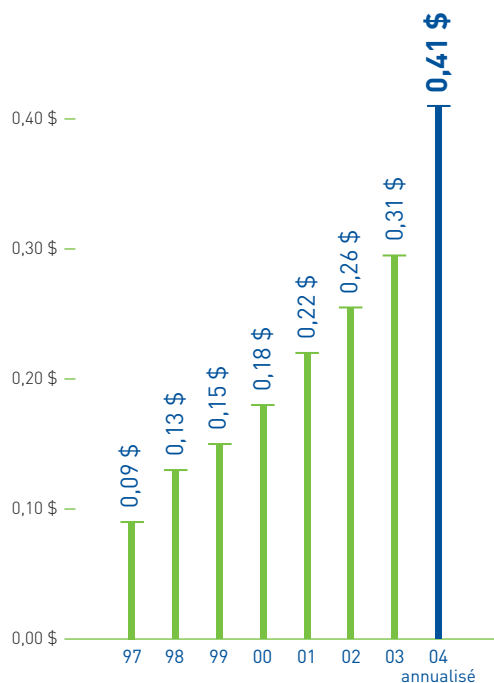
Au début de l'année, nous avons nommé Merri Jones présidente et chef de la direction de Gestion privée des investissements (GPI) AGF. Son rôle consiste à bâtir un réseau national de sociétés de placements pour les particuliers bien nantis pour GPI AGF tout en veillant aux besoins des clients. Elle a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



Que faites-vous après le travail?

FONDS
DE PLACEMENT
AGF

PROGRAMMES
D'INVESTISSEMENT
PERSONNALISÉS
AGF Harmony

GESTION
PRIVÉE DES
INVESTISSEMENTS
AGF

FIDUCIE
AGF