



**aviso**

prospérité du patrimoine

Bilan de l'année

**2025**



# Un véritable partenaire

À Aviso, nous sommes fiers de propulser les entreprises qui renforcent le pouvoir des investisseuses et investisseurs. En tant que l'un des principaux fournisseurs de services de gestion de patrimoine pour le secteur financier canadien, nous bâtissons un écosystème de gestion de patrimoine à la fine pointe de la technologie et axé sur la clientèle.

Nous sommes fiers de collaborer avec de nombreuses organisations exceptionnelles. Nous propulsons la croissance de notre clientèle grâce à des solutions ciblées de grande qualité qui lui permettent d'offrir plus de valeur à leurs investisseuses et investisseurs. Nous l'aidons à suivre le rythme rapide des transformations qui marquent le secteur, qui proviennent des technologies émergentes, des changements démographiques, de l'évolution des attentes ou des modifications de la réglementation.

Aviso est un partenaire de confiance pour presque toutes les coopératives d'épargne et de crédit canadiennes et pour un large éventail d'autres organisations financières. Notre vision consiste à être le fournisseur qu'elles *choisissent* en leur offrant des produits, des services et un savoir-faire éprouvés en gestion de patrimoine. Nous sommes toujours ouverts à nouer de nouvelles relations et à développer nos relations existantes.

La plateforme complète de gestion de patrimoine d'Aviso comprend un courtier à double inscription (courtier en placement et courtier en épargne collective), Financière Aviso inc. Elle soutient des milliers de conseillères et conseillers en placement au Canada et renforce notre offre de gestion de patrimoine aux coopératives d'épargne et de crédit, nos services des correspondants et institutionnels ainsi que notre service de courtage en ligne.

Notre secteur de la gestion de patrimoine des coopératives d'épargne et de crédit, qui exerce ses activités sous le nom commercial de Patrimoine Aviso, permet aux coopératives d'épargne et de crédit de fournir à leurs membres des services de

planification financière, des conseils en placement et un large éventail de solutions de portefeuille, notamment des fonds communs de placement et des titres.

De plus, Assurances Aviso inc. offre une gamme complète de solutions et de services d'assurance et de planification successorale.

Partenaires des correspondants Aviso, notre secteur des services des correspondants et institutionnels, offre des services administratifs de garde, d'exécution, de compensation, de traitement d'opérations et de production de rapports aux gestionnaires de portefeuille, aux courtiers en placement, aux compagnies d'assurance et aux sociétés de fiducie au Canada.

Notre plateforme d'investissement direct renforce le pouvoir des investisseuses et investisseurs autonomes au moyen de Qtrade Investissement direct<sup>MD</sup> et offre une approche passive par l'intermédiaire de Portefeuilles accompagnés Qtrade<sup>MD</sup>, notre service de placement automatisé.

Notre secteur de la gestion d'actifs supervise une gamme croissante de solutions de placement conçues pour répondre aux objectifs, à l'horizon de placement et au profil de risque des investisseuses et investisseurs canadiens, dont les fonds et portefeuilles NEI. Il administre également notre Programme d'actifs gérés au nom de notre courtier en placement et de sa clientèle.

Soutenue par la vigueur collective des principales coopératives de services financiers du Canada, Aviso met en œuvre une feuille de route précise de transformation et d'accélération de la croissance. Aviso est détenue à 50 % par Desjardins Holding financier inc. et à 50 % par CU CUMIS Wealth Holdings LP, une société en commandite qui appartient aux cinq centrales de caisses de crédit provinciales et au Groupe CUMIS limitée, qui fait partie de Compagnie d'Assurance-Vie Co-operators.



## Raison d'être

---

Nous propulsons les entreprises qui renforcent le pouvoir des investisseuses et investisseurs

## Vision

---

Être le fournisseur que notre clientèle *choisit* en lui offrant un guichet unique de produits, de services et de savoir-faire éprouvés et intégrés en gestion de patrimoine

## Priorités stratégiques

---

Évolution des solutions  
Expérience clientèle  
Excellence opérationnelle  
Culture et talents  
Croissance des activités

## Valeurs

---

Nous prenons soin de vous.  
Nous osons.  
Nous nous surpassons.  
Nous livrons des résultats.

## Reconnaissance des territoires

Nous reconnaissons que les terres sur lesquelles nous vivons et travaillons sont des territoires traditionnels, des terres visées par un traité et des terres non cédées de divers peuples autochtones distincts au sein de ce qu'on appelle maintenant le Canada. Ces terres sont entretenues depuis des temps immémoriaux par les Premières Nations, les Inuits et les Métis, et nous honorons leurs savoirs ainsi que leur relation profonde avec la terre, les eaux et le ciel. Alors que nous poursuivons notre parcours vers la vérité et la réconciliation, nous faisons preuve d'humilité tout en nous engageant à écouter, à apprendre et à établir des relations fondées sur la confiance et le respect. En tant qu'organisation de services financiers, nous reconnaissons qu'il nous incombe de réfléchir à la façon dont nos actions peuvent faire progresser la réconciliation économique et soutenir une prospérité partagée avec les peuples autochtones. La réconciliation n'est pas un seul acte ou une destination, mais un processus continu qui

exige des mesures significatives, une réciprocité et une approche réfléchie qui favorise les occasions économiques inclusives.

Dans l'esprit de l'appel à l'action 92 de la Commission de vérité et réconciliation, nous réfléchissons à la responsabilité qu'ont toutes les personnes et toutes les organisations de favoriser des relations respectueuses avec les peuples autochtones et de soutenir leur autodétermination. Nous sommes déterminés à avoir cette conversation et à faire les premiers pas pour comprendre les voix et les vérités des collectivités dans lesquelles nous aspirons à établir de bonnes relations.

Nous invitons les autres à se joindre à nous dans cette démarche, alors que nous œuvrons à bâtir un avenir fondé sur l'équité, le respect et la compréhension mutuelle.



Artiste : Leah Marie Dorion (*Sister Paddlers*, 2013)

## Ambition en matière de réconciliation

La réconciliation passe par l'apprentissage continu, l'écoute, des partenariats significatifs et l'action. Aviso s'est engagée dans ce parcours. Nous nous efforçons de reconnaître la vérité du passé et d'honorer la voix des peuples et des organisations autochtones. Apprendre des connaissances et des visions du monde autochtones nous aidera à imaginer un secteur de la gestion de patrimoine plus inclusif et une approche des affaires plus économiquement inclusive qui favorise une prospérité partagée pour Aviso et les communautés autochtones. Nous cherchons à avoir un impact positif en faisant progresser la vérité et la réconciliation grâce à une approche fondée sur l'authenticité et la confiance.

## Engagement en matière de réconciliation

L'engagement d'Aviso à faire avancer la vérité, la réconciliation et l'inclusion des Autochtones dans la façon dont nous menons nos activités est fondé sur nos efforts afin d'apprendre, d'innover et de cocréer avec les peuples et les communautés autochtones. Nous reconnaissons les obstacles auxquels les peuples autochtones continuent à faire face pour accéder aux services financiers, accroître le patrimoine générationnel et participer à l'économie canadienne. En tant qu'acteurs du secteur des services financiers, nous avons la responsabilité de travailler avec les communautés autochtones afin de

repérer et d'éliminer les obstacles. Nous cherchons à évaluer nos produits, nos services et nos processus et à nous assurer qu'ils sont inclusifs, équitables et adaptés aux besoins et aux priorités des communautés autochtones.

Nous offrirons aux membres de notre personnel la possibilité d'apprendre de l'innovation et du leadership des Autochtones. Nous encouragerons les membres du personnel et leur donnerons les moyens de penser de façon novatrice et de faire le travail nécessaire pour bâtir une culture où la réconciliation est intégrée de façon réfléchie à la manière dont nous exerçons nos activités. En établissant et en entretenant des relations significatives avec les communautés, les organisations et les employés autochtones, nous allons être à l'écoute des priorités, réfléchir aux points de vue et réinventer notre proposition de valeur de même que l'avenir de la gestion de patrimoine d'une façon plus inclusive. Aviso reconnaît que l'innovation et la richesse ne se limitent pas à une vision du monde unique – nous ferons appel au savoir, à l'expertise et aux modes de connaissance autochtones, alors que nous tendons vers un leadership éthique et responsable.

Nous sommes déterminés à passer de la parole aux actes. Nous aspirons à donner l'exemple, à respecter nos engagements et à demeurer transparents et responsables alors que nous soutenons de nouvelles voies permettant aux communautés autochtones de bâtir et de préserver leur patrimoine. À Aviso, la vérité, la réconciliation et l'inclusion des Autochtones sont des priorités constantes.



Artiste : Leah Marie Dorion  
(*Three Elk*, 2013)



# Contenu

- 7** Message du chef de la direction
- 9** Équipe de haute direction
- 11** Aviso en chiffres
- 12** Actualisation de nos valeurs
- 14** Performance financière
- 19** Réalisations par rapport à la stratégie de 2025
- 24** Durabilité de l'entreprise et partenariat avec le WWF-Canada
- 27** Espace Aviso : un écosystème de gestion de patrimoine complet
- 31** Pleins feux sur les secteurs d'activité
- 46** Notre vision
- 49** Notre équipe : engagement envers la réussite des membres du personnel
- 53** Priorités stratégiques pour 2026





# Message du chef de la direction

## Une dynamique propulsée par l'innovation

Aviso a obtenu des résultats exceptionnels en 2025, ce qui témoigne de la résilience et de l'exécution efficace de ses activités. Bien que l'année ait débuté dans un contexte d'incertitude macroéconomique marqué par des tensions commerciales et la volatilité des marchés, ceux-ci ont finalement offert de solides rendements aux investisseuses et investisseurs. Aviso a dépassé ses cibles financières pour l'ensemble de l'année, grâce à de solides ventes nettes, à des revenus de trésorerie réguliers et à une gestion rigoureuse des coûts qui a amélioré son efficacité et son levier d'exploitation.

Le montant total des actifs sous administration et sous gestion d'Aviso atteignait 175,3 milliards de dollars au 31 décembre 2025, ce qui est nettement supérieur à la cible annuelle et représente une augmentation remarquable de 120 milliards de dollars depuis la création d'Aviso en 2018. Cette croissance a permis à Aviso d'enregistrer des bénéfices plus élevés que jamais et d'offrir des

distributions records aux actionnaires. Notre modèle d'affaires diversifié et notre approche rigoureuse de la gestion financière demeurent des facteurs de différenciation qui nous permettent de composer avec l'incertitude et de saisir les occasions qui se présentent. Aviso demeure bien capitalisée pour financer la croissance et verser des distributions fiables et robustes à ses actionnaires.

### Espace Aviso : notre écosystème de gestion de patrimoine complet

Nos capacités uniques ont donné naissance à une plateforme intégrée puissante appelée Espace Aviso. Cette plateforme incarne une vision complète de l'expérience clientèle en combinant des technologies, des outils financiers, des produits, des services et une expertise de premier ordre – tout ce dont nos institutions financières partenaires ont besoin pour stimuler leur croissance, et tout ce dont les



L'Espace Aviso incarne une vision complète de l'expérience clientèle en offrant tout ce dont nos institutions financières partenaires ont besoin pour stimuler la croissance de leurs activités.

**Bill Packham**  
Président et chef de la direction





conseillères et conseillers ont besoin pour accroître la valeur pour les investisseuses et investisseurs et faire croître leurs activités. Surtout, l'Espace Aviso est très souple : la clientèle peut choisir des capacités précises ou tirer parti de l'ensemble de la plateforme.

L'Espace Aviso a connu une avancée décisive en 2025 avec le lancement de l'Espace Conseillers, une plateforme novatrice de productivité des conseillères et conseillers conçue en collaboration avec ces derniers. L'Espace Conseillers incorpore des données sécurisées de la clientèle dans la gestion de portefeuille, la planification financière, l'accueil et l'intégration, les communications et la formation des conseillères et conseillers, le tout au sein d'une interface unique et personnalisable. Dans notre secteur de la gestion de patrimoine des coopératives d'épargne et de crédit, nous avons déployé l'Espace Conseillers auprès de plus de 3 500 conseillères et conseillers et membres du personnel administratif dans près de 100 coopératives d'épargne et de crédit au Canada. En 2026, nous ajouterons de nouvelles capacités à l'Espace Conseillers, optimiserons l'expérience utilisateur et élargirons l'accès à d'autres organisations partenaires.

L'Espace Aviso a franchi une nouvelle étape clé avec le déploiement initial progressif de l'Espace Investisseurs, un nouveau portail pour les investisseuses et investisseurs. Une expérience sur ordinateur de bureau a été présentée aux investisseuses et investisseurs. Une application mobile et des capacités supplémentaires seront lancées en 2026.

## Stimuler la croissance des activités

Notre secteur de la gestion d'actifs a continué de stimuler la croissance en mettant l'accent sur la performance et en proposant des solutions sophistiquées pour les services-conseils à honoraires. Le Programme d'actifs gérés Aviso a fait croître sa base d'actifs de 24 % en 2025, grâce à de solides ventes nettes ayant dépassé 1 milliard de dollars.

Notre secteur du courtage en ligne est passé aux opérations sans commission pour notre plateforme Qtrade Investissement direct, ce qui témoigne de l'engagement de Qtrade à renforcer le pouvoir des

investisseuses et investisseurs. Ce changement a été bien accueilli par le marché et a entraîné une forte augmentation du nombre de nouveaux comptes.

Notre secteur des services des correspondants et institutionnels a continué d'étoffer et d'élargir ses relations avec ses partenaires en 2025. En particulier, nous avons renforcé notre partenariat stratégique avec Gestion de patrimoine Worldsource en convertissant avec succès une première cohorte de conseillères et conseillers à la plateforme de Partenaires des correspondants Aviso.

En 2026, la dynamique accélérée d'Aviso sera rendue possible par une exécution ciblée axée sur la clientèle, l'innovation numérique et la capacité d'adaptation.

Notre personnel joue un rôle essentiel dans la transformation de la stratégie en action, afin de favoriser le changement au sein de l'organisation et d'assurer qu'Aviso est le fournisseur de services de gestion de patrimoine que notre clientèle choisit. Notre sondage annuel auprès des membres du personnel a révélé un taux de recommandation net de 29, soit 18 points de plus que la moyenne du secteur au Canada. J'aimerais remercier toute l'équipe d'Aviso pour son engagement envers notre clientèle et sa capacité d'incarner nos valeurs.

Au nom de l'ensemble du personnel d'Aviso, je remercie nos organisations partenaires, y compris leurs équipes de direction, leurs conseillères et conseillers partenaires ainsi que leurs investisseuses et investisseurs, pour la confiance qu'elles nous témoignent. Enfin, je remercie nos actionnaires pour leur vision et leur soutien.

**Bill Packham**  
Président et chef de la direction



# Équipe de haute direction



## Président et chef de la direction

Bill Packham



## Services d'entreprise

John H. Bai, vice-président principal, chef des finances et chef de la gestion des risques

M. Bai dirige les équipes des finances et de la gestion du risque d'Aviso. Son mandat comprend la trésorerie, l'audit interne et les marchés des capitaux.



## Services, Opérations, Conformité et Talents

Sherri Evans, vice-présidente principale, chef des Services, des Opérations, de la Conformité et des Talents

Mme Evans supervise les équipes des opérations, du centre de services, de la conformité, des communications internes et de l'accueil et l'intégration des partenaires et de la clientèle. Elle est également responsable de la stratégie de l'équipe Personnes et culture d'Aviso.



## Gestion de patrimoine des coopératives d'épargne et de crédit

Wanda Frisk, vice-présidente principale, chef de la Gestion de patrimoine des coopératives d'épargne et de crédit

Mme Frisk dirige notre partenariat avec les coopératives d'épargne et de crédit, offrant des services et programmes complets de gestion de patrimoine par l'intermédiaire du réseau de services-conseils des coopératives d'épargne et de crédit.



## Numérisation et technologie

George Ho, vice-président principal, chef de la Stratégie numérique et de la technologie

M. Ho supervise le plan stratégique d'Aviso en matière de technologie et guide la numérisation des produits, des processus et des services.



## Affaires juridiques et gouvernance

Yasmin Lalani, vice-présidente principale, chef des affaires juridiques et chef de la gouvernance

Mme Lalani supervise les activités et les politiques juridiques interentreprises d'Aviso, la gouvernance d'entreprise et du conseil, les questions de protection des renseignements personnels et d'éthique et la durabilité de l'entreprise.



# Équipe de haute direction



## Expérience clientèle et marketing

Mark Nicholson, vice-président principal,  
Expérience clientèle et marketing

M. Nicholson supervise la marque, le marketing, l'expérience utilisateur numérique et l'expérience clientèle, afin de mener à l'échelle de la société une initiative qui met l'accent sur la création d'une expérience clientèle exceptionnelle.



## Investissement direct

Stacey Petersen, vice-présidente principale,  
chef de l'investissement direct

Mme Petersen supervise les activités de courtage en ligne et de robot-conseiller d'Aviso, mettant l'accent sur le renforcement du pouvoir des Canadiennes et Canadiens au moyen de solutions de placement numérique hors pair.



## Gestion d'actifs

Tim Prescott, vice-président principal,  
chef de la Gestion d'actifs

M. Prescott supervise la division de gestion d'actifs d'Aviso, y compris Placements NEI et le Programme d'actifs gérés, tout en mettant en œuvre la stratégie de placement et de produits d'Aviso ainsi que sa feuille de route de développement.



## Services des correspondants et institutionnels

Kevin Vanderheyden, vice-président  
principal, chef des services des  
correspondants et institutionnels

M. Vanderheyden supervise la prestation, par Aviso, de services de garde, de négociation, de compensation et de règlement à un large éventail de gestionnaires de portefeuille et de courtiers en placement.



# Aviso en chiffres

Principaux chiffres au 31 décembre 2025

## Plus de 300

### institutions financières partenaires

collaborant avec Aviso pour propulser le patrimoine des Canadiennes et Canadiens. De plus, Aviso entretient des relations avec plus de 150 organisations non financières, dont des affiliations, des associations et des fournisseurs d'avantages.

## Plus de 680 000

### investisseuses et investisseurs individuels

## 125

### relations avec des coopératives d'épargne et de crédit

## Plus de 1 000

### membres du personnel (ETP),

ainsi que des bureaux à Toronto, à Vancouver et à Montréal

## Plus de 3 500

### conseillères et conseillers sur la plateforme d'Aviso

- Plus de 2 500 conseillères et conseillers de coopératives d'épargne et de crédit, dont plus de 400 conseillères et conseillers autorisés à vendre des valeurs mobilières
- Plus de 1 000 conseillères et conseillers auprès d'autres courtiers remisiers
- En plus de 110 sociétés de gestion de portefeuille



# Actualisation de nos valeurs

Nous avons actualisé nos valeurs afin de nous assurer qu'elles continuent de refléter notre identité actuelle et la culture que nous aspirons à bâtir pour l'avenir.

Ces valeurs actualisées s'appuient sur nos solides fondements culturels, tout en encadrant clairement la façon dont nous travaillons ensemble, servons nos partenaires et notre clientèle et soutenons nos collectivités.

Grâce à l'engagement de la direction, aux récits des membres du personnel et à des initiatives culturelles, nous donnons vie à ces valeurs à l'échelle de l'organisation.

En nous alignant sur un ensemble de valeurs communes, nous favorisons un environnement où les membres du personnel se sentent responsabilisés, connectés et inspirés pour contribuer au succès continu d'Aviso.

## Nous propulsons les entreprises qui renforcent le pouvoir des investisseuses et investisseurs



### Nous prenons soin de vous

Nous faisons ce qu'il faut pour notre clientèle, nos partenaires, nos collègues, nos collectivités et la planète.

À Aviso, la bienveillance et l'attention sont au cœur de tout ce que nous faisons. Qu'il s'agisse de soutenir nos collectivités, notre clientèle ou nos collègues, nous nous présentons chaque jour avec la volonté de changer les choses – et c'est ce qui rend le travail si gratifiant.

— Rakhee D.

Nous éprouvons un profond sentiment de responsabilité et d'urgence à l'égard des fonds de nos clients, parce que nous savons à quel point il s'agit d'un aspect important pour eux.

— Sarah C.



### Nous osons

Nous remettons en question le statu quo au moyen d'idées, de produits et de services audacieux.

Essayer quelque chose qui nous sort de notre zone de confort est exigeant, mais oser s'aventurer en terrain inconnu est une façon essentielle de grandir.

— Neil L.

Notre équipe doit composer à la fois avec des demandes urgentes et des travaux de transformation. Parfois, les solutions ne sont pas évidentes et nous devons innover. Les clés du succès sont d'apporter des points de vue et des expériences diversifiés, de créer une culture d'équipe où chacun se sent en sécurité pour proposer des idées, et d'y prendre plaisir!

— Daniel M.



## Nous nous surpassons

Nous en faisons plus pour nos collègues, notre clientèle et nos partenaires.

Lorsque je parle à un client, je sais qu'il y a toute une équipe derrière moi. Lorsque mes collègues m'offrent leur soutien, cela me rappelle que nous faisons tous front commun et que nous partageons la responsabilité de nous démarquer pour notre clientèle

— Miguel M.

En période de pointe, nous répondons présents les uns pour les autres. Nous partageons la charge de travail, nous nous soutenons mutuellement et nous veillons à ce que nos clients soient toujours pris en charge. Il ne s'agit pas seulement de recevoir de l'aide – il s'agit aussi d'en offrir, et c'est ce qui fait de notre équipe une véritable unité.

— Marc-Joel A.



## Nous livrons des résultats

Nous travaillons d'une seule voix, respectons nos engagements et assumons la responsabilité de fournir le meilleur travail possible.

Nous faisons le travail, jour après jour, pour favoriser une culture et un environnement inclusifs qui conviennent à tout le monde, où la voix et le point de vue de chacune et chacun sont accueillis et valorisés.

— Michela G.

Nous nous démarquons de nos concurrents par notre agilité ainsi que notre capacité à bien connaître notre clientèle et à nous adapter à leurs besoins d'affaires, plutôt que de leur demander de s'adapter aux nôtres.

— Rupi R.



# Performance financière





# Commentaire sur la performance financière

**2025 a été une excellente année pour Aviso, marquée par des bénéfiques records et de bons niveaux de rentabilité soutenus par la résilience des marchés mondiaux et une gestion rigoureuse des dépenses.**

Les marchés boursiers mondiaux ont enregistré de solides gains malgré l'incertitude persistante entourant les tarifs douaniers et les questions relatives à la durabilité des rendements attribuables aux actions liées à l'intelligence artificielle. L'indice composé S&P/TSX a progressé de 28 % en 2025, son meilleur rendement depuis 2009, en grande partie grâce à la vigueur des métaux précieux. L'indice S&P 500, quant à lui, a atteint de nouveaux sommets et enregistré une troisième année consécutive de gains à deux chiffres, avec un rendement de 16 % en dollars canadiens.

Malgré une solide performance en 2025, le contexte économique a été mitigé. Bien que l'inflation ait ralenti et se situe dans la fourchette cible de 2 % de la Banque du Canada, la croissance économique du pays a été modeste, alors que l'économie s'adaptait aux droits de douane américains et à l'évolution du contexte commercial mondial. La Banque du Canada a abaissé son taux de financement à un jour de 25 points de base à quatre reprises, terminant l'année à 2,25 %. À l'échelle mondiale, la croissance économique est demeurée stable à environ 3 %, soutenue par l'augmentation des investissements dans l'intelligence artificielle et des politiques de relance budgétaire.

Dans ce contexte, Aviso a enregistré des résultats financiers records. Le bénéfice d'exploitation a atteint 147 millions de dollars, dépassant largement les niveaux de l'année précédente, tandis que le bénéfice net après impôt a atteint un sommet de 87,7 millions de dollars. Le rendement des capitaux propres d'Aviso s'est établi à 25,3 % en 2025, les résultats étant alimentés par la performance solide des marchés, l'augmentation des niveaux d'actif, la résilience des revenus de trésorerie portée par les soldes de trésorerie élevés de la clientèle et la rigueur continue en matière de coûts à l'échelle de l'organisation.

Le modèle d'affaires diversifié d'Aviso a continué d'afficher de bons résultats. Les actifs sous administration et sous gestion ont atteint 175,3 milliards de dollars à la fin de 2025, soit une augmentation de 29,6 milliards de dollars sur 12 mois. La croissance a été alimentée à parts égales par l'appréciation des marchés et la vigueur des ventes nettes, ce qui témoigne de l'engagement positif de la clientèle sur de multiples canaux. En 2025, Aviso a également bénéficié de l'intégration d'actifs lors de la première phase de la transition de Worldsource vers la plateforme de l'entreprise, ce qui a encore renforcé l'envergure de celle-ci et les capacités de sa plateforme.

Aviso a continué de redistribuer du capital aux actionnaires au cours de l'exercice, versant des dividendes correspondant à la dernière distribution de 2024 et aux dividendes intermédiaires de 2025. La direction a recommandé l'approbation de la dernière distribution de 2025 en mars 2026, sous réserve de l'adoption du projet de législation fédérale concernant le traitement fiscal des actionnaires minoritaires et des coopératives d'épargne et de crédit.



**La croissance a été alimentée à parts égales par l'appréciation des marchés et la vigueur des ventes nettes, ce qui témoigne de l'engagement positif de la clientèle sur de multiples canaux.**



# Indicateurs clés de performance financière

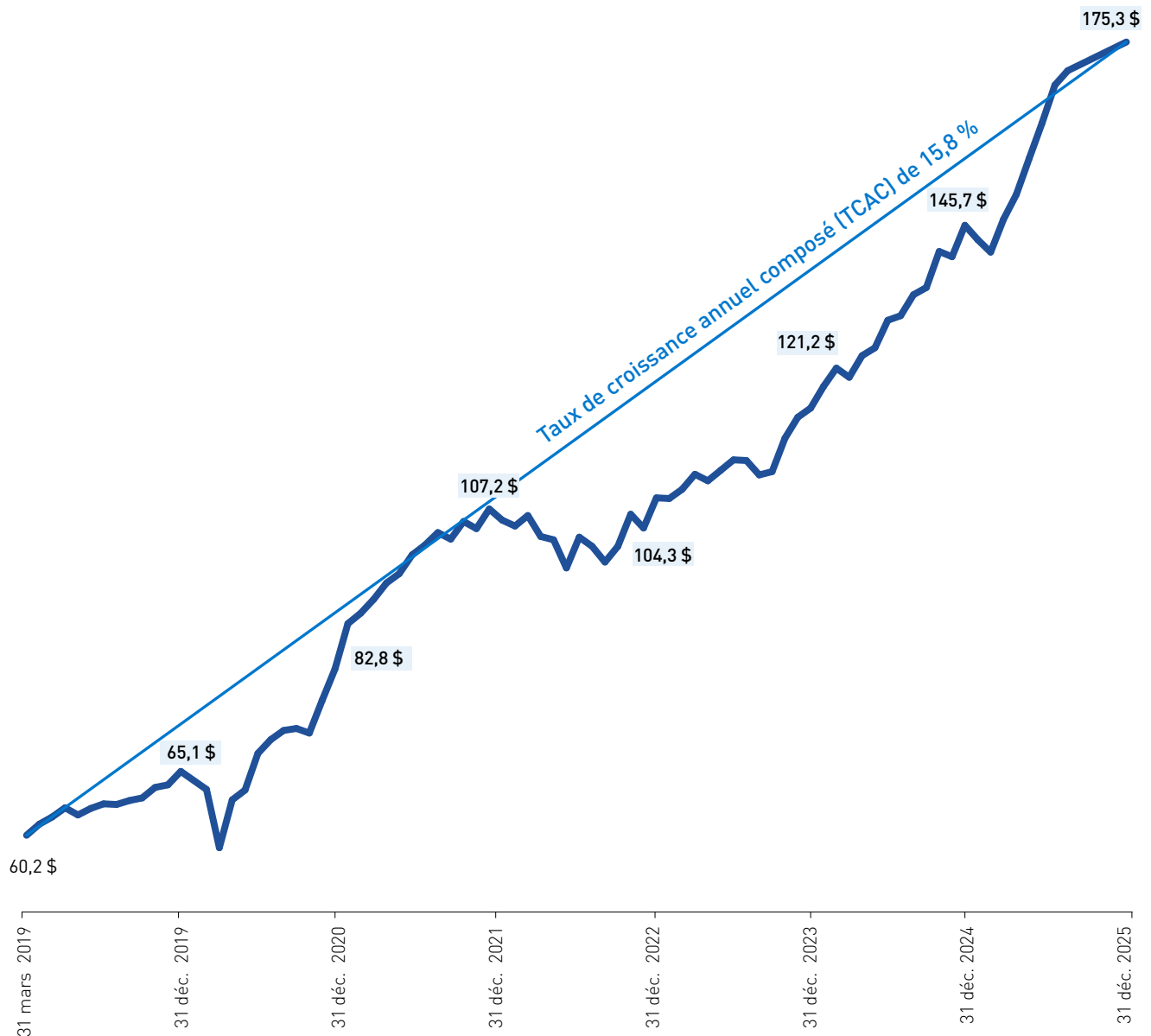
## Croissance constante des actifs

Grâce à une croissance soutenue dans toutes les conditions de marché, Aviso s'est imposée comme l'un des plus grands acteurs du Canada hors des six grandes banques au pays.

Depuis la création d'Aviso, sa base d'actif a augmenté à un taux de croissance annuel composé de près de 16 %.

### Actifs sous administration et sous gestion (en milliards de dollars)

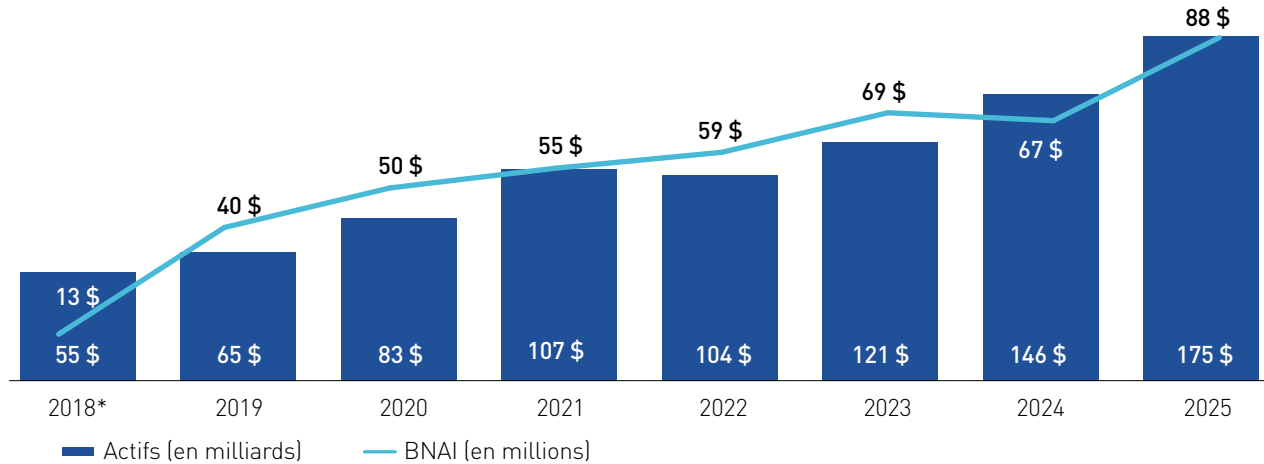
Depuis la création d'Aviso, le montant total des actifs a plus que triplé, passant de 56,1 milliards de dollars au 1<sup>er</sup> avril 2018 à plus de 175 milliards de dollars au 31 décembre 2025.





## Bénéfice net par rapport aux actifs, au cours des huit premières années d'Aviso

Croissance des actifs et du BNAI (bénéfice net après impôt)



Depuis sa création en 2018, Aviso a généré un bénéfice cumulé de 437 M\$. Au cours de cette période, elle a versé des dividendes de près de 324 M\$ à ses actionnaires, le ratio de distribution de dividendes moyen atteignant 76 %.

\* L'année 2018 reflète une période de neuf mois à partir de la création d'Aviso le 1<sup>er</sup> avril.





# Indicateurs clés de performance de 2025

**14,1 G\$**

Total des ventes nettes pour tous les secteurs  
en hausse de 47 % sur 12 mois



**981,0 M\$**

Total des revenus,  
en hausse de 11 % sur 12 mois



**147,1 M\$**

Bénéfice d'exploitation,  
en hausse de 30 % sur 12 mois

**87,7 M\$**

Bénéfice net après impôt,  
en hausse de 31 % sur 12 mois



**25,3 %**

Rendement des capitaux propres,  
en hausse par rapport à 22,6 % en 2024



**347,1 M\$**

Total des capitaux propres,  
en hausse de 11 % sur 12 mois



# Réalisations par rapport à la stratégie de 2025





# Progrès dans la concrétisation de nos priorités stratégiques

Aviso a fait beaucoup de progrès dans la concrétisation de ses cinq priorités stratégiques de 2025 et dans la recherche d'occasions pour améliorer ses solutions, ses services ainsi que l'expérience de la clientèle et des membres du personnel.

## Évolution des solutions

Continuer de faire évoluer notre pile technologique, les partenariats dans notre écosystème de gestion de patrimoine et nos capacités numériques afin d'améliorer nos produits, nos services et l'évolutivité de nos plateformes, tout en renforçant notre plateforme numérique centrale.

### Plateforme de nouvelle génération (NextGen)

Le programme NextGen, qui est actuellement dans sa troisième phase, assure le fonctionnement de la plateforme numérique centrale d'Aviso, qui propulse toutes les applications modernes, y compris celles qui alimentent l'Espace Aviso.

Aviso a poursuivi la modernisation de ses capacités d'authentification, de gestion des utilisateurs et d'interface API afin d'offrir une expérience plus fluide et plus sécurisée aux conseillères et conseillers. Nous réduisons la dette technique, améliorons l'évolutivité et favorisons la rentabilité, tout en soutenant la collaboration avec nos partenaires.

### Stratégie de cybersécurité

Aviso a renforcé sa maturité en matière de cybersécurité. Nous avons mis en œuvre de nouveaux contrôles pour renforcer la protection fondamentale des actifs numériques d'Aviso, en mettant l'accent sur des réponses vigoureuses aux menaces en constante évolution. Nous avons conservé une excellente cote de sécurité tout au long de l'année et avons continué d'améliorer celle évaluée par le cadre de cybersécurité du National Institute of Standards and Technology (NIST).

### Stratégie en matière d'intelligence artificielle (IA)

La stratégie d'Aviso en matière d'IA jette les bases d'une adoption responsable et évolutive de l'IA qui renforce la productivité, la conformité ainsi que l'expérience de la clientèle et des conseillères et conseillers. En 2025, nous avons mis en place des capacités à l'échelle de l'entreprise pour favoriser la prise de décisions et l'efficacité fondées sur l'IA. Aviso continuera de faire progresser sa stratégie et sa littératie en matière d'IA ainsi que ses approches de mise en œuvre de l'IA en 2026.

### Stratégie de données

Aviso a continué de faire progresser sa stratégie de données. Nous avons intégré Databricks en tant que partenaire clé pour moderniser l'intégration des données et les capacités d'IA, et nous avons commencé à renforcer nos capacités de données et d'analyse libre-service pour soutenir les coopératives d'épargne et de crédit partenaires.

La couche d'intégration des données d'Aviso permet d'accéder aux données des systèmes de registre d'Aviso et facilite le partage efficace de données entre les plateformes, ce qui constitue une pierre angulaire de l'Espace Aviso et joue un rôle essentiel dans la mise en œuvre de l'Espace Conseillers et de l'Espace Investisseurs.



## Expérience clientèle

Tirer parti de nos connaissances sur la clientèle pour élaborer et offrir des expériences de premier ordre afin de devenir le fournisseur que notre clientèle choisit.

### Espace Conseillers

Aviso a lancé l'Espace Conseillers, une plateforme de productivité de pointe pour les conseillères et conseillers qui fait partie intégrante de l'écosystème numérique Espace Aviso. L'Espace Conseillers a été conçu en collaboration avec des conseillères et conseillers et des spécialistes du secteur selon une approche de conception axée sur la clientèle. À la suite d'un projet pilote mené auprès de 200 conseillères et conseillers, l'Espace a été déployé sans heurt auprès de plus de 3 500 conseillères et conseillers et membres du personnel de soutien dans près de 100 coopératives d'épargne et de crédit au Canada. En parallèle, Aviso a lancé une version de l'Espace Conseillers pour Partenaires des correspondants Aviso.

L'Espace Conseillers aide les conseillères et conseillers à renforcer les relations avec la clientèle en intégrant des données sécurisées à des capacités comme la gestion de portefeuille, la planification financière, l'accueil et l'intégration de la clientèle et les communications avec les investisseuses et investisseurs, ainsi que la formation, le tout dans une interface unique et conviviale. Un tableau de bord personnalisable leur permet d'adapter la plateforme à leurs activités.

En 2026, Aviso ajoutera de nouvelles capacités à l'Espace Conseillers, tout en continuant d'affiner et d'améliorer l'expérience utilisateur, et élargira l'accès à l'Espace Conseillers aux conseillères et conseillers ainsi qu'aux membres du personnel administratif d'un plus grand nombre d'organisations partenaires de services financiers.





## Espace Investisseurs

Aviso a franchi les premières étapes clés dans le développement de l'Espace Investisseurs, une expérience numérique pour les investisseuses et investisseurs qui comprend des outils d'administration pour les conseillères et conseillers. Une version pour ordinateur de bureau a été présentée aux investisseuses et investisseurs, et le développement d'une application mobile était déjà bien avancé. De plus, Aviso a commencé à mettre à l'essai des capacités de planification financière axée sur les objectifs et des solutions de robot-conseiller pour les conseillères et conseillers.

## Gestion du service à la clientèle

L'amélioration continue du processus de gestion du service à la clientèle a permis d'améliorer l'efficacité ainsi que l'expérience du personnel et des partenaires. Des données de meilleure qualité ainsi que des initiatives d'IA et d'automatisation contribuent aux améliorations du processus.

## Excellence opérationnelle

Toujours respecter nos engagements de service et développer des opérations adaptables et évolutives qui appuient de multiples canaux. Définir et mettre en œuvre le mandat de durabilité d'Aviso.

## Modèle d'exploitation cible

Aviso a effectué un examen très concluant du modèle d'exploitation cible pour les activités de Patrimoine Aviso (gestion de patrimoine des coopératives d'épargne et de crédit), y compris l'assurance, l'apprentissage et le perfectionnement ainsi que la conformité, en mettant l'accent sur la simplification de nos modèles de prestation au profit de nos partenaires.

## Culture et talents

Intégrer une culture une**aviso**, en favorisant la collaboration transversale d'Aviso, l'agilité et l'orientation axée sur la clientèle pour l'ensemble de notre effectif.

## Investir dans notre personnel et développer l'agilité organisationnelle

Aviso a renforcé sa stratégie pluriannuelle de développement des principaux talents de l'entreprise, en offrant aux membres du personnel prometteurs un perfectionnement ciblé, des expériences interfonctionnelles et un soutien pour les préparer à de futurs postes de direction. De plus, Aviso a rédigé un solide guide de gestion du changement ainsi que des outils pour soutenir les membres du personnel et les processus à mesure que les méthodes de travail évoluent.

Notre taux de recommandation net du personnel a augmenté à 29, soit 18 points de plus que la moyenne du secteur au Canada, ce qui indique une performance de premier quartile.

## Diversité, équité, inclusion et appartenance (DEIA)

La stratégie de DEIA d'Aviso témoigne de son engagement à bâtir une culture d'inclusion qui reflète la diversité des origines et des expériences au sein de son effectif. Aviso a réalisé des évaluations de la mobilité en milieu de travail et a soutenu un programme d'engagement dynamique autour des célébrations culturelles et des dates importantes tout au long de l'année.



## Réconciliation

Le conseil d'administration et l'équipe de la haute direction d'Aviso ont soutenu le parcours de réconciliation d'Aviso, et les membres du personnel ont saisi ces occasions d'apprendre, d'écouter et de s'engager. Apprendre des connaissances et des visions du monde autochtones permet à Aviso d'imaginer un secteur de la gestion de patrimoine plus inclusif et une approche des affaires plus économiquement inclusive qui favorise une prospérité partagée pour Aviso et pour les communautés autochtones.

## Durabilité de l'entreprise

Aviso a rapidement renforcé son programme de durabilité. Pour les principaux piliers du programme, notamment le climat, nous avons établi des indicateurs et des cibles, puis commencé à en faire le suivi. Nous avons mis en œuvre un cadre de politique qui englobe les informations sur les droits de la personne, l'environnement et la durabilité, ainsi qu'un code de conduite des fournisseurs.

Aviso a été le commanditaire principal national de l'événement Ascension pour la nature du WWF-Canada et le sera de nouveau en 2026.

## Croissance des affaires

Étendre notre portefeuille de produits à tous nos partenaires, stimuler le développement des affaires et le marketing pour acquérir une nouvelle clientèle, et faire progresser nos principaux domaines d'intérêt stratégiques pour stimuler la croissance future.

## Croissance du Programme d'actifs gérés

L'actif sous gestion du Programme d'actifs gérés a augmenté de 24 % pour s'établir à 8,6 milliards de dollars, grâce à de solides ventes nettes de plus de 1 milliard de dollars en 2025.

## Stimuler la croissance de Qtrade Investissement direct

Pour faire face à la concurrence du secteur et à l'évolution démographique, nous avons lancé les opérations sans commission pour Qtrade Investissement direct à l'automne. Ce changement a généré une forte augmentation du nombre de nouveaux comptes et des ventes nettes.

## Financement de titres

Nous avons fait progresser notre stratégie des marchés des capitaux. Avec l'approbation de l'Organisme canadien de réglementation des investissements (OCRI), nous avons mis à l'essai des capacités de prêts de titres entièrement payés. Nous nous sommes préparés à déployer cette capacité auprès des gestionnaires de portefeuille partenaires au début de 2026, puis auprès de la clientèle fortunée. Nous avons également fait des progrès importants vers le lancement de capacités multidevises en 2026.

## Fusions et acquisitions

Nous avons examiné plusieurs occasions dans le cadre de fusions et d'acquisitions. L'une d'elles a débouché sur une relation visant à soutenir la clientèle très fortunée au sein du réseau des coopératives d'épargne et de crédit.



# Durabilité de l'entreprise et partenariat avec le WWF-Canada



# Durabilité de l'entreprise

Le monde évolue à un rythme sans précédent et, avec lui, le paysage de la durabilité de l'entreprise devient de plus en plus complexe. À Aviso, nous reconnaissons le rôle essentiel que joue le système financier dans le façonnement d'un marché plus durable, et nous nous engageons à mettre à profit notre influence pour créer un effet positif et pérenne.

En période d'incertitude, la raison d'être et la clarté des valeurs sont plus importantes que jamais. Notre mission est de bâtir une entreprise responsable, résiliente et durable, qui crée de la valeur à long terme pour notre personnel, nos collectivités, nos partenaires et notre clientèle.

Depuis le lancement de la stratégie de durabilité d'Aviso en 2024, nous avons réalisé des progrès significatifs dans l'intégration de la durabilité à l'échelle de notre entreprise. En 2025, nous avons franchi plusieurs étapes clés, notamment l'intégration officielle des risques liés à la durabilité de l'entreprise dans notre cadre de gestion des risques. De plus, notre évaluation du caractère significatif en matière de durabilité nous a permis de déterminer les facteurs de durabilité actuels hautement prioritaires, qui présentent le plus grand impact potentiel sur la valeur d'entreprise et l'intérêt des parties prenantes.

Cette année, nous sommes fiers de présenter le premier rapport sur la durabilité d'Aviso, qui marque une étape importante de notre parcours. Ce rapport, qui témoigne de notre engagement envers la transparence et la comparabilité, suit les principales recommandations visant à améliorer notre capacité à communiquer notre performance et à partager des renseignements significatifs avec les investisseuses et investisseurs ainsi que les parties prenantes.

Au cours d'une année marquée par l'incertitude mondiale et des défis liés aux initiatives de durabilité, Aviso est demeurée fidèle à son engagement à l'égard de sa stratégie de durabilité. Nous croyons que cette stratégie est la bonne voie à suivre pour notre entreprise et nos parties prenantes. L'action climatique, l'investissement responsable ainsi que la diversité, l'équité, l'inclusion et l'appartenance (DEIA) demeurent au cœur de notre approche, ce qui témoigne de leur importance cruciale pour notre réussite à long terme.

Depuis le lancement de notre stratégie, nous avons réalisé des progrès significatifs à l'égard de nos trois piliers stratégiques : les personnes, les produits et la planète. Notre rapport sur la durabilité met en lumière ces réalisations rendues possibles grâce au soutien de notre conseil d'administration et de notre haute direction. Aviso continue de se pencher sur les enjeux significatifs en matière de durabilité qui présentent à la fois des risques et des occasions pour elle.

Au cours des deux dernières années, nous nous sommes attachés à poser les bases qui nous guideront pendant les années à venir. En intégrant une stratégie claire et des initiatives de durabilité à nos activités de base, nous établissons un fondement solide pour une croissance durable.

Bien que nous soyons fiers des progrès accomplis, nous demeurons humbles devant le travail qui nous attend. Des défis se profilent à l'horizon, mais nous les considérons comme des occasions de générer des retombées positives sur les plans commercial, social et environnemental. Ensemble, nous continuerons à naviguer dans les méandres de la durabilité de l'entreprise avec détermination, résilience et rigueur.



# Partenariat avec le Fonds mondial pour la nature Canada

## Renouveler notre engagement à l'égard de notre collectivité et de la planète

En 2025, Aviso a renforcé l'engagement des membres du personnel en mettant l'accent sur la raison d'être, la collectivité et l'impact à travers son premier partenariat avec le Fonds mondial pour la nature Canada (WWF-Canada). L'initiative Ascension pour la nature du WWF a rassemblé des équipes à l'échelle nationale pour soutenir la santé environnementale et a illustré nos valeurs dans la pratique.

Les membres de notre personnel ont obtenu des résultats impressionnants :

- 10 526 \$ récoltés pour la conservation
- 205 heures de bénévolat effectuées
- 52 grimpeurs à Toronto, à Vancouver et virtuellement
- Plus de 176 000 pas parcourus pour la nature

Ces résultats témoignent de l'engagement continu d'Aviso en faveur d'actions concrètes pour nos collectivités et la planète.

## Ce que nous réserve l'avenir

Forts de ce succès, nous renouvelons notre partenariat avec le WWF-Canada jusqu'en 2028. Cet engagement à long terme soutient la stratégie du WWF, Régénérer le Canada, visant à renverser la perte d'espèces, à restaurer les habitats essentiels et à réduire le risque climatique.

Ce partenariat fait également progresser nos objectifs en matière de diversité, d'équité, d'inclusion et d'appartenance (DEIA) ainsi que de vérité et de réconciliation, en soutenant des initiatives comme la conservation à l'initiative des Autochtones et l'éducation inclusive.

Notre collaboration avec le WWF-Canada va au-delà d'un simple parrainage – c'est un investissement dans un avenir durable pour les personnes et la planète.



Commanditaire national de l'Ascension pour la nature du WWF





# Espace Aviso





# Espace Aviso

Espace Aviso est une plateforme puissante et intégrée qui réunit en un seul endroit des technologies, des outils financiers et une expertise de premier ordre pour offrir de réels avantages commerciaux. Conçue pour simplifier les processus et stimuler la croissance des activités, elle fournit aux partenaires ainsi qu'aux conseillères et conseillers tout ce dont ils ont besoin pour accroître la productivité et offrir de la valeur aux investisseuses et investisseurs.

Avec Espace Aviso, les utilisatrices et utilisateurs ont plus de temps pour ce qui compte grâce à une administration simplifiée, à des renseignements plus approfondis et à un meilleur soutien. L'engagement de la plateforme à l'égard d'une évolution technologique proactive aide les partenaires et les conseillères et conseillers à garder une longueur d'avance. Elle facilite également la croissance en maintenant un écosystème unifié à mesure que les entreprises évoluent, tandis que de solides mesures de sécurité des données et de protection des renseignements personnels réduisent les risques opérationnels.

## Favoriser la croissance grâce à des technologies intégrées

Espace Aviso repose sur quatre piliers fondamentaux pour répondre aux exigences des services financiers d'aujourd'hui :

- **Plus de temps pour ce qui compte** : l'administration est simplifiée grâce à des renseignements plus approfondis et à un meilleur soutien, ce qui permet aux conseillères et conseillers de se concentrer sur leur clientèle.
- **Simplification pour accélérer de croissance** : les partenaires peuvent rester dans le même écosystème, à mesure que leurs activités évoluent, ce qui assure une évolutivité harmonieuse.
- **Toujours une longueur d'avance** : Aviso s'engage résolument à faire évoluer continuellement sa technologie afin que ses partenaires restent à l'avant-garde du secteur.

- **Gestion des risques** : la plateforme est conçue avec de solides mesures de sécurité des données et de protection des renseignements personnels pour réduire les risques opérationnels.

## Principales caractéristiques

Espace Aviso propose toutes ses capacités de façon indépendante ou dans le cadre de la plateforme intégrée, offrant ainsi à ses partenaires des options flexibles.

L'écosystème s'articule autour de trois espaces centraux :

1. **Espace Conseillers** : un poste de travail intégré qui optimise l'expérience des conseillères et conseillers.
2. **Espace Investisseurs** : un portail clientèle conçu pour renforcer le pouvoir des investisseuses et investisseurs.
3. **Espace d'intégration et API** : une passerelle vers les meilleures intégrations technologiques.

Voici des exemples de **capacités complètes** couvrant l'ensemble du cycle de vie de la clientèle :

- **Intégration et ouverture de compte** : signatures numériques, regroupement de comptes.
- **Planification financière et propositions** : gestion des objectifs, analyse de scénarios et production de propositions.
- **Exécution de portefeuille** : exécution des ordres, répartition de l'actif.
- **Analyses et rapports** : analyse avancée des données, rapports personnalisés.
- **Flux de travail automatisés** : gestion des frais et opérations simplifiées.

Une vaste gamme de produits – actifs gérés, fonds communs de placement, investissement direct – et de services comme ceux de garde, de négociation et de gestion de la pratique soutiennent également ces capacités.



## **Stimuler la croissance et gérer le risque**

Espace Aviso offre des avantages commerciaux tangibles en simplifiant l'administration et en offrant des renseignements plus approfondis, ce qui permet aux conseillères et conseillers de consacrer plus de temps à la clientèle. La plateforme simplifie les opérations pour favoriser une croissance plus rapide, le tout au sein d'un écosystème unique en constante évolution.

Grâce à une innovation proactive et à une sécurité robuste, Espace Aviso aide les partenaires à garder une longueur d'avance et à gérer le risque dans un contexte numérique complexe.





# Pleins feux sur les secteurs d'activité





## Aviso

Aviso est un fournisseur de premier plan de services de gestion de patrimoine pour le secteur financier canadien. Depuis notre création en 2018, nous avons élargi notre offre et nos capacités, et avons connu une croissance rapide.

Aviso travaille avec des centaines d'organisations, leur offrant des solutions efficaces et ciblées afin qu'elles puissent poursuivre leurs ambitions de croissance et offrir davantage de valeur à leur clientèle. Nous les aidons à suivre le rythme des transformations qui marquent le secteur, alimentées par les technologies émergentes, les changements démographiques, l'évolution des attentes de la clientèle et les modifications de la réglementation.

Pour répondre aux besoins futurs de ses partenaires et de sa clientèle, Aviso investit continuellement dans l'amélioration de sa plateforme technologique de base pour en accroître la rapidité, l'évolutivité et l'efficacité.

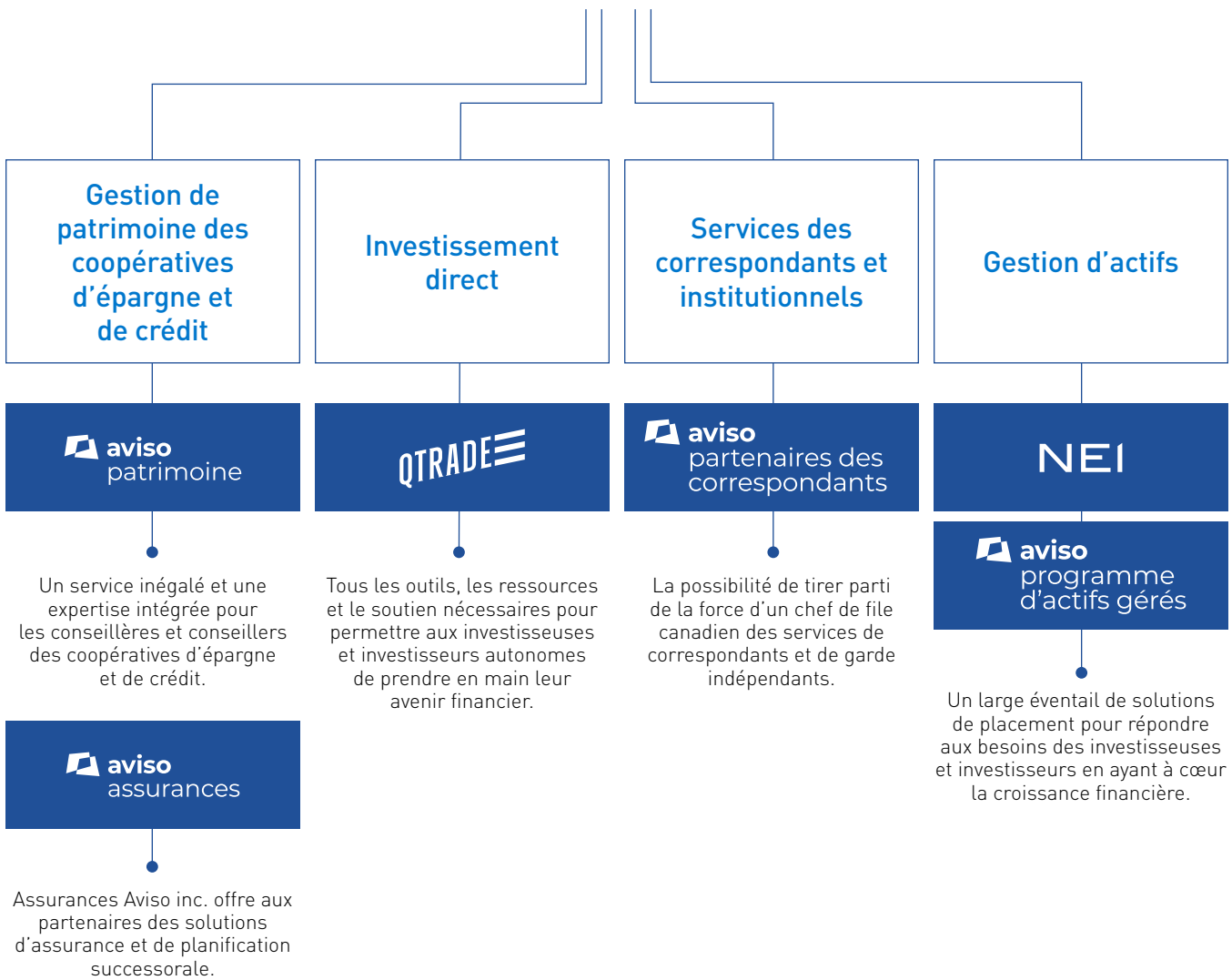
Notre raison d'être – **propulser les entreprises qui renforcent le pouvoir des investisseuses et investisseurs** – fait avancer notre clientèle. En renforçant leur pouvoir, nous créons un meilleur avenir pour toute la population canadienne. Nous ne voulons pas nous contenter d'être le fournisseur auquel notre clientèle a recours, nous voulons être le fournisseur qu'elle *choisit*.





# Nos secteurs d'activité

Au service des Canadiennes et Canadiens grâce à notre écosystème de gestion de patrimoine complet



# Gestion de patrimoine

## Patrimoine Aviso

Essence de la marque : Partenariat

Expression de la marque : Notre puissance, c'est nous

Patrimoine Aviso est fière d'être le partenaire de confiance de presque toutes les coopératives d'épargne et de crédit canadiennes pour la gestion de patrimoine. Nous proposons une gamme complète de solutions, de programmes et de plateformes de gestion de patrimoine, qui permettent aux coopératives d'épargne et de crédit d'atteindre leurs objectifs stratégiques tout en offrant des conseils globaux et une expérience exceptionnelle tant aux conseillères et conseillers qu'aux membres.

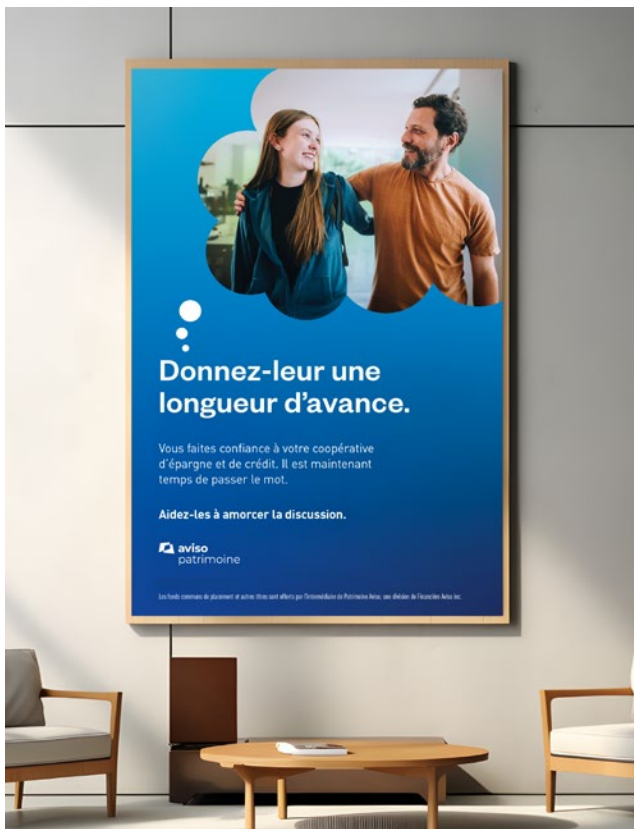
Notre soutien s'étend à l'ensemble des conseillères et conseillers en fonds communs de placement, en valeurs mobilières et en assurance. Qu'il s'agisse d'aide sur le terrain, comme la gestion de la pratique,

la conformité et le marketing, ou du recrutement et du perfectionnement des conseillères et conseillers, nous nous engageons à consolider leur réussite à chaque étape.

En 2025, notre engagement à renforcer le pouvoir des conseillères et conseillers et des partenaires a été au cœur d'une année charnière marquée par d'importantes transformations. Grâce à une collaboration étroite, nous avons lancé avec succès d'importantes plateformes et améliorations des processus qui accroissent l'efficacité et rehaussent l'expérience des conseillères et conseillers et de la clientèle. Ces réalisations témoignent de notre engagement à fournir les outils et le soutien qui aident nos partenaires à prospérer.

## Moteurs de croissance

- Accélérer la croissance interne de la nouvelle clientèle ainsi que des actifs et des revenus de la gestion de patrimoine grâce au recrutement ciblé de conseillères et conseillers, à la conclusion de partenariats en assurance et à l'utilisation accrue de solutions d'Aviso
- Offrir une expertise en gestion de patrimoine et des recommandations de pratiques exemplaires aux dirigeants des coopératives d'épargne et de crédit en vue de tirer parti d'occasions de marché précises, d'accroître l'efficacité et la rentabilité des conseillères et conseillers et d'améliorer leur offre de gestion de patrimoine multicanal.
- Offrir des expériences exceptionnelles en rehaussant continuellement et en intégrant l'écosystème des conseillères et conseillers dans une optique d'efficacité et de parcours simplifiés et personnalisés pour la clientèle.
- Favoriser la prestation de conseils grâce à un accès à des outils de pointe du secteur, à des programmes d'apprentissage exhaustifs, à la gestion de la pratique et à un soutien de spécialistes pour les conseillères et conseillers.





- Offrir des solutions d'assurance clés en main et évolutives dans des domaines comme l'assurance pour des partenaires peu importe leur taille, leur infrastructure ou leur niveau d'expérience.
  - **Gestion exhaustive** : des spécialistes gèrent des recommandations de tous types, en s'assurant qu'une expertise est accessible, tant pour les cas simples que pour ceux plus complexes.
  - **Intégration harmonieuse** : fonctionne parallèlement aux modèles existants, ce qui permet aux coopératives d'épargne et de crédit d'élargir leur offre d'assurance sans frais généraux supplémentaires.
  - **Options de recommandation flexibles** : les coopératives d'épargne et de crédit peuvent choisir de recommander tous les dossiers ou seulement certains d'entre eux, en adaptant le modèle à leurs besoins uniques.
  - **Soutien complet** : comprend la formation, le marketing et la participation directe des cadres supérieurs chargés de la gestion de patrimoine pour renforcer le pouvoir des conseillères et conseillers et améliorer l'expérience des membres.
- Élaborer les modèles de prestation externalisés, comme l'assurance virtuelle, et les élargir pour soutenir les coopératives d'épargne et de crédit qui disposent de ressources internes limitées.
- Offrir une expertise en gestion de patrimoine et des recommandations stratégiques aux coopératives d'épargne et de crédit partenaires afin de tirer parti d'occasions immédiates, d'améliorer leur offre de gestion de patrimoine multicanal et de faire croître leurs activités de gestion de patrimoine.

## Renforcer le pouvoir des conseillères et conseillers et de la clientèle grâce à une transformation percutante

En 2025, nous avons lancé des initiatives transformatrices qui ont redéfini la façon dont les conseillères et conseillers et leur clientèle communiquent et atteignent leurs objectifs financiers. De nouvelles plateformes et des processus simplifiés ont doté les conseillères et conseillers d'outils novateurs qui leur permettent de fournir des conseils plus personnalisés et un service plus efficace. La clientèle a profité d'une expérience plus fluide et plus favorable, ainsi que d'une plus grande confiance dans la gestion de son patrimoine. Ces avancées reflètent notre engagement continu en faveur de progrès significatifs et d'une valeur durable.





## Transformation de l'expérience des conseillères et conseillers et des investisseuses et investisseurs

Le lancement du tout nouvel **Espace Conseillers** a marqué une avancée importante, soit la création d'une destination centrale qui regroupe des outils puissants, des ressources et du soutien au sein d'un portail unique et moderne. Les conseillères et conseillers profitent désormais d'une expérience intégrée conçue pour simplifier les flux de travail et favoriser la collaboration, le tout fondé sur les commentaires directs des personnes qui utilisent le système et les améliorations continues.

Le nouveau portail **Espace Investisseurs** offre à la clientèle un accès souple à leur portefeuille, tant sur ordinateur de bureau que sur appareil mobile. Doté de solides mesures de sécurité et d'options libre-service élargies, l'Espace Investisseurs permet à la clientèle de gérer ses placements avec plus de facilité et de confiance. En outre, l'outil d'administration de l'Espace Investisseurs permet aux conseillères et conseillers d'aider directement la clientèle dans ses tâches courantes, ce qui améliore l'expérience globale de service.

## Favoriser l'efficacité et l'excellence du service

En 2025, nous avons effectué des mises à niveau importantes pour simplifier les activités quotidiennes. Grâce à l'activation des capacités de traitement direct dans Dataphile, les conseillères et conseillers ainsi que les membres du personnel administratif peuvent maintenant traiter instantanément les plans systématiques et d'autres demandes, ce qui élimine les retards. Nous avons également repensé le règlement des successions à l'aide de processus normalisés et d'un accès direct à des spécialistes pour accélérer le traitement. Afin d'améliorer la résolution des problèmes, une nouvelle équipe attitrée des relations avec la clientèle a été mise sur pied en tant que point de contact unique pour les problèmes transmis à un échelon supérieur, assurant ainsi des résultats rapides et transparents.

Un élément central de l'amélioration de notre service-conseil cette année a été l'utilisation accrue de l'outil de planification financière Conquest. Cette solution puissante a permis aux conseillères et conseillers de créer des plans financiers plus détaillés et personnalisés adaptés aux objectifs et aux besoins uniques de chaque cliente et client. En tirant parti de Conquest, les conseillères et conseillers ont offert une plus grande valeur et des renseignements plus approfondis, accompagné les clientes et clients à chaque étape de leur parcours financier et renforcé notre engagement en faveur de conseils globaux axés sur la clientèle.



## Efficacité des ventes et soutien en marketing

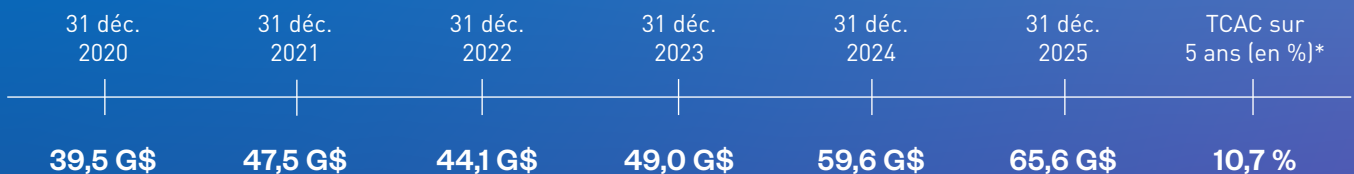
Nous avons mis à la disposition de nos partenaires des ressources de marketing pertinentes en temps opportun. La trousse de marketing pour les jeunes investisseuses et investisseurs a été lancée pour susciter l'intérêt de la prochaine génération grâce à des messages renouvelés et à des outils personnalisables. Pour les partenaires de Qtrade, nous avons soutenu quatre campagnes importantes, dont le lancement des opérations sans commission, grâce à un ensemble complet de matériel promotionnel numérique et en succursale. Lorsque des événements du marché ont causé de l'incertitude, nous avons envoyé à la clientèle des communications qui ont contribué à positionner les conseillères et conseillers comme une source fiable de conseils.

## Mise en valeur du conseil

Avec l'aide de nos spécialistes d'Aviso, nous avons pris contact avec plus de 4 000 membres de coopératives d'épargne et de crédit en partenariat avec 1 200 conseillères et conseillers. Nos spécialistes ont également aidé les conseillères et conseillers en effectuant plus de 600 consultations de dossiers et en produisant des webinaires, des articles et des microvidéos portant sur les tendances et les sujets d'actualité liés à la planification financière.

## Croissance de l'actif

En 2025, le secteur a enregistré une hausse de 10 % de ses actifs sous administration, pour terminer l'exercice à 65,6 milliards de dollars.



\* Taux de croissance annuel composé.



# Gestion d'actifs

## Placements NEI Programme d'actifs gérés

Notre secteur de la gestion d'actifs offre une gamme croissante de solutions de placement conçues pour répondre aux objectifs, à l'horizon de placement et aux préférences en matière de risque des investisseuses et investisseurs canadiens. Parmi ces solutions, notons les fonds et portefeuilles NEI ainsi que les comptes gérés séparément offerts dans le cadre de notre Programme d'actifs gérés.

## Placements NEI

NEI adopte une approche distinctive afin d'obtenir des résultats de placement pour les Canadiennes et Canadiens. En s'appuyant sur un vaste réseau de gestionnaires d'actifs nationaux et mondiaux, une gestion de placement exclusive, une expertise en matière de répartition de l'actif et une équipe d'investissement responsable attirée, NEI propose une stratégie globale conçue pour offrir diverses occasions axées sur la croissance financière.

En 2025, NEI a franchi plusieurs étapes importantes. L'équipe d'investissement responsable a redéfini sa mission et ses piliers stratégiques en mettant davantage l'accent sur la gérance. Le Fonds d'obligations mondiales à rendement global NEI a remporté le prestigieux prix Lipper pour son rendement sur 10 ans, ce qui souligne notre engagement à livrer une performance exceptionnelle. De plus, NEI a fait rayonner sa marque dans le quartier financier de Toronto, avec la distribution de café en camion de NEI, ce qui constitue un moyen unique et attrayant de tisser des liens avec la population canadienne.

## Programme d'actifs gérés

Au nom du courtier en placement d'Aviso, Financière Aviso inc. (FAI), l'équipe de gestion d'actifs d'Aviso administre le Programme d'actifs gérés de FAI, composé de trois programmes distincts de comptes gérés séparément qui proposent une gamme de solutions aux investisseuses et investisseurs. Ces portefeuilles entièrement diversifiés intègrent des sous-conseillers de premier ordre et offrent une supervision centralisée de la surveillance et de la gouvernance des placements ainsi que des services de rééquilibrage et de production de rapports. Conçues avec une simplicité à la fine pointe, ces solutions de grande qualité permettent aux conseillères et conseillers de faire évoluer leurs activités tout en aidant leur clientèle à atteindre ses objectifs financiers.

En 2025, les Portefeuilles gérés, soit l'une des trois gammes de produits du Programme d'actifs gérés, a célébré son 10<sup>e</sup> anniversaire, marquant une décennie de succès et d'innovation. Le programme a étendu sa portée avec le lancement d'une présence externe sur [aviso.ca](http://aviso.ca), ce qui augmente la visibilité et l'accessibilité pour les investisseuses et investisseurs.



## Élargissement de nos solutions de placement

Placements NEI et le Programme d'actifs gérés ont continué à renforcer leur offre en 2025 pour répondre aux besoins changeants des investisseuses et investisseurs.

**Placements NEI** a éliminé les parts avec frais d'acquisition reportés, conformément aux normes du secteur, et a élargi ses occasions de placement. Le lancement de la série M pour les principaux fonds NEI a offert des solutions personnalisées aux conseillères et conseillers discrétionnaires, tandis qu'une pondération de 10 % de FNB dans les Portefeuilles Sélect a permis de diversifier davantage les stratégies.

Dans le **Programme d'actifs gérés**, les options de placement ont aussi profité d'une diversification accrue grâce au lancement du crédit privé en partenariat avec Sagard et à l'ajout du Fonds d'obligations mondiales à rendement global NEI. Le programme a également étendu ses avantages aux partenaires de Partenaires des correspondants Aviso, ce qui a amélioré sa proposition de valeur globale.

Ces réalisations soulignent notre engagement inébranlable à offrir des solutions novatrices de grande qualité qui produisent des rendements à long terme pour les investisseuses et investisseurs canadiens.





## Moteurs de croissance

- **Produits** : proposer un ensemble ciblé de solutions clés en main aux personnes qui souhaitent acheter des portefeuilles, et des stratégies de placement uniques à celles qui préfèrent construire des portefeuilles.
- **Performance** : produire constamment une bonne performance.
- **Expérience** : rendre nos solutions simples à acheter et faciles à détenir.

## Croissance de l'actif

En 2025, les actifs sous gestion (ASG) des fonds NEI se sont accrus de 12 %, pour s'établir à 14,2 milliards de dollars, tandis que les ASG du Programme d'actifs gérés ont augmenté de 24 %, passant à 8,6 milliards de dollars.

	31 déc. 2020	31 déc. 2021	31 déc. 2022	31 déc. 2023	31 déc. 2024	31 déc. 2025	TCAC sur 5 ans (en %)*
ASG des fonds NEI	9,4 G\$	11,9 G\$	10,5 G\$	11,2 G\$	12,7 G\$	14,2 G\$	9 %
ASG du Programme d'actifs gérés	3,0 G\$	4,3 G\$	4,5 G\$	5,3 G\$	7,0 G\$	8,6 G\$	23 %

# 4,1 G\$

Ventes brutes des fonds NEI et du Programme d'actifs gérés pour l'exercice clos le 31 décembre 2025.

\* Taux de croissance annuel composé.

# Investissement direct

Qtrade Investissement direct<sup>MD</sup>

Portefeuilles accompagnés Qtrade<sup>MD</sup>

Essence de la marque : Autonomisation

Expression de la marque : Tracez votre avenir.

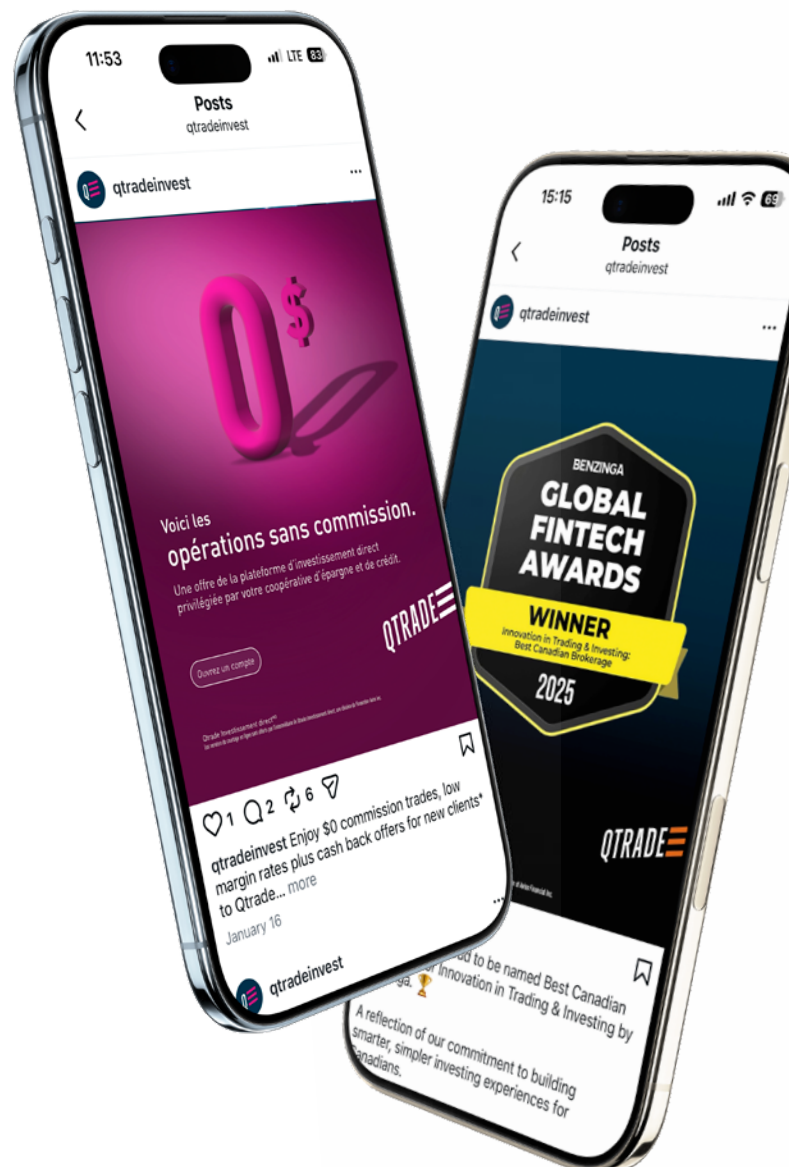
Grâce à des plateformes de haut niveau, Qtrade permet aux investisseuses et investisseurs autonomes d'atteindre leurs objectifs financiers. Notre offre comprend Qtrade Investissement direct, la plateforme primée qui propose des ressources et des points de vue de spécialistes sur la gestion de placements, et Portefeuilles accompagnés Qtrade, un service automatisé conçu pour les investisseuses et investisseurs qui préfèrent une approche passive.

Plus de 300 partenaires nous font confiance, parmi lesquels des coopératives d'épargne et de crédit, des banques, des sociétés de gestion de patrimoine, des associations, des affiliés et des fournisseurs d'avantages. Le partenariat avec Qtrade améliore l'offre de gestion de patrimoine pour les organisations financières en contribuant à attirer, à fidéliser et à servir la clientèle efficacement. Grâce à des relations d'affiliation avec des créateurs de contenu de services financiers, des associations mutuelles et des programmes d'avantages, nous offrons une source de revenus durable unique, ainsi que des commissions concurrentielles pour les recommandations de la clientèle et les ventes nettes.

## Moteurs de croissance

- Attirer les investisseuses et investisseurs plus tôt dans leur cycle de vie financière et créer de la valeur à vie grâce à des expériences modernes axées sur le mobile.
- Amplifier les effets des opérations sans commission; simplifier les parcours d'accueil, d'intégration et d'approvisionnement.
- Réaliser le potentiel des partenaires au moyen d'une intégration numérique approfondie, de campagnes communes et de flux de travail simplifiés pour les partenaires.

- Renforcer les relations avec la clientèle à valeur élevée grâce à des modèles de service attirés et à des propositions de valeur claires.
- Élargir la gamme de produits en y ajoutant de nouveaux leviers de monétisation, moderniser l'architecture de la plateforme et proposer plus d'options libre-service pour l'évolutivité et l'efficacité.
- Amplifier la marque et la proposition de valeur unique pour se démarquer dans un marché saturé, et renforcer la confiance, la transparence et la simplicité.



## Reconnaissance de Qtrade

- Prix du meilleur courtier en ligne en 2025 selon MoneyGenius
- Meilleure expérience de courtage sur ordinateur de bureau en 2025 selon Surviscor
- Meilleur courtier en ligne canadien en 2025 selon Benzinga

## Partenariats

Qtrade a accueilli divers nouveaux partenaires en 2025, notamment :

- Surviscor Inc.
- WealthCo
- Evidence Based Finance
- Stock-Trak Inc.
- AdAction

## Accès et abordabilité : éliminer les barrières

En 2025, nous avons fait des progrès importants pour rendre l'investissement plus accessible et abordable pour tout le monde. En introduisant les opérations sans commission sur l'ensemble des actions, des FNB, des options et des fonds communs de placement, nous avons éliminé le coût comme barrière à l'entrée. Nous avons également supprimé les frais d'administration trimestriels des comptes.

## Accueil et intégration simplifiés pour mieux débiter

Nous avons amélioré notre processus de vérification de l'identité en y intégrant une vérification plus rapide fondée sur les documents ainsi qu'une option facultative de vérification par égoportrait. Cette mise à niveau, alignée sur l'évolution des indications réglementaires, renforce la sécurité tout en maintenant les contrôles de conformité établis.

## Une expérience mobile plus intelligente et plus pratique

Notre plateforme de négociation sur appareil mobile a fait l'objet d'importantes mises à jour visant à améliorer sa convivialité et sa commodité. La clientèle profite maintenant des dépôts instantanés, des horaires de négociation étendus et de la conversion de devises intégrée à l'application, ce qui rend la négociation en déplacement plus facile que jamais.



Bannière provenant d'une campagne en anglais à Toronto

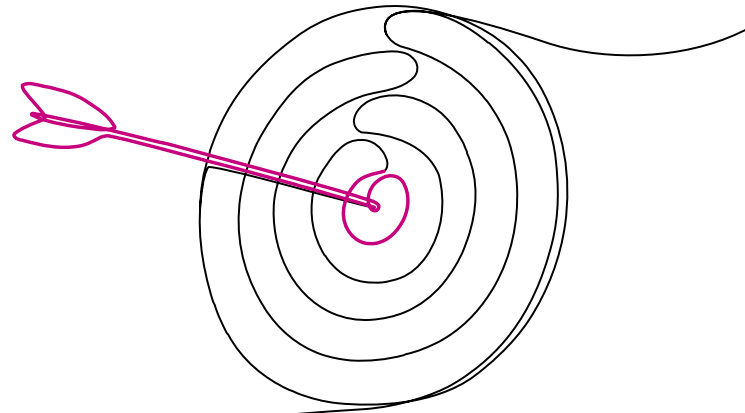


## Faire évoluer la négociation d'options

Nous avons repensé l'expérience de négociation d'options grâce à un flux de travail remanié qui simplifie le processus. À l'avenir, le lancement de la négociation en ligne d'options à composantes multiples permettra à la clientèle d'exécuter des stratégies de négociation plus sophistiquées.

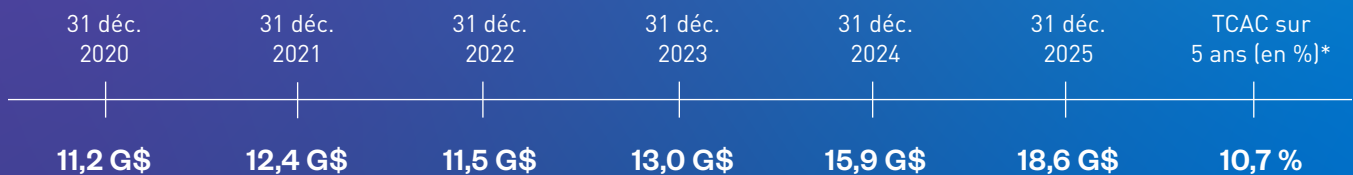
## Élargissement du marché des services financiers pour une plus grande valeur

Pour offrir un soutien plus complet, nous avons élargi notre marché des services financiers en y ajoutant sept nouveaux partenaires. Ces partenariats donnent aux investisseuses et investisseurs Qtrade un accès à des services complémentaires, comme la rédaction de testaments, la planification fiscale, la recherche et les données sur les marchés, et ce, à des taux privilégiés, ce qui enrichit leur expérience de placement globale.



## Croissance de l'actif

En 2025, le secteur a enregistré une hausse de 17 % de ses actifs sous administration, pour terminer l'exercice à 18,6 milliards de dollars.



\* Taux de croissance annuel composé.





## Renforcement de notre position d'acteur clé du marché

PCA a enregistré des ventes nettes annuelles records de 11,8 milliards de dollars, grâce à l'ajout de neuf nouvelles sociétés de gestion de portefeuille, de deux courtiers remisiers et de trois partenaires institutionnels.

PCA continue de travailler en étroite collaboration avec Co-operators et Services d'investissement financier Co-operators pour accroître l'efficacité opérationnelle, améliorer le traitement direct des opérations et communiquer les principales avancées technologiques, notamment le déploiement de l'Espace Aviso, une plateforme novatrice qui intègre nos produits, nos services et nos capacités dans une offre unifiée pour nos partenaires.

En octobre, PCA a intégré avec succès plus de 90 conseillères et conseillers et 4,2 milliards de dollars d'actifs d'un grand courtier sur la plateforme de PCA. Cette étape importante marque la première phase d'un partenariat pluriannuel. La transition s'est déroulée sans heurts, grâce aux efforts de collaboration de plusieurs équipes d'Aviso.

Plus tard en 2026, cette intégration sera renforcée davantage en tirant parti des principales composantes de l'Espace Aviso, dont l'**Espace Conseillers**, l'**Espace Investisseurs** et l'**Outil de suivi du flux de travail**. Ces outils ont simplifié les flux de travail, amélioré l'efficacité opérationnelle et procuré aux conseillères et conseillers de ce grand courtier une interface unifiée et moderne pour mieux servir leur clientèle.

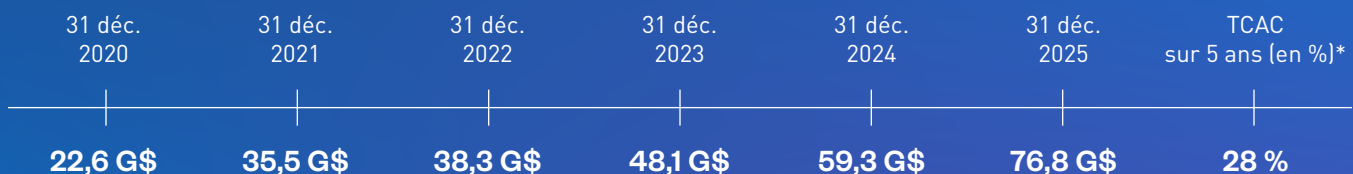
Nous demeurons déterminés à renforcer nos relations et à accroître notre présence sur les marchés clés. Dans le cadre de cet engagement, PCA participe activement à des événements très médiatisés du secteur tout au long de l'année.

Ces engagements renforcent la détermination d'Aviso à l'égard du leadership du secteur, du développement des affaires et de l'approfondissement des relations avec les partenaires.

La croissance des actifs, du volume des opérations et des revenus renforce le modèle d'affaires d'Aviso en améliorant son évolutivité et son efficacité afin de mieux servir ses partenaires. Nous classant parmi les trois plus importantes sociétés sur le marché canadien, selon l'actif sous administration, nous continuons de renforcer notre position de fournisseur de premier plan de services des correspondants et institutionnels.

## Croissance de l'actif

En 2025, les actifs sous administration de ce secteur ont connu une hausse remarquable de 29 %, pour s'établir à 76,8 milliards de dollars.



\* Taux de croissance annuel composé.



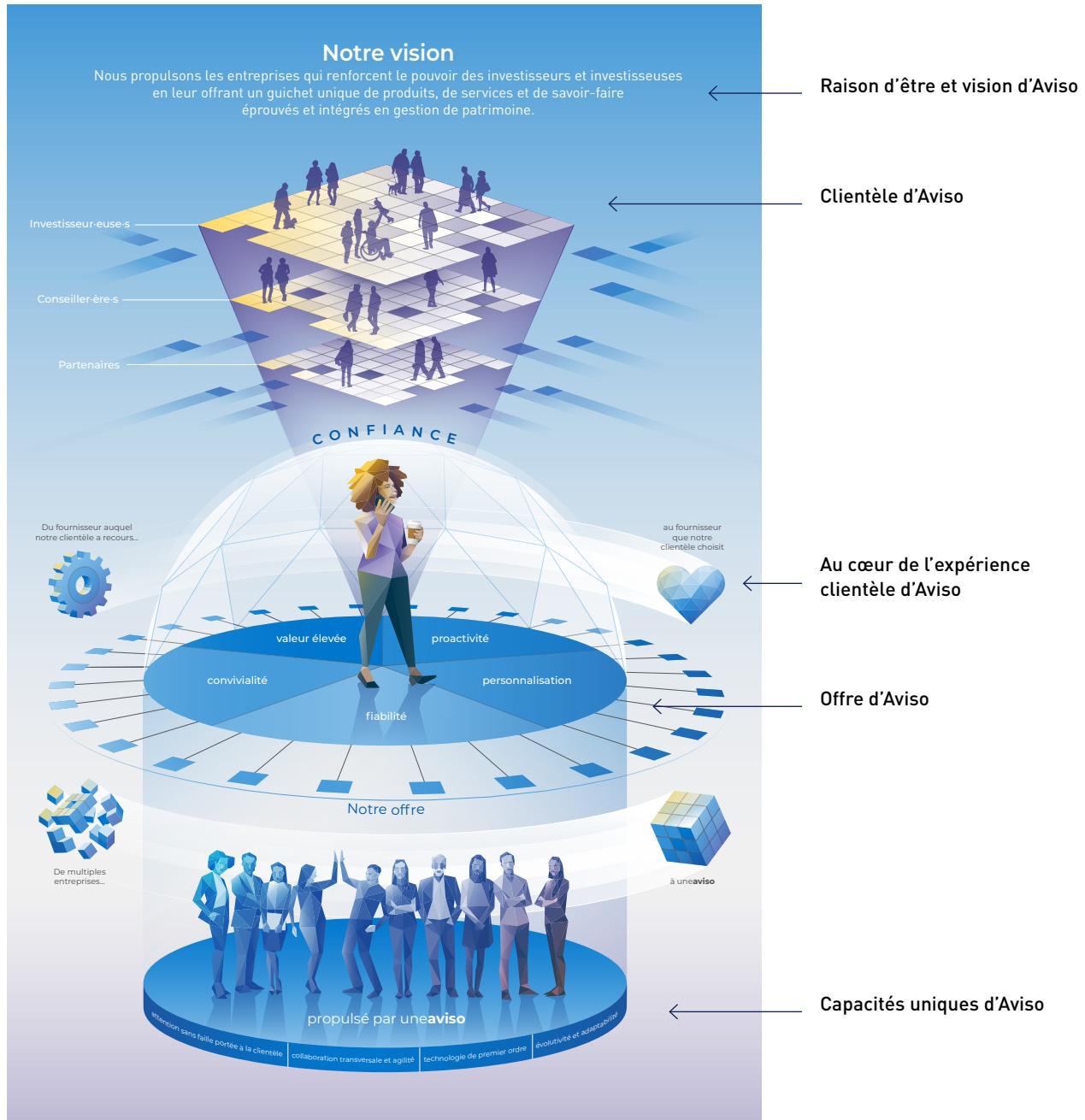
# Notre vision





# Notre vision Aviso

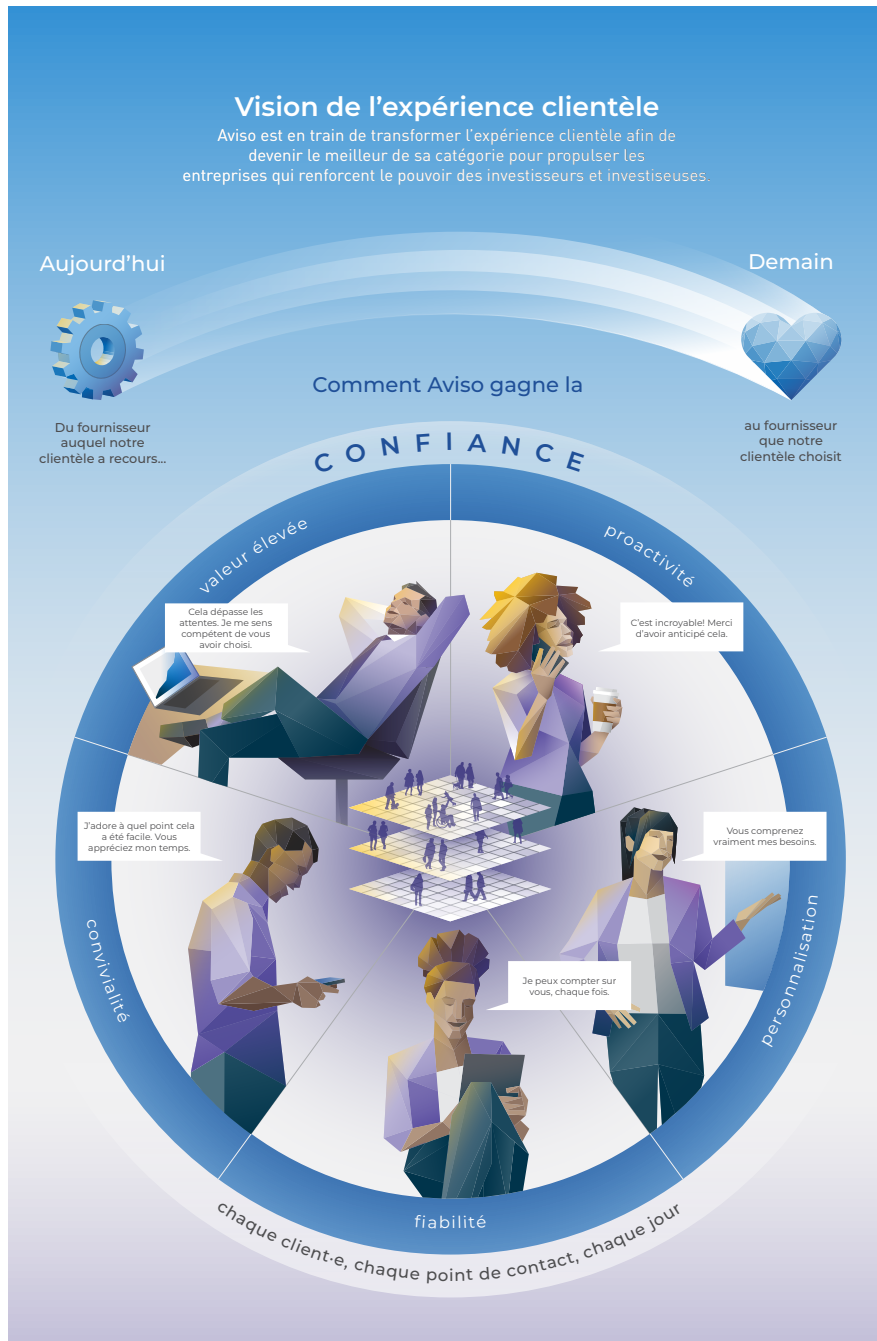
Comment Aviso offre un guichet unique de produits, de services et de savoir-faire éprouvés et intégrés en gestion de patrimoine





## Vision d'Aviso en matière d'expérience clientèle

Une attention sans faille pour offrir une expérience clientèle exceptionnelle et gagner la confiance de notre clientèle unit tout le monde à Aviso. Il ne suffit pas d'être le fournisseur auquel notre clientèle a recours – nous voulons être le fournisseur qu'elle *choisit*.





# Notre équipe : engagement envers la réussite du personnel

## Renforcer les liens : donner vie à notre culture uneaviso

À Avisio, notre personnel est au cœur de tout ce que nous faisons. Établir des relations solides entre les équipes, les sites et les secteurs d'activité contribue à favoriser la collaboration, l'innovation et un sentiment commun d'appartenance.

En 2025, nous avons continué à renforcer notre culture uneaviso en créant de nouvelles occasions d'échanger entre collègues, d'apprendre les uns des autres et d'interagir avec les leaders à l'échelle de l'organisation.



# Établir des relations à l'échelle de l'organisation

Grâce à diverses initiatives, nous avons encouragé les membres du personnel à élargir leurs réseaux internes, à partager leurs idées et à renforcer la collaboration à l'échelle d'Aviso.

- **Dîner avec Bill** : plus de 130 membres du personnel se sont joints au président et chef de la direction Bill Packham au bureau de Vancouver pour un dîner-causerie. La séance a donné l'occasion aux membres du personnel d'entendre directement le chef de la direction parler des priorités stratégiques et de l'orientation future d'Aviso, tout en engageant un dialogue ouvert sur l'innovation, la croissance et la création d'expériences exceptionnelles pour les partenaires, les conseillères et conseillers ainsi que les investisseuses et investisseurs.



- **Réseautage express en personne** : le comité de la culture d'Aviso dirigé par des membres du personnel a continué de jouer un rôle important pour rassembler les collègues. Des événements comme le réseautage express ont créé un environnement amusant et stimulant permettant aux membres du personnel de tisser des liens avec leurs pairs d'autres services, de susciter de nouvelles idées et d'établir des relations à l'extérieur de leurs équipes immédiates.

## Connexions Aviso : élargissement des réseaux et avancement professionnel

Notre programme Connexions Aviso, propulsé par Ten Thousand Coffees, a continué d'offrir aux collègues des occasions significatives de tisser des liens et d'apprendre les uns des autres.

Ce programme soutient le perfectionnement et l'engagement des membres du personnel grâce à trois expériences clés :

- **Présentations** : la mise en relation des collègues d'Aviso en fonction de leurs intérêts communs, ce qui leur permet d'élargir leurs réseaux internes et d'établir des liens avec des collègues occupant d'autres postes, provenant d'autres services et travaillant à d'autres emplacements.
- **Mentorat** : la mise en relation de mentors et de mentorés dans le cadre d'un programme de mentorat structuré de six mois afin de soutenir le perfectionnement professionnel par l'établissement de relations, la tenue de conversations orientées vers l'action et le renforcement des compétences.
- **Heures de bureau** : des séances de groupe interactives organisées par les leaders et les spécialistes d'Aviso offrent aux membres du personnel des occasions d'explorer des cheminements de carrière, les tendances du secteur et des sujets spécialisés dans un cadre ouvert et collaboratif.



## À l'écoute : les enseignements provenant de La voix des membres du personnel

Écouter les membres de notre personnel demeure un élément clé de notre démarche visant à renforcer l'expérience du personnel à Avis. Depuis le lancement du sondage La voix des membres du personnel en 2021, nous avons continué à utiliser la rétroaction des collègues pour façonner les priorités, orienter les améliorations et soutenir un milieu de travail où les membres du personnel peuvent s'épanouir.

En 2025, notre taux de recommandation net du personnel a augmenté à 29, plaçant Avis 18 points au-dessus de la référence canadienne et trois points au-dessus de la référence mondiale, ce qui renforce

les niveaux élevés d'engagement, de confiance et de connexion que ressentent les membres de notre personnel.

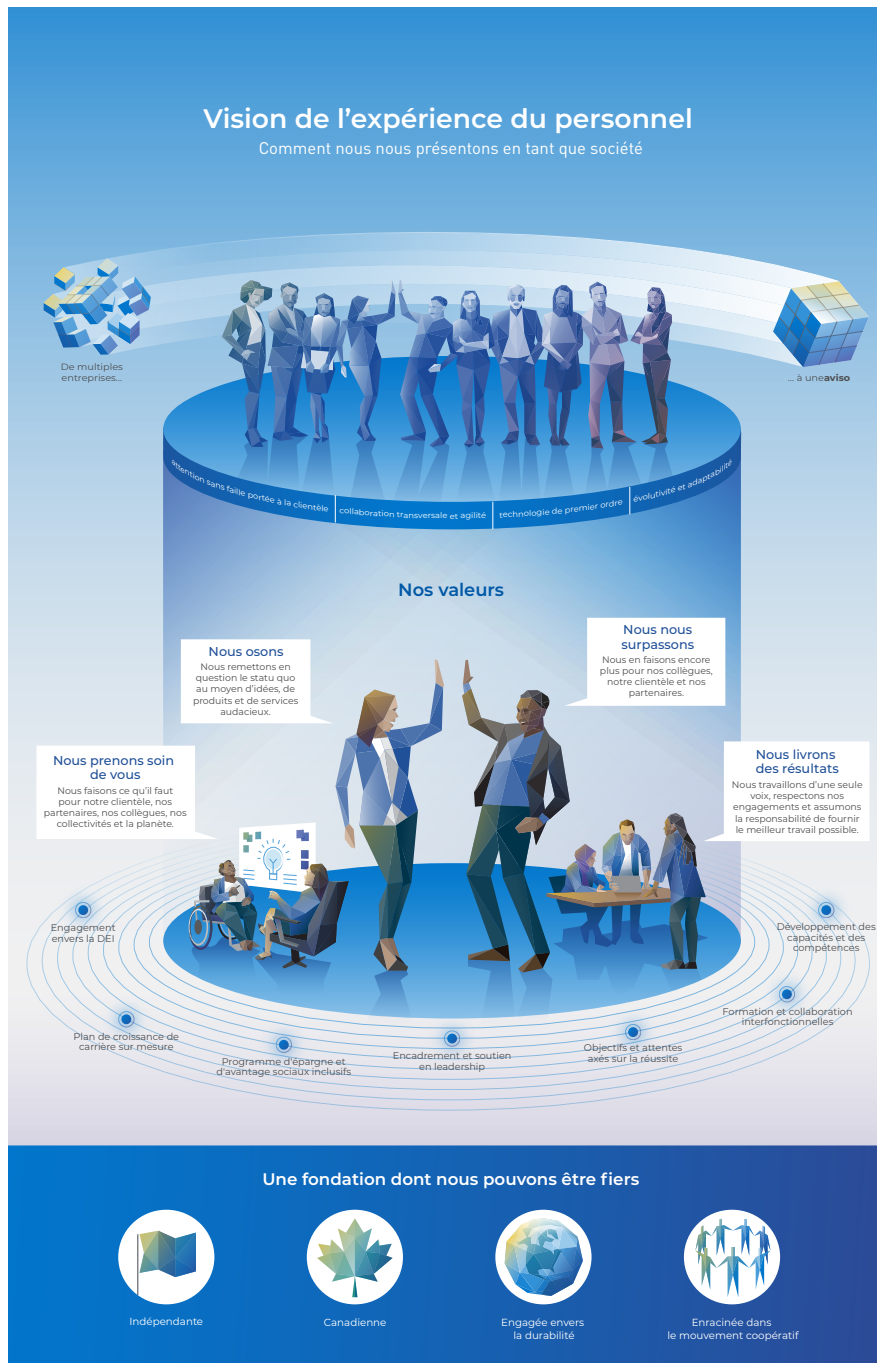
Les renseignements recueillis dans le cadre du sondage La voix des membres du personnel continuent de guider les principales initiatives à l'échelle de l'organisation. En écoutant, en apprenant et en agissant, nous demeurons déterminés à renforcer notre culture et à nous assurer qu'Avis reste un endroit où les membres du personnel peuvent évoluer, contribuer et réussir ensemble.

Vous aimeriez vous joindre à notre équipe? Découvrez les offres d'emploi actuelles à [avis.ca/fr/careers](https://avis.ca/fr/careers).



## Vision d'Aviso en matière d'expérience du personnel

Notre vision de l'expérience du personnel décrit comment nous nous présentons en tant que société, comment nous nous soutenons les uns les autres et comment nous incarnons nos valeurs.





# Priorités stratégiques pour 2026





# Perspectives : cinq priorités stratégiques

Les priorités stratégiques d'Aviso pour 2026 s'alignent sur notre vision, qui consiste à être le fournisseur que notre clientèle choisit, et notre raison d'être, soit propulser les entreprises qui renforcent le pouvoir des investisseuses et investisseurs. Chaque initiative que nous menons soutient une ou plusieurs de ces priorités alors que nous travaillons ensemble pour bâtir une culture gagnante et respecter nos engagements envers notre clientèle, nos partenaires et nos collègues.

## Évolution des solutions

Faire évoluer de façon proactive nos produits, nos services et nos technologies pour répondre aux besoins futurs de nos partenaires et de notre clientèle.

- Faire progresser notre transformation numérique en mettant en œuvre une technologie de base pour le modèle d'expérience clientèle de demain.
- Continuer de faire progresser l'Espace Aviso en mettant l'accent sur des initiatives clés comme la gestion de l'interface API, l'activation de SWIFT, la mise en œuvre de l'outil de suivi du flux de travail et l'automatisation de l'accueil et l'intégration de la clientèle.
- Faire progresser notre stratégie en matière d'IA en élargissant les capacités, notamment en multipliant les outils d'IA pour le centre d'appels et en offrant des services alimentés par l'IA au moyen de la plateforme numérique de base.

## Expérience clientèle

Acquérir une compréhension fine des stratégies d'affaires de nos partenaires et intégrer l'expérience clientèle cible dans nos solutions.

- Élargir l'élaboration, le déploiement et l'activation de l'Espace Conseillers et de l'Espace Investisseurs dans l'Espace Aviso.

- Approfondir les relations avec les partenaires et favoriser l'acquisition de nouvelles clientèles en bâtissant une solide expérience de la marque et de la clientèle dans tous les secteurs d'activité.

## Excellence opérationnelle

Toujours respecter nos engagements de service et développer des organisations adaptables et évolutives en mesure d'appuyer de multiples canaux. Définir et mettre en œuvre le mandat de durabilité d'Aviso.

- Stimuler le levier d'exploitation grâce à des initiatives d'efficacité continue et à des avancées dans notre modèle d'exploitation cible.
- Continuer d'améliorer l'efficacité des services, des opérations et de la conformité par l'automatisation des processus, en créant un modèle normalisé et évolutif qui réduit au minimum les interventions humaines et diminue les erreurs d'exploitation.
- Mettre en œuvre notre feuille de route de la durabilité de l'entreprise au moyen d'une production de rapport améliorée et de l'élaboration d'indicateurs clés, en s'appuyant sur les résultats de l'évaluation de l'importance relative effectuée en 2025 pour réaffirmer notre stratégie.

## Culture et talents

Intégrer une culture **uneaviso**, en favorisant la collaboration, l'agilité et l'orientation axée sur la clientèle à l'échelle d'Aviso, et bâtir des capacités d'IA pour l'ensemble de notre effectif.

- Développer les compétences du personnel en offrant des programmes de littératie et d'adoption de l'IA, tout en comblant les lacunes en matière de compétences organisationnelles afin d'atténuer les risques liés aux talents.

- Développer l'agilité organisationnelle en faisant progresser notre feuille de route des principaux talents de l'entreprise et en renforçant notre bassin de leaders interne.
  - Faire progresser notre culture **uneaviso** grâce à des mesures qui améliorent les résultats du sondage La voix des membres du personnel ainsi que le taux de recommandation net du personnel.
  - Élaborer et mettre en œuvre les stratégies pluriannuelles de diversité, d'équité, d'inclusion et d'appartenance (DEIA) et de réconciliation d'Aviso.
- Faire progresser la gestion d'actifs en améliorant l'expérience clientèle, en stimulant les ventes du Programme d'actifs gérés, en mettant en œuvre la feuille de route des produits de NEI et en lançant des offres pour la clientèle fortunée sur le canal de gestion de patrimoine des coopératives d'épargne et de crédit.
  - Faire progresser Partenaires des correspondants Aviso en effectuant d'importantes conversions de courtiers et en planifiant l'acquisition de services d'actifs de courtiers remisiers supplémentaires afin d'accroître les ventes croisées.
  - Faire croître Qtrade en améliorant la plateforme, en faisant progresser sa proposition de valeur unique et en tirant parti des opérations sans commission pour accroître sa part de marché.
  - Continuer de développer le canal de gestion de patrimoine des coopératives d'épargne et de crédit en élargissant et en améliorant la fonction d'optimisation des ventes.

## Croissance des activités

Monétiser notre base de partenaires en étendant notre portefeuille de produits à tous nos partenaires, en stimulant le développement des affaires et le marketing pour acquérir une nouvelle clientèle et en faisant progresser nos principaux domaines d'intérêt stratégiques pour soutenir la croissance future.





Patrimoine Aviso inc. (« Aviso ») est une filiale en propriété exclusive de Patrimoine Aviso S.E.C., détenue à 50 % par Desjardins Holding financier inc. et à 50 % par une société en commandite qui appartient aux cinq centrales de caisses de crédit provinciales et au Groupe CUMIS limitée. Les entités suivantes sont des filiales en propriété exclusive d'Aviso : Financière Aviso inc. (y compris les Patrimoine Aviso, Qtrade Investissement direct, Portefeuilles accompagnés Qtrade et Partenaires des correspondants Aviso), Assurances Aviso inc., Services d'assurance Credential inc. et Placements NordOuest & Éthiques S.E.C. (« NEI S.E.C. »). Placements NEI est une marque déposée de NEI S.E.C. Placements NordOuest & Éthiques inc. est le commandité de NEI S.E.C. et une filiale en propriété exclusive d'Aviso. Les services de courtage en ligne sont offerts par l'intermédiaire de Qtrade Investissement direct. Les fonds communs de placement et autres titres sont offerts par Patrimoine Aviso. Qtrade Investissement direct, Portefeuilles accompagnés Qtrade, Partenaires des correspondants Aviso et Patrimoine Aviso sont des divisions de Financière Aviso inc.

26-02-1375750F