



**SOCIÉTÉ FINANCIÈRE IGM**  
**Assemblée annuelle des actionnaires**

**Notes d'allocution**  
(Vérifier contre la livraison)

**DAMON MURCHISON**  
PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION  
IG GESTION DE PATRIMOINE

**Le vendredi 7 mai 2021**  
**11 h (HC)**

## **Merci, James.**

Pour enchaîner sur vos observations, je n'ai pas souvenir d'une année à ce point hors de l'ordinaire où les Canadiens ont été aussi inquiets de leur bien-être financier, et à bon droit. La pandémie est venue chambouler chaque aspect de nos vies; elle a touché les entreprises petites et grandes, les marchés partout sur la planète, et les citoyens de tout le Canada.

Mais dans notre entreprise, les piliers de nos activités de gestion de patrimoine sont restés les mêmes.

Nous sommes restés concentrés sur notre mission d'aider les Canadiens à atteindre leurs objectifs de retraite. Nous avons continué de conseiller à nos clients les stratégies les plus efficaces sur le plan fiscal, afin qu'ils puissent conserver une plus grande part de l'argent qu'ils ont durement gagné. Et nous avons continué d'optimiser leur planification successorale pour leur procurer la tranquillité d'esprit.

Si nous avons bien pris soin de nos clients, nous avons aussi respecté nos engagements à l'égard de nos employés, de nos conseillers et de nos collectivités. À ce titre, nous avons relevé la barre pour ce qui est de la diversité, de l'équité et de l'inclusion, et nous avons pris nos responsabilités en matière d'environnement et de bonne gouvernance.

Et comme c'est le cas depuis plus de 90 ans, IG Gestion de patrimoine a continué d'offrir son savoir-faire financier aux Canadiens, afin que chacun puisse avoir les connaissances nécessaires pour atteindre le bien-être financier.

Durant une année 2020 éprouvante, notre actif client sous services-conseils a augmenté à 103,3 milliards de dollars, une hausse de plus de 6,4 pour cent par rapport à 2019. Les entrées brutes des clients ont atteint le niveau record de 10 milliards de dollars et les entrées nettes de 795 millions représentent notre deuxième résultat le plus élevé en dix ans.

Nous avons fait des progrès considérables dans le segment de la clientèle à valeur élevée, qui est au cœur de nos activités de gestion privée de patrimoine. Les

investisseurs à valeur élevée, dont les besoins sont souvent plus complexes, représentent un segment de clientèle en croissance.

Nous avons franchi un nouveau cap en ce qui a trait aux clients dont les comptes sont de moindre envergure et qui sont servis par notre Centre national de service. Nous avons maintenant plus de 214 000 clients et 1,8 milliard de dollars d'actif sous services-conseils dans cette catégorie. Notre stratégie du client d'abord signifie aider les clients de tout le spectre financier à atteindre leurs objectifs.

Nous poursuivons sur notre lancée en 2021.

D'ailleurs, les résultats d'IG au premier trimestre sont les meilleurs résultats trimestriels en plus de vingt ans. Les entrées brutes des clients ont atteint un record de 3,6 milliards de dollars, en hausse de 21 pour cent par rapport au premier trimestre de 2020. Notre actif sous services-conseils se situe maintenant à un niveau record de 107 milliards de dollars, en hausse de 3,6 pour cent par rapport au 31 décembre 2020 et de 24,7 pour cent par rapport au 31 mars 2020.

Pour parvenir à de tels résultats, nous avons dû travailler sans relâche à inspirer la confiance en matière de finances dans un contexte particulièrement difficile. En agissant de manière proactive, nous avons su donner à nos clients l'assurance que nous étions là pour les accompagner à chaque instant. Nous avons mis notre savoir-faire et notre technologie à profit pour les aider à éviter les écueils de cette année difficile.

La transformation déjà bien amorcée de nos activités, notamment par des partenariats avec des organisations de premier plan comme Salesforce, Slalom et Conquest Planning, nous a fait réaliser des gains de productivité grâce à des outils d'analyse et des applications numériques à la fine pointe.

Ces investissements nous ont permis de nous rapprocher de nos clients avec des outils tels que le Portail des conseillers IG, les documents électroniques et le Portail du Plan vivant IG. Nos conseillers ont pu ainsi continuer à préparer des plans financiers complets et aider nos clients à atteindre leurs objectifs de vie, même s'ils ne pouvaient pas les rencontrer en personne.

Le talent de nos conseillers à communiquer notre message a bien servi nos clients. Il a permis de limiter les rachats nets, ce qui contribue évidemment à la valeur pour les actionnaires.

Nos employés et nos conseillers ont relevé avec brio les défis de 2020 et notre performance comme entreprise a elle aussi été à la hauteur. Nous mettons beaucoup de soin à concevoir nos solutions gérées, et je suis fier de constater qu'un aussi grand nombre de fonds et de portefeuilles IG Gestion de patrimoine se sont hissés parmi les plus performants selon l'évaluation de Morningstar Canada.

Cette année, nous avons reçu pas moins de huit Trophées FundGrade A+® 2019 de Fundata. Ces prix prestigieux sont remis chaque année à des fonds d'investissement qui atteignent constamment un rendement élevé. Félicitations à notre équipe de gestionnaires de portefeuille et à nos sous-conseillers en valeurs de calibre mondial.

En plus d'avoir agi de manière responsable et avisée pour les clients et les actionnaires, IG a appuyé les collectivités où vivent et travaillent ses membres. Nous avons investi énormément de temps, d'argent et de ressources pour renforcer le tissu social canadien en 2020.

En plein cœur de la pandémie, nous avons lancé le programme **Toujours présents**, qui a soutenu les PME canadiennes et leurs localités pour les aider à surmonter les défis financiers posés par la crise de la COVID-19.

Pour répondre aux besoins spécifiques de nos concitoyens des Premières nations, nous avons lancé **l'Engagement IG « Soyez maître de votre avenir » envers les Autochtones**. Dans le cadre de cet engagement, nous investissons 5 millions de dollars sur cinq ans dans des programmes et des initiatives visant à augmenter les compétences et la confiance des populations autochtones en matière de finances.

En 2020, nous avons fièrement tenu notre Marche IG pour l'Alzheimer annuelle à l'échelle nationale, mais cette fois en format virtuel. Nous avons ainsi pu recueillir la somme incroyable de 5,1 millions de dollars, ce qui nous place parmi les dix principales campagnes de financement participatives au Canada. C'est un résultat

absolument exceptionnel, pour lequel nous souhaitons transmettre nos félicitations à tous!

Enfin, j'aimerais dire qu'il n'aurait pas été possible de maintenir notre orientation sur les clients ni de remporter tous ces succès sans la contribution extraordinaire de nos employés et de nos conseillers. Durant cette année pandémique, ils ont constamment rassuré et conseillé les clients, tout en gérant les effets de la pandémie dans leur vie personnelle.

Comme entreprise, nous avons voulu nous montrer présents, bienveillants et souples, voyant les effets de cette crise sur la santé physique et mentale des gens. Nous poursuivrons dans cette voie, en demeurant optimistes face à un contexte qui s'annonce moins éprouvant.

**Je cède maintenant la parole à Barry McInerney...**