

RAPPORT ANNUEL 2006 La Société de Gestion AGF Limitée

Changement. Accent. Résultats.



Que faites-vous après le travail? <sup>MD</sup>

## Profil de la société

Fondée en 1957, AGF est une des principales sociétés de gestion de placements indépendantes au Canada. Avec des bureaux à travers le Canada et des filiales dans le monde entier, AGF est fière d'offrir des produits et des services de premier ordre à plus de un million d'épargnants par l'entremise de son vaste réseau de distribution.

Avec un actif géré d'environ 43 milliards de dollars, AGF se veut le principal fournisseur de gestion de placements

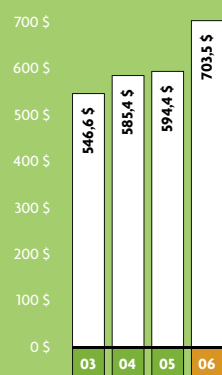
et de solutions financières aux clients de détail et institutionnels ainsi qu'aux particuliers bien nantis.

Les produits et les services d'AGF comprennent une famille diversifiée de plus de 50 fonds communs de placement, les portefeuilles évolutionnaires Éléments AGF, le programme d'actif géré Harmony, Gestion privée des investissements AGF et les CPG, prêts investissement et prêts immobiliers garantis de Fiducie AGF. AGF est inscrite à la Bourse de Toronto sous le symbole « AGF.B ».

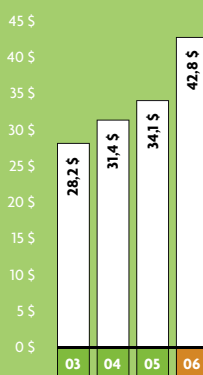
## 2006 : Une année de résultats solides soutenus

- Les produits ont augmenté pour le troisième exercice de suite; en 2006, ils ont grimpé de 18,4 % en regard de 2005.
- L'actif géré global a continué de grimper en 2006 après plusieurs années de gains solides; il a crû de 25 % pendant l'exercice.
- Les actions de catégorie B AGF ont enregistré une plus-value de 16 % à la Bourse de Toronto en 2006.

**Total des produits tirés des activités poursuivies**  
(en millions de dollars)



**Actif géré global**  
(en milliards de dollars)



**Prix de l'action AGF.B**  
Aux 30 novembre



## Table des matières

2	Lettre aux actionnaires	17	Lettre du président du conseil	56	Notes afférentes aux états financiers consolidés
6	Gestion financière	18	Gouvernance d'entreprise	74	Rétrospective décennale consolidée
8	Gestion de placements AGF	21	Rapport de gestion	75	Conseil d'administration
12	Fiducie AGF	49	Responsabilité de la direction dans la communication de l'information financière		Membres de la direction
14	Gestion privée des investissements AGF		Rapport des vérificateurs		Portefeuellistes
16	Feuille des résultats 2006	50	Bilans consolidés	76	Répertoire général d'AGF
		52	États consolidés des résultats		Renseignements pour les actionnaires
		53	États consolidés des bénéficiaires non répartis	77	Hommage à C. Warren Goldring
		54	États consolidés des flux de trésorerie		

# une STRATÉGIE gagnante

Grâce à une performance d'exploitation exceptionnelle et aux synergies au sein de tous nos secteurs d'activités, AGF est bien positionnée pour produire des résultats solides pour ses actionnaires. Voici les preuves que notre stratégie est efficace :

- AGF s'est classée au premier rang au chapitre des ventes nettes de fonds à long terme parmi les sociétés non bancaires au Canada en octobre et en novembre 2006.
- Notre réputation solide dans la gestion de placements internationaux nous donne accès à des occasions de croissance importantes.
- Des antécédents de croissance continue pour Fiducie AGF et de solides synergies avec la gestion de placements.
- Gestion privée des investissements AGF représente une plateforme solide offrant des perspectives d'avenir dans le secteur des conseils en placement.
- Versement de flux de trésorerie disponibles aux actionnaires par le biais de dividendes en hausse depuis dix ans.
- L'actif géré global a augmenté de 8,7 G\$, soit une hausse de 25 %, le portant à 43 G\$ pour l'exercice 2006.

### Aperçu

La Société de Gestion AGF Limitée (AGF) est une des principales sociétés de gestion de placements indépendantes du pays, avec des bureaux à travers le Canada et des filiales dans le monde entier.

Au cours de ses 50 années d'existence, AGF a mis l'accent sur une approche axée sur le client, en offrant une gestion du patrimoine hors pair afin de répondre aux besoins de ses épargnants et de ses clients institutionnels.

AGF possède trois solides plateformes de croissance qui présentent des occasions importantes de synergies stratégiques. Grâce à ce modèle d'entreprise unique et à la cohérence entre les différentes plateformes, AGF est bien positionnée parmi ses pairs et ses concurrents au Canada.

Grâce à l'accent mis sur la gestion des produits, des relations et des placements, AGF a acquis un élan viable qui lui permettra de continuer d'obtenir des rendements solides pour ses actionnaires.

## Gestion de placements

# Gestion de placements AGF

**AGF s'engage à être la société de gestion de placements par excellence pour les épargnants et les clients institutionnels, menée par une performance de longue date au sein des différents styles et produits de placement. Une équipe de plus de 40 professionnels s'occupe du développement de ces produits vedettes, offerts dans différents styles, catégories de titres et secteurs géographiques. Les épargnants ont accès à une vaste gamme de plus de 50 fonds communs de placement primés.**

- › **Stratégie** : Établir une excellence prévisible dans la gestion des relations avec les clients, des placements et des produits.
- › **Réalisations** : AGF a enregistré la meilleure performance de gestion financière parmi les dix principales sociétés canadiennes de l'industrie des fonds communs de placement classées selon la taille de leur actif géré, enregistrant le plus important pourcentage de fonds classés dans le premier quartile sur un an et sur trois ans terminés le 30 novembre 2006. Lors du Gala canadien du placement 2006, AGF a été nommée Société de fonds de placement favorite de l'année par les conseillers en plus de remporter cinq prix pour ses fonds communs de placement.
- › **Perspectives** : La performance d'AGF continue d'être solide et la croissance obtenue en 2006 devrait se traduire par des ventes nettes positives en 2007.

Prêts investissement et prêts hypothécaires

## Fiducie AGF

Fiducie AGF offre des produits de qualité supérieure comprenant des prêts investissement et des prêts hypothécaires consentis par l'entremise de conseillers en placements et de courtiers en hypothèques. Les synergies sont réalisées grâce aux provisions sur prêts investissement au sein du réseau des conseillers, ce qui entraîne une croissance globale de l'actif géré lorsque le capital est investi dans des fonds communs de placement AGF.

- › **Stratégie** : Nous mettons l'accent sur l'infrastructure et le service à la clientèle pour assurer une croissance prudente de Fiducie AGF tout en minimisant le risque et en maximisant la satisfaction de nos clients.
- › **Réalisations** : L'actif global à la fin de 2006 s'élevait à 2,8 G\$, soit une hausse de 79 % d'un exercice à l'autre. L'actif des prêts investissement a augmenté de 48 % et celui des prêts immobiliers garantis de 91 %.
- › **Perspectives** : Les perspectives de Fiducie AGF sont positives. Les deux secteurs d'activités ont connu une croissance vigoureuse et sont bien positionnés pour continuer d'obtenir une solide performance. La croissance sera gérée de manière à assurer le maintien de la qualité du service.

Conseils en placement

## Gestion privée des investissements AGF

Gestion privée des investissements AGF (GPI AGF) offre des services de conseils en placement pour des particuliers bien nantis et des services institutionnels et de sous-conseils à des clients par le biais d'un réseau de bureaux à travers le Canada.

- › **Stratégie** : Affirmer la présence des bureaux de GPI AGF à travers le Canada par le biais d'une discipline « philosophie + personnel + processus = performance ».
- › **Réalisations** : En 2006, GPI AGF a enregistré une croissance interne solide de son actif géré de plus de 16 %. L'acquisition de Highstreet Partners Limited en décembre 2006 a ajouté près de 5 G\$ à l'actif géré, portant ainsi l'actif géré global de GPI AGF à plus de 11 G\$. Cette acquisition a également permis à AGF d'accéder au style d'investissement quantitatif unique de Highstreet.
- › **Perspectives** : GPI AGF profitera de fortes tendances géographiques, avec un nombre croissant de particuliers bien nantis. Il existe également un marché inexploité dans les secteurs institutionnels et de sous-conseils au Canada et les résultats antérieurs de GPI AGF dans ces domaines seront utilisés afin de soutenir la croissance future.

« Notre aptitude en gestion de placements est reconnue par des organisations à travers le monde – une réussite clé de bon augure. »

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

donner des  
RÉSULTATS

Les gains globaux des  
actionnaires étaient de

30%

pour les douze derniers mois

En 2007, AGF entreprend sa 50<sup>e</sup> année d'existence.

Le rendement des placements, la proposition de valeur de base que nous offrons à nos clients, a été exceptionnel. AGF a terminé l'année dans le peloton de tête et a continuellement obtenu le meilleur rendement parmi les plus importantes sociétés de l'industrie en 2006. Sur les périodes de un an et de trois ans, AGF a enregistré le pourcentage le plus élevé de fonds selon l'actif dans le premier quartile parmi les dix plus importantes sociétés de l'industrie au 30 novembre 2006, soit la fin de notre exercice. En outre, selon les résultats mensuels portant sur l'actif et les ventes publiés par l'IFIC, les rendements composés d'AGF ont été les plus élevés parmi les dix principales sociétés de l'industrie sur les périodes de un an et de deux ans terminées le 30 novembre 2006.

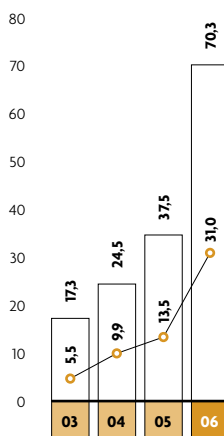
Au sein de nos activités de base de fonds communs de placement, notre niveau de ventes nettes – un indicateur du degré de confiance et de satisfaction des porteurs de titres – nous a permis d'être la société de fonds communs de placement non bancaire la plus performante au Canada. En novembre seulement, nous avons déclaré des ventes brutes de plus de un demi milliard de dollars et des ventes nettes de près de 225 millions de dollars. Ces chiffres sont de bon augure pour notre prochain exercice alors que la saison des RER commence. Ces résultats de ventes soulignent l'amélioration que nous avons apportée à nos relations essentielles avec des conseillers indépendants estimés.

Notre rendement à titre de société de gestion de placements, ainsi que notre culture axée sur les résultats, ont également été reconnus par l'industrie. Au Gala canadien du placement 2006, AGF a été nommée Société de fonds de placement favorite de l'année par les conseillers, en vertu de certains critères, dont la qualité et l'éventail de produits, le rendement et le service. Cinq de nos fonds communs de placement ont également remporté des prix. AGF a donc été la grande gagnante de 2006, récoltant le plus grand nombre de prix à cet événement prestigieux.

Nos compétences en matière de gestion de placements ont grandement favorisé la croissance de nos activités d'ordre institutionnel, tant au Canada qu'à l'étranger. Au 30 novembre 2006, l'actif géré des mandats institutionnels a dépassé 9,4 milliards de dollars, soit une croissance de 49 % en regard de la même période un an plus tôt. Ce résultat indique que notre aptitude en gestion de placements est reconnue par des organisations à travers le monde – une réussite clé de bon augure.

## Fiducie AGF et Gestion privée des investissements AGF (GPI AGF) ont également obtenu des résultats exceptionnels.

**Croissance de Fiducie AGF**  
(en millions de dollars)



□ Recettes globales\*  
—○ Bénéfice avant impôts et éléments non sectoriels

\* Gains tirés des intérêts, des frais d'administration, des autres produits et de la titrisation et d'éléments connexes, moins les intérêts sur les dépôts.

Nos activités fiduciaires ont enregistré un taux de croissance annuel composé moyen de l'actif de 63 % au cours des cinq dernières années et cet élan devrait se poursuivre en 2007 et au delà.

Le taux de croissance interne de l'actif géré de GPI AGF s'est établi à 16 % en 2006 et le potentiel de ce résultat a été fortement consolidé en 2006 avec l'acquisition de 80 % de Highstreet Partners Limited.

Par suite de cette acquisition, l'actif géré de GPI AGF a augmenté de près de 5 milliards de dollars, pour dépasser les 11 milliards de dollars. Qui plus est, il s'agit d'une autre société de premier plan qui se joint au

groupe de sociétés de GPI AGF. Highstreet, en plus d'avoir un service à la clientèle hors pair, possède avant tout un style de gestion quantitatif éprouvé. Robert Badun, ancien chef de la direction de Highstreet, est maintenant le président de GPI AGF.

Nous sommes satisfaits de ces résultats et développements, car nous savons que le maintien de notre tradition d'excellence profitera à nos parties prenantes estimées.

### Valeur pour les actionnaires

Pour nos actionnaires, le rendement global pour les douze mois terminés le 31 décembre 2006, en supposant le réinvestissement des dividendes, s'est élevé à 29,6 %, soit une prime de 12,3 % en regard de l'indice de rendement global S&P/TSX – Finance.

En janvier 2007, nous avons augmenté notre dividende, portant notre paiement annualisé à 80 ¢ par action. Il s'agit de la dixième année de suite où nous élevons notre dividende. Récemment, un article du *Globe and Mail* a

« La réalisation de notre vision de chef de file exige également la conservation et la croissance de notre réserve de talents, qui comprend présentement environ 700 professionnels dévoués ainsi qu'une équipe de direction solide. »



souligné le fait qu'AGF était parmi environ 54 sociétés à avoir versé des dividendes pendant 25 ans ou plus. Nous reconnaissons manifestement l'importance des dividendes pour nos actionnaires.

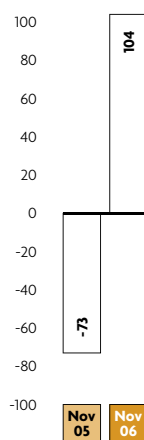
Nous sommes fiers de cette performance et d'avoir maintenu une situation financière saine grâce à laquelle nous continuerons de financer la croissance et de produire des résultats. Le fait d'avoir conservé un conseil d'administration solide nous a permis de gérer prudemment la société, rehaussant par le fait même la valeur actionnariale. En 2006, Donald G. Lang s'est joint au conseil. M. Lang, un cadre supérieur chevronné, est vice-président du conseil d'administration et chef de la direction de CCL Industries Inc.

### Vision

AGF est une excellente société, devenue plus grande et meilleure en 2006. Cependant, la taille n'a jamais eu préséance sur l'offre de valeur à long terme pour les actionnaires. Nous chercherons avant tout une performance solide, suivant des paramètres usuels tels que les ventes nettes et la croissance de l'actif géré – ainsi que selon quelque chose d'encore plus fondamental : la satisfaction de nos clients. L'aptitude d'allier un rendement des placements excellent à une clientèle satisfaite est la formule qui, selon nous, apportera des résultats viables et une direction à AGF dans l'avenir.

Pour **satisfaire nos clients** et obtenir de bons résultats, nous devons entre autres nous assurer qu'AGF suit la tendance d'**investir à l'échelle mondiale**.

**Ventes nettes mensuelles d'actions internationales**  
(en millions de dollars)



Au Canada, cette tendance est stimulée par les modifications apportées à la limite de contenu étranger des RER il y a quelques années. Notre point de mire étant les investissements internationaux, AGF est bien positionnée, soutenue par des équipes spécialisées situées à Dublin et à Singapour par exemple, pour tirer profit de cette tendance permanente. En fait, les racines d'AGF remontent à 1957 au moment du lancement de notre fonds d'actions américaines (American Growth

Fund), qui est par la suite devenu le nom de notre société. Voilà donc un exemple de leadership – à cette époque, nous étions la première société à offrir aux Canadiens un fonds commun de placement qui investissait dans des compagnies américaines.

En cette 50<sup>e</sup> année, nous nous penchons avec affection sur notre tradition d'être les premiers à donner accès aux épargnants à de nouveaux marchés.

Qu'il s'agisse du Japon ou de la Chine, ou du lancement du premier fonds mondial d'obligations gouvernementales, nous mettons toujours rapidement à profit nos compétences internationales au bénéfice de nos clients. Et, cette tradition se perpétuera.

La réalisation de notre vision de chef de file exige également la conservation et la croissance de notre réserve de talents, qui comprend présentement environ 700 professionnels dévoués ainsi qu'une équipe de direction solide. Aujourd'hui, je suis fier de dire que chaque membre de cette équipe de direction possède des antécédents éprouvés de réussite et adhère pleinement à la philosophie qui a permis à AGF de prospérer : une approche rigoureuse axée sur les résultats.

Ensemble, nous partageons les valeurs fondamentales qui stimulent une culture de réussite.

### Objectifs pour 2007

---

En 2007 et au delà, nous voulons accélérer notre élan et promouvoir le leadership acquis en 2006. Pour ce faire, nous mettons en application les quatre principes de notre stratégie :

- ▶ améliorer le modèle axé sur la clientèle des activités de base des fonds tout en augmentant le revenu et maîtrisant les charges;
- ▶ tirer profit des synergies stratégiques au sein de chaque secteur d'activités (exemple : bureaux GPI AGF) et entre les secteurs d'activités (exemple : Les Fonds AGF Inc. et Fiducie AGF);
- ▶ promouvoir les compétences en gestion de placements internationaux dans de multiples réseaux;
- ▶ rechercher les acquisitions opportunes qui rehaussent le bénéfice par action, étayent la croissance des activités de base et atteignent le rendement du capital investi cible.

### Perspectives

---

En ce début de 2007, j'estime que tous les secteurs de notre société continueront de prospérer. Ceux-ci commencent le nouvel exercice avec un élan considérable et nous aspirons à en tirer profit pour obtenir des résultats encore plus intéressants – y compris pendant la saison des RER, une période « pont » importante entre nos clients et nos produits.

### Hommage

---

Le fait qu'AGF puisse célébrer son jubilé est un accomplissement prodigieux. Pour C. Warren Goldring, cofondateur de la société, il s'agit d'un événement indubitablement spécial. Sa vision a établi les fondements de ce qui allait devenir une des sociétés de gestion de placements les plus remarquables et les plus durables du Canada. Nous rendons hommage à M. Goldring à la page 77 du présent rapport annuel.

Nous tenons à remercier M. Goldring de son **dévouement** et de sa **contribution**. Nous suivrons ses traces pour soutenir et faire croître AGF pour les **générations futures**.

### Remerciements

---

Le succès d'AGF est le fruit de l'établissement de relations solides et durables reposant sur les attentes et la confiance partagées. Ces relations nous permettent de travailler efficacement avec tous ceux qui touchent à notre société – actionnaires, porteurs de titres, clients, employés et conseillers-associés. Je tiens à remercier chacun d'entre vous pour votre contribution en 2006 et je me réjouis à l'avance de pouvoir partager les profits de nos résultats collectifs avec vous en 2007. Je tiens également à remercier tous les membres de notre conseil d'administration, y compris Stuart E. Eagles, membre sortant au service d'AGF depuis 1995.

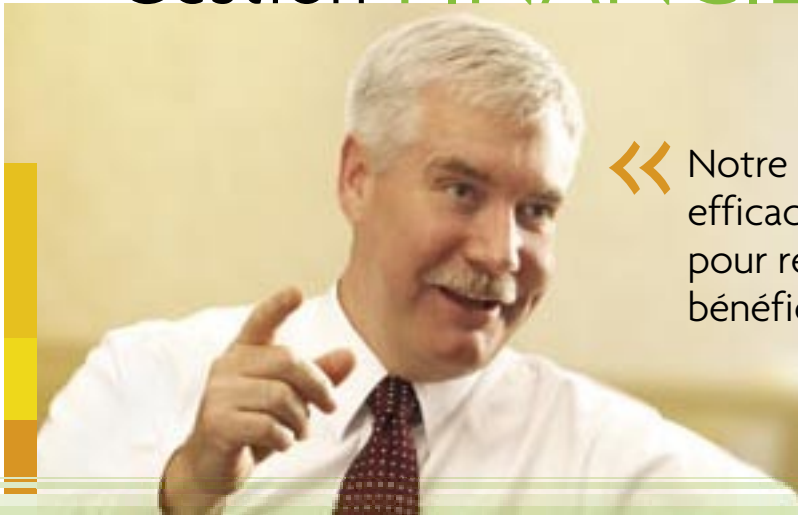
Bien cordialement,



**Blake C. Goldring, CFA**

Président du conseil et chef de la direction

# Gestion FINANCIÈRE

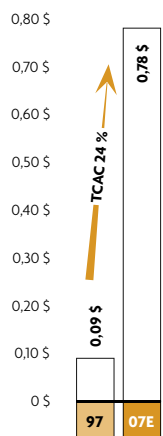


« Notre principale responsabilité est d'exploiter efficacement nos économies d'échelle croissantes pour récompenser nos actionnaires avec des bénéfices nets supérieurs. »

**Greg Henderson, CA**  
Chef des finances

Nous sommes fiers des nombreuses étapes clés qu'AGF a franchies en 2006. Nous avons terminé l'exercice en tant que meilleure société canadienne non bancaire au chapitre des ventes nettes. Notre actif géré global a augmenté de 25,3 % comparativement à un an plus tôt. En outre, grâce à leur performance, nos placements sont parmi les meneurs de notre industrie.

## Dividende annuel versé par action



\* Suppose le versement d'un dividende de 0,18 \$ et de trois dividendes de 0,20 \$ pour l'exercice 2007.

Nous avons également investi de façon appréciable dans notre personnel et dans notre infrastructure pour pouvoir répondre aux demandes de la croissance et conserver les employés responsables de notre réussite. Cette décision a respecté notre stratégie primaire, à savoir faire croître les divers secteurs d'activités au sein du groupe. Cependant, nous tenons à préciser que notre principale responsabilité est d'exploiter efficacement nos économies d'échelle croissantes pour récompenser nos actionnaires avec des bénéfices nets supérieurs.

## L'encaisse aux actionnaires

Notre plan consiste à améliorer à long terme et de façon soutenue les bénéfices nets et les flux de trésorerie. Au fur et à mesure que notre société croît, nous nous engageons à verser les fruits de ces bonifications directement à nos actionnaires par l'entremise de dividendes et de rachats d'actions. En 2006, nous avons respecté notre engagement en versant 65 % de nos flux de trésorerie disponibles à nos actionnaires sous forme de dividendes et au moyen de notre programme de rachat d'actions.

## Pour la dixième année de suite, AGF a augmenté son dividende.

La dernière hausse a été annoncée en janvier 2007, portant le taux de dividende annualisé à 80 ¢ par action. Pendant l'exercice 2006, nous avons également utilisé 15,9 millions de dollars de flux de trésorerie disponibles pour racheter 700 000 actions de catégorie B AGF au prix moyen de 22,67 \$ par action.

## Gestion des capitaux

En 2007, les flux de trésorerie disponibles serviront à financer la croissance de Fiducie AGF, en plus des dividendes et des rachats d'actions. En 2006, nous avons versé 62,4 millions de dollars à Fiducie AGF, et davantage y sera affecté pour que cette unité fonctionnelle puisse atteindre son objectif d'autofinancement d'ici 2008.

Étant donné la croissance des ventes de fonds communs de placement, le financement des commissions de vente avec frais reportés exercera également des pressions sur nos flux de trésorerie. AGF possède un bilan sain et financera ces commissions sur ses ressources monétaires internes. Il s'agit d'une utilisation profitable de nos ressources, car nous savons que nos économies d'échelle de fonds communs de placement supérieures haussent la valeur économique de notre franchise pour les actionnaires.

### Rapatriement de l'infrastructure de la TI

Une des initiatives clés en 2006 a été le rapatriement de l'infrastructure de la TI précédemment chez Citigroup Global Transaction Services (anciennement Unisen). Cette initiative nous a permis d'améliorer et de rationaliser l'infrastructure de notre TI et d'accomplir le travail préliminaire pour des réductions futures des coûts ainsi que pour l'amélioration de nos plan de reprise après sinistre et plan de continuité des opérations.

### Acquisitions

Nous rechercherons des acquisitions pour compléter la croissance interne solide prévue de nos activités actuelles. En décembre 2006, nous avons mené à bien l'acquisition de 80 % de Highstreet Partners Limited. Cette entente a rehaussé la présence d'AGF dans le marché grandissant des particuliers bien nantis et a accru notre compétence au sein du marché institutionnel. Le style quantitatif unique de Highstreet complète l'expertise actuelle d'AGF en gestion de placements.

En 2007, nous continuerons de rechercher les acquisitions qui répondent à nos critères stricts. Pour être prise en considération, une acquisition doit :

- › soutenir la croissance de nos activités;
- › accroître notre bénéfice par action;
- › obtenir un rendement du capital investi à long terme après impôts de plus de 15 %.

### Perspectives

En 2007, nous aurons une excellente occasion de rehausser nos résultats financiers. La croissance de nos ventes nettes conjuguée à un marché boursier solide peuvent augmenter l'actif géré de fonds communs de placement AGF et réduire les charges d'absorption.

Nous comptons tirer profit de la conjoncture positive pour que les économies d'échelle supérieures accroissent les bénéfices nets. Par conséquent, la maîtrise des frais de vente, frais généraux et frais d'administration sera une des priorités de la société au cours des exercices à venir. Nous voulons améliorer le rendement des capitaux propres et maximiser le rendement de l'encaisse aux actionnaires.

Il importe également de gérer les capitaux de façon prudente et disciplinée. Notre aptitude à exécuter nos plans de croissance est fortement étayée par la solidité de notre situation financière.

Avec peu de dettes et des perspectives de croissance solide dans tous nos secteurs d'activités, nous sommes bien positionnés pour profiter de l'élan connu en 2006 pour continuer d'offrir une plus-value à tous les actionnaires.

Les dividendes et les rachats  
d'actions ont représenté

65%

des flux de trésorerie  
disponibles

# Gestion de placements AGF

« Notre modèle d'entreprise dominé par la gestion des produits, des relations et des placements est profitable. »

**Randy G. Ambrosie**  
Président, Les Fonds AGF Inc.



Les Fonds AGF Inc. a obtenu des résultats de placements et de ventes supérieurs en 2006. Le fait d'avoir enregistré des ventes nettes positives de 437 millions de dollars pour l'exercice est des plus encourageants. Nous avons terminé l'exercice avec les ventes brutes pour novembre les plus solides de notre histoire, et cette tendance se maintiendra en 2007 et pendant l'importante saison des RER.

Au Gala canadien du placement 2006, AGF a gagné cinq prix de fonds communs de placement en plus de remporter le prestigieux prix de Société de fonds de placement favorite de l'année selon les conseillers.

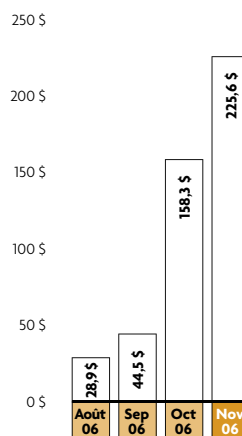
Ces résultats prouvent le fait que notre approche axée sur la clientèle ainsi que notre modèle d'entreprise dominé par la gestion des produits, des relations et des placements sont profitables.

## Gamme de produits

Nos résultats de ventes remarquables ont été alimentés par notre gamme de produits. AGF est fière d'avoir une famille de fonds offrant des styles de gestion et des solutions qui répondent aux divers besoins des conseillers en placements. En 2006, trois fonds se sont particulièrement démarqués par leurs ventes nettes : Éléments, qui a été lancé en novembre 2005 et dont l'actif géré a dépassé un milliard de dollars; Harmony, dont l'actif géré s'établissait à 1,4 milliard de dollars au début de l'exercice, a dépassé les deux milliards de dollars à la fin de l'exercice; et Fonds revenu de dividendes AGF, dont l'actif géré s'établissait à 273 millions de dollars au début de l'exercice, a atteint

## Ventes nettes de fonds à long terme

(en millions de dollars)



828 millions de dollars à la fin de l'exercice. Au cours de l'exercice, plusieurs autres fonds ont enregistré des ventes nettes, notamment les fonds internationaux qui stimulent maintenant nos ventes nettes solides. Au cours des deux derniers exercices, les ventes nettes mensuelles de fonds à long terme d'AGF ont augmenté de 475 millions de dollars, amorçant une tendance positive. La croissance (en pourcentage) de nos ventes brutes nous a permis de nous

classer au premier rang selon l'actif en regard des dix plus importantes sociétés de fonds communs de placement et est présentement deux fois plus élevée que celle de notre plus proche concurrent.

## Bâtir des relations-clients

Après avoir consacré deux années au perfectionnement de nos compétences en matière de vente, nous avons restructuré notre équipe des ventes en 2006. Le succès de la bonification du modèle d'entreprise axée sur la clientèle d'AGF repose sur l'écoute plus attentive de nos clients. Le lancement d'un programme d'évaluation de nos interactions avec les conseillers a été une initiative clé. L'objectif était de recueillir les commentaires pour mesurer la qualité et l'efficacité de nos interactions avec les conseillers. Les

observations recueillies dans le cadre de ce programme nous ont permis d'avoir une meilleure idée des efforts de vente qui doivent être davantage soignés et également de confirmer les meilleures pratiques.

Notre programme de gestion des relations-clients amélioré a contribué à cette évolution. Cet outil statique est devenu un outil dynamique pouvant être utilisé sur la route pour recueillir tous les renseignements en temps réel sur nos clients. Cette information nous a permis de l'utiliser pour augmenter considérablement le nombre de conseillers en placements qui font présentement affaire avec AGF.

Nos efforts ont porté fruit comme en fait foi l'amélioration de notre classement selon un sondage portant sur la perception des conseillers effectué par Environics en 2006.



Les taux de satisfaction des conseillers ont **énormément augmenté** en 2006 et notre pointage total a été **supérieur** à la moyenne de l'industrie.

### Gestion de placements

La gestion de placements est une des pierres angulaires de notre société. Les résultats solides enregistrés dans ce secteur peuvent aider à stimuler le succès dans toute la société. En 2006, AGF a réussi à maintenir un rendement des placements de premier ordre. Le rendement solide et soutenu de la gestion de placements a facilité les efforts de vente et de marketing de la société.

### Rehausser notre rôle dans le domaine institutionnel

Un événement plus discret mais plus important en matière de réussite en 2006 a été la création d'une infrastructure – qui comprend l'établissement d'un protocole de conformité et de divulgation et la création de partenariats avec l'industrie des services-conseils – pour soutenir la croissance de nos activités institutionnelles. Ce travail a

rehaussé notre capacité de présentation de gestion de placements AGF à un auditoire important et nos possibilités de recherches de nouveaux mandats.

### Perspectives

Chaque jour sans exception, nous nous efforçons de mériter le droit de faire affaire avec nos clients. Il s'agit de notre objectif primordial. En 2007, notre obligation est de consolider notre engagement d'excellence prévisible dans trois sphères de base de nos activités – gestion de placements, relations avec les clients et gestion des produits. Parallèlement, nous ne négligeons pas le fait que nous sommes au service de nos actionnaires, ni n'oublions que la conversion du succès de notre société en bénéfices nets est au cœur de notre approche en 2007.

En 2007, nous sommes prêts à tirer profit de notre lancée en 2006. Grâce à notre éventail étendu de produits – notamment du côté international – nous sommes bien positionnés pour consolider nos gains. Le rendement robuste de nos fonds aidera à solidifier nos relations avec les conseillers en placements. Nous avons maintenant les relations et les bons produits structurés de la bonne façon.

En 2007, nous allons également exploiter les économies d'échelle tirées des services administratifs suite à la vente d'Unisen à Citigroup. Selon nous, notre relation avec Citigroup peut offrir de la valeur à nos clients, car elle nous aidera à minimiser les ratios des frais de nos fonds.

Nous continuerons de nous améliorer en 2007. C'est ce à quoi nos clients s'attendent. La barre est haute mais nous avons la détermination qu'il faut pour l'atteindre. Notre résolution inébranlable portera sur le maintien de cet élan au sein de nos trois secteurs d'activités de base en 2007.

Les ventes brutes ont augmenté de

56%

par rapport à 2005



« Le fait d'être doté d'un personnel compétent et que celui-ci assume les bons rôles est clé en matière de succès en gestion de placements. »

**Martin Hubbes, cfa**

*Vice-président exécutif et chef des investissements  
Les Fonds AGF Inc.*

La priorité absolue de notre équipe est d'être le gestionnaire de placements de choix de nos clients. Cela signifie que tous nos produits doivent obtenir des rendements soutenus à long terme.

En 2006, notre équipe a relevé le défi en obtenant de nouveau des résultats remarquables. Si l'on compare les dix principales sociétés canadiennes de fonds communs de placement selon l'actif, AGF a réalisé la meilleure performance. AGF avait le pourcentage le plus élevé de fonds classés dans le premier quartile en regard de ses dix pairs, et ce, sur un an et sur trois ans terminés au 30 novembre 2006. En outre, selon les résultats mensuels portant sur l'actif et les ventes publiés par l'IFIC, les rendements composés d'AGF ont été les plus élevés parmi les dix principales sociétés de l'industrie sur les périodes de un an et de deux ans terminées le 30 novembre 2006. Ainsi, AGF a enregistré le taux de croissance de ventes brutes le plus élevé relativement à son groupe de pairs.

### Le bon personnel

Le succès en gestion de placements repose, entre autre, sur un personnel compétent qui occupe les bons rôles. Nous sommes fiers de pouvoir conférer à nos employés les responsabilités qui leurs permettront d'exceller, et en fin de compte de fournir des rendements à nos clients. Nous avons consacré beaucoup d'énergie à la détermination des possibilités d'avancement professionnel de nos employés, ce qui nous a permis de réduire le taux de roulement et de garder notre personnel de valeur.

En 2006, nous avons ajouté un autre membre clé à notre équipe, Jean Charbonneau, le nouveau portefeuille principal du Fonds mondial d'obligations gouvernementales AGF. En tant que membre de l'équipe des fonds à revenu fixe – qui comprend Tristan Sones et Tom Nakamura – Jean cogère aussi le Fonds AGF d'obligations canadiennes.

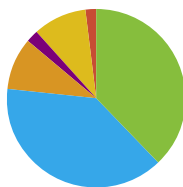
Nous avons également consolidé notre équipe d'actions nord-américaines. Nous avons engagé deux nouveaux analystes de la recherche pour soutenir Tony Genua en qualité de directeur de la recherche d'actions nord-américaines. Leur valeur a été mise en évidence par l'amélioration de la recherche et des recommandations. L'équipe d'actions nord-américaines comprend maintenant sept analystes de la recherche.

### Les bons fonds

Le fait d'avoir le bon personnel ne constitue qu'une partie de la formule. Il est également important d'avoir le bon éventail de produits pour répondre aux besoins d'investissement de tous nos clients. Aujourd'hui, nous avons 49 fonds communs de placement pour capter les préférences d'investissement et de tolérances au risque des Canadiens. Nos fonds offrent divers styles de gestion éprouvés et donnent accès à différents secteurs, titres et régions.

Notre gamme de 18 fonds mondiaux et internationaux est un bon exemple de la solidité de nos produits. La plupart des Canadiens investissent peu dans les placements internationaux en raison de la limite qui était imposée

### Actif géré global de fonds communs de placement (pourcentage)



37,9 % fonds d'actions canadiens	2,3 % fonds équilibrés américains et internationaux
39,0 % fonds d'actions américains et internationaux	9,5 % fonds à revenu fixe canadiens
9,4 % fonds équilibrés canadiens	1,9 % fonds à revenu fixe internationaux

au contenu étranger au sein des RER. Cependant, les modifications apportées à la législation fiscale permettent aux Canadiens de saisir d'autres occasions pour faire fructifier davantage leur épargne. AGF est devenue un gestionnaire de placements de choix pour ceux qui veulent exploiter le potentiel appréciable des placements en franchise d'impôt.

Notre équipe de portefeuillistes d'actions mondiales – qui comprend John Arnold et son équipe situés à Dublin, en Irlande – possède des antécédents excellents et une gamme de produits sans égal comparativement à nos pairs au Canada.

Notre réputation dans le domaine des placements internationaux dépasse largement nos frontières et est une marque de notre succès. Nous sommes de plus en plus reconnus comme une société de gestion de placements de renommée mondiale.

Par conséquent, des institutions et des gouvernements étrangers nous ont confié de nombreux mandats internationaux de gestion, et ces mandats contribuent fortement à notre actif géré global. En 2006 seulement, nous avons obtenu près de 1 milliard de dollars en mandats internationaux, en plus de 1,7 milliard de dollars en 2005.

### Mesurer notre succès

AGF continue d'offrir des fonds communs de placement primés à ses clients. Au Gala canadien du placement 2006, AGF a remporté le prix le plus convoité, soit celui de Société de fonds de placement favorite de l'année selon les conseillers. Les cinq fonds communs de placement AGF suivants ont également remporté un prix :

- › Catégorie d'actions européennes AGF
- › Catégorie mondiale Services financiers AGF
- › Catégorie de titres internationaux AGF
- › Fonds de marchés en émergence AGF
- › Fonds de métaux précieux AGF

En outre, le Fonds d'obligations canadiennes à rendement élevé AGF a reçu une nomination dans la catégorie du meilleur fonds à revenu fixe à rendement élevé.

### Accent

Nous avons beaucoup progressé en regard de nos objectifs de 2006. Et en 2007, notre attention portera sur :

- › la solidification accrue de nos aptitudes en matière de placements internationaux;
- › la bonification continue de notre capacité de recherche et de coordination au sein de toute la société;
- › l'investissement dans la technologie et l'infrastructure, et l'amélioration du soutien et des capacités opérationnels;
- › l'attraction et la conservation des employés en s'assurant qu'ils ont des défis à relever et qu'ils s'acquittent de leurs tâches au taux d'efficacité maximal.

Nous continuerons de nous concentrer sur notre priorité à long terme : être de nouveau la société de gestion de placements de choix en 2007.

Nous avons obtenu près de  
**1 G\$**  
en mandats internationaux



« Alors que les conseillers cherchent à gérer les bilans de leurs clients, Fiducie AGF occupera une position stratégique encore plus importante dans la vision d'AGF. »

**Mario Causarano, CA**

*Président et chef de l'exploitation, Compagnie de Fiducie AGF*

La vision d'AGF est d'être une société canadienne de gestion de placements et de solutions financières de premier plan. Fiducie AGF, un fournisseur de prêts investissement et de prêts hypothécaires, est bien positionnée pour contribuer à l'aboutissement de cette vision.

En effet, pendant 2006, l'équipe des ventes de Fiducie AGF a travaillé étroitement avec l'équipe des ventes d'AGF afin d'ajouter de la valeur véritable aux affaires de nos conseillers.

Nous avons été **récompensés** par la forte demande pour nos produits de **prêts investissement**.

Il ne s'agit là que d'un exemple de l'intense synergie et du travail d'équipe qui prévalent chez AGF.

Nous avons aussi lancé un autre produit afin de mettre en valeur ce lien stratégique. La marge de crédit sur valeur immobilière (MCVI) est un projet pilote que nous avons présenté avec succès aux conseillers en 2006. Il s'agit d'un produit hypothécaire qui renforce la relation entre les conseillers en fonds communs de placement et les activités de nos partenaires.

Nous savons que de nombreux Canadiens considèrent leur maison comme leur bien le plus important. Cela nous permet, à l'avenir, de soutenir les conseillers en exploitant davantage nos nombreuses années d'expérience dans le domaine hypothécaire pour les aider à expliquer à leurs clients comment utiliser leur maison à titre d'outil de planification financière pour accroître leur patrimoine.

Il existe beaucoup de possibilités et le potentiel est considérable. Alors que les conseillers cherchent à gérer les bilans de leurs clients, Fiducie AGF occupera une position stratégique encore plus importante dans la vision d'AGF.

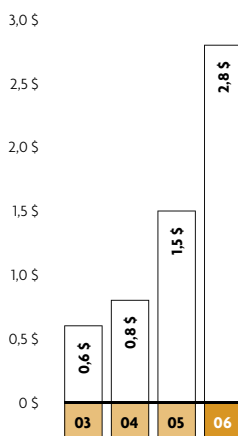
### **Engagement envers la croissance**

En plus de contribuer à la vision d'AGF, nous nous sommes engagés à construire, à faire croître et à maintenir les profits de notre société.

Au cours des cinq dernières années, Fiducie AGF a affiché une croissance solide de 63 % de ses actifs en prêts, selon un taux de croissance annuel composé. Ceci est remarquable, mais le meilleur est à venir.

Une analyse critique montre que nos activités de prêts hypothécaires et de prêts investissement, les deux produits vedettes de Fiducie AGF, peuvent continuer de croître en raison du volume de leur marché respectif et de notre position relativement modeste au sein de ces marchés.

### Actif global de Compagnie de Fiducie AGF (en milliards de dollars)



Nous estimons que le portefeuille actuel de prêts hypothécaires de Fiducie AGF, d'une valeur de plus d'un milliard de dollars, représente environ 1,6 % du marché canadien des prêts hypothécaires inférieurs aux taux préférentiels – qui s'élève à 65 milliards de dollars – et seulement 0,2 % des 600 milliards de dollars de l'ensemble du marché hypothécaire canadien. Il s'agit d'une occasion extraordinaire que nous exploitons sérieusement à l'aide de nos relations solides

avec les courtiers en hypothèques ainsi que notre solide éthique de travail. Nos modèle d'entreprise et infrastructure nous aideront à enregistrer une croissance viable.

### Transformer des occasions en réalités

Les occasions n'ont aucune valeur si on ne les saisit pas. Chez Fiducie AGF, nous comprenons cette réalité et avons agi en conséquence. En 2006, nous avons orienté la société de manière à favoriser la croissance en ajoutant des membres à notre équipe des ventes du côté des prêts hypothécaires et des prêts investissement. Nous avons aussi étendu la portée géographique de nos activités en perçant les marchés du Québec, de l'Alberta et de la Colombie-Britannique.

Nous avons pu récolter des bénéfices constants dans chacun de ces marchés – et avons enregistré un rendement exceptionnel en Alberta, le marché de l'habitation le plus florissant au Canada. Chaque nouvelle arrivée sur le marché a été alimentée par l'adhésion rigoureuse à notre modèle d'entreprise qui tire profit de notre expérience auprès d'intermédiaires.

### Servir nos clients : un impératif stratégique

À mesure que notre société prospère, nous sommes voués à atteindre un équilibre et à maintenir les normes élevées de service auxquelles nos clients sont habitués. En supervisant le volume d'affaires que nous obtenons, nous sommes en mesure d'offrir un service à la clientèle adéquat, ce qui résulte en une relation d'affaires à long terme avec nos clients, qu'il s'agisse des conseillers ou des courtiers en hypothèques.

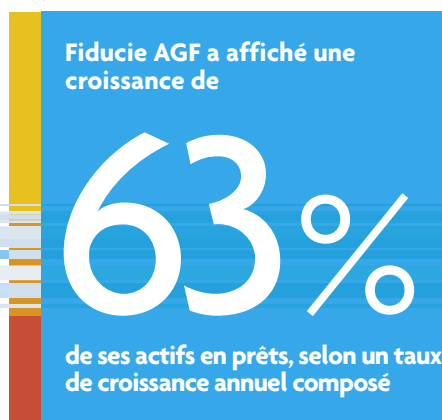
Notre principal objectif en 2007 est de continuer d'investir dans notre service à la clientèle et d'améliorer l'expérience de nos clients. En bout de ligne, c'est ce qui nous différencie aujourd'hui, et ce qui fera l'envie de nos concurrents demain.

### Gestion prudente de l'exploitation et du risque

La Compagnie de Fiducie AGF est régie par la *Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt* (Canada) et est supervisée par le Bureau du surintendant des institutions financières. Fiducie AGF prône la gestion prudente de l'exploitation et du risque afin de satisfaire les exigences réglementaires, mais aussi pour s'assurer que la société grandit de façon raisonnable.

### En conclusion

L'avenir de Fiducie AGF est positif et repose sur des résultats et un élan solides dans les deux secteurs d'activités. Notre objectif est de promouvoir la croissance à l'aide d'un contrôle rigoureux des procédures et la gestion du risque. La croissance mesurée et la supervision disciplinée peuvent nous aider à atteindre notre objectif ultime qui est de non seulement rehausser les bénéfices d'AGF mais également de contribuer à la proposition de valeur que la société offre à ses clients.



# Gestion privée des investissements AGF

« L'essor enviable de GPI AGF est attribuable à des initiatives de croissance interne et d'acquisitions. »

**Robert Badun**  
Président, Gestion privée des investissements AGF Limitée



Je ne fais partie de l'équipe d'AGF que depuis peu de temps, mais j'ai rapidement pris conscience de la culture axée sur les résultats qui règne dans la compagnie. Nous conserverons cette discipline dans le cadre de notre recherche de nouvelles façons de tirer profit du créneau des services de conseils en placement.

Le potentiel de nos segments de clients particuliers et de fondations est étayé par les tendances démographiques solides dans un Canada où la génération des baby-boomers s'enrichit en vieillissant. Plus que jamais, plus de gens ont les moyens d'investir.

Une occasion semblable existe au sein des segments institutions et services de sous-conseil partout au Canada. Le potentiel de croissance de ces marchés en regard de leur taille globale est vaste. Qui plus est, nous avons des résultats éprouvés auprès de nos clients dans ces segments, et cet atout peut nous aider à saisir d'autres occasions de croissance future.

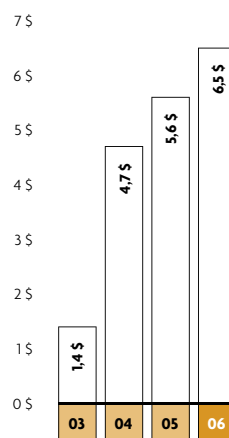
## Entente avec Highstreet

Je me suis joint à AGF le 1<sup>er</sup> décembre 2006 par suite de l'acquisition, par AGF, de 80 % de Highstreet Partners Limited, propriétaire à part entière de Highstreet Asset Management Inc., une firme-conseil en valeurs située à London, Ontario.

À titre d'un des membres fondateurs et de chef de la direction de Highstreet, je suis très heureux de me joindre à AGF. Notre collaboration présente une occasion sans pareille de bâtir une société excellente qui vise à répondre aux besoins de ses clients.

L'association entre Highstreet et GPI AGF a déjà créé des avantages pour AGF dont :

### Actif géré de GPI AGF (en milliards de dollars)



- ▶ une plateforme plus étendue dans le créneau de la gestion privée des particuliers et des fondations;
- ▶ une force accrue au sein des services institutionnels et de sous-conseil;
- ▶ une croissance de l'actif géré de près de 5 milliards de dollars, pour s'établir à plus de 11 milliards de dollars;
- ▶ l'accès au style quantitatif unique de Highstreet.

Plus important encore, il s'agit de synergies – non pas d'économies de coût habituelles, mais du potentiel de croissance que cette opération a fait ressortir. Avec une plateforme plus étendue, un réseau national amélioré et une plus grande possibilité de partager des idées et des meilleures pratiques, nous croyons pouvoir saisir ces synergies et obtenir des résultats supérieurs pour GPI AGF.

### Vision stratégique

La priorité des sociétés de GPI AGF est de formuler une vision claire et une stratégie de croissance. Pour ce faire, AGF fera appel au processus d'investissement quantitatif unique éprouvé de Highstreet qui a toujours surclassé les indices repères clés. Nous chercherons également à profiter de nos capacités institutionnelles et à obtenir d'autres mandats à titre de sous-conseiller.

La nouvelle stratégie exploitera également les offres uniques des autres sociétés de GPI AGF : Gestion des investissements Magna Vista à Montréal, P.J. Doherty & Associates à Ottawa et Cypress Capital Management à Vancouver et à Calgary. Nous visons présentement à préciser les détails de ce plan stratégique, mais l'ensemble des principes directeurs de la société a été établi. Une formule simple illustre les fondements et la culture auxquels nous adhérons :

philosophie  
+ personnel  
+ processus  
= performance

Par performance nous entendons la qualité de notre service à la clientèle et le rendement de nos placements. En maximisant la performance de la sorte, nous optimiserons en fin de compte la valeur que nous pouvons offrir aux actionnaires d'AGF.

### Valeurs fondamentales communes

Puisque Highstreet et GPI AGF prônent les mêmes valeurs fondamentales, il a été facile d'appuyer la décision d'union de nos forces. L'engagement d'un niveau élevé de service personnalisé est déjà au cœur de la culture de chacune de ces sociétés. Il est plus facile de faire croître une société et de réaliser des synergies si tous les membres partagent les mêmes valeurs fondamentales.

L'essor enviable de GPI AGF est attribuable à des initiatives de croissance interne et d'acquisitions. Cette feuille de route impressionnante sera la pierre angulaire de notre expansion pour offrir des rendements supérieurs à nos clients, et en fin de compte aux actionnaires d'AGF.

Notre objectif est d'accroître progressivement l'apport de GPI AGF aux bénéficiaires d'AGF.

L'acquisition de 80 % de  
Highstreet a rehaussé de près de  
**5 G\$**  
l'actif géré

## Objectifs pour 2006 :

1. Améliorer le modèle axé sur la clientèle des activités de base des fonds
2. Promouvoir les aptitudes en gestion de placements internationaux dans de multiples réseaux
3. Tirer profit des synergies entre les secteurs d'activités pour stimuler les ventes des activités de base des fonds
4. Réaliser des acquisitions opportunes

## Résultats pour 2006 :

- › nommée Société de fonds de placement favorite par les conseillers au Gala canadien du placement 2006
- › rendement des placements de premier plan
- › actif géré de 1 G\$ pour Éléments AGF
- › ventes nettes de fonds à long terme de 437 M\$ pour 2006, contre rachats nets de 2,7 G\$ pour 2005
- › AGF International Advisors Company Limited est la firme-conseil du Fonds valeur internationale AGF et de la Catégorie Valeur internationale AGF
- › obtention de près de 1,0 G\$ en nouveaux mandats institutionnels internationaux
- › une grande partie des prêts investissement de Fiducie AGF a été investie dans des fonds communs de placement AGF
- › acquisition de 80 % de Highstreet Asset Management, augmentant l'actif géré de 4,8 G\$

## Objectifs pour 2007 :

1. Continuer d'améliorer le modèle axé sur la clientèle des activités de base des fonds tout en augmentant le revenu et maîtrisant les charges
2. Tirer profit des synergies stratégiques au sein de chaque secteur d'activités et entre les secteurs d'activités
3. Promouvoir les aptitudes en gestion de placements internationaux dans de multiples réseaux
4. Réaliser des acquisitions opportunes

## Plan pour 2007 :

- › offrir l'excellence prévisible en gestion de placements, gestion des relations et gestion des produits
- › conserver l'élan et augmenter les ventes nettes
- › rechercher les occasions de collaboration entre les secteurs d'activités pour une valeur ajoutée supérieure pour les clients
- › présenter AGF à titre de société de gestion de placements internationaux par excellence pour les particuliers et les mandats institutionnels
- › réviser les occasions stratégiques pour maximiser la valeur actionnariale

AGF CÉLÈBRE **50** ANS | ESPRIT MODERNE  
PERFORMANCE CLASSIQUE

Depuis **50 ans**, nous nous engageons à offrir aux Canadiens  
des **solutions d'investissement** de premier plan dans  
un contexte de gestion globale et internationale.



**Que faites-vous après le travail?**<sup>MD</sup>

<sup>MD</sup> Marque de commerce déposée de La Société de  
Gestion AGF Limitée et utilisée avec autorisation

**La Société de Gestion AGF Limitée**

C.P. 50  
Centre Toronto-Dominion  
Toronto (ON) M5K 1E9  
Site Web : [AGF.com](http://AGF.com)  
Courriel : [tigre@AGF.com](mailto:tigre@AGF.com)  
Tél. : 416-367-1900