

C O R P O R A T I O N F I N A N C I È R E M A C K E N Z I E

Mackenzie fournit des services-conseils en placements grâce à des services exclusifs de recherche en placements et à des professionnels en placements chevronnés. Nos services sont distribués par l'entremise de nombreux canaux de distribution axés sur la mise en place d'une planification financière indépendante, et ce, grâce à une vaste gamme de solutions de placement pour répondre aux besoins des investisseurs.



Charles R. Sims  
Président et chef de la direction  
Corporation Financière Mackenzie

**POINTS SAILLANTS**

- Le total des ventes de la société s'est établi à 12,3 G\$ par rapport à 12,7 G\$ en 2007, soit une baisse de 3,1 %.
- Au 31 décembre 2008, le total de l'actif géré se chiffrait à 54,7 G\$, soit une baisse de 13,6 % par rapport à la fin de l'exercice précédent. L'actif géré des comptes institutionnels, des comptes gérés à titre de sous-conseiller et autres a augmenté pour atteindre 18,9 G\$, en hausse de 12,8 % par rapport à l'exercice précédent. L'actif géré moyen s'est établi à 59,8 G\$, en baisse de 5,9 % par rapport à l'exercice précédent.
- De nombreuses nouvelles solutions de placement ont été lancées en 2008. Les investisseurs se sont vu offrir plus de choix avec le lancement des produits Destination\*, une série de produits assortis d'une date cible et d'une protection du capital. Mackenzie a également apporté des modifications à la gamme de produits Symétrie\* en y ajoutant les Portefeuilles Symétrie Un et a lancé les Fonds de placement garanti Mackenzie, une nouvelle gamme de polices de fonds distincts alliant les caractéristiques de protection d'une police d'assurance et les avantages d'un fonds de placement. Nous avons poursuivi l'expansion de notre gamme de produits de placement étrangers avec le lancement de la Catégorie Mackenzie Universal Afrique et Moyen-Orient et la Catégorie Mackenzie Ivy Américain.

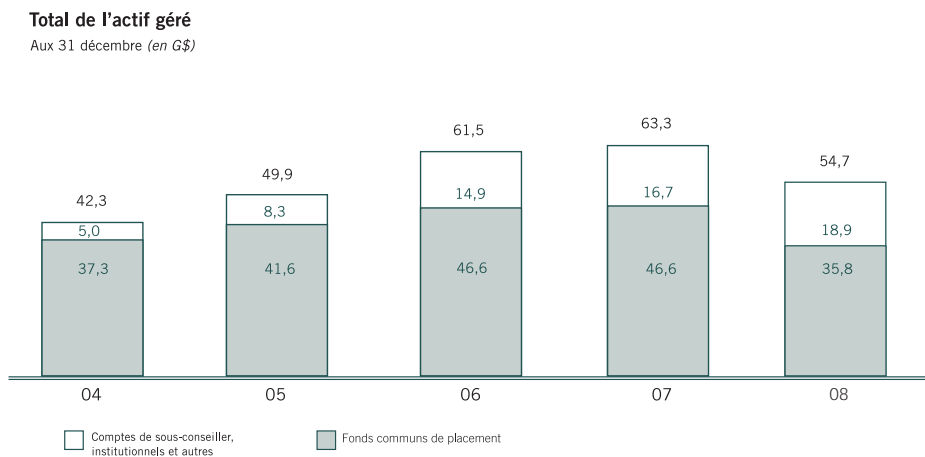
## RAPPORT SUR LES ACTIVITÉS

En 2008, Mackenzie et ses filiales ont continué à se concentrer sur la croissance des activités, l'innovation sur le plan des produits, l'efficacité pour la clientèle et la formation des employés. En janvier, nous avons acquis les contrats de gestion de l'actif des fonds communs de placement canadiens d'Investissements Putnam Inc. et, en septembre, Mackenzie a acquis La Financière Saxon Inc. et ses filiales (« Saxon »). L'acquisition de ces entités a augmenté l'actif géré de 12,4 G\$. Cette augmentation a été plus que contrebalancée par l'incidence négative de la volatilité des marchés des capitaux canadiens et internationaux sur l'actif géré au cours du deuxième semestre de l'exercice.

Notre gamme de produits a évolué encore une fois cette année, les nombreux changements visant à donner aux gestionnaires de portefeuilles plus de souplesse, à offrir des options additionnelles aux investisseurs cherchant des revenus réguliers et présentant un avantage fiscal grâce à l'ajout du compte d'épargne libre d'impôt, et à simplifier la gamme de produits offerts pour les conseillers et les investisseurs.

Nous ciblons toujours l'efficacité de nos services dans nos divers secteurs d'activité.

La qualité et l'exhaustivité des services de recherche en placements ainsi que l'expérience des gestionnaires de portefeuilles et des sous-conseillers de Mackenzie ont contribué à la capacité de la société de fournir aux clients des produits de placement de première qualité.



La qualité et l'exhaustivité des services de recherche en placements ainsi que l'expérience des gestionnaires de portefeuilles et des sous-conseillers de Mackenzie ont contribué à la capacité de la société de fournir aux clients des produits de placement de première qualité.

#### **GESTION DE PLACEMENTS**

La marque Mackenzie comprend une stratégie de sous-marques incluant Cundill\*, Ivy\*, Maxxum\*, Sentinelle\*, Focus\*, Saxon\* et Universal\* pour mettre en valeur les divers styles et objectifs de placement disponibles grâce à notre gamme de produits diversifiée. Nous fournissons également des solutions de répartition d'actif, comportant des dates cibles et des risques ciblés au moyen des sous-marques Keystone\*, Symétrie\*, Destination\* et Star\*. La qualité et l'exhaustivité des services de recherche en placements ainsi que le talent des gestionnaires de portefeuilles et des sous-conseillers de Mackenzie ont contribué à la capacité de la société de fournir de façon continue aux clients des rendements à long terme.

#### **DISTRIBUTION**

La force du réseau de distribution de détail de Mackenzie réside dans nos relations de longue date et croissantes avec des conseillers et des représentants financiers dans tous les secteurs de nos canaux de distribution. Ces relations permettent une distribution efficace des produits de la société par l'entremise de courtiers de détail, de conseillers financiers, d'agents d'assurance, de banques et d'institutions financières, procurant ainsi une des plus vastes plates-formes de distribution de détail pour une société de placement au Canada. Nous avons étendu nos activités liées aux comptes gérés par un sous-conseiller, aux comptes institutionnels et aux comptes à valeur nette élevée grâce à l'acquisition des entités Saxon.

#### **SERVICE**

Nous nous engageons à fournir un service de première qualité à nos clients, et ce, de façon constante, tout en cherchant à améliorer le niveau de service et l'efficacité des coûts.

Les produits de Mackenzie sont largement distribués par l'entremise du canal de conseillers financiers et la société est fière du partenariat qu'elle a établi avec ces derniers depuis ses débuts. Grâce aux efforts incessants de nos employés, ces relations continuent de croître, Mackenzie faisant maintenant affaire avec plus de 30 000 conseillers et 1,4 million d'investisseurs partout au Canada. En plus de présenter de façon exacte et opportune le rendement des fonds et les activités des

comptes, les représentants de la société rencontrent régulièrement les conseillers afin d'avoir une meilleure compréhension de la situation et de les aider à livrer des produits de placement permettant aux clients d'atteindre leurs objectifs financiers. Les conseillers tirent également profit d'une éducation permanente par l'intermédiaire de l'Université Mackenzie qui offre des programmes de formation continue de pointe sur les produits et sur la gestion des affaires.

#### ACCENT SUR LES PRODUITS

La gamme de produits de Mackenzie a continué à s'élargir au cours de l'exercice grâce à la mise en marché de nouvelles solutions novatrices conçues pour procurer aux clients un choix plus vaste et une meilleure diversification. Cette détermination à demeurer à l'avant-garde de notre secteur d'activité grâce à l'innovation a été mise en relief par la décision de la société de lancer des produits de retraite comportant une date cible et d'augmenter la sélection de fonds mondiaux axés sur le revenu.

La gamme de produits de Mackenzie a continué à s'élargir au cours de l'exercice grâce à la mise en marché de nouvelles solutions novatrices conçues pour procurer aux clients un choix plus vaste et une meilleure diversification.

#### INVESTIR DANS LA COLLECTIVITÉ

Le souci de qualité et d'excellence de Mackenzie s'étend à son action au sein de la collectivité qui prend trois formes : le Fonds philanthropique Mackenzie\*, le mécénat et le bénévolat d'employés par l'intermédiaire de la Fondation de bienfaisance Financière Mackenzie, un organisme de charité enregistré géré par des employés bénévoles de Mackenzie.

La société cherche à offrir à ses clients des solutions de placement novatrices de première qualité et à maintenir un solide rendement à long terme pour toutes ses gammes de produits. Nous sommes fiers de notre parcours, de notre personnel et de notre entreprise.