

des chiffres
éloquentes



Profil de la société

La mission d'AGF est d'assurer une gestion supérieure des placements et de fournir une vaste gamme de produits, services et solutions de qualité pour répondre aux besoins et aux exigences de ses clients.

Fondée en 1957, AGF est une des principales sociétés de gestion de placements du Canada. Avec un actif géré de plus de 34 milliards de dollars, elle offre à plus de un million d'épargnants des produits couvrant le continuum du patrimoine. AGF compte 55 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, les Portefeuilles Éléments AGF, Gestion privée des investissements AGF et les CPG, prêts et prêts hypothécaires de Fiducie AGF.

(table des matières)

02 Message du président du conseil	22 Rapport de gestion	78 Rétrospective décennale consolidée
05 Lettre aux actionnaires	50 Responsabilité de la direction dans la préparation des états financiers	80 Pratiques en matière de gouvernance d'entreprise
12 Gestion financière	51 Rapport des vérificateurs	80 Conseil d'administration
14 Gestion des investissements	52 États financiers consolidés	83 Répertoire général
16 Ventes et marketing	58 Notes afférentes aux états financiers consolidés	
18 Gestion privée des investissements AGF		
20 Fiducie AGF		

Le lecteur est prié de prendre connaissance de l'information concernant les énoncés prospectifs à la page 22 du présent rapport.

Le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA) est une mesure non-conforme aux PCGR. Veuillez vous reporter à la page 25 du présent rapport.

CROISSANCE DE
9%
L'ACTIF GÉRÉ TOTAL

CROISSANCE DE
16%
DES VENTES BRUTES DES FONDS
COMMUNS DE PLACEMENT

VENTE D'UNISEN POUR
114
MILLIONS DE DOLLARS CA

(des chiffres
éloquents)

CROISSANCE DE
97%
DES ACTIFS EN PRÊTS DE FIDUCIE AGF

HAUSSE DE
36%
DU DIVIDENDE

NOUVEAUX MANDATS DE
1,7
MILLIARD DE
DOLLARS
POUR DES CLIENTS INSTITUTIONNELS

Mettre l'accent sur la gouvernance

L'année a été fort occupée et enrichissante pour le conseil d'administration d'AGF. Elle s'est déroulée sous le signe du changement et a été ponctuée d'initiatives exceptionnelles que nous avons prises pour mettre en œuvre notre stratégie et obtenir des résultats.

La société tout entière et ses administrateurs sont pleinement mobilisés pour appuyer le plan stratégique élaboré en 2004. Le conseil a pour mandat, entre autres, de s'assurer que la direction exécute la stratégie fixée, et il prend cette responsabilité très au sérieux. En 2005, nous avons accompli des progrès notables dans tous les secteurs, notamment dans la gestion des investissements, les ventes et le marketing et les finances, ainsi qu'au niveau de la haute direction et du conseil d'administration. Le présent rapport annuel donne un aperçu de ces réalisations et nous sommes heureux d'en faire part aux actionnaires.

S'engager envers l'excellence signifie placer la barre toujours plus haut. Le conseil d'administration a récemment apporté des modifications à ses politiques et pratiques. Celles-ci comprennent l'approbation d'un nouveau processus d'autoévaluation destiné à nous responsabiliser davantage, sur le plan collectif et individuel. Nous nous sommes également assurés que chaque membre de chaque comité est entièrement indépendant de la direction. Je suis fier d'affirmer que ce conseil d'administration regroupe des personnes hautement chevronnées. Chaque membre est activement engagé et nous partageons la volonté commune d'apporter sans cesse des améliorations. Pour nous, une bonne gouvernance va au-delà de la conformité. Elle signifie prendre sur soi la responsabilité de maintenir les valeurs importantes d'honnêteté et d'intégrité en représentant les intérêts des actionnaires.

Au cours de l'exercice 2005, AGF a renouvelé son engagement à offrir de la valeur aux actionnaires. Les chiffres sont éloquentes. Ainsi, le rendement global des actions incluant les dividendes versés a atteint 45 % en 2005. Nous croyons que notre réussite provient de notre capacité à parvenir à l'équilibre primordial entre la création de valeur dès aujourd'hui et l'investissement dans la croissance d'AGF à long terme.

Notre plan stratégique se fonde sur une analyse approfondie de notre contexte concurrentiel, de nos forces et de notre vision. Il représente une feuille de route comportant des objectifs clairs et mesurables pour assurer une croissance durable des ventes nettes, une augmentation des produits d'exploitation et un accroissement de la rentabilité à long terme. Notre 50^e anniversaire approche à grands pas, et je suis confiant que nous avons tout ce qu'il faut pour atteindre ces objectifs.



C. Warren Goldring

Président du conseil

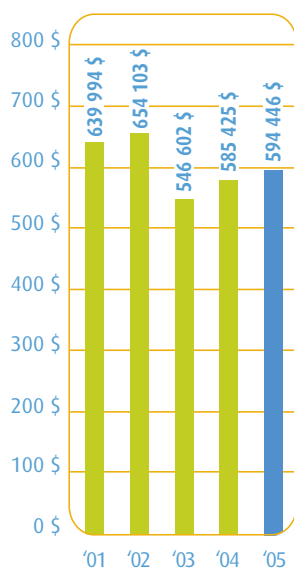
(accent)

: sur la stratégie

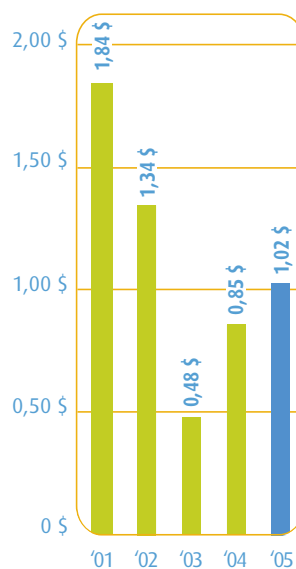
AGF s'est donné une stratégie claire pour l'année à venir, et nous sommes déterminés à la mettre à exécution.

1. **Améliorer** le modèle axé sur le client dans le secteur des fonds de base
2. **Promouvoir** la compétence en gestion de placements internationaux dans les multiples réseaux
3. **Mettre à profit** les synergies entre les entreprises afin d'augmenter les ventes au niveau des fonds de base
4. **Poursuivre** les acquisitions opportunistes

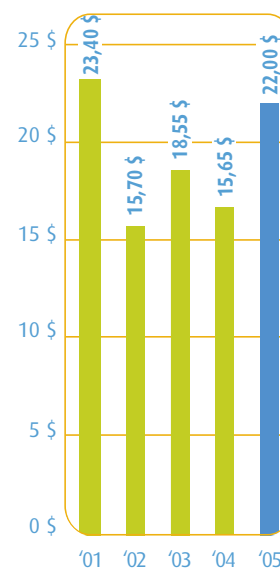
Total des produits tirés des activités poursuivies
(en milliers de dollars)



Bénéfice net par action - de base



Prix de l'action AGF.NV



(accent)

: sur la réalisation de nos engagements

Nos engagements en 2004	Nos résultats en 2005
<ul style="list-style-type: none"> (•) Renforcer l'excellence en matière de gestion de placements 	<ul style="list-style-type: none"> (•) Nous avons obtenu pour 1,7 milliard de dollars de nouveaux mandats institutionnels. (•) Le programme Harmony a progressé de 62 % et atteint 1,4 milliard de dollars. (•) Nous avons gagné des prix et des marques de reconnaissance aux Canadian Investment Awards. (•) Nous avons recruté de nouveaux gestionnaires de portefeuille.
<ul style="list-style-type: none"> (•) Favoriser une société axée sur le client et centrée sur une distribution multiréseaux 	<ul style="list-style-type: none"> (•) Les ventes brutes de fonds communs de placement ont augmenté de 16,2 % et atteint plus de 3,0 milliards de dollars en 2005. (•) Nous avons lancé de nouveaux produits novateurs tels que les Portefeuilles Éléments AGF et de nouveaux fonds axés sur le revenu. (•) Nous avons accru la fréquence et la qualité de nos échanges avec les conseillers.
<ul style="list-style-type: none"> (•) Revoir nos entités de soutien 	<ul style="list-style-type: none"> (•) Nous nous sommes dessaisis d'Unisen pour une contrepartie de 114,0 millions de dollars et avons enregistré un gain avant impôts de 19,2 millions de dollars.
<ul style="list-style-type: none"> (•) Réaliser des acquisitions stratégiques 	<ul style="list-style-type: none"> (•) Nous avons acquis l'actif de fonds communs de placement d'ING pour 9,1 millions de dollars. (•) Nous avons racheté 2,4 millions d'actions AGF.NV à un prix moyen de 17,39 \$ l'action.



Blake C. Goldring, CFA

Président et
chef de la direction

:Valeur aujourd'hui, croissance demain

J'ai le plaisir d'annoncer qu'AGF a rempli ses engagements au cours de l'exercice 2005.

Chers actionnaires,

Nous avons traversé une période de changement important qui a nécessité un nouveau plan stratégique audacieux, un examen méthodique de chaque aspect de notre organisation, des investissements clés destinés à revitaliser nos activités de base et un plan d'exécution mettant l'accent sur la constance, la discipline et la responsabilité.

Nous avons été guidés par un objectif double : accroître la valeur pour les actionnaires aujourd'hui, en préparant le terrain pour une croissance durable à long terme. Chacune de nos initiatives, sans exception, devait produire des résultats. Nous avons déjà remporté un brillant succès, et nous n'en sommes qu'au début.

En 2004, nous avons amorcé un processus exhaustif visant à transformer AGF en une organi-

sation résolument axée sur le client. En 2005, nous nous sommes appliqués à exécuter ce plan à la perfection. Cela a nécessité à la fois une réorganisation et un changement de culture – obstacles de taille pour n'importe quelle société. Je suis fier d'affirmer que, par leur ardeur et leur dévouement, les employés de tous les services d'AGF ont su gérer les changements de façon harmonieuse, ce qui nous a permis de recueillir les rétroactions des conseillers et de nous en servir pour créer de la valeur. L'année dernière, nos activités avec les conseillers ont largement augmenté, en qualité et en quantité. Aujourd'hui, AGF détient une combinaison gagnante : une approche axée sur le client inégalée, l'une des gammes de produits et de services les plus larges du secteur et un énorme savoir-faire en gestion financière à l'échelle canadienne et mondiale. Nous sommes prêts à partager le fruit des investissements que nous avons faits dans notre

avenir. Je suis confiant qu'aujourd'hui, nous avons les meilleures personnes, le plan qu'il faut et un objectif clair pour assurer une croissance rentable à long terme pour AGF.

Les réalisations de l'exercice 2005

Accroissement de la valeur pour les actionnaires

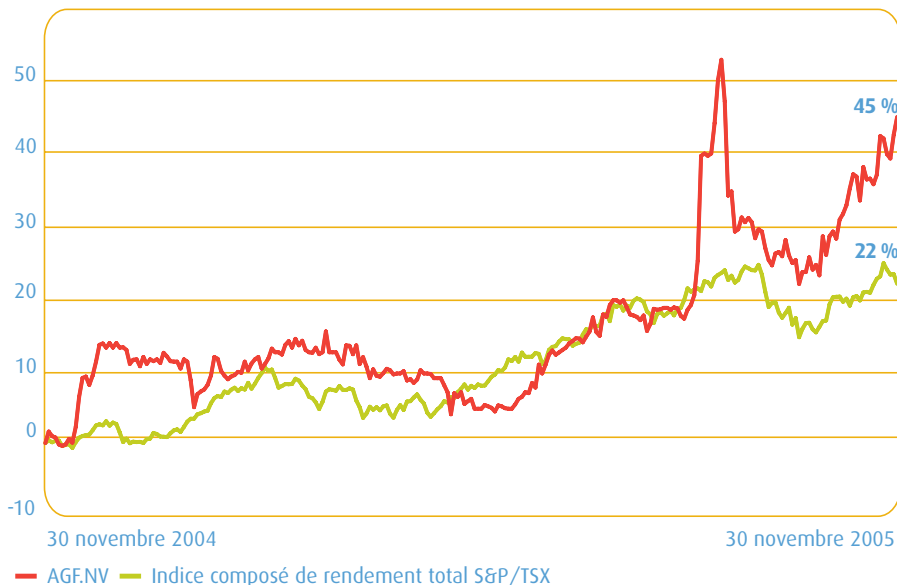
En 2005, nous avons réaffirmé notre engagement à maximiser la valeur actionnariale. Nous avons accru les distributions aux actionnaires, notre dividende progressant de 36 % cette année pour atteindre le montant annuel de 0,60 \$ par action. Cette augmentation faisait suite à une hausse de 38 % en 2004. De fait, notre dividende a augmenté de façon ininterrompue pendant huit années consécutives, soit l'une des plus longues périodes au Canada, enregistrant un taux de croissance annuel composé de 26 % sur cette période. Pour souligner nos efforts, AGF a été désignée « Dividend Achiever™ » par Mergent Inc., l'un des principaux fournisseurs d'informations commerciales et financières mondiales. D'après Mergent, seulement 1 % des sociétés inscrites à la Bourse de Toronto qui versent des dividendes ont augmenté leur dividende pendant cinq années consécutives ou plus, et les résultats obtenus par AGF lui ont valu d'être classée parmi les dix premières sociétés canadiennes. Après la clôture de l'exercice, nous avons annoncé une augmentation supplémentaire de 20 % du dividende pour le porter à 0,72 \$ par action sur une base annualisée.

AGF a racheté 2,4 millions d'actions pendant l'exercice au prix moyen de 17,39 \$ l'action. Cette initiative non seulement relève d'une gestion prudente des capitaux, mais représente également un excellent investissement. AGF a régulièrement augmenté ses rachats d'actions, investissant au

Rendement annuel global

Exercice terminé le 30 novembre 2005

AGF.NV vis-à-vis de l'indice composé de rendement total S&P/TSX (en pourcentage)

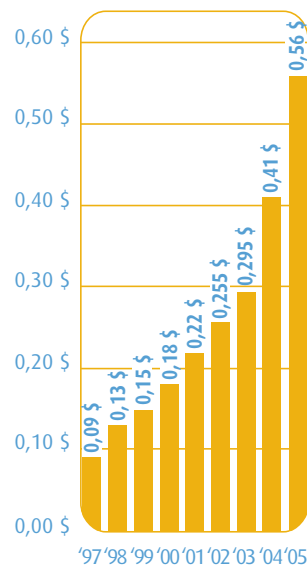


total 79,9 millions de dollars pour racheter 4,5 millions d'actions rien qu'au cours des deux dernières années. Au cours de l'exercice 2005, compte tenu des versements de dividendes et des rachats d'actions, nous avons remis 59 % de nos flux de trésorerie disponibles, à savoir les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, moins les commissions de vente, aux actionnaires, soit 53 % de plus que pour l'exercice précédent.

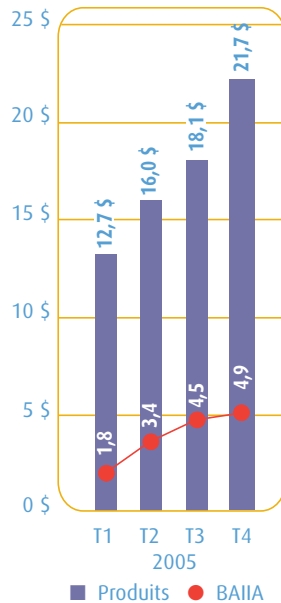
Les actions de catégorie B d'AGF ont surpassé l'indice plafonné de la finance S&P/TSX pour l'exercice. Le prix de ces actions a augmenté de 41 % au cours de la période de 12 mois terminée le 30 novembre 2005 et a produit un rendement global, y compris les dividendes réinvestis, de 45 % pour la même période.

L'un des événements les plus gratifiants cette année a été le dessaisissement réussi d'Unisen Inc., notre filiale d'administration de tiers, qui a été vendue à CitiFinancière pour 97,5 millions de dollars US (114 millions de dollars CA). CitiFinancière Canada, Inc. est une filiale de

Dividende annuel versé par action (dollars par action)



Croissance de Fiducie AGF
(en millions de dollars)



Citigroup, la plus importante société de services financiers du monde. Cette opération, réglée entièrement en trésorerie, est plus qu'une vente. Elle représente un partenariat stratégique qui profite aux actionnaires d'AGF et aux porteurs de parts de nos fonds. Pour les premiers, elle se traduit par un rendement du capital investi après impôts appréciable. Pour les seconds, CitiFinancière apporte une efficacité substantielle qui devrait entraîner une réduction des coûts et des ratios de charges pour les fonds AGF au cours des années à venir.

Nous avons utilisé le produit de la vente pour rembourser la totalité de notre dette bancaire à long terme. Grâce à nos flux de trésorerie disponibles considérables et à notre bilan solide, nous disposons de l'assise financière et de la souplesse nécessaires pour mener à bien nos stratégies de croissance à long terme.

Des investissements orientés sur la croissance future

La gestion prudente des capitaux signifie la recherche d'un juste équilibre entre le versement de liquidités aux actionnaires et l'investissement stratégique pour assurer la croissance. AGF a procédé cette année à de nombreux placements clés destinés à augmenter les ventes nettes et l'actif géré.

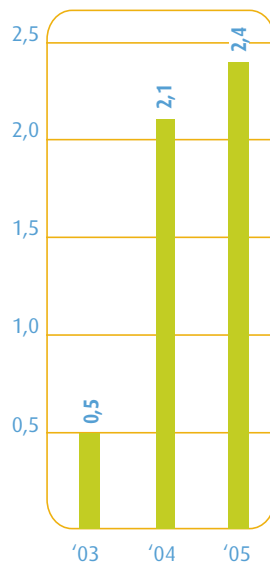
Comme promis, nous avons poursuivi les acquisitions stratégiques, avec l'achat de l'actif de fonds communs de placement d'ING Gestion de placements inc., filiale d'ING Canada Inc. Les 14 fonds, dont l'actif s'élève à 276 millions de dollars, complètent notre gamme et rehaussent les produits au sein du continuum du rendement. Le populaire Fonds de dividendes et de revenu canadiens ING, désormais appelé Fonds de dividendes et de revenu AGF, est passé de 154 millions de dollars au moment du démarrage des activités de vente au début d'août à 273 millions

de dollars le 30 novembre. Cette acquisition a créé un véritable partenariat qui a donné à AGF l'occasion de consolider ses relations de distributeur et de sous-conseiller avec ING et son réseau de représentants en fonds communs de placement.

Nous avons en outre largement investi dans notre principal actif : le personnel. Au chapitre de la planification de la relève, Martin Hubbes, dont le travail est primé, a été nommé au poste de chef des investissements en remplacement de Bob Farquharson, qui conserve ses fonctions de gestionnaire de portefeuille et de vice-président du conseil. Nous avons recruté deux portefeuillistes hautement performants. Il s'agit de Tony Genua, qui gère le fonds vedette Catégorie Croissance américaine AGF, et de Eng Hock Ong, qui gère le fonds Catégorie Croissance asiatique AGF à partir de notre bureau de Singapour. Nous nous sommes également adjoint de nouveaux talents et équipes de ventes et de marketing. Les Services des comptes nationaux ont mis sur pied un processus de ventes éprouvé, reproductible et hautement efficace. Les Services des comptes institutionnels ont pour mandat premier l'expansion des affaires auprès des institutions financières à l'échelle du pays.

Fiducie AGF continue d'afficher une formidable croissance, en offrant des synergies avec nos activités de base et des possibilités extraordinaires pour l'avenir. Cette filiale est une société de prêts hypothécaires et adossés de rechange dont la contribution à notre résultat net ne cesse de s'accroître. Le portefeuille de Fiducie AGF a pratiquement doublé par rapport à l'année dernière, les prêts hypothécaires augmentant de 93 % et les prêts personnels, de 100 %. La croissance s'est manifestée tant dans le réseau des courtiers en hypothèques que dans celui des conseillers en placements.

Rachats d'actions
(en millions de dollars)



Grâce à l'excellente gamme de prêts qu'offre Fiducie AGF, nos représentants en fonds communs de placement peuvent proposer aux conseillers des produits à valeur ajoutée à l'intention de leurs clients. Nous croyons qu'investir pour la croissance à long terme est une stratégie payante. Pour la période de 10 ans terminée le 30 novembre 2005, le rendement global des actions de catégorie B sans droit de vote AGF a été de 25 %. Pour la même période, l'indice composé S&P/TSX a affiché un rendement global de 11 %. Pour la période de 20 ans terminée le 30 novembre 2005, les actions d'AGF ont dégagé un rendement global de 21 %, contre 17 % pour l'indice.

Des produits qui offrent de la valeur aux conseillers

AGF est fermement engagée à être la société de choix pour les conseillers, par la valeur ajoutée que nous leur offrons à eux ainsi qu'à leurs clients. Nous sommes à l'écoute de leurs besoins, auxquels nous répondons par les nouveaux produits qu'il faut.

Le lancement à la fin de 2005 des portefeuilles Éléments AGF, premiers du genre en Amérique du Nord, marque un engagement sans précédent envers l'excellence en gestion financière. Sur une période de trois ans, si un portefeuille n'enregistre pas au moins le même rendement annualisé moyen que son indice de référence personnalisé, les épargnants recevront jusqu'à 90 points de base (0,90 %) sous forme de nouvelles parts.

Les conseillers ont exprimé le souhait de voir la gamme de produits AGF élargie, et nous y avons accédé. Nous avons lancé deux nouveaux fonds à rendement gérés par Cypress Capital Management, qui fait partie de notre équipe Gestion privée des investissements. La gamme de produits s'est enrichie d'autres ajouts, dont un

nouveau portefeuille à rendement Harmony et un nouveau fonds d'actions américaines axé sur le contrôle des risques.

La preuve de notre réussite réside dans les chiffres. Nous avons augmenté les ventes brutes et réduit les rachats de façon soutenue au cours des 12 derniers mois, et nous sommes en bonne voie pour enregistrer des flux nets positifs d'ici avril 2006. Notre programme de produits intégrés Harmony a connu une autre année faste, franchissant la barre de 1 milliard de dollars d'actif géré en février et terminant le 30 novembre 2005 à 1,4 milliard de dollars, soit une hausse de 62 % par rapport à un actif géré de 0,9 milliard de dollars pour l'exercice précédent.

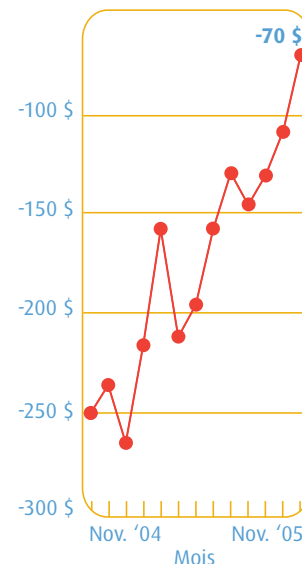
Nouveaux produits en 2005

- (•) Portefeuilles Éléments AGF
- (•) Fonds de dividendes et de revenu AGF
- (•) Fonds revenu de dividendes diversifié AGF
- (•) Fonds revenu mensuel élevé AGF
- (•) Catégorie Titres américains à risque géré AGF
- (•) Superportefeuille équilibré et à revenu Harmony

Une reconnaissance pour l'excellence en gestion de placements

Les compétences supérieures sont au cœur de la gestion de placements AGF. Par l'entremise de plus de 50 fonds communs de placement, des portefeuilles Harmony et Éléments et de Gestion privée des investissements, nous offrons l'une des plus larges gammes de produits et de services de qualité pour répondre aux besoins de tous nos clients. Notre philosophie consiste à trouver le meilleur gestionnaire possible pour chaque mandat. Pour ce faire, nous avons recours à notre personnel de professionnels primés comprenant des portefeuillistes internes travaillant à partir de nos bureaux de Toronto, Dublin et Singapour ainsi que des sous-conseillers externes. Au 30 novembre

Ventes nettes des fonds à long terme (en millions de dollars)



2005, l'actif géré global d'AGF s'établissait à 34,1 milliards de dollars, contre 31,4 milliards de dollars pour l'exercice précédent, soit une hausse de 9 %. L'actif géré de fonds communs de placement représentait 22,2 milliards de dollars de ce montant. L'actif des fonds est demeuré relativement stable, le rendement vigoureux des marchés contrebalançant les rachats.

Gestion privée des investissements (GPI) AGF a connu une excellente année. Cette société de gestion de placements pour les particuliers bien nantis a enregistré une croissance interne de 0,9 milliard de dollars, soit une hausse de 20 %.

Nos compétences en gestion de placements sont reconnues à l'échelle mondiale. Cette année, nous avons obtenu de nouveaux mandats d'une valeur de 1,7 milliard de dollars pour des clients partout dans le monde, principalement des organismes gouvernementaux. Notre priorité est de convertir cette reconnaissance internationale en une croissance des ventes au Canada.

Nous avons encore une fois mérité les premiers honneurs au Gala des fonds d'investissement du Canada. Pour la quatrième année consécutive, le Fonds mondial d'obligations gouvernementales AGF, géré par Scott Colbourne de Les Fonds AGF Inc., a remporté la palme du Meilleur fonds d'obligations étrangères. Le prix du Meilleur fonds de marchés en émergence est allé au Fonds de marchés en émergence AGF, qui est géré par Patricia Perez-Coutts, également portefeuilleuse interne. Le Fonds de métaux précieux AGF, qui avait remporté le prix du Meilleur fonds de métaux précieux en 2004, a reçu une nomination cette année. Les Catégorie Direction Chine AGF, Catégorie de titres internationaux AGF et Catégorie mondiale Services financiers AGF ont toutes obtenu des nominations.

Une culture de discipline et de passion centrée sur les clients

AGF est sortie des 12 derniers mois de changement avec un esprit renouvelé. Notre culture est fondée sur une vision commune mettant l'accent sur l'écoute du client et le dépassement de ses attentes. Discipline, passion et engagement envers les clients sont omniprésents dans tout ce que nous faisons.

La transformation de notre culture s'est répercutée sur chaque fonction et à tous les niveaux, de haut en bas et de bas en haut. Des objectifs et des tactiques clairement définis ont été établis pour chaque unité fonctionnelle au sein de chaque service, afin de pouvoir agir avec transparence et responsabilité et améliorer continuellement notre gamme de produits et de services. Le plus important est que cette transformation nous permet de récompenser le rendement exceptionnel et de partager la réussite.

Grâce à notre outil de gestion des relations avec la clientèle (CRM) évolué, nous pouvons recueillir les rétroactions, suivre attentivement notre rendement et offrir aux conseillers une valeur ajoutée.

Les principes directeurs d'AGF :

- (•) **Nous sommes une société axée sur le client**
- (•) **Nous sommes plus forts grâce au travail d'équipe**
- (•) **Nous pratiquons un style de gestion rigoureux**
- (•) **Nous sommes pour la communication constructive**
- (•) **Nous prônons la responsabilisation**
- (•) **Nous travaillons avec engagement et passion**

Des résultats financiers soutenus

Tout au long de la récente période de changement, les résultats financiers d'AGF sont demeurés fermes. Pour l'exercice, les produits ont augmenté de 1,50 % et le BAIIA* lié aux activités poursuivies, de 3,90 %. Les flux de trésorerie liés aux activités poursuivies (avant variation nette des soldes hors caisse liés à l'exploitation) et les flux de trésorerie disponibles** ont également progressé en 2005.

Fiducie AGF a encore une fois affiché un bon rendement financier. Pour l'exercice terminé le 30 novembre 2005, les produits ont augmenté de 61 % pour s'établir à 68,4 millions de dollars, contre 42,6 millions de dollars pour l'exercice 2004. Le BAIIA s'est élevé à 14,5 millions de dollars, contre 11,1 millions de dollars pour l'exercice précédent, soit une hausse de 31 %.

Nous avons par ailleurs deux placements au Royaume-Uni. Notre objective pour l'un et l'autre est de maximiser la valeur et de dégager un rendement de l'investissement solide. AGF détient une participation de 31 % dans Smith & Williamson Holdings Limited, l'un des principaux groupes indépendants de consultation financière du Royaume-Uni. Cette société a des produits annuels de 100 millions de livres sterling et des fonds sous gestion de plus de 7 milliards de livres sterling. Les administrateurs de Smith & Williamson envisagent de procéder à un premier appel public à l'épargne en 2008. Nous prévoyons que notre position sera, à ce moment-là, largement supérieure à la valeur comptable actuelle, qui est de 96 millions de dollars.

Notre second placement à l'étranger est Investmaster Group Limited, une filiale à part entière dont les produits logiciels traitent 25 % du volume des négociations de particuliers à la Bourse de Londres. La valeur comptable de cette société est d'environ 9 millions de dollars. Nous

sommes en train d'examiner Investmaster dans le but de maximiser la valeur actionnariale et ferons appel au même processus rigoureux que celui utilisé lors du dessaisissement d'Unisen.

Stratégie pour 2006

- (•) **Améliorer le modèle axé sur le client dans le secteur des fonds de base**
- (•) **Promouvoir la compétence en gestion de placements internationaux dans les multiples réseaux**
- (•) **Mettre à profit les synergies entre les entreprises afin d'augmenter les ventes au niveau des fonds de base**
- (•) **Poursuivre les acquisitions opportunistes**

Stratégie et perspectives pour 2006

AGF aborde 2006 en bonne position pour tirer parti des investissements réalisés au niveau de l'entreprise. Pour l'avenir, nous nous concentrons sur la poursuite de la croissance de notre chiffre d'affaires, sur l'augmentation du bénéfice et sur l'exécution systématique par la haute direction de la stratégie suivante :

1. Améliorer le modèle axé sur le client dans le secteur des fonds de base

Le modèle axé sur le client implique notre engagement à placer la barre toujours plus haut en matière d'attentes envers nous-mêmes et de prestations aux conseillers. Aussi recherchons-nous assidûment l'excellence en gestion de placements et en service à la clientèle. Bon nombre des processus et des outils sont maintenant en place, et nous avons pris un bon départ. Notre objectif pour 2006 est d'exécuter les plans que nous avons élaborés et de nous mettre au défi de devenir le partenaire de choix pour les conseillers en placements.

* Le BAIIA est une mesure non-conforme aux PCGR. Se reporter à la rubrique « Indicateurs de rendement clés et mesures non conformes aux PCGR » à la page 25 du présent rapport.

** Les flux de trésorerie disponibles signifient les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation moins les commissions de vente versées.

2. Promouvoir la compétence en gestion de placements internationaux dans les multiples réseaux

Nous sommes convaincus que l'équipe de gestion de placements d'AGF est parmi les meilleures au monde. En 2006, nous nous appliquerons à attirer de nouveaux mandats institutionnels à l'échelle internationale et à transformer le succès obtenu à l'étranger en nouveaux mandats pour des programmes de comptes gérés séparément et en croissance des ventes au Canada. Avec le vieillissement de la génération des baby-boomers, nous nous attendons à une croissance, en particulier dans le domaine des programmes d'actifs gérés et de produits intégrés et de la gestion privée des investissements pour les particuliers bien nantis.

3. Mettre à profit les synergies entre les entreprises afin d'augmenter les ventes au niveau des fonds de base

AGF dispose de trois plateformes pour la croissance qui offrent des synergies positives avec notre secteur des fonds de base, à savoir Fiducie AGF, GPI et notre stratégie internationale. Les prêts hypothécaires et autres que propose AGF étoffent la gamme de produits que nous offrons aux conseillers, ce qui contribue à consolider nos relations avec ces derniers. Avec le lancement de deux fonds à rendement, nous avons mis à contribution les compétences renommées de Cypress Capital Management en placements dans des fiducies de revenu pour élaborer de nouveaux produits. Le perfectionnement de nos processus internes se poursuit, et nous nous attendons à créer d'autres synergies.

4. Poursuivre les acquisitions opportunistes

Le marché des acquisitions au Canada est concurrentiel, mais nous évaluons toujours les possibilités qui se présentent. AGF peut se permettre d'être sélective et d'attendre la bonne occasion et de la saisir grâce aux liquidités très solides dont elle dispose et à sa capacité d'avoir accès

à d'importantes sources de financement. Pour qu'une acquisition puisse être envisagée, il faut qu'elle appuie la croissance de nos activités et qu'elle apporte une plus-value aux actionnaires. Par ailleurs, pour chaque investissement que nous effectuons, nous nous attendons à un rendement après impôts à long terme de plus de 15 %.

Priorité pour les épargnants

Gouvernance de fonds communs de placement

Il y a 43 ans, AGF est devenue un pionnier dans le secteur, mettant sur pied l'un des premiers conseils de fonds communs de placement indépendants pour représenter les intérêts des porteurs de parts. Aujourd'hui, nos conseils de fonds communs de placement sont composés de huit membres dont la majorité sont des fiduciaires indépendants. Leur mandat est clair : promouvoir les intérêts des épargnants en s'assurant que chaque fonds AGF satisfait aux normes les plus élevées.

Nos remerciements

J'aimerais remercier les employés d'AGF qui ne lésinent sur aucun effort pour dépasser les attentes des clients. Les membres du conseil d'administration d'AGF et du conseil d'administration des fonds communs de placement méritent également toute notre reconnaissance pour leur bonne direction et leur diligence tout au long de l'année. Aux clients et aux conseillers qui font affaire avec AGF, nous exprimons notre gratitude pour leur confiance. Je remercie particulièrement nos actionnaires pour leur soutien. Nous poursuivrons notre recherche de nouvelles méthodes pour leur offrir une valeur ajoutée en 2006.

Cordialement,

Le président et chef de la direction,



Blake C. Goldring, CFA

(accent)



Greg Henderson, CA
Chef des finances

: sur les résultats

« AGF produit régulièrement des flux de trésorerie considérables, son bilan est solide et elle n'a pas de dette à long terme. Nous continuerons de nous concentrer sur la maximisation de la valeur actionnariale tout en orientant nos placements sur la croissance à long terme des produits et du bénéfice. »

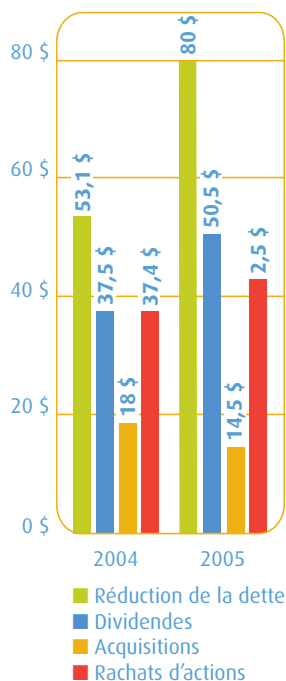
Réalisations en 2005

- (•) Augmentation du dividende de 36 %
- (•) Augmentation des rachats d'actions, les faisant passer à un total de 2,4 millions d'actions
- (•) Conclusion de la vente d'Unisen
- (•) Élimination de la dette bancaire à long terme et renforcement du bilan
- (•) Acquisition des fonds communs de placement d'ING

Objectifs pour 2006

- (•) *Poursuivre l'analyse des possibilités stratégiques afin de maximiser la valeur actionnariale.*
- (•) *Repérer et réaliser des acquisitions stratégiques.*
- (•) *Améliorer la technologie et les processus pour augmenter l'efficacité à l'échelle de l'organisation.*

Utilisation des flux de trésorerie disponibles
(en millions de dollars)



En 2005, AGF a fait preuve de détermination dans son engagement à augmenter la valeur actionnariale et à assurer une gérance responsable des capitaux. Pendant l'exercice, la société a pris un certain nombre d'initiatives audacieuses pour affronter l'avenir de pied ferme.

Le dessaisissement d'Unisen a été une réalisation de première importance. AGF a considérablement accru la valeur actionnariale en assurant la croissance de cette entreprise durant trois ans, période au cours de laquelle celle-ci avait contribué positivement aux flux de trésorerie et au BAIIA et vu sa valeur comptable atteindre 88,0 millions de dollars. En juillet 2005, Unisen a été vendue à Citigroup, l'une des plus grandes sociétés de services financiers du monde, pour 97,5 millions de dollars US (114 millions de dollars CA). Grâce au produit de cette vente, AGF a éliminé la totalité de sa dette bancaire à long terme.

Pendant l'exercice, la société a augmenté le dividende de 36 % pour le porter au montant de 0,60 \$ par action. Par le passé, le conseil a toujours examiné le dividende au cours du deuxième trimestre de chaque exercice, et 2005 marque la huitième année consécutive d'augmentation du dividende. Après la fin de l'exercice, une autre augmentation, de 20 %, a porté le taux annuel à 0,72 \$. AGF a en outre accru les rachats d'actions, qui ont totalisé 2,4 millions d'actions pendant l'exercice, contre 2,1 millions d'actions en 2004 et 0,5 million d'actions en 2003.

Pour AGF, gérer les capitaux de façon prudente, c'est veiller à la fois à faire des distributions aux actionnaires et à investir dans la croissance à long terme. L'acquisition cette année des fonds communs de placement d'ING constitue une réalisation importante, car elle contribue à la stratégie de croissance. L'achat incluait le populaire Fonds de dividendes et de revenu

canadiens ING, rebaptisé Fonds de dividendes et de revenu AGF, qui a depuis enregistré des ventes soutenues. Libre de toute dette, AGF possède la souplesse financière nécessaire pour poursuivre sa stratégie de croissance. La société a par ailleurs accès à un important levier financier pour procéder à d'éventuelles acquisitions au moment opportun.

D'autres investissements importants ont été réalisés durant l'exercice, notamment le financement des activités en pleine expansion de Fiducie AGF. Nous avons avancé à cette dernière 42,0 millions de dollars pour l'exercice. Fiducie AGF représente un excellent placement en raison des synergies stratégiques qu'elle offre avec le secteur des fonds de base et de son rendement supérieur à 15 %.

En gérant les ressources de la société, AGF s'assure que les dépenses engagées aujourd'hui rapportent des résultats dans l'avenir. Au cours des 24 derniers mois, AGF a attiré et conservé des talents de premier ordre dans tous les secteurs de la société. Recruter les bonnes personnes est toujours un investissement sage. La société a en outre investi dans le lancement et la promotion de nouveaux produits, comme les portefeuilles Éléments AGF. Les sommes investies au cours du quatrième trimestre pour appuyer ce produit novateur le place en bonne position pour 2006.

L'année prochaine, l'équipe de gestion financière d'AGF continuera d'appliquer sa méthode de gestion rigoureuse des capitaux, qui prévoit un examen de toutes les activités dans le but de maximiser la valeur actionnariale. La société s'emploiera à accroître la valeur grâce à l'augmentation du rendement des capitaux propres et à maximiser les distributions en trésorerie aux actionnaires par le versement de dividende et les programmes de rachat d'actions.

(accent)



Martin Hubbes, CFA
Vice-président directeur et
chef des investissements

: sur les activités de base

« Nous plaçons la barre toujours plus haut pour nous-mêmes lorsqu'il s'agit de mener des recherches, d'échanger des informations et des idées, de répondre aux besoins des conseillers et de leurs clients et de fournir un rendement des placements à long terme. »

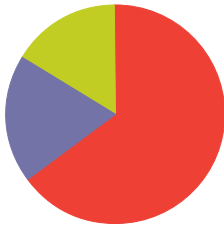
Réalisations en 2005

- (•) Premier prix lors du Gala des fonds d'investissement du Canada
- (•) Obtention de nouveaux mandats institutionnels internationaux d'une valeur de 1,7 milliard de dollars
- (•) Nomination de nouveaux portefeuillistes pour les fonds d'actions américaines et asiatiques
- (•) Parachèvement de la planification de la relève et de la transition
- (•) Réalisation d'investissements en technologie et en infrastructure
- (•) Intégration accrue des équipes mondiales afin de faciliter l'échange de connaissances et d'idées

Objectifs pour 2006

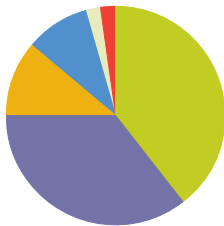
- (•) *Obtenir de nouveaux mandats internationaux de clients institutionnels et d'organismes publics.*
- (•) *Poursuivre les investissements en technologie et en infrastructure.*
- (•) *Améliorer les capacités de recherche afin d'assurer un rendement des placements supérieur.*
- (•) *Consolider le partenariat avec le service des ventes et du marketing pour une communication plus efficace de tout ce qui contribue à renforcer les décisions en matière de placement.*
- (•) *Créer des synergies à partir des interactions avec GPI, AGF International Advisors à Dublin et AGF Asset Management Asia Ltd.*

Actif géré total (en pourcentage)



- 65 % Fonds communs de placement
- 19 % Clients institutionnels
- 16 % GPI

Actif géré total de fonds communs de placement (en pourcentage)



- 40 % Actions américaines et internationales
- 36 % Actions canadiennes
- 11 % Titres équilibrés canadiens
- 9 % Titres à revenu fixe canadiens
- 2 % Titres équilibrés américains et internationaux
- 2 % Titres à revenu fixe internationaux

L'équipe de gestion des investissements d'AGF a un objectif primordial : être le portefeuilliste de choix pour les clients en leur offrant un processus fiable et un rendement pérenne dans tout l'éventail de styles et de produits. AGF compte plus de 40 professionnels des placements dans le monde ainsi que des équipes de chercheurs et de portefeuillistes de terrain au Canada, en Europe et en Asie. En 2005, AGF a amélioré davantage ses processus d'élaboration et de partage des connaissances, des recherches et des idées de placement parmi ses équipes.

La gamme de produits de fonds communs de placement de détail est solide, et notre équipe est composée de portefeuillistes primés spécialisés dans les différents styles de placement, secteurs géographiques et catégories d'actif. Lors du Gala des fonds d'investissement du Canada de 2005, le Fonds mondial d'obligations gouvernementales AGF a remporté le prix du Meilleur fonds d'obligations étrangères pour la quatrième année consécutive, un exploit impressionnant qui démontre un leadership indéniable sur le marché. Le Fonds de marchés en émergence AGF a remporté le prix du Meilleur fonds de marchés en émergence. Le Fonds de métaux précieux AGF, qui avait remporté le prix du Meilleur fonds de métaux précieux l'année dernière, a reçu une autre nomination cette année. Les Catégorie de titres internationaux AGF, Catégorie mondiale Services financiers AGF et Catégorie Direction Chine AGF ont obtenu des nominations en reconnaissance de leurs bons résultats.

Le savoir-faire d'AGF est reconnu partout dans le monde, et cela se traduit par de nouveaux mandats. Pendant l'exercice, les portefeuillistes internes d'AGF ont obtenu pour 1,7 milliard de dollars de mandats internationaux, provenant principalement d'organismes gouvernementaux partout dans le monde. L'élan s'est poursuivi après la fin de l'exercice, avec la conclusion en janvier

2006 d'un autre mandat international d'une valeur de 370 millions de dollars.

Le marché mondial de la gestion financière est énorme, et AGF y voit d'excellentes possibilités d'expansion misant sur les compétences.

AGF a pris cette année certaines initiatives qui s'inscrivent dans le cadre de sa stratégie d'amélioration de l'excellence en gestion de placements. La société s'est dotée des meilleures ressources en personnel, en infrastructure, en processus et en technologie pour demeurer au devant de la courbe. Tony Genua s'est joint à l'équipe de gestion de fonds de Toronto pour gérer la Catégorie Croissance américaine AGF. Le rendement de ce fonds vedette depuis que M. Genua en a pris les commandes à la mi-janvier 2005 a été des plus solides. Eng Hock Ong, dont la fiche de rendement en actions asiatiques est aussi fort élogieuse, s'est joint à l'équipe interne à Singapour pour assumer la gestion de la Catégorie Croissance asiatique AGF.

En 2006, l'équipe de gestion des investissements entend travailler avec son homologue des ventes et du marketing à l'élaboration de produits qui répondent aux besoins des conseillers, continuer à investir dans la technologie et l'infrastructure et se concentrer sur l'obtention de nouveaux mandats pour de grands clients internationaux.

Gestion des investissements AGF est guidée par cinq principes :

- (•) *Recherche fondamentale*
- (•) *Perspective globale*
- (•) *Objectif à long terme*
- (•) *Pensées innovatrices*
- (•) *Responsabilité et maîtrise du risque*

(accent)



Randy Ambrosie

Vice-président directeur,
Ventes et marketing

: sur le client

« Le marché recèle aujourd’hui des possibilités extraordinaires pour une organisation réellement engagée envers l’excellence comme la nôtre. AGF a fondé sa relation avec ses clients sur des bases solides en demeurant à leur écoute. Amélioration continue et exécution sans faille sont désormais nos priorités, 365 jours par an. »

Réalisations en 2005

- (•) Augmentation soutenue des ventes nettes, qui se sont élevées à -70 millions de dollars en novembre 2005, contre -249 millions de dollars en novembre 2004
- (•) Lancement des portefeuilles Éléments AGF, premiers du genre en Amérique du Nord
- (•) Lancement des fonds à rendement et à revenu qui ont élargi la gamme de produits
- (•) Dépassement du seuil de 1 milliard de dollars pour l’actif du programme Harmony
- (•) Nouvelle équipe des Services des comptes institutionnels qui a obtenu 12 nouveaux mandats institutionnels

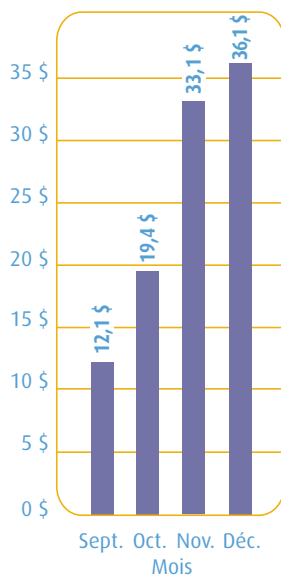
Objectifs pour 2006

- (•) *Continuer sur la même lancée et renforcer les ventes nettes.*
- (•) *Veiller activement aux besoins des conseillers et offrir de la valeur.*
- (•) *Améliorer davantage la gamme de produits pour répondre aux besoins des conseillers.*
- (•) *Augmenter la part de marché dans le créneau institutionnel.*

Harmony :
Croissance de
62 %
de l'actif
géré

**Ventes nettes
Fonds de dividendes
et de revenu AGF**

Anciennement Fonds de dividendes et de revenu canadiens ING (en millions de dollars)



En 2005, AGF a mené à bien l'intégration et la réorganisation de toute son équipe des ventes et du marketing, guidée par son engagement à être une société de premier ordre véritablement axée sur le client et le premier choix des conseillers. AGF se veut un partenaire d'affaires précieux et à long terme pour les conseillers. Pour ce faire, l'équipe d'AGF s'efforce de bien cerner les attentes de ces derniers et de trouver des moyens novateurs pour y répondre et les dépasser.

Pendant l'exercice, l'équipe des ventes et du marketing a poursuivi la mise en œuvre d'un système rigoureux de gestion et de mesure de chaque paramètre clé. Par l'entremise de l'outil de gestion des relations avec la clientèle (CRM) et de sources tierces, l'équipe des ventes recueille régulièrement les rétroactions d'ordre qualitatif et quantitatif des conseillers. Les résultats montrent qu'AGF s'améliore dans tous les secteurs. Les ventes brutes augmentent et les rachats diminuent, ce qui se traduit par une amélioration soutenue des ventes nettes.

Cette réussite est en grande partie attribuable à l'adoption d'une nouvelle discipline à l'échelle de tout le service. Les équipes des ventes utilisent une approche inspirée du système des franchises. Il s'agit d'un processus éprouvé et reproductible qui met l'accent sur la responsabilisation et qui rapporte des résultats. Cette année, AGF a également mis sur pied une nouvelle équipe de Services des comptes institutionnels vouée à l'accroissement de la valeur pour les réseaux de distribution, à l'élargissement de l'éventail de produits AGF et à l'augmentation de l'actif institutionnel sous gestion. L'équipe a réussi à obtenir 12 nouveaux mandats auprès de maisons de courtage détenues par des banques relativement à des comptes à gestion séparée ou unifiée.

En s'appuyant entièrement sur les rétroactions des conseillers, AGF a largement enrichi sa gamme de produits. Elle a notamment lancé les

nouveaux fonds à rendement Fonds revenu mensuel élevé AGF et Fonds revenu de dividendes diversifié AGF dont la gestion est assurée par Cypress Capital Management, qui fait partie du groupe Gestion privée des investissements. Ces deux fonds ont vu leur actif augmenter depuis la fin de janvier, date de leur lancement, pour atteindre 92 millions de dollars à la fin de novembre. Ils sont complétés par le Fonds de dividendes et de revenu AGF, géré par la brillante équipe d'ING. Catégorie Titres américains à risque géré AGF, une autre nouveauté pour 2005, est un fonds qui s'adresse surtout aux épargnants qui privilégient les placements à risque réduit.

Un nouveau portefeuille Harmony offrant un rendement sous forme de distribution mensuelle a également été lancé. Harmony est un meneur et figure parmi les produits intégrés haut de gamme les plus populaires. Au début de l'exercice, ce programme a franchi la barre de 1 milliard de dollars d'actif géré et a continué sa progression pour atteindre 1,4 milliard de dollars à la fin de l'exercice, enregistrant une augmentation de 62 % par rapport à 884 millions de dollars pour l'exercice dernier.



Le lancement des portefeuilles Éléments AGF représente une importante première dans le secteur. Les cinq portefeuilles diversifiés prévoient un versement sous forme de nouvelles parts au cas où un portefeuille n'égale pas ou ne surpasse pas son indice de référence.

L'objectif de l'équipe des ventes et du marketing pour 2006 est clair : continuer sur la même lancée, veiller activement aux besoins des conseillers et offrir de la valeur. L'équipe tout entière entend se mobiliser pour améliorer la gamme de produits, augmenter la clientèle et accroître durablement les ventes nettes.

(accent)



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

: sur l'accroissement de la valeur

« Ces dernières années, La Société de Gestion AGF Limitée a réalisé un certain nombre d'acquisitions réussies et bâti un réseau de bureaux de gestion privée des investissements à l'échelle du pays. Grâce au savoir-faire de nos professionnels des placements, nous avons enregistré en 2005 un taux de croissance interne impressionnant de 20 % . »

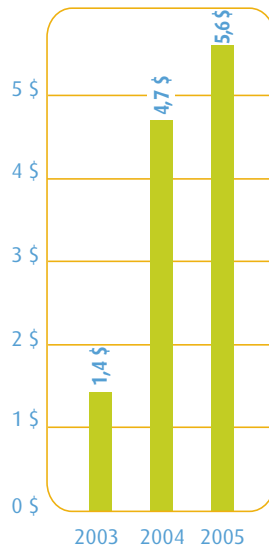
Réalizations en 2005

- (•) Augmentation de l'actif de 20 %, ou 0,9 milliard de dollars, pour atteindre 5,6 milliards de dollars en 2005
- (•) Rendement solide affiché par les trois plateformes
- (•) Mise à profit de l'acquisition de Cypress pour offrir des fonds communs de placement AGF orientés sur le rendement
- (•) Ouverture d'un nouveau bureau à Calgary

Objectifs pour 2006

- (•) *Obtenir un taux de croissance annuel de l'actif géré supérieur à celui du secteur.*
- (•) *Continuer à dégager un rendement des placements constant.*
- (•) *Contribuer davantage au bénéfice d'AGF.*
- (•) *Renforcer les synergies avec Gestion des investissements AGF.*
- (•) *Réaliser d'autres économies d'échelle à partir des trois plateformes de placement.*

Actif géré de GPI
(en milliards de dollars)



Gestion privée des investissements (GPI) AGF est une des principales sociétés de conseils en placement personnalisés pour les investisseurs bien nantis. Avec un actif géré de 5,6 milliards de dollars au 30 novembre 2005, elle est l'une des sociétés indépendantes de gestion discrétionnaire du patrimoine les plus importantes du Canada.

Offrant des portefeuilles bâtis entièrement sur mesure ainsi qu'un service hautement personnalisé, GPI AGF vise à obtenir un rendement solide et soutenu qui répond aux objectifs de placement et tient compte de la situation fiscale de chaque investisseur.

GPI AGF a connu une croissance formidable au cours de ces dernières années, tant sur le plan de l'actif géré que sur celui de la présence géographique. La société a maintenant des bureaux à Montréal, à Ottawa, à Toronto et à Vancouver, et en a ouvert un nouveau cette année à Calgary sous la bannière Cypress pour tirer parti de la croissance de ce marché. L'actif géré a augmenté de 20 % par rapport à l'exercice dernier pour s'établir à 5,6 milliards de dollars par suite de l'ajout de nouveaux actifs et du rendement vigoureux des placements.

GPI AGF détient un atout non négligeable vis-à-vis de la concurrence. En effet, elle offre aux investisseurs trois plateformes de placement distinctes : Gestion des investissements Magna Vista à Montréal, Doherty & Associates à Ottawa et Cypress Capital Management à Vancouver. Chaque plateforme offre des points forts propres et complémentaires. La société utilise l'approche « boutique », qui préconise une relation individuelle et personnalisée à l'échelle locale, appuyée par le pouvoir étendu d'AGF à l'échelle nationale.

Des possibilités existent pour réaliser des synergies avec le secteur des fonds de base. Cette année, GPI AGF a commencé à les exploiter en lançant deux nouveaux fonds communs de placement AGF gérés par l'équipe Cypress, qui jouit d'une excellente réputation en gestion de placements dans le secteur des fonds de revenu.

La conjoncture actuelle est des plus intéressantes. La génération des *baby-boomers* arrive bientôt à l'âge de la retraite et le nombre d'épargnants qui correspondent aux critères de GPI AGF augmente d'année en année. L'objectif de la société consiste à s'attribuer une part importante de chaque marché où elle exerce ses activités et à être un chef de file dans des sous-segments ciblés du marché des placements à valeur nette élevée, comme les fondations, les fonds de dotation, les petites caisses de retraite et les régimes à cotisations déterminées. GPI AGF continuera à faire des acquisitions stratégiques dans les marchés à forte croissance lorsque les conditions sont favorables.

Continuer à réaliser des économies d'échelle, resserrer les synergies avec Gestion des investissements AGF et assurer une croissance des fonds supérieure à celle du marché des placements à valeur nette élevée seront les priorités pour le prochain exercice. À long terme, nous prévoyons que GPI AGF augmentera régulièrement sa contribution au bénéfice.

(accent)



Mario Causarano, CA
Président et chef de l'exploitation
Compagnie de Fiducie AGF

: sur la croissance

« Fiducie AGF a connu une croissance rapide en proposant aux réseaux de conseillers en placements et de courtiers en hypothèques des produits de première qualité. Nous sommes déterminés à poursuivre l'accroissement dynamique de l'actif géré tout en contrôlant le risque afin de favoriser la croissance à long terme du bénéficiaire. »

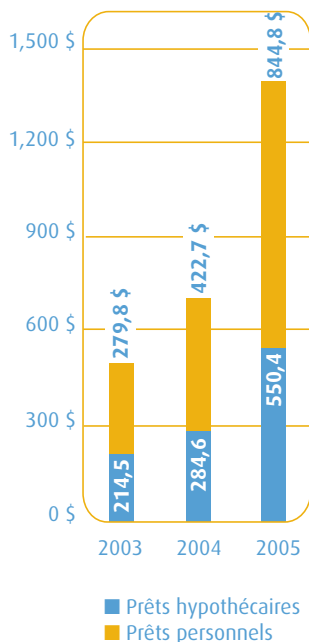
Réalisations en 2005

- (•) Augmentation de 93 % de l'actif de prêts hypothécaires et augmentation de 100 % de l'actif de prêts personnels
- (•) Hausse de 61 % des produits et de 31 % du BAIIA, qui s'établissent à 68,4 millions de dollars et à 14,5 millions de dollars, respectivement
- (•) Rendement des capitaux propres après impôts de 15 %
- (•) Ratio d'efficacité de 45 %
- (•) Lancement d'un prêt REEE novateur
- (•) Augmentation du nombre de courtiers en hypothèques offrant les produits de Fiducie AGF, soit de 128 %, et du nombre des conseillers en placements, soit de 64 %

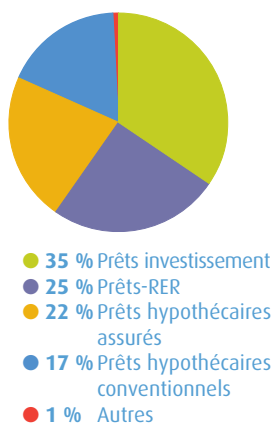
Objectifs pour 2006

- (•) *Lancer de nouveaux produits*
- (•) *Renforcer l'équipe des ventes interne et les partenariats au sein des réseaux de distribution*
- (•) *Élargir notre présence au Canada*
- (•) *Augmenter l'efficacité opérationnelle*
- (•) *Augmenter le rendement des fonds avancés par la Société de Gestion AGF Limitée*

Activités de Fiducie AGF
(en millions de dollars)



Actif de la fiducie
(en pourcentage)



Fiducie AGF a enregistré une croissance fulgurante au cours des dernières années. En 2005, son portefeuille a pratiquement doublé, atteignant un actif total de 1,5 milliard de dollars à la fin de l'exercice, en hausse par rapport à un actif de 0,8 milliard de dollars pour l'exercice précédent. La croissance est survenue à la fois dans les prêts personnels, en hausse de 100 % par rapport à l'exercice précédent, et les prêts hypothécaires, qui ont augmenté de 93 %.

En plus de l'augmentation soutenue de ses produits, de son actif et de son bénéfice, Fiducie AGF a des synergies positives avec le secteur des fonds de base. Ses prêts investissement, prêts RER, prêts REEE et prêts hypothécaires donnent à l'équipe des ventes d'AGF des moyens supplémentaires d'offrir une valeur ajoutée aux conseillers en placements.

L'un des plus grands exploits de Fiducie AGF a été sa capacité à bien assimiler sa croissance ininterrompue. La société accorde beaucoup d'attention au contrôle des risques et à la gestion des dépenses. Son approche en ce qui a trait à la souscription de prêts est rigoureuse et 56 % des prêts hypothécaires sont assurés. Le ratio d'efficacité de Fiducie AGF a augmenté, passant à 45 % en 2005, ce qui prouve que la stratégie de contrôle des coûts ne s'est pas relâchée, en dépit de la hausse du volume d'activités et de l'augmentation connexe des frais de vente et de distribution. Le lancement de produits novateurs sur le marché est une autre priorité pour Fiducie AGF. Au début de 2005, celle-ci a été la première société dans le secteur à offrir un prêt REEE pouvant être investi dans un REEE AGF. 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.

Dans le passé, la société finançait la croissance par la vente de certificats de placement garantis. Au cours de l'exercice, Fiducie AGF a examiné la possibilité d'un recours à un programme de titrisation qui contribuerait à financer sa croissance future. Un tel programme constitue une source de financement de rechange qui fournira des liquidités et pourra réduire le capital réglementaire requis.

Les perspectives d'une poursuite de la croissance sont positives. La majorité des activités hypothécaires de Fiducie AGF étant actuellement concentrées en Ontario, des possibilités réelles sont à exploiter en vue d'étendre ce succès à l'ensemble du pays. Pour ce faire, le mot d'ordre pour le prochain exercice sera la poursuite de l'expansion de l'équipe des ventes interne et des partenariats au sein des réseaux de distribution, le lancement de nouveaux produits et la mise à profit de la combinaison de produits et de réseaux afin d'offrir une valeur ajoutée aux conseillers et aux courtiers. Fiducie AGF a le pouvoir de poursuivre sa forte progression et d'accroître considérablement sa contribution au bénéfice d'AGF.

Pratiques en matière de gouvernance d'entreprise

La société a établi des pratiques en matière de gouvernance d'entreprise qui sont conformes à l'Instruction générale 58-201. La société continuera de revoir ses pratiques en matière de gouvernance d'entreprise à la lumière des faits nouveaux dans ce domaine. La société et ses filiales exercent leurs activités dans un secteur hautement réglementé et doivent respecter toutes les lois et exigences réglementaires afférentes à ce domaine, notamment celles qui émanent de commissions des valeurs mobilières et d'organismes de réglementation d'institutions financières.

Pratiques exemplaires en matière de gouvernance d'entreprise en vigueur à La Société de Gestion AGF Limitée

Le conseil doit assumer la responsabilité de gérance de la société.	Le conseil s'acquitte de la gérance de la société, notamment de la supervision de la conduite des activités et des affaires de la société.
Les comités du conseil doivent se composer d'administrateurs qui ne sont pas membres de la direction.	La composition des trois comités du conseil est conforme aux normes en matière d'indépendance.
La société doit indiquer quel expert financier siège au comité de vérification.	Tous les membres du comité de vérification ont des connaissances de base en finances.
Les administrateurs qui ne sont pas membres de la direction doivent se réunir périodiquement sans la présence des membres de la direction dans le cadre des séances périodiques régulières.	Lors de chaque réunion du conseil et des comités du conseil, une période est consacrée à la libre discussion sans la présence de membres de la direction.
Un programme de formation devrait être offert aux nouveaux administrateurs.	Un programme d'orientation et de formation est offert à tous les nouveaux administrateurs. Ces derniers reçoivent également le guide de gouvernance d'entreprise. Ce guide est mis à jour annuellement et est ensuite remis à tous les administrateurs.
La société doit rédiger un code de conduite et de déontologie que sont tenus de respecter les administrateurs, les dirigeants et les membres du personnel.	Les administrateurs, dirigeants et membres du personnel de la société doivent s'engager annuellement par écrit à respecter le code de conduite et de déontologie d'AGF.
Les intérêts des administrateurs devraient être alignés sur ceux des actionnaires.	Les administrateurs doivent détenir des actions de catégorie B sans droit de vote de la société d'une valeur ne pouvant être inférieure à trois fois leurs honoraires annuels.

Conseil d'administration

Indépendance par rapport à la direction

Le conseil d'administration de La Société de Gestion AGF Limitée compte neuf administrateurs, la majorité d'entre eux sont indépendants de la direction. Les administrateurs indépendants sont : Douglas L. Derry, Stuart Eagles, David A. King, Winthrop H. Smith Jr. et William Morneau. Walter A. Keyser est un administrateur qui n'est pas membre de la direction. Les membres de la direction qui siègent au conseil sont Warren Goldring, Blake Goldring et Robert Farquharson, tous d'importants actionnaires de la société.

Responsabilité du conseil d'administration

Le conseil d'administration de la société s'acquitte de la gérance de la société, notamment de la supervision de la conduite des activités et des affaires de la société. Le conseil détient un mandat écrit, qui est révisé annuellement. Le conseil d'administration est chargé de réviser toute documentation afférente au plan stratégique et d'en discuter avec la direction au moins une fois par année. Le plan stratégique tient compte des risques et des occasions d'affaires de la société. Le conseil donne également son approbation à toute opération ayant une incidence importante sur le plan stratégique et les autres décisions d'importance qui touchent la société et ses filiales. Les comités fournissent des rapports afférents à leur efficacité aux fins d'évaluation par le conseil d'administration. Le conseil d'administration nomme le chef de la direction et les autres membres de la haute direction.

Le conseil d'administration se réunit périodiquement avec les dirigeants afin de prendre connaissance des rapports relatifs aux activités de la société et les examiner. Le conseil d'administration s'attend que ces rapports soient complets, exacts et opportuns. Le conseil d'administration approuve toute documentation à l'intention des actionnaires. Il reçoit et approuve les rapports intermédiaires et annuels à l'intention des actionnaires, notamment les états financiers et les rapports de gestion intermédiaires et annuels. Au cours de l'exercice terminé le 30 novembre 2005, le conseil d'administration s'est réuni à sept occasions.

Expérience des administrateurs

Douglas L. Derry (2000)

Administrateur de sociétés

Douglas Derry a été associé de PricewaterhouseCoopers s.r.l., où il a travaillé pendant 29 ans jusqu'en 1997. M. Derry siège au conseil d'administration de plusieurs sociétés ouvertes et fermées. M. Derry est titulaire d'un B.A. spécialisé en administration des affaires de l'Université Western Ontario et est Fellow de l'Institut des comptables agréés de l'Ontario.

Stuart Eagles (1995)

Président, Aegean Developments Inc.

Stuart (Stu) Eagles a consacré 39 ans de carrière au groupe de sociétés du Canadien Pacifique et a été administrateur de nombreuses sociétés canadiennes de premier plan. Il a été président du conseil, président et chef de la direction de Marathon Realty Company et président des Entreprises Canadien Pacifique. Il est titulaire d'un B. Sc. de l'Université Acadia et s'est vu attribuer un DCL honorifique de cet université dont il a été membre du Conseil des gouverneurs pendant 15 ans. Il est présentement expert-conseil du secteur immobilier pour une importante caisse de retraite.

Blake C. Goldring (2000)

Président et chef de la direction, La Société de Gestion AGF Limitée
Blake Goldring s'est joint à AGF en 1987 et a occupé plusieurs postes importants avant d'être nommé président et chef de l'exploitation en 1997, puis chef de la direction en 2000. Auparavant, il a travaillé au sein des services bancaires aux grandes entreprises auprès d'une grande banque canadienne. M. Goldring est titulaire d'un B.A. spécialisé en économie de l'Université de Toronto et d'un M.B.A. de l'INSEAD (Institut européen d'administration des affaires) de France. Il est Analyste financier agréé (CFA), membre de la Toronto Society of Financial Analysts et Fellow de l'Institut des banquiers canadiens. Il est également président du conseil et chef de la direction de la Compagnie de Fiducie AGF.

C. Warren Goldring (1960)

Président du conseil, La Société de Gestion AGF Limitée

Warren Goldring a cofondé AGF en 1957. Il a poursuivi une longue et remarquable carrière à titre de courtier et de gestionnaire de fonds. En 1975, il a été nommé président d'AGF, puis, en 1983, il est devenu président du conseil. M. Goldring a fait des études en économie et en sciences politiques à l'Université de Toronto puis a mérité une bourse lui permettant d'étudier à la London School of Economics.

Walter A. Keyser (1973)

Président, W.A. Keyser & Associates Ltd.

Walter Keyser est président de W.A. Keyser & Associates Ltd., société qu'il a fondée en 1978. Auparavant, il a consacré plus de 20 ans de sa carrière au secteur des services financiers. Durant sa carrière, il a

occupé le poste de président du conseil et chef de la direction de Heitman Financial Services Canada Ltd., société multinationale de gestion de placements immobiliers basée à Chicago, et a agi durant 14 ans d'expérience à titre de courtier en valeurs mobilières. M. Keyser est titulaire d'un B.A. avec distinction de l'Ivey School of Business de l'Université de Western Ontario.

David A. King (1988)

Président, David King Corporation

David King compte une vaste expérience sur les marchés immobiliers nord-américains. Ayant commencé sa carrière au début des années 1960 au sein du service des biens immobiliers de Sears Canada, M. King a été ensuite membre de la haute direction de Cambridge Shopping Centres Limited pendant 6 ans ainsi que membre de la haute direction et président de Campeau Corporation pendant 15 ans. Depuis 1988, M. King a poursuivi divers intérêts dans le secteur commercial privé. Il est actuellement vice-président du conseil et administrateur de Morguard Corporation, président du conseil et fiduciaire de Morguard Real Estate Investment Trust, et administrateur de Intrawest Corporation, de la Compagnie d'Immobilier Revenue Limitée et de Tri-White Corporation.

William Morneau (2000)

Président et chef de la direction de Morneau Sobeco

William (Bill) Morneau s'est joint à Morneau Sobeco, société offrant des services-conseils de régimes de retraite et d'assurance collective, en 1987 et il a occupé divers postes de direction comportant des responsabilités de plus en plus importantes. En 1992, il a été nommé président de cette organisation, puis, en 1998, a ajouté la responsabilité de chef de la direction. M. Morneau est titulaire d'un B.A. de l'Université de Western Ontario, d'une maîtrise en sciences économiques de la London School of Economics et d'un M.B.A. de l'INSEAD (Institut européen d'administration des affaires) de France.

Winthrop H. Smith, Jr. (2002)

Président du conseil, WHS Holdings LLC

Winthrop Smith a œuvré durant 27 ans chez Merrill Lynch, où il occupait tout dernièrement les postes de vice-président directeur et président du conseil de Merrill Lynch & Co., et de président du groupe des clients privés internationaux de Merrill Lynch International, aux États-Unis. M. Smith est titulaire d'un diplôme de premier cycle du Collège Amherst et d'un M.B.A. de la Wharton School of Business de l'Université de la Pennsylvanie.

W. Robert Farquharson (1977)

Vice-président du conseil, La Société de Gestion AGF Limitée

Robert (Bob) Farquharson est vice-président du conseil d'AGF. Il s'est joint à AGF en 1963 à titre d'analyste et continue, aujourd'hui encore, d'agir à titre de gestionnaire de portefeuille. M. Farquharson est titulaire d'un B.Com. de l'Université de Toronto et détient le titre d'Analyste financier agréé (CFA). Il est également président du conseil d'AGF Asset Management Asia et administrateur d'AGF International Advisors Company Limited.

La date entre parenthèses qui suit chaque nom indique l'année de son accession au conseil d'administration.

Comités du conseil d'administration

Le conseil d'administration a institué trois comités : le comité des désignations et de la gouvernance d'entreprise, le comité de vérification et le comité de rémunération. Les responsabilités clés de chacun de ces comités sont présentées ci-dessous. Les comités sont présidés par un administrateur indépendant qui est chargé de diriger les réunions du comité et de s'assurer que les rôles et responsabilités du comité sont remplis. Le président du comité est également chargé de faire rapport au conseil d'administration sur les questions qui ont été traitées par le comité depuis la dernière réunion ordinaire du conseil d'administration. Chaque comité examine périodiquement son efficacité à remplir ses rôles et ses responsabilités et soumet un rapport au conseil d'administration sur cette question. Les comités peuvent convoquer des réunions sans que la direction soit présente lorsque les comités le jugent nécessaire. Chaque président doit assurer la communication entre la direction et le conseil d'administration.

Comités du conseil d'administration		
Comités	Membres	Principales responsabilités
Comité des désignations et de la gouvernance d'entreprise	Stuart E. Eagles (président) Douglas L. Derry William Morneau	Responsabilités du comité des désignations et de la gouvernance d'entreprise Examiner la politique de la société en matière de gouvernance d'entreprise et faire part au conseil de ses recommandations. Évaluer la taille et la composition du conseil et faire part au conseil de ses recommandations visant à favoriser l'efficacité du processus décisionnel. Passer en revue, au moins une fois l'an, le mandat du comité, ainsi que les mandats du conseil, du comité de vérification, du comité de rémunération et de tout autre comité permanent pouvant être institué au besoin par le conseil et faire part au conseil de ses recommandations sur l'adoption ou la modification de ces mandats. Identifier d'éventuels candidats aux postes d'administrateur, les évaluer et faire part au conseil de ses recommandations pour la nomination de nouveaux administrateurs au conseil. Évaluer la contribution individuelle des administrateurs.
Comité de vérification	Douglas L. Derry (président) David A. King Winthrop H. Smith, Jr.	Responsabilités du comité de vérification Surveiller le processus de préparation de l'information financière. Surveiller les contrôles internes et les contrôles de présentation de l'information. Surveiller la fonction de la vérification interne, notamment la résolution de différends entre la direction et les vérificateurs internes concernant les contrôles internes. Assumer directement la sélection des vérificateurs des actionnaires, leur rémunération et leur reconduction et surveiller leurs travaux, notamment la résolution de différends entre la direction et les vérificateurs externes. Ces derniers relèvent directement du comité.
Comité de rémunération	William Morneau (président) David A. King Winthrop H. Smith, Jr.	Responsabilités du comité de rémunération Réviser, évaluer et superviser les politiques et les programmes en matière de rémunération des dirigeants, et s'assurer de leur efficacité pour favoriser l'atteinte des objectifs stratégiques de la société. Établir des objectifs de rendement pour le chef de la direction axés sur la réussite financière à long terme de la société. Évaluer périodiquement l'atteinte de ces objectifs de rendement par le chef de la direction. Passer en revue les plans de relève de la direction de la société préparés par la direction. Passer en revue les objectifs de rémunération et de rendement de tous les dirigeants.

Communication avec les actionnaires

La société estime que des communications bidirectionnelles avec les actionnaires sont essentielles, en raison de l'intérêt des actionnaires dans les affaires de la société et de l'importance pour eux d'éviter qu'une communication insuffisante aie une influence défavorable sur les cours et les volumes échangés des actions de catégorie B sans droit de vote de la société. Le chef de la direction ou un autre membre de la haute direction de la société est chargé de répondre diligemment aux demandes des actionnaires.

Code de conduite et de déontologie

Les administrateurs, dirigeants et membres du personnel de la société et de ses filiales canadiennes sont tenus d'observer un code de conduite et de déontologie qui édicte les normes auxquelles ils doivent se conformer dans leurs activités. Il est extrêmement important d'observer les directives énoncées dans ce code de conduite et de déontologie et toute violation de l'un ou l'autre de ces articles sera sanctionnée par un avertissement, une réévaluation des responsabilités, une suspension des fonctions ou un licenciement, avec ou sans avis préalable, selon les circonstances. Le code de conduite et de déontologie stipule les règles précises à suivre en matière de conflits d'intérêts, de confidentialité des renseignements, d'opérations d'initiés et d'opérations effectuées à titre personnel par les portefeuillistes et par d'autres personnes qui ont accès à des renseignements sur lesquels s'appuient les décisions de placement. Il traite également de nombreux autres aspects. Le code de conduite et de déontologie peut, à l'occasion, être complété par des circulaires administratives distribuées aux administrateurs, dirigeants et membres du personnel, pour préciser certaines questions ou pour ajouter de nouvelles dispositions au code de conduite et de déontologie. Les administrateurs, dirigeants et membres du personnel de la société et de ses filiales canadiennes sont tenus de passer en revue et de signer le code de conduite et de déontologie chaque année.

La présentation complète des pratiques en matière de gouvernance d'entreprise, notamment les mandats du conseil d'administration et des comités, figure dans la notice annuelle.

Conseil d'administration

La Société de Gestion AGF Limitée et Compagnie de fiducie AGF

Douglas L. Derry, FCA⁴
Stuart E. Eagles^{5,6}
W. Robert Farquharson, CFA
Blake C. Goldring, CFA²
C. Warren Goldring¹
Walter A. Keyser
David King
William Morneau⁷
Winthrop H. Smith, Jr.

Sociétés et fiducies de fonds communs de placement

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

AGF Asset Management Asia Ltd.

W. Robert Farquharson, CFA³
Blake C. Goldring, CFA
Dr. Soo Ann Lee
Yong Siang Lee
Eng Hock Ong

AGF International Advisors Company Limited

John L. Arnold
Joseph D. Casey
W. Robert Farquharson, CFA
C. Warren Goldring³
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

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
Randy Ambrosie
Vice-président exécutif,
Ventes et marketing
Judy G. Goldring, LL.B
Vice-présidente principale et
chef du contentieux
Greg Henderson, CA
Vice-président principal et
chef des finances
Beatrice Ip
Vice-présidente principale et
secrétaire générale
Martin Hubbes, CFA
Vice-président exécutif et
chef des investissements

Portefeuellistes

W. Robert Farquharson, CFA
Vice-président du conseil
Martin Hubbes, CFA
Vice-président exécutif et
chef des investissements
Scott D. Colbourne, CFA
Vice-président principal
Anthony Genua, CFA
Vice-président principal
Keith Graham, 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
Tristan Sones, CFA
Vice-président
Zoran Vojvodic, CFA
Vice-président

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
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 : tiger@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

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

P.J. Doherty & Associates Limited

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

Investmaster Group Limited Princes House

5 Granville Road
Leicester, LE1 7RU, UK

La Société de Gestion AGF Limitée
C.P. 50
Centre Toronto-Dominion
Toronto (Ontario) M5K 1E9
Site Web : AGF.com
Courriel : tiger@AGF.com
Tél. : (416) 367-1900



Que faites-vous après le travail?

FONDS
DE PLACEMENT
AGF

PROGRAMMES
D'INVESTISSEMENT
PERSONNALISÉS
AGF Harmony

GESTION
PRIVÉE DES
INVESTISSEMENTS
AGF

FIDUCIE
AGF