



James L. Hunter, F.C.A.  
Président et chef de  
la direction de la  
Corporation Financière  
Mackenzie

Les investisseurs canadiens ont une fois de plus bénéficié de rendements positifs sur les marchés des actions en 2004. Toutefois, malgré plusieurs années de rendements positifs, les investisseurs sont restés prudents en affichant une préférence pour les produits offrant un revenu ou une protection du capital. Tandis que les Canadiens recherchaient des méthodes de placement solides, la méthode éprouvée de Mackenzie en la matière s'est avérée particulièrement attrayante. Mackenzie conserve la même méthode pour trouver des placements de haut calibre en se fondant sur la recherche fondamentale, ce qui lui a conféré crédibilité et fiabilité à long terme. La marque Mackenzie et les neuf sous-marques de produits de la famille Mackenzie représentent des produits et des services ayant la confiance des conseillers financiers et des investisseurs.

La démarche de Mackenzie axée sur la qualité a été récompensée en 2004, la société ayant dominé le secteur cette année en ce qui a trait aux ventes de fonds communs de placement par l'entremise de son réseau de conseillers financiers. Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004, les ventes de fonds communs de placement se sont chiffrées à 6,8 G\$, comparativement à 5,3 G\$ pour l'exercice précédent. Les ventes nettes de fonds communs de placement ont enregistré une hausse considérable pour la période et ont atteint 795 M\$, comparativement à des rachats nets de 69 M\$ pour l'exercice précédent.

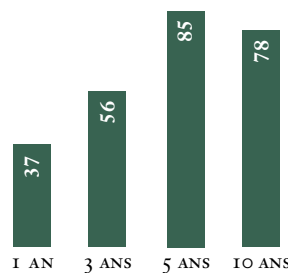
Les réalisations opérationnelles de Mackenzie en 2004 se caractérisent par les partenariats, la communication et l'innovation.

#### PARTENARIATS AVEC LES CONSEILLERS

Nous avons démontré notre engagement envers les conseillers en leur apportant notre soutien indéfectible dans leur quête permanente d'apprentissage. L'Université Mackenzie propose des programmes visant à servir de complément à la formation des conseillers grâce au partage et au perfectionnement de leurs connaissances dans les domaines de la planification successorale et fiscale, de la gestion des placements, ainsi que de la gestion du cycle de vie et des risques. Le soutien apporté par Mackenzie aux conseillers en matière de formation fait partie de son engagement continu à renforcer les relations qu'elle entretient avec eux, en bâtissant des partenariats avantageux pour les deux parties et, en fin de compte, pour les investisseurs.

#### RENDEMENT DES FONDS

Au 31 décembre 2004 (en % de l'actif)



Pourcentage de l'actif dans les premier et deuxième quartiles

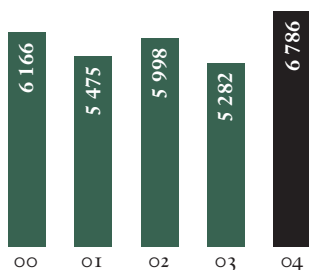
(Source : Morningstar<sup>®</sup>)

**COMMUNICATION**

Au cours de l'exercice, Mackenzie a entrepris une initiative d'envergure en matière de communication avec les investisseurs. Cette initiative a permis de fournir au public investisseur de l'information exacte en temps opportun en ce qui a trait aux questions d'actualité qui touchent la gestion des fonds communs de placement et la planification financière. Des renseignements relatifs aux honoraires, à la rémunération et à l'évaluation du rendement des placements ont été communiqués sous la forme d'une série de publications imprimées. Une communication directe et franche à l'égard de ces questions et d'autres questions clés a permis d'informer les investisseurs et de souligner l'importance des fonds communs de placement et d'une gestion active.

**VENTES DE FONDS  
COMMUNS DE PLACEMENT**

*Pour les exercices (en M\$)*



**INNOVATION**

Mackenzie a continué à innover en 2004 avec le lancement de son Service de portefeuille Symétrie, un programme de répartition stratégique de l'actif. Symétrie permet aux conseillers d'élaborer pour leurs clients des portefeuilles personnalisés qui sont optimisés continuellement en fonction des objectifs et des préférences de l'épargnant. Ce programme donne aux conseillers la possibilité de choisir entre les produits de placement en actions et à revenu fixe offerts par Mackenzie et ceux d'autres émetteurs canadiens et internationaux de premier rang. Symétrie est un programme unique grâce à son interface Web permettant aux conseillers d'avoir accès à l'élaboration des portefeuilles au sein du cadre plus large de la répartition de l'actif, et il offre des avantages fiscaux fort attrayants tout en étant appuyé par un cadre de présentation de l'information de qualité supérieure. Les conseillers ont réagi de façon très positive au programme et à ses avantages depuis son lancement en février, et celui-ci a généré un actif de 300 M\$.

**ÉLARGISSEMENT DES RÉSEAUX DE  
DISTRIBUTION**

En 2004, Mackenzie a continué d'étendre ses activités de distribution dans divers réseaux, grâce, notamment, à de nouveaux mandats de sous-conseiller conclus avec une compagnie d'assurance et deux courtiers de fonds communs de placement importants, ainsi qu'au renforcement de notre rôle de sous-conseiller au sein du réseau bancaire et des sociétés soeurs de la Corporation Financière Power. La société a également réalisé une croissance considérable

Mackenzie est en bonne position pour répondre aux besoins changeants et de plus en plus complexes du secteur des services financiers et des investisseurs canadiens. Mackenzie s'engage à offrir des produits et services novateurs qui sont avantageux tant pour les conseillers que pour les investisseurs.

relativement à un fonds dont elle confie la gestion à Waddell & Reed et qui est distribué sur le marché américain.

Mackenzie présente son nouveau programme Produits structurés, qui a lancé avec succès son premier produit d'actions accréditatives, soit la Société en commandite de ressources Mackenzie 2004. En outre, le fonds de placement à capital fixe MSP Maxxum Trust a généré un montant de 108 M\$. Mackenzie offre une grande variété de produits de placement. Les fonds communs de placement représentent la plus grande partie de ses activités; toutefois, la société complète sa gamme par des produits spécialisés qui répondent aux besoins changeants des investisseurs.

En 2004, Mackenzie a mis à jour sa marque et son identité pour devenir Mackenzie Placements. La nouvelle marque reflète mieux l'étendue de la gamme de produits de Mackenzie ainsi que son engagement à offrir l'éventail de produits et de services de placement dont les conseillers financiers et investisseurs d'aujourd'hui ont besoin.

#### **GROUPE DE SOCIÉTÉS M.R.S.**

Mackenzie continue à bénéficier du soutien et de l'apport des activités du groupe de sociétés M.R.S. liées aux services de fiducie et d'administration. M.R.S. fournit aux courtiers et aux conseillers indépendants l'accès à des services administratifs, à des solutions logicielles, à des services Web, à des produits de dépôt et de prêt, ainsi qu'à des services de fiducie. Mackenzie et M.R.S. collaborent efficacement, ce qui permet d'offrir des services à l'interne et à l'externe uniques au sein du secteur, en créant un avantage concurrentiel et en générant des économies opérationnelles pour Mackenzie et ses clients courtiers indépendants.

#### **PERSPECTIVES POUR LE PROCHAIN EXERCICE**

Mackenzie est bien positionnée pour répondre aux besoins changeants et de plus en plus complexes du secteur des services financiers et des investisseurs canadiens. Mackenzie s'engage à offrir des produits et services novateurs qui sont avantageux tant pour les conseillers que pour les investisseurs, ainsi qu'à offrir du choix et de la flexibilité tout en restant toujours fidèle à une méthode de placement solide et éprouvée.