



Accroître notre impact



Notre raison d'être: Créer des partenariats pour avoir un impact positif afin d'améliorer la vie de nos clients et de nos collègues et, ensemble, de faire progresser nos collectivités et notre société.

3 Message de Penny Pennington, associée directrice

5 2023 en un coup d'œil

6 Animer notre raison d'être

7 Éthique et conduite

11 Établir des partenariats pour une solidité financière durable

23 Promouvoir un avenir en santé

39 Développer une croissance inclusive

48 À propos d'Edward Jones

À propos de ce rapport

Edward Jones est une société de services financiers de premier plan aux États-Unis et, par l'intermédiaire de ses sociétés affiliées, au Canada. Au 31 décembre 2023, la société comptait plus de 19 000 conseillers en investissement au service de plus de 8 millions de clients dont l'actif sous gestion s'élevait à 1 900 milliards de dollars. La raison d'être d'Edward Jones est de créer des partenariats pour avoir un impact positif afin d'améliorer la vie de ses clients et de ses collègues et, ensemble, de faire progresser nos collectivités et notre société. Grâce au dévouement des quelque 54 000 associés de la société et à la présence de succursales dans 68 % des comtés américains, la société s'engage à servir un plus grand nombre de clients de façon plus complète afin d'avoir une plus grande incidence sur des générations de familles et des collectivités. L'adresse du site Web d'Edward Jones est edwardjones.ca et celle de son site Web de recrutement est careers.edwardjones.ca. Membre de la SIPC.

La sixième édition du rapport sur la raison d'être, l'inclusion et la citoyenneté met en lumière les nombreuses façons dont Edward Jones a concrétisé sa raison d'être en 2023 dans le but d'avoir une incidence sur ses activités et la collectivité.



Message de Penny Pennington,

associée directrice

Nous vous remercions de lire notre Rapport de 2024 sur la raison d'être, l'inclusion et la citoyenneté

Les activités d'Edward Jones s'inscrivent dans le prolongement de notre raison d'être : créer des partenariats pour avoir un impact positif afin d'améliorer la vie de nos clients et de nos collègues et, ensemble, de faire progresser nos collectivités et notre société. Cette raison d'être guide nos actions et éclaire nos décisions. Elle est présente dans le travail que les équipes de nos succursales accomplissent chaque jour pour établir des relations poussées et personnelles avec nos clients et leur offrir une planification et un accompagnement complets.

Notre entreprise s'efforce d'avoir des retombées positives sur le monde grâce au travail que nous faisons. Dans cette optique, nous nous attachons à résoudre certains des défis les plus pressants de notre époque dans trois domaines où les compétences, la passion et le talent de nos collègues rejoignent notre capacité à agir avec un maximum de résultats. Il s'agit des grands axes d'impact de notre raison d'être.

Le premier, **Établir des partenariats pour une solidité financière durable**, reflète notre conviction qu'une assise financière solide repose sur une compréhension de la finance et sur des relations personnelles poussées qui nous aident à cerner ce qui compte le plus pour nos clients. Le programme d'éducation financière d'Edward Jones est l'une des façons dont nous aidons les gens à développer leurs connaissances en matière financière. Ce programme, qui fournit des conseils et des outils aux étudiants et aux adultes, vise à leur donner confiance et les amener à faire le bon choix en matière financière. Au terme de l'année 2023, plus de 848 000 personnes ont bénéficié du programme depuis 2020; nous sommes donc en bonne voie d'atteindre notre objectif d'éduquer un million de personnes d'ici la fin de 2025.

Le deuxième axe d'impact de notre raison d'être, **Promouvoir un avenir en santé**, est porté par notre volonté d'aider nos clients, nos collègues et nos collectivités à accéder au bien-être et à mener des vies enrichissantes. Nous avons trop souvent constaté l'incidence que les problèmes de santé omniprésents peuvent avoir sur les familles, les objectifs et la situation financière des gens. C'est l'une des nombreuses raisons pour lesquelles nous sommes depuis huit ans le commanditaire national principal de la marche pour l'Alzheimer de l'Alzheimer Association. À fin 2023, nous avons amassé 5,9 millions de dollars pour la lutte contre la maladie d'Alzheimer. Cela porte notre total depuis 2016 à 45 millions de dollars, soit un pas de plus vers notre engagement à recueillir 50 millions de dollars pour des programmes de recherche, de soins et de soutien.

Notre alliance stratégique avec l'Arbor Day Foundation est une autre action importante que nous menons pour promouvoir un avenir en santé. Depuis 2022, nous avons planté 36 250 arbres dans le cadre de projets communautaires de plantation et de reboisement aux États-Unis. Cette démarche s'inscrit dans la longue tradition de conservation de notre entreprise, qui remonte à Ted Jones, le fils de notre fondateur et l'un de mes prédécesseurs à la fonction d'associé directeur d'Edward Jones. Ted et sa femme, Pat, ont tous deux joué un rôle déterminant dans la création du sentier Katy, le plus long sentier de randonnée pédestre et cyclable aux États-Unis, et nous continuons d'honorer leur héritage pour créer un avenir plus durable pour tous.

Enfin, nous **développons une croissance inclusive** parce que nous sommes convaincus que chaque personne mérite d'avoir la possibilité de s'épanouir, sur le plan personnel comme professionnel. Le but fondamental d'Edward Jones est d'être un endroit où chacun, client ou collègue, se sent valorisé, respecté, vu et entendu. Nous sommes convaincus que si Edward Jones est perçu comme l'endroit où nos clients et nos collègues savent qu'ils ont leur place, nous serons un prestataire et un employeur de référence pour des millions de clients et des dizaines de milliers de professionnels talentueux. Fidèles à notre raison d'être, nous soutenons l'individualité, nous célébrons les différences et nous sommes déterminés à avoir une incidence positive sur le plus grand nombre de vies possible.



Notre entreprise s'efforce d'avoir des retombées positives sur le monde grâce au travail que nous faisons. Dans cette optique, nous nous attachons à résoudre certains des défis les plus pressants de notre époque dans trois domaines où les compétences, la passion et le talent de nos collègues rejoignent notre capacité à agir avec un maximum de résultats.

Je suis ravie des possibilités qui s'ouvrent à nous, notamment celle d'offrir aux clients l'expérience qu'ils attendent et qu'ils méritent, pour répondre aux besoins les plus simples comme aux plus complexes.

Nous soutenons également les organismes communautaires qui contribuent à promouvoir une croissance inclusive. En 2023, plus de 46 millions de dollars ont été versés par l'intermédiaire de la société, de la Fondation Edward Jones et du soutien philanthropique de la part des associés à plus de 5 000 organismes œuvrant pour de multiples causes. De même, plus de 8 200 de nos associés se sont mis au service de plus de 6 000 organismes communautaires en Amérique du Nord.

Avec une présence physique dans 68 % des comtés aux États-Unis et dans la totalité des provinces au Canada, les sièges sociaux d'Edward Jones et près de 16 000 succursales ont une incidence considérable sur l'économie locale et nationale des deux pays. Selon notre plus récente étude d'impact sur l'économie, plus de 163 000 emplois ont été soutenus par Edward Jones aux États-Unis et au Canada, soit un revenu du travail de 18,7 milliards de dollars. Combiné aux impôts indirects et aux autres revenus tirés des activités d'Edward Jones, ce revenu du travail représente une contribution de 25,4 milliards de dollars au produit intérieur brut (PIB) de nos pays.

Cet impact s'accompagne d'une responsabilité d'améliorer la situation des gens et les lieux où nous nous sommes établis. Pour notre 102^e année, nous créons un nouvel avenir audacieux, porté par notre raison d'être, animé par notre culture, guidé par notre stratégie et concrétisé par une mise en œuvre décisive.

Si nous voulons atteindre les résultats que nous visons par le biais de notre raison d'être, d'être une véritable force positive pour la société, nous ne pouvons nous contenter de suivre l'évolution du secteur. Nous devons nous imposer comme un acteur de référence tout en restant fidèles à nos valeurs fondamentales, et nous concentrer sur les relations, la présence locale et le conseil de confiance.

Afin de nous mettre au service des clients non pas d'une seule bonne façon, mais de plusieurs, nous avons doublé nos engagements en 2023, en investissant considérablement dans des outils, des ressources et des capacités qui nous permettent d'avoir un impact plus fort pour des générations de familles et de multiples collectivités. Les progrès que nous avons réalisés sont des accélérateurs de l'impact que nous devons avoir pour ceux que nous servons et que nous espérons servir.

Je suis ravie des possibilités qui s'ouvrent à nous, notamment celle d'offrir aux clients l'expérience qu'ils attendent et qu'ils méritent, pour répondre aux besoins les plus simples comme aux plus complexes. L'important transfert de patrimoine intergénérationnel que nous observons nous amène aujourd'hui à servir cinq générations de

clients en leur offrant les produits, services et expériences dont ils ont précisément besoin. Nous apprenons d'eux chaque jour et avons l'occasion de tirer parti de la sagesse collective de notre société pour aider les autres. Et nous commençons déjà à investir dans l'innovation pour accroître la prospérité grâce au bien-être financier, une idée et une relation à la fois.

Nous espérons que vous en apprendrez davantage dans notre Rapport de 2024 sur la mission, l'inclusion et la citoyenneté et que vous serez inspiré par nos engagements et nos actions visant à améliorer la vie de nos clients, de nos collègues et de nos collectivités.

Ensemble, nous faisons bouger les lignes.



Penny Pennington,
associée directrice, Edward Jones

Aperçu

Établir des partenariats pour une solidité financière durable

16,8 milliards \$

d'actif sous gestion dans des régimes 529 d'épargne-études; n° 1 du secteur au regard des nouveaux placements; et n° 2 du secteur au regard de l'actif sous gestion (au 31 décembre 2022)¹

Près de 535 millions \$

investis par les clients dans le Fonds de dons de bienfaisance Edward Jones depuis sa création, dont plus de 90 millions de dollars ont été versés à des organismes de bienfaisance en 2023

Plus de 848 000 participants

en personne et en ligne aux programmes d'éducation financière Edward Jones, dont plus de 206 000 élèves du secondaire, depuis le lancement en 2020

25,4 milliards \$

de contribution au produit intérieur brut (PIB) aux États-Unis et au Canada



Promouvoir un avenir en santé

Environ 242 000 \$

d'aide aux sinistrés distribués à plus de 40 associés et familles grâce aux cotisations des associés, des retraités et de la Fondation Edward Jones

36 250 arbres plantés

avec l'Arbor Day Foundation depuis 2022

45 millions \$

versés à l'Association Alzheimer depuis 2016



Développer une croissance inclusive

23,1 %

de nos conseillers en investissement sont des femmes, ce qui nous rapproche de nos objectifs de représentation de la diversité

12

groupes de ressources d'entreprise - des groupes d'affinités parrainés par la société et gérés par des associés, qui contribuent aux objectifs de DEI dans des domaines clés

Plus de 46 millions \$

versés par l'intermédiaire de la société, de la Fondation Edward Jones et du soutien philanthropique de la part des associés à plus de 5 000 organismes

9,6 %

de nos conseillers en investissement sont des gens de couleur, un progrès au regard de nos objectifs de représentation de la diversité

Animer notre raison d'être

La vie de nos clients, de nos collègues, de nos collectivités et autres intervenants est au cœur de notre mission et nous aidera à orienter nos priorités stratégiques.

Afin de mieux comprendre les besoins de nos intervenants, en 2022, nous avons effectué une évaluation avec nos groupes d'intervenants internes et externes essentiels, comme les clients, les conseillers, les associés des succursales, les autres membres et organisations de la collectivité, les fournisseurs et partenaires de produits, ainsi que les conseillers réglementaires. Cette évaluation nous a permis de cerner les sujets que ces intervenants jugent prioritaires pour que notre entreprise ait un impact positif sur la société. Pour établir une première sélection de domaines d'action potentiels parmi un vaste éventail de thèmes d'engagement, nous avons tenu compte des tendances prospectives de notre secteur ainsi que des cadres et des directives pertinents en matière de communication de l'information, comme les Objectifs de développement durable (ODD) des Nations Unies et l'Initiative mondiale sur les rapports de performance (GRI™).

Les commentaires de nos intervenants nous ont permis d'établir un ensemble de priorités pour guider la prise de décisions sur les objectifs stratégiques, la gestion du risque et la répartition des ressources. En conséquence, nous nous sommes engagés à atteindre neuf résultats en vue d'établir des partenariats pour une solidité financière durable, de promouvoir un avenir en santé et de développer une croissance inclusive.

Notre raison d'être: Créer des partenariats pour avoir un impact positif afin d'améliorer la vie de nos clients et de nos collègues et, ensemble, de faire progresser nos collectivités et notre société.

Axes d'impact de notre raison d'être	Objectifs de développement durable des Nations Unies	Priorités d'Edward Jones*
Établir des partenariats pour une solidité financière durable	 	<ul style="list-style-type: none"> • Répondre aux besoins de nos clients • Protéger les données des clients • Veiller à la bonne gouvernance de notre société • Faire progresser nos collègues • Contribuer à l'économie • Améliorer la résilience de nos collectivités
Promouvoir un avenir en santé	 	<ul style="list-style-type: none"> • Offrir à nos clients des placements à impact • Appuyer le bien-être de nos collègues • Améliorer la santé des collectivités • Protéger l'environnement
Développer une croissance inclusive	 	<ul style="list-style-type: none"> • Représenter la diversité et le caractère inclusif de la société • Soutenir l'équité et l'égalité au sein de la collectivité • Éduquer les collectivités

En lien avec les mesures d'impact de notre raison d'être :

Confiance des clients	Engagement envers les collègues	Soutien à la collectivité	Gérance de la société
En collaborant avec Edward Jones, nos clients ont confiance en leur avenir financier.	Nos collègues ont la possibilité d'être eux-mêmes au travail et de s'épanouir dans des carrières qui ont du sens et correspondent à leur aspiration personnelle.	Nous avons un impact positif en nous mettant au service de nos clients et de leur famille, en contribuant à la croissance à long terme et la prospérité des collectivités partout en Amérique du Nord pour les générations à venir.	Nous continuons de croître de façon durable afin d'agir dans l'intérêt des personnes que nous servons au cours des 100 années qui viennent.

Éthique et conduite

La confiance est le fondement des activités d'Edward Jones. Huit millions de clients confient leur épargne, c'est-à-dire leurs espoirs, leurs rêves et leurs défis, aux plus de 19 000 conseillers en investissement que compte la société. Cette confiance, personne chez Edward Jones ne la tient pour acquise. Il incombe à tous les professionnels de la gestion de patrimoine de faire preuve de la plus grande intégrité. Cette responsabilité s'appuie sur un programme d'éthique et de conduite rigoureux, intégré à une culture de conformité.

En tant que conseiller en placement inscrit, Edward Jones est tenu par la *Securities and Exchange Commission* (SEC) d'adopter et de tenir à jour un code d'éthique. En vertu de cette règle, les associés américains ont l'obligation de prendre connaissance du Code d'éthique des conseillers en placement de la société (le « Code ») et d'en accuser réception. Le Code établit des normes de conduite professionnelle qui exigent le respect de la législation en vigueur sur les valeurs mobilières, la production de rapports et l'examen des opérations personnelles sur titres effectuées par les personnes ayant droit d'accès, ainsi que la déclaration des infractions au Code. Edward Jones distribue le Code aux associés américains, qui doivent tous en accuser réception; tient une liste des personnes ayant droit d'accès; obtient des rapports sur leurs avoirs personnels des personnes ayant droit d'accès; et surveille les opérations effectuées par ces dernières.

Chaque année, tous les associés sont tenus d'effectuer une formation sur l'éthique et la conduite dans le cadre de notre programme de formation continue. Y sont abordés des sujets comme les conflits d'intérêts, la protection des renseignements personnels et la sécurité, la conformité des communications, la protection des clients et d'autres sujets de nature réglementaires.



Valeurs fondamentales :

Chez Edward Jones, nous respectons quatre valeurs fondamentales :

Les intérêts de nos clients passent en premier.

Nous croyons en une philosophie de placement à long terme axée sur la qualité.

Nous valorisons le travail en partenariat.

Nous valorisons et respectons les personnes et leurs contributions.

Nos valeurs fondamentales se concrétisent dans nos mentalités et nos comportements, telle notre culture de conformité.

Culture de conformité

Edward Jones a établi et respecte des politiques conçues pour assurer la conformité aux exigences juridiques et réglementaires en vigueur. Des évaluations et des audits réguliers sont effectués pour déterminer la conformité.

Dans le cadre de cette démarche, une équipe spéciale a été mise sur pied au sein d'Edward Jones afin de promouvoir une culture rigoureuse de la conformité auprès de nos collègues. Le programme Culture de conformité est une composante du cadre global d'éthique et de conduite de la société, qui aide à protéger les investisseurs particuliers et les clients. L'équipe pilote l'élaboration et la mise en œuvre de stratégies et d'activités de conformité pour permettre aux équipes des succursales d'obtenir des résultats qui reflètent les valeurs fondamentales de la société et qui respectent les normes professionnelles et éthiques les plus élevées; et pour fournir de façon proactive aux dirigeants des succursales des données, des renseignements, des ressources et des formations en lien avec la conformité en vue d'atténuer les risques de conformité au sein des régions.

Plus de 600 Premiers Conseillers en investissement et Professionnels de l'équipe de soutien client (PESC) dédiés à la Culture de conformité aux États-Unis et au Canada

Symposium sur la conformité

Le Symposium sur la conformité est un programme semestriel conçu pour fournir des renseignements sur notre principale valeur fondamentale : les intérêts de nos clients passent en premier. Le programme couvre également des sujets ayant une incidence sur le contexte réglementaire et les enjeux du secteur des valeurs mobilières. Ces expériences d'apprentissage réunissent des professionnels de la conformité et des juristes, des conseillers en investissement, des PESC et des associés des sièges sociaux afin de discuter des façons de se conformer aux nouvelles règles ou aux changements réglementaires et de mettre en œuvre des pratiques exemplaires pour la formation des collègues sur la prise de décisions éthiques.

Cette année, plus de 570 associés ont assisté à la totalité ou à une partie du Symposium sur la conformité, intitulé *The Right Outcomes, The Right Way* (De bons résultats, de la bonne façon), qui comprenait des présentations, des tables rondes avec des participants internes et externes et des séances en petits groupes, notamment sur des thèmes tels que « La formation continue dans un contexte très réglementé », « Évaluer notre mentalité de croissance » et « La nouvelle technologie et ses effets sur la conformité ».

Série Développement de la culture de conformité

La série Développement de la culture de conformité apporte aux Premiers Conseillers et aux PESC dédiés à la Culture de conformité des stratégies qui contribuent à préserver et à renforcer la culture de conformité dans leur région. Les sujets de la série sont élaborés en fonction des tendances du secteur, des mises à jour réglementaires et des besoins de formation et de développement de nos collègues.

Cadre global d'éthique et de conformité

Notre Culture de conformité est soutenue par plusieurs autres composantes du cadre global d'éthique et de conduite de la société, notamment :

- La Ligne d'assistance sur l'éthique est un mécanisme permettant aux associés de formuler des préoccupations de façon anonyme. De plus, la société mène un programme de médiation des administrateurs de succursale (BOA Ombudsman), une ressource indépendante, neutre et confidentielle qui permet aux PESC de poser des questions et de discuter des problèmes. La société compte des équipes de spécialistes au sein des services Conformité, Capital humain et Sécurité qui sont chargés d'enquêter sur les signalements issus de ces canaux de façon rapide, équitable, approfondie et confidentielle.
- La série Protection de votre pratique offre des discussions interactives axées sur la conformité avec les équipes des succursales sur des sujets courants liés à la protection des investisseurs, comme la protection des personnes âgées contre la fraude.
- La Supervision sur le terrain est responsable de la supervision quotidienne des activités de succursale; elle comprend notamment une équipe dédiée à la protection de la clientèle âgée qui s'attache à repérer les clients susceptibles de subir des fraudes et qui apporte son aide pour examiner les cas d'abus ou d'exploitation potentiels.



Gestion du risque d'entreprise

La société suit un modèle de gestion du risque comptant trois lignes de défense, qui définit les rôles et les responsabilités des personnes qui participent à la conception, la gouvernance, l'exécution et l'évaluation du cadre de gestion du risque de la société.

1^{re} ligne de défense

Responsable de l'identification du risque, de la prise en compte du risque dans la prise de décision, de la mise en place de contrôles et de l'atténuation appropriée du risque.

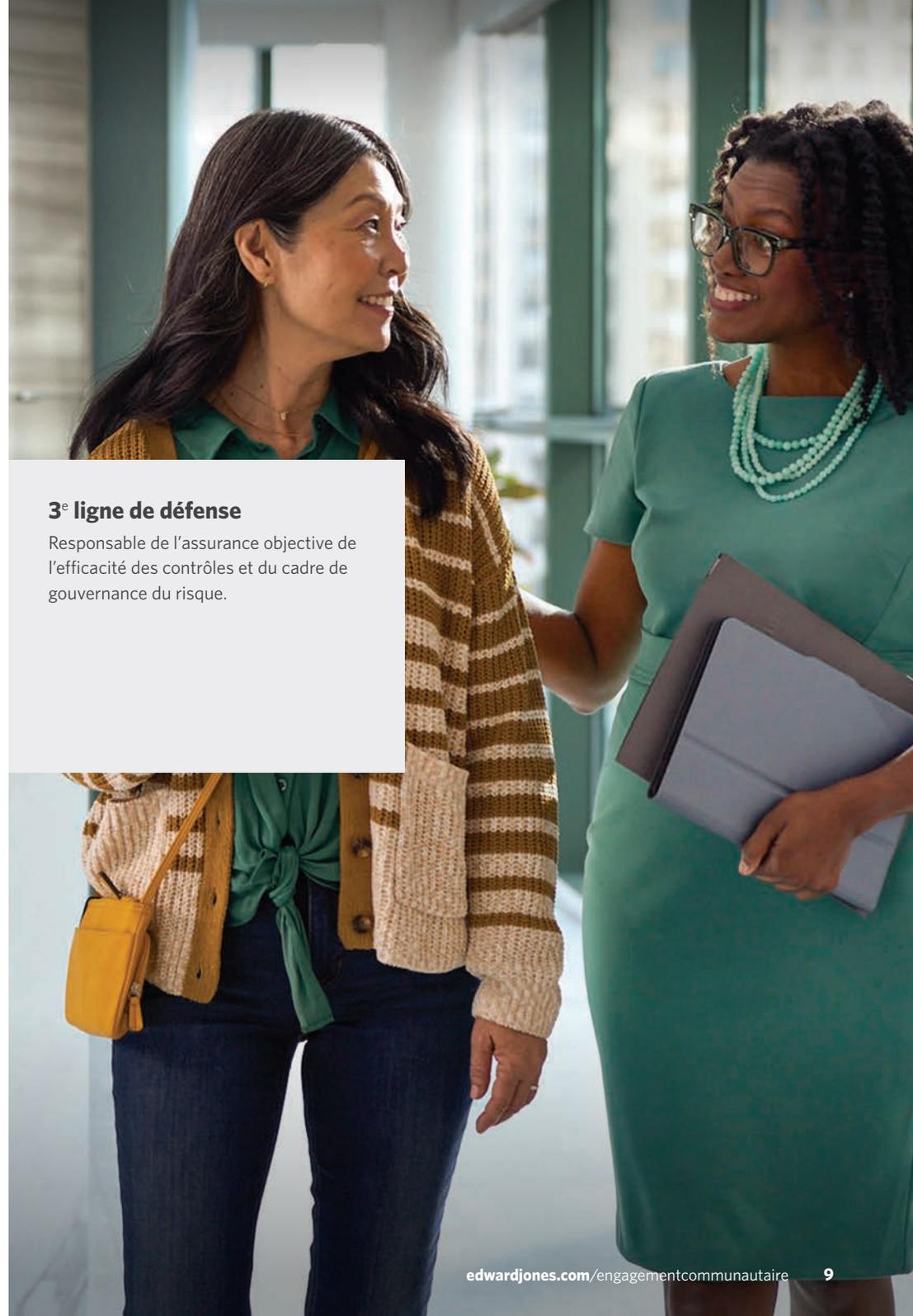
2^e ligne de défense

Responsable de la conception et de la mise en œuvre des normes de gestion du risque d'entreprise et du cadre de gouvernance du risque, ainsi que de la supervision de la mise en œuvre des normes et du cadre de la 1^{re} ligne.

3^e ligne de défense

Responsable de l'assurance objective de l'efficacité des contrôles et du cadre de gouvernance du risque.

De plus, la société dispose d'un Comité de gestion du risque d'entreprise dont les responsabilités sont : guider l'élaboration et le maintien du cadre de gestion du risque de la société en commandite à l'échelle de l'entreprise (dont l'identification, l'évaluation, la gestion, la surveillance et le signalement des risques); examiner les rapports sur les risques et les expositions au risque importants de la société en commandite; et collaborer avec d'autres comités de gouvernance et de soutien afin de mettre en œuvre son cadre de gestion du risque à l'échelle de l'entreprise.



Protection des renseignements personnels

Préserver la sécurité et la confidentialité de nos clients

Nous prenons des mesures pour protéger les renseignements personnels de nos clients. Pour assurer la sécurité et la confidentialité des renseignements sur les clients, nous recueillons et conservons uniquement les informations nécessaires pour comprendre nos clients, fournir des produits, des services et des recommandations appropriés, et respecter les lois et règlements en vigueur. Les clients sont informés de la façon dont les renseignements seront utilisés et l'accès aux renseignements sur les clients est limité aux personnes qui ont besoin d'en avoir connaissance. Nous nous attachons à préserver l'exactitude et l'exhaustivité des renseignements sur les clients, et nous utilisons uniquement ces renseignements en conformité avec nos obligations légales.

Lorsque nous sommes tenus de divulguer des renseignements sur les clients aux prestataires et partenaires produits d'Edward Jones, nous exigeons de ces derniers qu'ils protègent la confidentialité des renseignements et qu'ils les utilisent uniquement aux fins expressément autorisées.



Edward Jones a des équipes spécialisées dans la prévention de la criminalité financière, la protection des renseignements personnels et la sécurité numérique, équipes dont la mission est de surveiller les menaces actuelles et futures. En outre, les associés des sièges sociaux et les équipes des succursales de la société sont régulièrement formés à la cybersécurité, à la protection des renseignements personnels et à la détection et la prévention des fraudes.

Actions mises en places :

- Surveillance permanente des systèmes et de l'information
- Accès restreint aux informations sensibles
- Conformité réglementaire aux normes de sécurité strictes
- Contrôles d'accès numériques, dont l'utilisation de l'authentification multifactorielle et du chiffrement des données
- Contrôles d'accès physique, comme l'accès par badge aux locaux du siège
- Contrôle préalable et surveillance des prestataires de services qui traitent ou stockent des renseignements personnels
- Dispositifs de protection des systèmes, tels les pare-feu, les systèmes de détection et de prévention des intrusions et la gestion des vulnérabilités

Renforcer la protection des clients âgés

L'exploitation financière peut prendre de nombreuses formes, allant des escroqueries entre membres d'une même famille et aux soignants qui profitent de leur position de confiance. Malheureusement, les personnes âgées sont souvent la cible de ces stratagèmes, car elles sont plus susceptibles d'avoir accès à des actifs et peuvent souffrir d'une perte de leurs capacités cognitives.

Nous nous engageons à suivre l'évolution des besoins de nos clients à mesure qu'ils vieillissent. Nous nous efforçons de maximiser la capacité de nos clients âgés à atteindre leurs objectifs financiers et utiliser ou préserver leur patrimoine conformément à leurs volontés.

En raison des menaces grandissantes et de la complexité des questions auxquelles cette population est confrontée, la société a mis sur pied une équipe de supervision sur le terrain entièrement dédiée à la protection des clients âgés. En vue de protéger les clients âgés, le groupe travaille en partenariat avec des intervenants internes à la société, comme les services juridiques et d'enquête sur les fraudes, ainsi qu'avec des ressources externes issues des collectivités, comme les services de protection des adultes et les autorités policières. Les responsables du groupe interagissent régulièrement avec des groupes du secteur et les organismes de réglementation afin de partager les pratiques exemplaires et de collaborer sur les stratégies futures visant à renforcer la protection des clients âgés dans tous les services de la société.

Plus de 4 200 affaires de protection de clients âgés en 2023

Nous établissons des partenariats pour **une solidité financière durable**

Nous croyons en la force de la connaissance et de la confiance financières, combinées à une approche personnelle, fondée sur des besoins, afin de bâtir une solidité financière durable. C'est pourquoi nous savons établir des relations significatives et nous offrons des ressources personnalisées pour informer et aider les gens qui souhaitent se constituer un patrimoine intergénérationnel dont ils pourront également faire profiter leurs proches.

Cet axe d'impact de notre raison d'être comprend : notre travail visant à produire de meilleurs résultats financiers et à améliorer la mobilité intergénérationnelle pour nos clients, en aidant les gens à constituer leur patrimoine, à le faire fructifier, à le transmettre et à en faire don; une vue d'ensemble de la gamme complète de ressources financières et d'avantages que nous offrons à nos collègues; et le travail que nous faisons pour élargir l'accès aux ressources, à la formation et aux conseils en matière financière dans nos collectivités.

Les initiatives axées sur l'établissement de partenariats pour une solidité financière durable soutiennent l'objectif 4 : Éducation de qualité et l'objectif 8 : Travail décent et croissance économique des Objectifs de développement durable des Nations Unies.



Message de bienvenue de David Chubak

Directeur et responsable de l'unité d'exploitation américaine

Chez Edward Jones, nous avons à cœur de servir un plus grand nombre de clients de façon plus complète grâce à des relations personnelles approfondies et à une planification et des conseils complets. Avec plus de 19 000 conseillers en investissement et près de 16 000 succursales, nous sommes bien positionnés pour être la société vers laquelle les Nord-Américains se tournent pour obtenir des conseils personnels.

Aujourd'hui, nous servons plus de 8 millions de clients et nous sommes convaincus que des millions d'autres familles en Amérique du Nord pourraient profiter de la valeur que nous offrons. Nous espérons continuer à accroître notre impact auprès de nos clients, de nos collègues et de nos collectivités. Nous estimons que nous avons l'obligation de veiller à ce que les gens aux États-Unis et au Canada aient accès aux conseils complets qu'ils recherchent et qu'ils méritent.

Nous vivons une période passionnante dans notre secteur. Lorsqu'il s'agit de se constituer un patrimoine, de le faire fructifier, de le transmettre et d'en faire don, les considérations de nos clients actuels et futurs sont plus vastes. Nous sommes déterminés à bien comprendre nos clients, leurs attentes et leurs besoins.

À mesure que nous recherchons de nouvelles façons de nous mettre au service d'un plus grand nombre de personnes, notre société se développe. Pour ce qui est de l'avenir, nous espérons continuer d'ajouter des personnes de talent à notre équipe. Nous voulons être le meilleur endroit pour commencer votre carrière en tant que conseiller en investissement et la développer jusqu'à votre départ en retraite.

Nous accordons une attention particulière à l'importance de la technologie dans l'accroissement de notre impact et de nos activités. En 2023, nous avons ainsi adopté de nouveaux outils, dont MoneyGuide et Salesforce, pour les équipes de certaines de nos succursales américaines. Nous sommes convaincus que la combinaison de ces outils majeurs et de la connaissance approfondie de nos conseillers en investissement est essentielle pour offrir des conseils complets et personnalisés et une expérience de planification plus globale.

C'est grâce au dévouement de nos équipes des succursales que nous pouvons accomplir tout cela. Je suis fier qu'au-delà de leur engagement à servir nos clients, nos conseillers en investissement continuent de chercher de nouvelles occasions d'apprendre et de se perfectionner. Cette année, plus de 2 400 conseillers en investissement aux États-Unis et 55 au Canada ont entrepris d'obtenir des titres professionnels. Cette démarche de renforcement de leurs aptitudes est essentielle pour que nous puissions servir plus de gens de façon plus complète. Nous continuons aussi de faire évoluer et de renforcer les postes au sein de nos succursales. À la fin de 2023, nous avions plus de 500 associés de succursale inscrits, y compris ceux en formation. En plus de créer des occasions de croissance pour nos associés, cela nous permet de mieux servir nos clients.

Du côté des collectivités, nous poursuivons notre travail en faveur de la solidité et de la résilience financières grâce au programme d'éducation financière d'Edward Jones. Nous avons ainsi proposé des activités gratuites d'apprentissage en personne et en ligne qui renforcent les compétences essentielles, les connaissances et la confiance. En 2023, nous avons mis en place des programmes d'éducation financière et d'accès à la finance dans les 50 États américains et les cinq provinces canadiennes.



Aujourd'hui, nous servons plus de 8 millions de clients et nous sommes convaincus que des millions d'autres familles en Amérique du Nord pourraient profiter de la valeur que nous offrons. Nous espérons continuer à accroître notre impact auprès de nos clients, de nos collègues et de nos collectivités.

Notre action :
produire de meilleurs
résultats financiers

Notre impact : améliorer l'inclusion économique

Une approche axée sur les objectifs

De notre point de vue, l'approche axée sur les objectifs que vous avez choisie permet à davantage de gens de s'épanouir dans un plus grand nombre de collectivités, et c'est ce qui compte vraiment.

Grâce à des conseils axés sur des objectifs, chacun peut adopter une approche proactive à l'égard de son avenir financier et prendre des décisions éclairées qui correspondent à ses objectifs et à sa situation particulière.

Chez Edward Jones, les conseils axés sur les objectifs reposent sur trois principes : découvrir ce qui est le plus important pour nos clients et pourquoi, établir et créer des stratégies personnelles, puis les mettre en œuvre. En 2023, nous avons continué de développer nos conseils et nos recommandations dans des domaines clés comme les finances personnelles, le revenu de retraite, la planification successorale et la protection. En outre, nous avons progressé sur la mise en place de formations, d'outils et de partenariats conçus pour offrir une expérience à nos clients, notamment en ce qui a trait à l'épargne, aux dépenses, aux emprunts et aux stratégies de placement.



Mesure d'impact de notre raison d'être :
Confiance des clients

Mentalité, compétences et outils

Continuant de renforcer la mentalité et les compétences nécessaires pour servir nos clients de façon plus complète par le biais de relations personnelles approfondies et d'une planification et de conseils complets, nous avons mis en place deux nouveaux outils en 2023 pour certaines équipes de succursales américaines.

Le Guide **MoneyGuide** permet à nos conseillers en investissement de bien comprendre la vie d'un client – ses valeurs, ses objectifs, ses besoins, ses souhaits et ses volontés – et d'adopter des stratégies judicieuses concernant sa santé, sa famille, son désir d'accomplissement et ses finances.

Salesforce, solution de pointe pour la gestion des relations, extrait les données client de différentes sources pour permettre aux équipes des succursales d'obtenir facilement une vue d'ensemble de leurs clients. Au fil du temps, cette intégration de la technologie contribue à renforcer les capacités, ce qui permet d'approfondir les démarches exploratoires et de privilégier davantage les relations à la clientèle.

Ces outils de premier plan, combinés aux relations de confiance et aux connaissances de nos équipes de succursales, améliorent l'expérience proposée par Edward Jones.



« Mes conversations exploratoires avec les clients sont plus poussées que jamais, et cela les aide à rêver encore plus grand ».

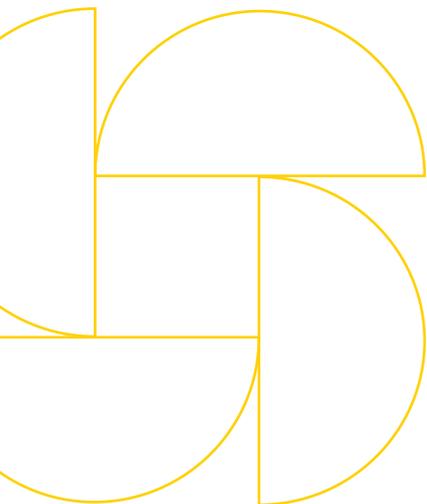
Seth Asbill

Conseiller en investissement,
Wake Forest, Caroline du Nord

Offrir une planification et des conseils plus complets

L'innovation au service de la prospérité

Poursuivant notre démarche d'innovation pour l'avenir de nos clients en ce qui a trait à leur santé, à leur famille, à leur désir d'accomplissement et à leurs finances, nous adoptons une nouvelle approche : la création d'un programme d'investissement stratégique et d'incubation d'entreprises, Edward Jones Ventures. Conçu pour mettre au point de nouvelles solutions audacieuses en collaboration, ce programme permettra à la société de repérer, d'analyser et de faire évoluer des idées d'une manière inédite pour elle et, par conséquent, d'offrir plus de conseils à un plus grand nombre de personnes selon des modalités différentes.



Services pilotes de planification financière

À mesure que notre transformation nous permettra de servir nos clients de façon plus complète et plus approfondie, nous aurons plus de choix et de souplesse dans notre façon de travailler avec la clientèle. Pour élargir nos services, nous prévoyons notamment offrir aux clients des services de planification financière.

En 2023, nous avons commencé à mettre à l'essai certains éléments de nos services de planification financière auprès d'un petit nombre de clients de notre siège social et nous comptons étendre ce projet pilote à certaines équipes de succursales d'ici la fin de 2024.

Une ambition bien définie

Edward Jones a mis en place une stratégie de groupe complète afin de guider ses objectifs 2030 et de préserver et renforcer sa solide position. Il s'agit notamment d'offrir aux clients l'expérience qu'ils désirent et qu'ils méritent; de servir cinq générations de clients de manière cohérente; de tirer parti des connaissances et de l'expérience collectives de la société par le biais des données et des analyses d'information; et d'innover en permanence pour répondre aux besoins complexes et toujours changeants d'un éventail de plus en plus varié d'investisseurs et de clients, en se concentrant sur une idée et une relation à la fois.

Nous visons à améliorer le bien-être financier de millions d'investisseurs à long terme dans toute l'Amérique du Nord en leur donnant accès à des conseils spécialisés et à une planification complète et personnalisée grâce à notre statut de société la plus axée sur le client et la plus efficace sur le plan numérique. En aidant les clients à se constituer un patrimoine, à le faire fructifier, à le transmettre et à en faire don, nous pourrions améliorer la situation des gens et des lieux où nous nous sommes établis.



Mesure d'impact de notre raison d'être :
Gérance de la société

Optimiser la retraite à chaque étape

Chez Edward Jones, nous savons que chacune envisage la retraite différemment et nous offrons plusieurs types de solutions pour la retraite. Nous travaillons avec les clients pour les aider à comprendre leurs options, à élaborer et à mettre en œuvre une stratégie fondée sur leurs objectifs financiers particuliers et leur mentalité en matière de placement, tout au long de leurs années d'épargne-retraite et pendant leur retraite.

La planification de la retraite en quelques chiffres :

Conseiller de

261 000

régimes de retraite d'employeur, représentant 84,9 milliards de dollars d'actif sous gestion pour plus d'un million de participants

A aidé

47 000

propriétaires d'entreprise à lancé de nouveaux régimes de retraite au cours des trois dernières années.

853,9 milliards \$

placés dans 7,2 millions de comptes de retraite individuels



Edward Jones et Age Wave dévoilent les nouvelles tendances en matière de retraite

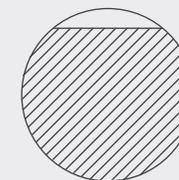
La quasi-totalité des retraités (93 %) conviennent que la préparation, la souplesse et la volonté de s'adapter sont des éléments clés d'une retraite réussie, selon une étude réalisée en 2023 par Edward Jones et Age Wave via des sondages représentatifs auprès de plus de 12 000 adultes nord-américains couvrant cinq générations. Le rapport de cette étude, intitulé « Choix résilients : les compromis, les ajustements et les corrections de cap pour une retraite épanouie », a exploré plus de 50 corrections de cap individuelles décisives et d'autres conseils pour réussir sur les quatre piliers de la nouvelle retraite : la santé, la famille, le désir d'accomplissement et les finances.

D'après l'étude d'Edward Jones et Age Wave, au lendemain de la pandémie, les retraités et les préretraités d'aujourd'hui font preuve d'une résilience accrue et d'une volonté d'apporter des changements et de fixer des limites afin d'améliorer leur bien-être sur une période plus longue. Six Américains sur dix qui prévoient prendre leur retraite (59 %) ont affirmé qu'ils pourraient se permettre une retraite confortable et sûre sur une période de plus de 10 ans, et les retraités (67 %) d'aujourd'hui abordent la retraite avec optimisme et enthousiasme. Les deux tiers des retraités (67 %) et presque autant de préretraités (62 %) ont déclaré avoir confiance en leur capacité à faire face aux imprévus; toutefois, bon nombre d'entre eux désirent s'informer sur l'ensemble des choix dont ils disposent et savoir dans quelle mesure ils peuvent améliorer leur quotidien.



6 sur 10

Proportion des Américains qui prévoient prendre leur retraite (59 %) ayant affirmé pouvoir se permettre une retraite confortable et sûre sur une période de plus de 10 ans



93%

des retraités ont déclaré que la préparation, la flexibilité et la volonté de s'adapter constituent les clés d'une retraite réussie



Pour en savoir plus sur la nouvelle retraite et sur l'étude Edward Jones Age Wave : <https://www.edwardjones.ca/ca-fr/actualite-des-marches-et-perspectives/retraite/quatre-piliers>

Faire en sorte que les études soient abordables

Au cours des douze derniers mois, l'économie a connu de nombreuses difficultés, dont la hausse de l'inflation et des taux d'intérêt. Les besoins en matière d'éducation sont, eux, demeurés tout aussi importants. Dans le 12^e sondage annuel d'Edward Jones sur la sensibilisation à l'épargne-études, mené avec Morning Consult, 55 % des Américains ont indiqué qu'ils attachaient de l'importance à une formation universitaire de quatre ans. Les intentions des participants au sondage de contribuer aux dépenses d'études ont également augmenté.

Chez Edward Jones, nous travaillons avec nos partenaires de produits et nos partenaires de produits stratégiques pour offrir à nos clients 21 régimes 529.

Plus de 863 000

comptes participant à des régimes 529

16,8 milliards \$

d'actif sous gestion dans des régimes 529

2^e rang

du secteur au regard de l'actif sous gestion (au 31 décembre 2022)²



Pour en savoir plus sur les régimes d'épargne-études 529, consultez le site edwardjones.com/529plans



Amener l'éducation financière au milieu de travail

Avant qu'Alicia McGovern, conseillère en investissement à Belleville, Michigan, se joigne à Edward Jones, elle a travaillé dans d'autres secteurs où elle a vu de ses propres yeux les idées fausses que les gens avaient au sujet de l'argent et des finances personnelles. Elle souhaitait faire évoluer les choses en mettant l'éducation et la littératie financières au cœur de son travail de conseillère en investissement.

Grâce aux outils et aux ressources dont elle disposait grâce à Edward Jones, Alicia a ainsi pu organiser des séminaires à l'intention de ses entreprises clientes afin de les aider à informer leurs employés sur les régimes 401(k), l'établissement d'un budget, le crédit ou encore la planification successorale. Résultat : Alicia McGovern a formé de nombreuses personnes, développé son activité et recommandé d'innombrables clients à d'autres conseillers en investissement au sein de la société.

Pour parvenir à la croissance et à la réussite, elle estime qu'il est essentiel de renseigner les gens sur les processus, les frais, les objectifs à long terme et la volatilité à court terme des marchés, qui ont tous une incidence sur la planification de la retraite.



« Qu'il s'agisse ou non de clients d'Edward Jones, nous avons la responsabilité d'informer les gens et de faire preuve de transparence. C'est une question qui me passionne ».

Alicia McGovern,

Conseillère en investissement,
Belleville, Michigan

Permettre à nos associés de progresser

Nous investissons dans la formation, l'apprentissage et le perfectionnement de nos associés au moyen de programmes qui contribuent au développement de carrière. Nous offrons des formations en ligne et des expériences pratiques en personne qui permettent de mieux connaître le secteur et de servir nos clients de manière plus complète. En 2023, nous avons lancé une nouvelle plateforme de perfectionnement professionnel appelée « Ed » pour aider les associés à établir leurs objectifs d'apprentissage, en plus de la formation obligatoire, et à améliorer leurs connaissances sur divers sujets. Nous offrons maintenant un soutien pour 20 titres professionnels du secteur, dont les titres CFP^{MD} et ChFC^{MD} pour les conseillers en investissement, et le titre professionnel FPQP^{MD} pour les professionnels de l'équipe de soutien client (PESC).



41

heures de formation en moyenne par année par associé



Plus de 1600

conseillers en investissement Edward Jones et professionnels de l'équipe de soutien dans les nouveaux modèles de pratique; cela comprend les bureaux multiconseillers en investissement, les équipes de conseillers en investissement et les associés occupant ou en formation pour occuper de nouveaux postes de conseillers en investissement et de professionnels de l'équipe de soutien client



19

titres professionnels du secteur reconnus pour les conseillers en investissement, dont les titres CFP^{MD} et ChFC^{MD}

1

autre titre professionnel reconnu spécialement conçu pour les PESC, le FPQP^{MD}



Plus de 300

conseillers en investissement associés (y compris en formation)

Plus de 500

associés inscrits en succursale (y compris en formation)

Le College for Financial Planning Institutes Corp. est propriétaire des marques de service Financial Paraplanner Qualified Professional^{MS}, FPQP^{MD} et du logo FPQP^{MD}, ainsi que des marques de certification Financial Paraplanner Qualified Professional^{MD}, FPQP^{MD} et du logo FPQP^{MD}.

Bâtir une communauté et encourager l'apprentissage continu

L'Académie d'apprentissage en continu 2023, événement en personne d'une durée de 2,5 jours, a été organisée au siège social de St. Louis pour les conseillers d'investissement qui avaient suivi l'intégration virtuelle à la société pendant la pandémie de COVID-19. Elle était conçue pour permettre aux conseillers en investissement de faire l'expérience directe de notre culture tout en affinant leur compréhension des conseils axés sur les objectifs.

L'événement, qui est animé par des professionnels du siège social et des dirigeants issus de l'ensemble de la société, fait aussi intervenir un animateur de journée des conseillers en investissement. L'événement aborde tout une variété de sujets importants pour contribuer au développement des aptitudes et améliorer les compétences de communication avec la clientèle.

Durant le programme, les conseillers en investissement sont amenés à :

- Bâtir une communauté avec d'autres conseillers en investissement, partenaires du siège social et associés
- Renforcer leur proposition de valeur pour créer un avantage concurrentiel sur leur marché
- Partager des pratiques exemplaires et les enseignements donnés par des pairs, des dirigeants sur le terrain et des partenaires du siège social
- Comprendre les principes de la construction de portefeuille et les principaux produits de gestion de patrimoine
- S'exercer à présenter la valeur qu'ils apportent aux clients

Les sondages effectués à l'issue de l'événement ont révélé une meilleure compréhension des conseils axés sur les objectifs chez les participants et des sentiments positifs concernant la relation à la société, son objectif et son sentiment d'appartenance.

Soutenir les organismes de réglementation et sectoriels

Edward Jones est membre ou a des représentants au sein des conseils d'administration de plusieurs organismes de réglementation et sectoriels, dont la Federal Reserve Bank of St. Louis, la Securities Industry and Financial Markets Association (SIFMA), le Money Management Institute (MMI), l'Investment Company Institute (ICI), l'Insured Retirement Institute (IRI) et Nicsa, une association mondiale spécialisée dans la gestion d'actifs et de patrimoine. Ces organisations aident à créer des conseils pour le secteur et les professionnels des services financiers, donnant lieu au partage de pratiques exemplaires, à des expériences d'apprentissage et à la promotion de questions importantes touchant les investisseurs individuels. De plus, ces organisations offrent à nos dirigeants la possibilité de mettre leur temps et leurs talents au service de la collectivité en siégeant dans des conseils d'administration et en intervenant bénévolement dans des comités.



La valeur des titres professionnels

Nous connaissons depuis longtemps la valeur que nos conseillers en investissement offrent à nos clients. Toutefois, une récente étude du Financial Planning Standards Board a révélé que les gens qui travaillent avec un planificateur financier agréé (CFP^{MD}) apprécient davantage la vie, comprennent mieux leur situation financière et sont plus confiants à l'égard de leurs finances. D'après les résultats, si plus de la moitié (55 %) des clients qui ont un planificateur financier sont très satisfaits de leur patrimoine, près de neuf sur dix (87 %) se sentent en sécurité financière, et une proportion semblable (86 %) estime avoir une meilleure situation financière. Par comparaison, environ deux consommateurs sur cinq (41 %) qui ne font pas appel à un conseiller sont très satisfaits de leur patrimoine.

Plus de 3 600

conseillers en investissement Edward Jones ont obtenu le titre de CFP^{MD} au 31 décembre 2023³

Environ 1 000

conseillers en investissement Edward Jones ont obtenu le titre de CFP^{MD} en 2023

Le CFP Board détient les marques CFP^{MD}, Certified Financial Planner^{MC} et CFP^{MD} (et le modèle de plaque) aux États-Unis.

Repérer et combler les lacunes en matière d'éducation financière

Selon une étude réalisée en 2023 par Edward Jones et Morning Consult, seulement 20 % des répondants ont déclaré avoir bénéficié d'une éducation financière à l'école.

En outre, plus du quart des répondants (28 %) ont affirmé manquer de confiance à l'égard de leurs connaissances financières à l'âge adulte.

« L'acquisition de connaissances et la prise de confiance en matière financière doivent commencer plus tôt à l'école », affirme Vanessa Okwuraiwe, directrice, Diversité, équité et inclusion chez Edward Jones. « Nos données montrent que les connaissances renforcent la confiance – par exemple, environ 60 % des répondants estiment qu'ils seraient plus confiants vis-à-vis de leur situation financière s'ils comprenaient mieux la gestion de dettes. Notre objectif est donc de donner aux particuliers les moyens d'assurer leur avenir financier ».

Le sondage a révélé qu'il est possible d'envisager une éducation plus précoce et plus complète concernant les finances personnelles. Près de la moitié des répondants (44 %) avaient 25 ans ou plus lorsqu'ils ont obtenu la majorité de leur éducation sur le sujet. Par ailleurs, 18 % des répondants n'ont jamais entendu parler de littératie financière, peu importe leur âge.

Trente-sept États tentent de faire évoluer la situation en imposant ou en recommandant une éducation aux questions de finances personnelles pour les élèves du secondaire, avant l'obtention de leur diplôme.



Porter la bonne parole (en matière financière)

Pour éduquer les jeunes adultes, nous avons lancé la campagne et la plateforme « Ed Words of Wisdom » (EdWOW). EdWOW est un moyen simple et ingénieux d'acquérir les principes de base de la gestion d'argent, dans une présentation facile à assimiler. Grâce à notre modèle interactif d'apprentissage et de perfectionnement, il est plus facile de prendre confiance à l'égard de l'argent à un stade précoce de la vie. Les cours et les vidéos comprennent « Notions de base sur l'argent », « Épargne et budgétisation », « Gérer ses dettes », « Investir intelligemment », « Devenir propriétaire », entre autres.



Consultez EdWOW sur wisdom.edwardjones.com pour découvrir Edward Jones pour la prochaine génération.

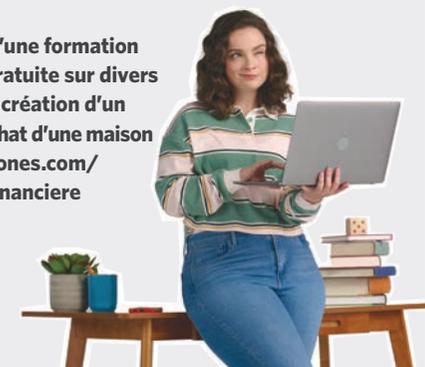
Développer les connaissances et la confiance au plus tôt grâce à l'éducation financière d'Edward Jones

En collaboration avec EVERFI from Blackbaud, chef de file de l'impact social par le biais de l'éducation, le programme d'éducation financière d'Edward Jones fournit aux étudiants du secondaire et aux apprenants de tous âges les outils nécessaires pour développer leurs connaissances et leur confiance en matière financière grâce à une plateforme d'éducation numérique. Depuis 2020, le programme d'éducation financière d'Edward Jones a bénéficié à plus de 848 000 personnes; l'objectif de la société est de toucher un million d'apprenants d'ici la fin de 2025.

En 2023,
plus de 144 000
élèves ont participé au programme d'éducation financière d'Edward Jones dans plus de 3 000 écoles secondaires, dont 53 % en milieu défavorisé aux États-Unis.

En moyenne, les élèves qui ont achevé le programme en 2022-2023 ont augmenté leur note d'évaluation des connaissances financières de
24 %

➤ **Bénéficiez d'une formation financière gratuite sur divers sujets, de la création d'un budget à l'achat d'une maison sur edwardjones.com/education-financiere**



Mesure d'impact de notre raison d'être :
Soutien à la collectivité

GenNext : le visage de l'avenir

La majorité des Américains âgés de 18 à 34 ans (80 %) se considèrent actuellement comme en difficulté ou arrivant à peine à s'en sortir dans la vie, mais sont optimistes quant à leur avenir, selon une étude d'Edward Jones réalisée en 2023. En partenariat avec NEXT360 Partners et MarketCast, Edward Jones a entrepris d'en apprendre davantage sur ce groupe d'âge qui compte plus de 76 millions d'Américains, la « GenNext », et sur ce qui compte le plus pour eux dans tous les aspects de leur vie.

La GenNext correspond à une étape de la vie connue sous le nom de « passage à l'âge adulte »; il s'agit de la prochaine génération de travailleurs, de chefs de ménage, de consommateurs et d'investisseurs qui ont d'importantes décisions à prendre concernant leur avenir. D'après l'étude, il s'agit d'un groupe résilient et optimiste, même s'ils ont déjà connu d'importantes difficultés, des premiers souvenirs concernant ce que leur famille a connu durant la Grande Récession jusqu'aux événements plus récents tels que la pandémie de COVID-19, la hausse de l'inflation et les changements d'emplois.

Les membres de la GenNext ont parlé d'une mentalité de court terme en matière de finances; ils privilégient les dépenses courantes,

la tenue d'un budget et l'épargne en vue d'achats importants plutôt que d'autres questions financières.

Pour s'épanouir, les personnes qui se trouvent à cette étape de leur vie pourraient bénéficier d'une formation financière et de conseils professionnels, mais seulement 22 % consultent un conseiller en investissement pour discuter de leurs finances. Néanmoins :

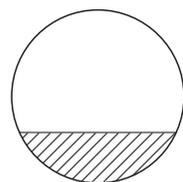
Même si plus des trois quarts (78 %) de la GenNext ne font pas appel à un conseiller en investissement à l'heure actuelle, 41 % de ceux qui ne le font pas ont l'intention de le faire un jour et 54 % considèrent que les conseillers en investissement peuvent favoriser leur réflexion

66 % de la GenNext préfèrent avoir des interactions en personne avec leur conseiller en investissement lorsqu'ils discutent de leurs objectifs, préoccupations et valeurs d'ordre financier



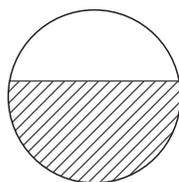
**1 sur 10
environ**

(13 %) a remboursé sa dette d'études



27%

Moins du tiers ont une assurance vie



57%

Environ la moitié seulement ont une assurance maladie



Figure dans la

**liste du magazine
FORTUNE des sociétés
les plus admirées
au monde**

Liste Fortune 2023 des entreprises les plus admirées au monde, publié en février 2023, en partenariat avec Korn Ferry, données en date de novembre 2022. Rémunération fournie pour l'utilisation de la cote, mais non pour l'obtention de celle-ci.

Faire œuvre utile grâce à notre temps, notre savoir-faire et nos précieux atouts

Fondation Edward Jones et soutien philanthropique des associés

Redonner à nos collectivités est et continuera d'être une partie essentielle de notre identité. En 2023, plus de 46 millions de dollars ont été versés par l'intermédiaire de la société, de la Fondation Edward Jones et du soutien philanthropique des associés à plus de 5 000 organismes œuvrant pour de multiples causes. En plus de ce soutien financier essentiel, plus de 8 200 associés ont travaillé auprès de plus de 6 000 organismes communautaires en Amérique du Nord. Nous prévoyons verser environ 200 millions de dollars entre 2020 et la fin de 2025 dans les collectivités que nous desservons aux États-Unis et au Canada. Nous continuerons de faire évoluer notre travail pour relever les défis les plus pressants de notre époque, en nous appuyant sur notre raison d'être et nos principes d'entreprise.



Incidence économique d'Edward Jones

Avec une présence dans 68 % des comtés aux États-Unis et dans la totalité des provinces au Canada, les sièges sociaux d'Edward Jones et près de 16 000 succursales ont une incidence considérable sur l'économie locale et nationale des deux pays. Notre récente étude d'impact sur l'économie, arrêtée à la fin de 2023, donne les estimations suivantes :

25,4 milliards \$

de contribution au PIB de nos pays (24,9 G\$ aux États-Unis et 529 M\$ au Canada)

18,7 milliards \$

de revenu du travail

163 835

emplois soutenus par Edward Jones aux États-Unis et au Canada

Pour chaque emploi salarié qu'Edward Jones crée directement,

1,8 emploi

est créé en plus dans la collectivité





Un esprit d'entraide

Neal Norton et Rebecca Daniels, Plano, Texas

Qu'il s'agisse de préparer des lots de denrées alimentaires pour des enfants défavorisés, de faire du bénévolat à l'église, de prendre soin d'animaux ou de recueillir des fonds pour les arts, Neal Norton et Rebecca Daniels ont à cœur d'œuvrer pour des causes importantes grâce à leur temps, à leur talent et à leurs précieux atouts. Lorsque Rebecca a été embauchée pour faire partie de l'équipe de soutien à la clientèle de Neal en 2019, cet objectif commun n'était que coïncidence. Lorsqu'ils ont été tous deux choisis en 2023 pour recevoir le prix Esprit d'entraide, force était de constater qu'ils faisaient vraiment la paire.

Ensemble, ils s'imposent comme des chefs de file dans leur région, prêts à aider à tout moment toute personne de leur collectivité de Plano, ou de leur communauté d'associés dans l'ensemble du réseau Edward Jones. Neal attribue à la culture d'Edward Jones le travail qu'il accomplit au sein de la collectivité : « Je repense à un voyage auquel j'ai participé en 2011 dans le cadre du programme de récompense en voyages d'Edward Jones. Le groupe dont je faisais partie a installé des systèmes de filtration d'eau au Belize. Cette notion de toujours redonner au suivant faisait partie de la vision de Ted Jones. Ça ne m'a jamais quitté ».

Rebecca considère qu'aider toute personne, ou tout animal, dans le besoin est un élément central de ses nombreuses casquettes de collègue, de mère, d'épouse, d'amie et de citoyenne. Lorsqu'elle n'est pas avec ses enfants pour participer à un sauvetage d'ânes dans le voisinage, elle prépare des lots de denrées alimentaires à l'association LovePacs ou fait du bénévolat dans sa paroisse. Pour Rebecca, il n'y a aucune distinction entre le service qu'elle et Neal fournissent en tant que conseillers en investissement et ce qu'ils font pour leur collectivité en dehors du bureau. « Nous sommes là pour aider, en tout temps et partout. La résilience financière ne peut se produire dans notre collectivité que lorsque les besoins de chacun sont satisfaits ».

Succursale : Plano, Texas

Équipe du soutien client : Rebecca Daniels, administratrice principale de succursale

Nombre de ménages desservis par la succursale : 115

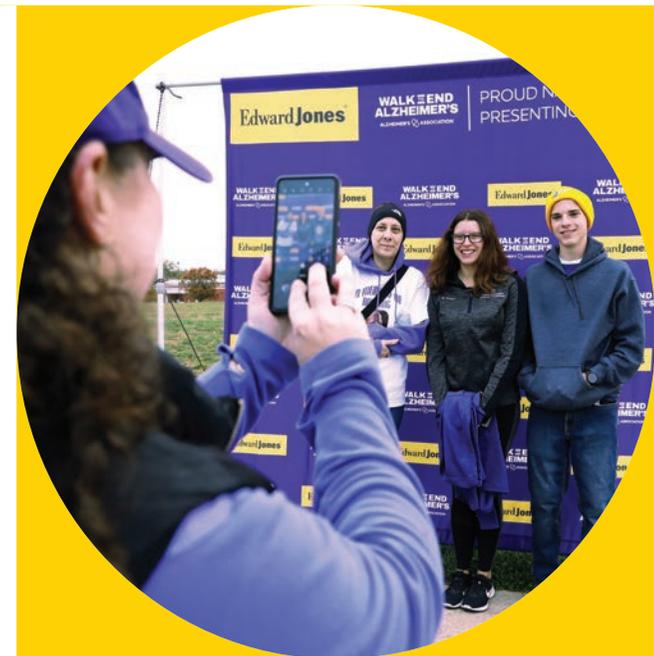
Pourcentage de clients servis au meilleur de leurs intérêts⁷ : 77 %

Nous promovons **un avenir en santé**

Nous croyons que les problèmes de santé omniprésents empêchent les gens de se bâtir un patrimoine, de le maintenir et d'en profiter. C'est pourquoi nous nous efforçons de promouvoir le bien-être financier, physique et émotionnel des personnes aux prises avec des problèmes de santé, afin que chaque personne puisse vivre une vie enrichissante.

Pour nous, il s'agit d'offrir des produits et des services durables adaptés aux objectifs, aux besoins et aux valeurs globaux de nos clients; de fournir à nos collègues des outils de santé et de mieux-être pour favoriser leur bien-être physique, mental, émotionnel, financier et social; et d'établir des partenariats et d'œuvrer à la promotion du mieux-être et de la durabilité dans les collectivités.

Les initiatives axées sur la promotion d'un avenir en santé soutiennent l'objectif 3 : Bonne santé et bien-être et l'objectif 13 : Mesures relatives à la lutte contre les changements climatiques des Objectifs de développement durable des Nations Unies.



Message de bienvenue de Suzan McDaniel

Chef des ressources humaines

Chez Edward Jones, nous avons la possibilité – c'est même un point d'honneur – de nous mettre mutuellement au défi de trouver de nouvelles façons d'accroître notre impact. Tout commence par notre raison d'être : nous cherchons de nouvelles manières de nous soucier de nos clients, de nos collègues et de nos collectivités et d'améliorer leur qualité de vie.

Dans le cas de nos clients, il s'agit de leur donner la possibilité de répondre à leur désir d'accomplissement personnel, que ce soit en les aidant à préparer la retraite de leurs rêves ou en leur offrant des occasions d'investir dans le respect de leurs valeurs.

S'agissant de nos collègues, nous investissons massivement dans leur bien-être global. En 2023, nous avons élaboré une vaste stratégie de bien-être conçue pour offrir encore plus de programmes pour soutenir la santé physique, mentale, émotionnelle, financière et sociale de nos associés. Notre nouveau Centre d'excellence Bien-être met l'accent sur un calendrier annuel complet d'événements, d'expériences et d'occasions d'apprentissage ancré dans les cinq piliers du bien-être. Il a simplifié notre stratégie de réduction des primes d'assurance maladie afin de mettre l'accent sur les activités de bien-être qui ont le plus d'impact pour nos associés. Ces efforts aident nos collègues à gagner en résilience, réduisent l'absentéisme et le présentéisme, et devraient contribuer à attirer et à conserver des talents tout en abaissant le coût des demandes de prise en charge d'assurance maladie.

Et pour nos collectivités, nous continuons de chercher à promouvoir un avenir en santé en augmentant notre impact auprès de l'Alzheimer Association aux États-Unis et de la Fondation Terry Fox au Canada. À ce jour, la société et ses associés ont recueilli plus de 45 millions de dollars en faveur de la lutte contre la maladie d'Alzheimer. Notre soutien indéfectible à l'Alzheimer Association contribue à améliorer ses programmes de soins et de soutien, de fournir du matériel éducatif, de financer des programmes de recherche critiques et de favoriser la détection précoce.

Au Canada, nos efforts soutiennent la mission de la Fondation Terry Fox, qui consiste à trouver un remède au cancer en finançant des recherches exceptionnelles. Mais ce n'est pas tout. Chaque jour, nos associés incarnent notre raison d'être au sein de leur collectivité en faisant don de leur temps, de leurs atouts et de leur talent à des centaines d'organismes sans but lucratif.

Suzan



Notre soutien indéfectible à l'Alzheimer Association contribue à améliorer ses programmes de soins et de soutien, de fournir du matériel éducatif, de financer des programmes de recherche critiques et de favoriser la détection précoce.

Faire passer le bien-être de nos collègues en premier

Une approche plus stratégique pour accroître notre impact

L'accroissement de notre impact passe d'abord par l'accompagnement et le soutien que nous offrons à nos associés pour veiller à leur bien-être physique, mental, émotionnel, financier et social. En 2023, Edward Jones a créé une stratégie complète de bien-être visant à améliorer la santé globale de tous les associés et à renforcer la résilience de nos équipes, une démarche cruciale pour que la société puisse composer avec l'incertitude et le changement. Ont été introduites des composantes telles que la communication et l'éducation, ainsi que des rabais sur les primes axés sur les activités de bien-être les plus efficaces, qui peuvent avoir un effet bénéfique pour les associés et réduire les dépenses en soins de santé.

Nous offrons aux associés et à leur conjoint ou partenaire domestique inscrit un accès pratique à des ressources sur le bien-être, notamment des défis et des concours en équipe; du contenu personnalisé sur le bien-être; des programmes de nutrition, de conditionnement physique, d'aide au sommeil et de gestion du stress; des fils de médias sociaux et un soutien offert par la communauté; un suivi d'activités; et des actions d'encouragement, de rétroaction et de motivation.



Des accélérateurs financiers pour aider les associés à se constituer un patrimoine

En plus d'aider ses clients à se constituer un patrimoine, à leur faire fructifier et à le préserver, la société permet à ses associés et à leur famille de tirer parti d'accélérateurs financiers tels que les régimes 401(k), la cotisation dans des CELI et l'intéressement au résultat de la société. Notre statut de société d'intérêt privé nous permet de proposer à nos associés des participations dans la société en commandite qui nous aident à les fidéliser, à les attirer et à les motiver. À l'automne 2023, Edward Jones a fait de telles offres de participation à plus de 600 conseillers en investissement admissibles, soit plus de 6 millions de dollars de participations émises en janvier 2024. Cette somme s'ajoute aux 568 millions de dollars de participations émises en janvier 2023 à environ 28 000 conseillers en investissement admissibles, professionnels de l'équipe de soutien client et associés des sièges sociaux. Les ressources d'éducation financière d'Edward Jones sont également offertes gratuitement à nos associés et à leur famille pour leur permettre de s'informer de manière ludique sur divers sujets, dont l'épargne d'urgence, l'accession à la propriété, l'établissement d'un budget et le crédit.

94%

des associés ont cotisé pour leur retraite grâce au régime 401(k) et au programme d'intéressement de la société

Plus de 28 000

associés admissibles cotisent à un CELI

8%

Contribution moyenne des associés au régime 401(k)

44

modules gratuits d'apprentissage sur la finance sur edwardjones.com/education-financiere

Fonds d'aide aux sinistrés

Que ce soit un feu de forêt, un ouragan, des inondations ou une pandémie mondiale, l'Edward Jones Disaster Relief Fund est là en cas de catastrophe naturelle déclarée par le gouvernement fédéral. Le Fonds aide nos associés et leur famille à se relever lorsqu'ils sont éprouvés de manière inattendue.

Environ 242 000 \$ d'aide aux sinistrés distribués à plus de 40 associés et familles grâce aux cotisations des associés, des retraités et de la Fondation Edward Jones

Prendre soin de nos collègues grâce à une offre d'avantages complète

Edward Jones investit de façon importante dans le bien-être et la rémunération globale des associés en leur offrant notamment des avantages complets pour eux-mêmes et leur famille. Notre investissement dans un avenir en santé passe par un ensemble complet d'avantages pour le bien-être physique, mental, émotionnel, financier et social : couverture des soins de santé, counselling, ressources pour la nutrition et le conditionnement physique, congés payés et possibilités d'absences autorisées, intéressement au résultat et co-contribution à un régime 401(k) pour les associés admissibles.

Les dépenses des sièges sociaux et succursales liées à la rémunération et aux avantages sociaux ont augmenté de 16 % pour s'établir à 2,3 milliards de dollars en 2023, en raison de l'augmentation du nombre d'associés appuyant les objectifs de croissance à long terme de la société en commandite, de la hausse des salaires moyens et de la hausse des coûts de soins de santé.

Les avantages procurés par la société sont les suivants :

- Politique de congé parental, y compris jusqu'à 16 semaines consécutives de congé payé pour les pourvoyeurs principaux de soins admissibles
- Rabais sur les primes pour les activités liées au mode de vie, les dépistages de prévention et le bénévolat, entre autres
- Tutorat en ligne offert aux associés et à leur famille
- Modalités de travail souples
- Ressources d'éducation financière pour les associés et leur famille
- Cotisation à des régimes 401(k) et comptes CELI (seulement pour les professionnels du soutien aux équipes de succursales et aux associés des sièges sociaux admissibles)
- Cotisation d'intéressement au résultat de la société (seulement pour les conseillers en investissement, professionnels de l'équipe de soutien client et associés des sièges sociaux admissibles)

Mesure d'impact de notre raison d'être :
Engagement envers les collègues

Edward Jones offre aux associés et à leur conjoint ou partenaire domestique inscrit un accès pratique à des ressources sur le bien-être, notamment des défis et des concours en équipe; du contenu personnalisé sur le bien-être; des programmes de nutrition, de conditionnement physique, d'aide au sommeil et de gestion du stress; des fils de médias sociaux et un soutien offert par la communauté; un suivi d'activités; et des actions d'encouragement, de rétroaction et de motivation.



Aider nos clients à accroître leur impact

Laisser un héritage au moyen de fonds à vocation arrêtée par le donateur

Le Fonds de dons de bienfaisance Edward Jones aide les clients à laisser un héritage par l'intermédiaire de fonds à vocation arrêtée par le donateur. Un fonds à vocation arrêtée par le donateur est un outil utilisé pour faire des dons de bienfaisance qui permet aux clients de faire une cotisation irrévocable à un fonds et, éventuellement, de recevoir une déduction fiscale immédiate.

À long terme, les clients peuvent avoir une incidence durable en demandant que des subventions soient versées à des organismes caritatifs publics 501(c)(3). Un fonds à vocation arrêtée par le donateur peut être un outil puissant pour maximiser l'impact des dons de bienfaisance, en aidant les clients à placer leurs cotisations et à accroître leurs dons de bienfaisance au fil du temps, sans qu'ils soient imposables.

En 2023 :

Près de 535 millions \$

d'actifs sous gestion investis par les clients d'Edward Jones dans le Fonds de dons de bienfaisance Edward Jones

Plus de 90 millions \$ versés à des organismes de bienfaisance

œuvrant pour des causes et des collectivités suivant les recommandations des donateurs



Choix de placements en fonction de leurs valeurs

Pour bien servir nos clients⁷, nous leur donnons les moyens d'orienter leurs portefeuilles de placement en fonction de leurs valeurs personnelles précises. Nous nous efforçons de leur présenter des options qui répondent à ces besoins, en offrant des fonds communs de placement et des fonds négociés en bourse (FNB), afin que les clients qui le souhaitent puissent placer leur argent de façon socialement responsable et axée sur les valeurs dans le cadre de leur stratégie financière.

143

fonds communs de placement et FNB durables et axés sur la valeur offerts à la fin de 2023 aux clients et investisseurs⁴

1,1 milliard \$

investis par les clients dans des fonds communs de placement et des FNB durables et axés sur la valeur (au 31 décembre 2023)⁴

De plus, nous soutenons nos conseillers en investissement et nos clients en parrainant les titres professionnels CSRIC® (Chartered Socially Responsible Investment Counselor) et CAP® (Chartered Advisor in Philanthropy).

Ressources professionnelles

Le titre Certified Kingdom Advisor^{MD} (CKA^{MD}) est le principal titre professionnel pour les conseillers en investissement dans le secteur financier chrétien. Il est largement reconnu par le secteur des services financiers et est accordé par l'organisme Kingdom Advisors. Le processus de formation CKA^{MD} offre une formation étape par étape pour aider les conseillers en investissement à offrir des conseils financiers bibliques aux personnes intéressées.

Edward Jones compte un Business Resource Group (BRG) interconfessionnel qui a pour mission de célébrer, de soutenir et de favoriser la compréhension et l'acceptation de toutes les confessions, des personnes non religieuses et de la diversité spirituelle parmi nos associés.

25

fonds communs de placement et FNB confessionnels à la fin de 2023

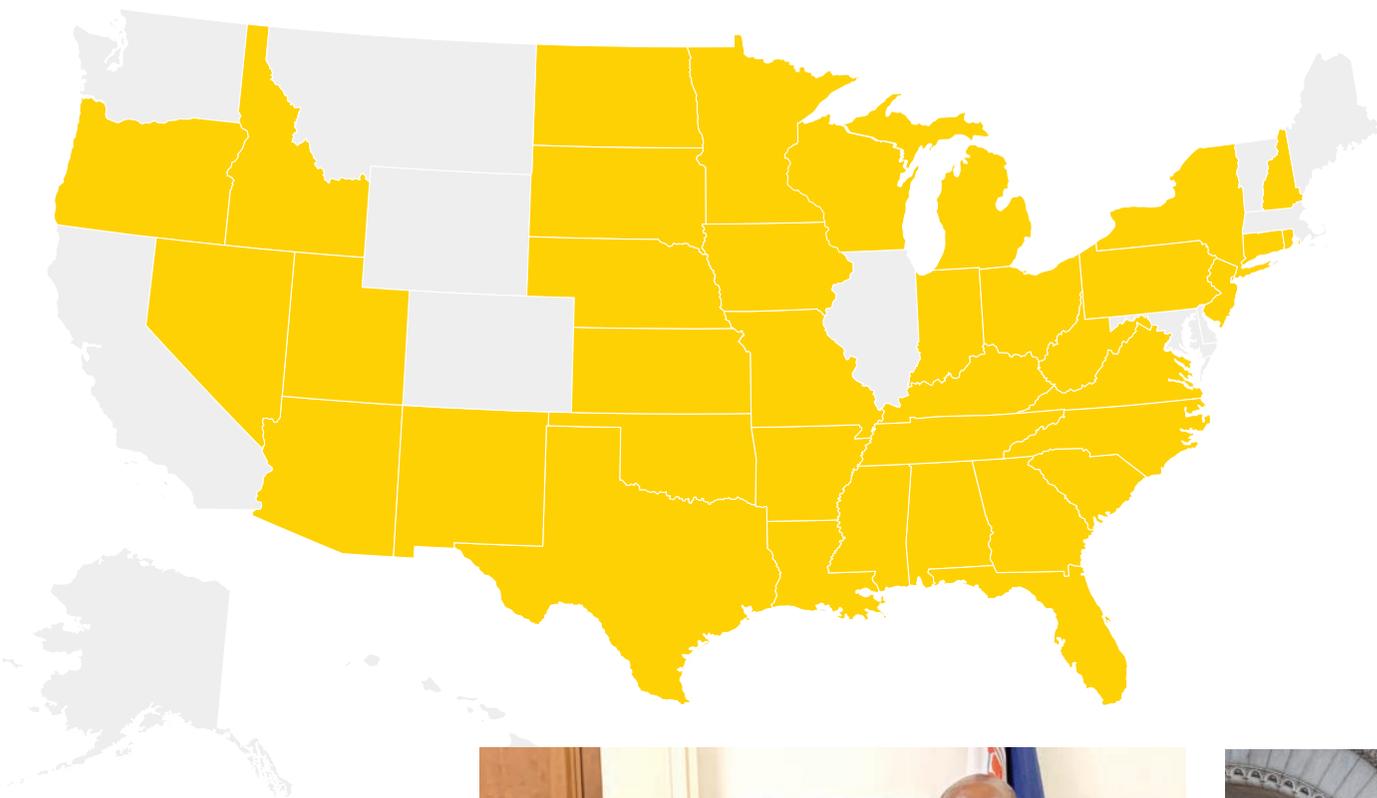
Environ 15

conseillers en investissement ont assisté à la conférence CKA^{MD} 2023 en février 2023

Edward Jones comptait, à la fin de 2023,

plus de 25 conseillers en investissement

ayant obtenu le titre professionnel de Certified Kingdom Advisor®, et environ 80 étaient en formation.



● États imposant une éducation financière (au 31 décembre 2023)

Promouvoir une éducation financière et une retraite sûre et digne

En mai 2023, le groupe de travail au sein de la collectivité d'Edward Jones a rencontré les législateurs américains pour leur 38^e année à Washington. Le groupe de travail au sein de la collectivité agit à titre de porte-étendard de nos investisseurs particuliers dans la capitale nationale. Il s'agit de la seule organisation bénévole du secteur des valeurs mobilières qui se rend à Washington pour discuter des questions de politiques qui revêtent de l'importance pour les investisseurs particuliers. Le groupe de travail est composé de plus de 100 conseillers en investissement et professionnels de l'équipe de soutien client d'Edward Jones issus des 50 États. En 2023, le groupe de travail a mis l'accent sur le soutien au programme d'éducation financière d'Edward Jones et à la loi SECURE 2.0 sur l'épargne-retraite, ainsi que sur l'examen préliminaire des nouvelles propositions de politiques visant à favoriser l'épargne des aidants en vue d'une retraite sûre et digne.



Donner quand et où cela compte le plus

Soutien à United Way (Centraide)

Edward Jones demeure déterminé à établir des partenariats avec des acteurs comme United Way (Centraide), qui partagent la volonté de la société de faire la différence dans la vie des gens. Nous pensons qu'en travaillant de concert pour mettre à profit l'expertise de nos organisations, nous pouvons trouver des solutions intégrées qui changent la donne pour chaque famille, en lui offrant un accès équitable à l'information et à la littératie financières et lui donnant les moyens de reconnaître les possibilités qui s'offrent à elle.

Notre campagne annuelle en soutien aux causes fondamentales est l'une des nombreuses façons dont nous unissons nos forces pour donner vie à notre raison d'être. En 2023, la campagne a profité aux organisations United Way of Greater St. Louis et Valley of the Sun United Way à Phoenix.

8,2 millions \$ récoltés

en 2023 grâce aux cotisations de contrepartie de la société et aux cotisations individuelles des associés et des retraités au profit des collectivités de Phoenix et de St. Louis, permettant à United Way de soutenir des centaines d'organisations et d'agir sur des millions de vies

#MauiStrong

Aucun mot ne suffit à décrire la terreur qui a frappé l'île de Maui le 8 août 2023. Pourtant, face à la destruction totale et à la douleur immense des habitants, les associés d'Edward Jones ont réagi, comme ils l'ont fait à maintes reprises par le passé.

En l'espace de quelques heures, une équipe a été créée pour organiser l'envoi de dons à Maui, sans même se rendre compte de l'ampleur de la dévastation. Plusieurs succursales Edward Jones d'Oahu, de Kauai et de Big Island se sont transformées en points de collecte de dons. Grâce aux contributions et aux dons de nos associés hawaïens, des clients et des membres de la collectivité qui voulaient se joindre à nos efforts sur place, des denrées alimentaires, de l'eau, des vêtements et d'autres articles de première nécessité ont été expédiés pour soutenir nos collègues, nos clients et l'ensemble de la collectivité de Lahaina.

De plus, alors qu'ils participaient à un voyage à Maui dans le cadre du programme 2023 de récompense en voyages, plus de 160 conseillers en investissement et accompagnants ont fait du bénévolat auprès de trois organismes locaux : Hope Chapel, Maui Humane Society et South Maui Disaster Relief (aussi appelé CoconutLine). Leurs actions comprenaient le tri de vêtements, la création d'un trou d'eau pour une gigantesque tortue sillonnée, la distribution de denrées alimentaires et plus encore pour accompagner les gens de Maui au lendemain d'incendies dévastateurs.

« J'espère que nous avons été en mesure d'apporter au moins une petite lumière à notre " 'ohana " de Lahaina. Le soutien que nous avons reçu des associés d'Edward Jones dans tout le pays et au Canada a été phénoménal », a déclaré Christopher Lee, conseiller en investissement à Pearl City, à Hawaï. « L'esprit d'Aloha se fait sentir bien au-delà de notre territoire. Nous soutiendrons cette collectivité dès maintenant et tout au long de ce qui sera une lente remise sur pied. Peu importe le temps qu'il faudra, nous serons à leurs côtés ».



Soutien à la jeunesse d'East Valley

À l'été 2023, les équipes des succursales d'Edward Jones et les associés du siège social de Tempe se sont réunis pour soutenir ICAN, un programme gratuit de formation extrascolaire destiné aux jeunes d'East Valley. La société a recueilli 336 paires de chaussures de sport qui seront distribuées aux jeunes d'ICAN dans le cadre d'une campagne de rentrée. En outre, plus de 100 adultes et jeunes ont assisté à une soirée Edward Jones. Les adultes présents ont reçu une présentation sur la santé financière intitulée « The Power of Budgeting » donnée par Scott Nance, associé commandité et dirigeant régional, et Jake Nance, conseiller en investissement.



Dollars for Doers et programme de contrepartie des dons

En 2023, c'est avec fierté que nous avons introduit un nouveau programme dans notre boîte à outils de dons. Dollars for Doers offre une option de don aux associés qui consacrent de leur temps à des organismes de bienfaisance visés par l'alinéa 501(c)(3) du code des États-Unis ou à des organismes de bienfaisance canadiens désignés. Avec le programme de contrepartie des dons, la Fondation Edward Jones verse une contribution équivalente aux heures de bénévolat des associés admissibles et à leurs dons annuels à hauteur de 500 \$ CA/US à Dollars for Doers.

En 2023, la société a déployé plus de 2 millions de dollars dans le cadre de Dollars for Doers et du programme de contrepartie des dons.



14^e au classement du prix Apex de Training Magazine en 2023

Prix Apex de la formation 2023 de Training Magazine, publié en février 2023, données en date de septembre 2022, des frais de candidature ont été demandés pour la participation.

Soutenir la recherche et la prise en charge des maladies répandues dans nos collectivités

Marcher pour lutter contre la maladie d'Alzheimer

Depuis 2016, Edward Jones est fier d'être le commanditaire national principal de la marche pour l'Alzheimer de l'Alzheimer Association, la plus importante collecte de fonds au monde dédiée à la recherche, à la prise en charge de cette maladie et à l'accompagnement des malades. Plus de 111 000 participants ont marché sous la bannière Edward Jones depuis lors. La société et ses associés ont recueilli plus de 45 millions de dollars pour lutter contre la maladie d'Alzheimer.

L'année 2023 a marqué la troisième année de notre nouvelle alliance stratégique de cinq ans avec l'Alzheimer Association. Notre soutien continu vise à améliorer ses programmes de prise en charge et d'accompagnement, fournir du matériel éducatif, financer la recherche critique sur la maladie d'Alzheimer, favoriser la détection précoce et améliorer les soins et l'accès aux ressources sur la maladie d'Alzheimer pour les personnes et les collectivités mal desservies.

En tant que société, nous avons décidé, pour une multitude de raisons, de nous impliquer pour la première fois à titre de commanditaire national principal de la marche pour l'Alzheimer de l'Alzheimer Association et nous nous sommes engagés à recueillir 50 millions de dollars auprès d'environ 150 000 participants à la marche d'ici la fin de 2025.



En tant que société, nous nous sommes engagés à recueillir 50 millions \$ et à mobiliser environ 150 000 participants à la marche pour l'Alzheimer d'ici la fin de 2025.



Rejoignez-nous dans la lutte contre la maladie d'Alzheimer.
Pour en savoir plus, consultez le site [edwardjones.com/alzheimersassociation](https://www.edwardjones.com/alzheimersassociation)



Travailler ensemble pour faire progresser l'équité en matière de santé

Les communautés sous-représentées et mal desservies sont touchées de façon disproportionnée par la maladie d'Alzheimer et la démence, mais elles sont moins susceptibles d'être diagnostiquées, moins susceptibles d'être recrutées pour participer à la recherche et moins susceptibles d'avoir accès à des services de prise en charge et d'accompagnement.

Dans le cadre de notre première table ronde sur la diversité, l'équité et l'inclusion, des dirigeants d'Edward Jones et de l'Alzheimer Association se sont réunis pour examiner des études sur l'incidence de la maladie d'Alzheimer sur diverses populations. Nous avons réfléchi à différentes pistes de collaboration pour atteindre ces groupes en établissant un lien de confiance au sein des collectivités que nous servons et en soutenant l'équité vis-à-vis de la recherche, de la prise en charge et du traitement des personnes atteintes de la maladie d'Alzheimer et d'autres formes de démence.



Carl V. Hill, chef de la diversité, de l'équité et de l'inclusion de l'Alzheimer Association, et Vanessa Okwuraiwe, directrice d'Edward Jones, ont participé ensemble à des allocutions tout au long de l'année, dont une discussion informelle au Community Leaders Summit de l'association à San Diego.

Engagés pour trouver un traitement au Canada

Depuis trois années, nous sommes fiers d'appuyer la Fondation Terry Fox au Canada. Notre don de plus de 258 000 dollars canadiens en 2023, recueillis au sein de l'entreprise et auprès des associés, permet de soutenir la mission de l'organisation, qui vise à trouver un remède au cancer en finançant des recherches exceptionnelles.

Terry Fox avait 18 ans lorsqu'il a reçu un diagnostic de sarcome ostéogénique (une forme de cancer des os) et qu'il a été forcé de se faire amputer la jambe droite en 1977. Le 12 avril 1980, Terry a plongé sa jambe artificielle dans l'océan Atlantique puis a commencé son Marathon de l'espoir, une course d'un bout à l'autre du pays dans le but ambitieux de recueillir 1 \$ de chaque Canadien (24 millions de dollars). Après avoir parcouru 5 373 kilomètres (3 339 milles) en 143 jours, Terry a été obligé de mettre un terme à sa course après avoir traversé Thunder Bay, en Ontario. Son cancer s'était propagé à ses poumons. Il est malheureusement décédé neuf mois plus tard.

Aujourd'hui, son héritage se perpétue et, en 2023, la Fondation Terry Fox a investi plus de 29 millions de dollars canadiens dans la recherche sur le cancer, représentant 352 chercheurs en oncologie et 92 projets de recherche sur le cancer.



La marche du mercredi

Après qu'une cliente lui a confié que son médecin l'avait encouragée à faire plus d'exercice, Chad Smith, conseiller en investissement à Newnan, en Géorgie, a eu une idée. Avec l'ouverture de sa nouvelle succursale tout près du LINC Trail, Chad a invité sa cliente à marcher avec lui le mercredi matin. C'est ainsi qu'est né le « Walk It Out Wednesday », un circuit aller-retour de 40 minutes. Crystal Dean, qui fait partie de l'équipe de soutien à la clientèle de Chad, s'est jointe à l'équipe, puis quelques autres clients ont fait de même et tout s'est mis en marche, littéralement. « Au départ, c'était vraiment une façon d'aider une cliente, puis c'est devenu beaucoup plus. Cette marche n'est que le début d'un bureau axé sur la collectivité », a déclaré Chad Smith.



Promouvoir la gérance environnementale

Edward Jones a une longue histoire de gérance environnementale, qui remonte à Ted Jones, fils d'Edward Jones Sr., et à son travail de création du Katy Trail, le plus grand sentier ferroviaire récréatif du pays, en 1990. Aujourd'hui, l'esprit de Ted Jones persiste, ce qui explique les efforts continus de la société pour avoir une incidence positive sur l'environnement.

À mesure que nous développons notre approche en matière de durabilité, nous continuons d'évaluer le risque lié aux facteurs environnementaux dans le cadre de nos activités, aujourd'hui et à l'avenir. Une équipe spécialisée d'associés collabore avec des parties prenantes internes et externes pour formuler et mettre en œuvre des stratégies, des programmes et des politiques de gérance environnementale visant à protéger et à maintenir notre environnement pour les générations futures. Cela comprend l'établissement de mécanismes pour suivre et mesurer notre empreinte environnementale.



Gestion des émissions

Le suivi de nos émissions de gaz à effet de serre est un élément essentiel de notre engagement en matière de durabilité. En cernant les sources de nos émissions, nous pouvons identifier des potentiels d'efficacité énergétique et de meilleures pratiques en matière de carbone.

Edward Jones a procédé à l'identification de ses émissions de gaz à effet de serre de portée 1 et 2, est remonté à leurs sources et, en s'appuyant sur un logiciel infonuagique, a commencé à calculer les niveaux de ses émissions. La société a commencé à établir un plan de gestion d'inventaire des gaz à effet de serre.

Nous travaillons à l'établissement d'un processus efficace de production de données sur les émissions afin de créer des bases de référence et de faciliter la production de rapports à l'intention de nos collectivités et des organismes de réglementation.



Donner la priorité aux solutions durables

Mise en œuvre de programmes et d'initiatives respectueux de l'environnement

En tant que société, nous nous efforçons constamment de mener nos activités de façon plus durable. Voici quelques exemples :

- **Programme de modernisation des luminaires** : En 2023, en installant de façon proactive des ampoules DEL dans plus de 750 succursales, la société a réduit la puissance électrique de 62 % dans ces succursales. De plus, la société a évité la mise en décharge de plus de 9 000 kilos (20 000 livres) de déchets.
- **Approvisionnement durable** : En achetant 1,5 million de pieds carrés de planchers neutres au carbone, la société a évité 1 365 tonnes métriques de dioxyde de carbone, soit l'équivalent des émissions d'une voiture parcourant près de 5,6 millions de kilomètres (3,5 millions de milles).
- **Recyclage et réutilisation de meubles et de moquette** : En 2023, la société a recyclé plus de 362 000 kilos (800 000 livres) de meubles et de moquette et en a réaffecté une quantité estimée à plus de 61 000 kilos (135 000 livres).



Élargissement d'un habitat pour la flore et la faune indigènes

Après avoir démolì quatre immeubles sur son site de North Campus à St. Louis en 2023, la société est en train d'ajouter 11 acres à sa prairie indigène du Missouri. Même si l'établissement d'une prairie prend de trois à cinq ans, à l'achèvement du processus, la zone comprendra un mélange de trois graminées indigènes et d'environ 15 variétés de fleurs, sélectionnées pour offrir des périodes de floraison variables.

En plus d'embellir North Campus, la prairie offrira un habitat aux pollinisateurs, accroîtra la biodiversité et améliorera l'érosion et le ruissellement. Cela permettra également à la société de réaliser des économies à long terme, en réduisant les dépenses liées au fauchage, à la fertilisation et à l'irrigation.



Développement d'espaces verts

En juin, des associés se sont joints à Penny Pennington, associée directrice, pour la première pelletée de terre et la plantation de graminées indigènes près d'un nouveau sentier de vélo et de marche au Ted Jones-Confluence Point State Park, à West Alton, dans le Missouri.

Financée par un don de la fiducie de Pat Jones, la nouvelle piste cyclable longe le fleuve Mississippi à Confluence Point. Les fiduciaires de la succession de Pat Jones, les associés en retraite Dan Burkhardt, Bill Broderick et Larry Sobol, travaillent avec Missouri State Parks depuis le décès de Pat en 2018 pour créer cette toute première piste cyclable à Confluence.



Favoriser le recyclage et la réutilisation

Réduction de la consommation de papier

Nous maintenons notre engagement à l'égard de la réduction des déchets en faisant progresser notre stratégie numérique pour réduire notre consommation de papier. En 2023, Edward Jones a économisé près de 3,2 millions de kilos (7 millions de livres) de papier, ce qui a entraîné une réduction de plus de 28 millions de kilos (62 millions de livres) d'équivalent CO₂⁵. La réduction du papier de la société a permis d'économiser l'équivalent de plus de 59 000 arbres⁶.



Gestion du cycle de vie des technologies

Les efforts d'Edward Jones visant à réduire les déchets et favoriser le recyclage et la réutilisation autant que possible s'étendent également à ses actifs technologiques. En 2023 :

Plus de 19 000

appareils technologiques remis à neuf/revendus

et

près de 63 000

appareils recyclés,

soit au total :

plus de 82 000

appareils sont détournés des sites d'enfouissement

**Près de 342 000 kilos
(752 000 livres)**

de déchets électroniques détournés des sites d'enfouissement

Près de 99 %

du matériel retiré du service a été éliminé de façon durable

Former les associés par le biais d'une série de conférences sur le développement durable

Afin d'informer davantage ses conseillers en investissement et les professionnels de l'équipe de soutien client sur les questions de durabilité, Edward Jones s'est associé au Julie Ann Wrigley Global Futures Laboratory de l'Arizona State University (ASU) pour une série de six conférences sur le développement durable. Les séances, réservées aux auditoires internes, dont les conseillers en investissement Edward Jones et les étudiants, les enseignants et le personnel administratif de l'ASU, ont présenté les points de vue de dirigeants d'entreprises, d'organismes sans but lucratif et d'universitaires sur des sujets allant de la gouvernance sociale à l'investissement durable.



Crédit photo: ASU

Planter pour faire une différence

En 2022, Edward Jones a lancé une alliance avec l'Arbor Day Foundation pour planter des arbres de façon stratégique dans des écosystèmes forestiers dont les besoins sont criants. S'appuyant sur le succès du programme, en 2023, la société a planté 25 000 arbres dans le cadre de projets de reboisement et de distribution aux États-Unis. Ces arbres procureront des avantages écologiques, comme la séquestration du CO₂, l'amélioration de la qualité de l'air et la réduction des eaux de ruissellement pendant des années.



Pour en savoir plus sur cette démarche, consultez le site edwardjones.com/positiveplanting.

25 000

arbres plantés en 2023

Plus de 7 millions

de litres (2 millions de gallons) d'eau de ruissellement évités

71 tonnes

de polluants atmosphériques éliminés

15 140

tonnes métriques

de CO₂ séquestrées

Avantages cumulatifs estimés sur 40 ans, selon l'Arbor Day Foundation





Un esprit d'entraide

Jasmine Butler, Tampa, Floride

« On dit que l'endroit où l'on choisit de vivre devient un pays natal. Dans mon cas, c'est Tampa. J'adore cet endroit ». Ce sentiment est courant chez les associés d'Edward Jones, mais il est particulièrement fort pour Jasmine Butler, conseillère en investissement. Bien qu'originaire du centre de la Floride, Jasmine vit sur la côte depuis plus de 10 ans et apprécie les gens et les organisations qui font la particularité de la ville.

C'est pourquoi Jasmine est si encline à redonner de son temps et de son talent pour les gens qu'elle appelle ses voisins. Depuis quelque temps, elle passe du temps avec des sans-abri de la collectivité où intervient l'association Feeding Tampa Bay, afin d'en savoir plus sur leurs parcours autour d'un bon repas. Elle décrit l'humanité dont elle peut faire preuve lorsqu'elle consacre du temps à l'association : « Il peut faire très chaud ici, et il est très important que les gens puissent quitter la rue, s'asseoir au frais, manger confortablement, parler et tisser des liens ».

Lorsqu'elle n'est pas en train d'échanger avec les membres de la collectivité à Feeding Tampa Bay, ou d'accompagner des femmes dans la création de petites entreprises, Jasmine consacre une grande partie de son temps à une cause très chère à de nombreux membres d'Edward Jones : la marche pour l'Alzheimer de l'Alzheimer Association. En plus de siéger au comité de planification de la marche pour la section locale, Jasmine anime des cours d'éducation communautaire sur la protection personnelle et financière des patients atteints

de la maladie d'Alzheimer depuis plus de cinq ans. Elle a elle-même été confrontée directement à la maladie avec son grand-père. « J'ai vu de près comment la maladie d'Alzheimer peut mobiliser tout l'entourage des malades, a dit Jasmine. Être en mesure d'offrir des ressources et de l'éducation aux familles est inestimable. Je l'ai vécu avec ma famille et avec mes clients. Je sais quel poids ça peut représenter ».

Son esprit d'entraide est profondément ancré dans son histoire personnelle, mais elle sait que l'énergie et les connaissances qu'elle peut apporter aux autres familles sont cruciales. « Ce parcours est déjà assez difficile quand on n'a pas les ressources. Laissez-moi vous montrer les outils financiers, juridiques et émotionnels qui peuvent vous aider ».

Succursale : Tampa, Floride

Équipe du soutien client : Steve Holloman, administrateur de succursale

Nombre de ménages desservis par la succursale : 232

Pourcentage de clients servis au meilleur de leurs intérêts⁷ : 88 %

Nous développons **une croissance**

Nous croyons que chaque personne mérite d'avoir la possibilité de s'épanouir, peu importe son point de départ. C'est pourquoi nous investissons pour aider toutes les personnes et les collectivités, dont celles qui sont mal desservies, en donnant à un plus grand nombre de personnes les moyens de participer pleinement à l'économie et de se construire l'avenir qu'elles souhaitent.

L'accent que nous mettons sur la diversité, l'équité et l'inclusion (DEI) commence au sein de notre société et s'étend à nos collectivités locales. Nous nous efforçons de répondre à un plus large éventail de besoins, de niveaux de revenu et d'antécédents pour nos clients actuels et potentiels, créant ainsi une organisation plus diversifiée, équitable et inclusive pour nos collègues. Nous cherchons à apporter des changements sociétaux à long terme en investissant dans l'égalité d'accès aux occasions économiques au sein de nos collectivités.

Les initiatives axées sur le développement d'une croissance inclusive soutiennent l'objectif 10 : Inégalités réduites et l'objectif 11 : Villes et communautés durables des Objectifs de développement durable des Nations Unies.



Message de bienvenue de Jennifer Kingston

Responsable de la diversité, de l'équité et de l'inclusion

Le but d'Edward Jones est d'être un endroit où chaque collègue se sent valorisé, respecté, vu et entendu. Fidèles à notre raison d'être, nous nous attachons à avoir une incidence positive sur le plus grand nombre de vies possible en soutenant l'individualité et en célébrant les différences.

Notre approche collective s'applique non seulement à notre travail sur la diversité, l'équité et l'inclusion, mais aussi à nos interactions avec les clients et les collègues. Nous apprenons les uns des autres et les uns avec les autres grâce aux relations de confiance que nous établissons chaque jour. C'est ce qui nous aide à réaliser notre vision d'unicité « ONE Edward Jones ».

J'ai passé la majeure partie de l'année 2023 à rencontrer des centaines de collègues, à écouter, à apprendre et à partager, car je crois qu'il est important de tisser des liens authentiques et significatifs pour diriger de façon inclusive. Je me suis également penchée sur le travail important de notre société en matière de diversité, d'équité et d'inclusion, et j'ai hâte de vous présenter les faits saillants de notre démarche en faveur d'une croissance inclusive.

Grâce à des programmes comme les événements immersifs DEI 365, les « Courageous Conversations » et la Conférence annuelle sur la diversité, l'équité et l'inclusion, nos collègues ont pu apporter leurs témoignages et faire preuve de plus d'empathie et de compassion envers nos clients et nos collègues en période difficile.

Nos 12 Business Resource Groups nous aident tous à mieux nous préparer à l'évolution du monde qui nous entoure. De plus, notre Fiche de pointage sur la responsabilisation nous permet de nous assurer que nous disposons des systèmes et des processus nécessaires pour réaliser des progrès équitables. Nos dirigeants cherchent activement à attirer et à retenir les meilleurs talents, en tenant compte de tous les points de vue, de toutes les expériences et de tous les parcours. Consciente que nous avons de grandes ambitions, je suis aussi incroyablement fière des progrès que nous avons réalisés.

Le fait d'être une société pour tous est à la fois notre héritage et notre avenir, et c'est avec fierté que je dirige ce travail novateur en tant que responsable de la diversité, de l'équité et de l'inclusion au sein de l'entreprise Edward Jones depuis 2021. Depuis Ted Jones, notre société a construit son histoire en se mettant au service des personnes mal desservies; aujourd'hui, nous bâtissons notre avenir ensemble. Edward Jones continue de considérer la diversité, l'équité et l'inclusion comme un impératif pour l'entreprise. Nous maintenons notre engagement et sommes transparents quant à ce que nous voulons faire de plus. Bâtir un héritage ne se résume pas à laisser sa marque; il s'agit de poser des fondations pour ceux qui nous suivront.

Nous espérons que vous aimerez en savoir plus sur notre parcours.

Jennifer



Merci de prendre le temps de mieux comprendre l'important travail que nous accomplissons. Les exemples et les témoignages qui figurent dans ces pages continuent de représenter le meilleur de ce que nous sommes et la promesse de ce que nous pouvons accomplir dans le cadre de « ONE Edward Jones ».

Être une société pour tous représente notre héritage et notre avenir

Notre société a été fondée sur la vision de Ted Jones qu'il existait une occasion inédite de se mettre au service des marchés mal desservis - à l'époque, les collectivités rurales. Afin de perpétuer cet héritage, nous bâtissons une société qui a une incidence positive sur la vie des gens dans toutes les collectivités et tous les groupes démographiques.

Notre travail joue un rôle important dans la promotion de l'inclusion financière et dans l'accompagnement des personnes qui n'ont jamais été en relation avec nous auparavant, qu'elles aient été exclues du secteur ou qu'elles aient été desservies par une autre société.



Mesure d'impact de notre raison d'être :
Engagement envers les collègues



Concrétiser notre engagement en cinq points

Nous savons que le progrès ne se produit pas seul. Il ne peut advenir que par un travail collectif sans relâche et les actions authentiques de nos associés. Notre engagement à l'égard de la diversité, de l'équité et de l'inclusion, qui comporte cinq points aux États-Unis et quatre points au Canada, nos objectifs de représentation parmi les talents et notre façon de travailler au quotidien ont tous leur importance pour bâtir une culture véritablement inclusive chez Edward Jones.

Voici les cinq points de notre engagement :

- Donner la possibilité à chacun de faire entendre sa voix.
- Veiller à l'équité en matière d'embauche et de formation et dans nos politiques et pratiques de promotion
- Organiser une formation continue sur l'équité raciale et les politiques de lutte contre le racisme
- Soutenir les organisations et les programmes qui sont importants pour nos clients, nos collègues et nos collectivités
- Organiser trois événements communautaires
« Courageous Conversations »

Se préparer à servir une clientèle plus représentative de la diversité

Compte tenu de l'évolution démographique et de l'important transfert de patrimoine que nous observons, il est urgent d'offrir un service plus personnalisé à nos clients actuels et futurs, qui s'attendent à des expériences plus inclusives et à davantage de compréhension interculturelle.

Nous travaillons sans relâche à mieux répondre aux besoins précis de chaque client, quels qu'ils soient, afin de pouvoir servir des millions de clients d'une manière qui a du sens pour eux. Nous sommes une société où chacun est le bienvenu, et cet esprit d'appartenance, qui consiste à attirer, servir et soutenir des personnes au vécu différent, favorisera une croissance incroyable pour les clients, pour chacun de nous et pour les collectivités que nous servons.

Nos collègues sont notre principal atout pour servir nos clients. Nous devons attirer et retenir les personnes les plus talentueuses, quels que soient leurs points de vue, leurs convictions et leurs parcours, afin de poursuivre notre réussite. En agrandissant notre table, nous faisons de la place à plus de monde, ce qui nous permet d'accroître et de diversifier notre bassin de talents. C'est de cette façon que nous répondrons aux attentes changeantes des clients, et nous en sortirons grandis.

Notre but fondamental est d'être un endroit où chaque collègue se sent valorisé, respecté, vu et entendu

Créer un lien authentique pour tous

Programme DEI 365

DEI 365 est notre approche stratégique globale visant à renforcer la compréhension interculturelle au moyen d'un calendrier annuel d'activités, de programmes et d'expériences d'apprentissage. Ces moments importants renforcent notre culture d'inclusion et encouragent la sensibilisation culturelle et l'empathie pour tous.

Ce programme vise à mieux faire comprendre que la diversité, l'équité et l'inclusion concerne tout le monde : les équipes des succursales, les associés des sièges sociaux, nos clients et nos collectivités. Notre programme DEI 365 présentait du contenu et des activités mensuelles sur des thèmes très variés, comme la réduction de l'écart de patrimoine, la présentation des récits culturels des peuples insulaires d'Asie-Pacifique, le leadership et l'alliance des hommes, et l'urgence du transfert de patrimoine multigénérationnel.

Plus de 38 000 visites d'événements liés à DEI 365 entre janvier 2021 et décembre 2023



En 2023, DEI 365 a organisé un entretien avec Jim Kelly, quarterback américain membre du Pro Football Hall of Fame. Au cours de la séance, Jim a raconté ses triomphes et ses difficultés, tout en mettant en lumière l'intersection de ses nombreuses identités.

Programme « Courageous Conversations »

Nous reconnaissons que notre approche à l'égard de la diversité, de l'équité et de l'inclusion exige de l'engagement et de l'apprentissage, et nous voulons soutenir chaque associé là où il se trouve, afin de donner à tous plus d'occasions de s'épanouir. Depuis leur lancement en 2020, nos « Courageous Conversations », des conversations courageuses qui s'adressent à nos collègues et nos collectivités, ont été un catalyseur de croissance et de lien. Elles offrent un environnement où les gens peuvent engager un dialogue honnête et témoigner avec authenticité sur divers sujets afin de gagner en empathie et en compréhension.

Signataire et participant actif du CEO Action Pledge, Edward Jones s'est engagé en 2017 à organiser une série de séances Courageous Conversations pour les associés. En 2020, dans le cadre de son engagement en cinq points, la société a ajouté des séances pour la collectivité.

Environ 10 500 participants

ont assisté à au moins une séance Courageous Conversation depuis juin 2020

10 Courageous Conversations pour la collectivité

depuis 2020 avec des centaines de chefs d'entreprise dans tout le pays

Favoriser l'inclusion des personnes handicapées

Le programme d'inclusion des personnes handicapées d'Edward Jones oriente les actions visant à imbriquer les concepts d'inclusion des personnes handicapées et d'accessibilité dans les processus, la technologie et la culture à l'échelle de la société.

L'objectif de la société est d'être un endroit où les clients et les collègues atteints d'un handicap, apparent ou non, se sentent accueillis, valorisés et à même de concrétiser pleinement leurs objectifs professionnels et financiers.

Les programmes généraux d'inclusion des personnes handicapées comprennent :

- **Accès aux succursales :** S'assurer que tous les clients et les équipes des succursales bénéficient de l'accès dont ils ont besoin lorsqu'ils se rendent dans nos succursales et y travaillent
- **Expérience client :** Fournir aux équipes des succursales des renseignements, des ressources et des outils sur l'inclusion des personnes handicapées afin de servir pleinement tous les clients
- **Accessibilité numérique :** Mettre l'accent sur les exigences techniques d'accessibilité qui améliorent l'expérience numérique pour les utilisateurs ayant des handicaps apparents et non apparents
- **Incidence sur la collectivité :** Mener des activités d'engagement communautaire qui profitent aux personnes handicapées



Accroître la représentation de la diversité

Nous avons souligné l'importance d'être une société favorisant la diversité, l'équité et l'inclusion en fixant des objectifs de représentation ambitieux afin d'accroître le nombre de personnes de couleur et de femmes parmi les dirigeants et les conseillers en investissement aux États-Unis et au Canada d'ici la fin de 2025. Depuis de nombreuses années, nous progressons vers ces objectifs grâce à l'embauche ainsi qu'au perfectionnement, à la promotion et la rétention :

	Actuellement		Objectifs pour 2025
Proportion de conseillers en investissement de couleur aux États-Unis et au Canada :	9,6 %	▶	15 %
Proportion de conseillères en investissement aux États-Unis et au Canada :	23,1 %	▶	30 %
Proportion de dirigeants de couleur* aux sièges sociaux aux États-Unis et au Canada :	19,2 %	▶	20 %
Proportion de dirigeantes* aux sièges sociaux aux États-Unis et au Canada :	49,3 %	▶	50 %
Proportion d'associés commandités de couleur aux sièges sociaux aux États-Unis et au Canada :	15,9 %	▶	15 %
Proportion d'associées commanditées aux sièges sociaux aux États-Unis et au Canada :	34,9 %	▶	40 %

* Les dirigeants comprennent les hauts dirigeants et les dirigeants des associés. Tous les pourcentages sont en date du 31 décembre 2023.

Conférence annuelle sur la DEI

La conférence annuelle d'Edward Jones sur la DEI réunit des conseillers en investissement, des professionnels de l'équipe de soutien client et des associés des sièges sociaux pour collaborer, apprendre et célébrer les réalisations individuelles et organisationnelles. En 2023, plus de 400 associés se sont qualifiés pour la conférence de DEI, où les associés se sont réunis pour souligner leurs efforts visant à créer des expériences plus inclusives pour nos clients et nos collègues. Les participants ont passé du temps à apprendre les uns des autres, à écouter les interventions de hauts dirigeants et à participer à des ateliers et à des séances de réseautage portant sur des sujets aussi variés que le pouvoir du parrainage de carrière, la gestion d'une main-d'œuvre multigénérationnelle et l'incidence potentielle de la santé sur la solidité financière à long terme.

1 100 collègues admissibles aux conférences annuelles sur la DEI depuis leur création en 2021



Lors de la conférence sur la DEI, les participants ont eu la possibilité d'adapter l'expérience à leurs intérêts particuliers au moyen de séances facultatives, d'entretiens encadrés avec des pairs et de présentations de conférenciers, dont Geena Davis, actrice lauréate d'un Oscar, actrice, fondatrice et présidente du Geena Davis Institute on Gender in Media. Geena nous a expliqué l'importance de la représentation et l'incidence sociétale que l'inclusion peut avoir.



Business Resource Groups (BRG)

Nos 12 BRG sont des groupes d'affinité parrainés par la société et gérés par des associés, qui contribuent à nos objectifs de DEI dans des domaines clés comme l'attraction, la rétention, le développement et l'engagement communautaire. Ils offrent un espace pour célébrer les passions et les cultures communes en coorganisant des ateliers et des événements d'apprentissage tout au long de l'année. Nous savons qu'en formant une communauté privilégiant la confiance et l'authenticité, nous nous sentons plus connectés les uns aux autres, à notre entreprise, à notre but et à notre société.

12

BRG à l'échelle de la société mettant à l'honneur une variété de races, d'ethnies, de parcours et d'intérêts (p. ex. Interfaith, Militaires-vétérans, LGBTQ+ et leurs alliés, Remote Connections et Verts)

Environ 5 000

membres de BRG



Offrir plus de possibilités et un meilleur accès

Recruter à partir d'un bassin plus diversifié de professionnels

Dans le but d'accroître la représentation de la diversité, Edward Jones a organisé 16 activités de recrutement avec les sections locales de NABA, Inc. (auparavant National Association of Black Accountants), de la National Black MBA Association (NBMBAA), de Prospanica (Association of Hispanic MBAs & Business Professionals) et Ascend (réseau mondial pour les professionnels des affaires panasiatiques en Amérique du Nord). Ces événements axés sur la diversité ont permis à nos dirigeants et à nos équipes de succursales de rencontrer de talentueux professionnels en reconversion, avec des parcours et des expériences hors norme, et de discuter des possibilités de travailler comme conseillers en investissement. La société entend poursuivre ce programme en 2024.



Favoriser une croissance inclusive

NABA, Inc. est une association à but non lucratif qui se consacre à combler l'écart d'opportunités pour les professionnels noirs des secteurs de la comptabilité, de la finance et des professions connexes. Représentant plus de 10 000 professionnels noirs dans ces domaines, NABA œuvre pour les gens, pour leur carrière et pour sa mission en proposant des formations, des ressources et des relations professionnelles significatives à ses membres, qu'ils soient en activité ou étudiants.

En juin 2023, Edward Jones a collaboré avec NABA pour organiser une activité de réseautage et de recrutement pour ses membres à Atlanta, en Géorgie. D'une durée de deux heures, l'événement a attiré près de 50 invités et candidats potentiels à un poste de conseiller en investissement, qui ont eu l'occasion de rencontrer des représentants d'Edward Jones et d'échanger avec eux.



Favoriser la responsabilisation et le progrès grâce à la Fiche de pointage spécialisée

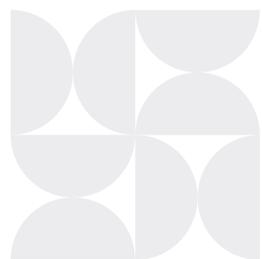
Afin de nous assurer que les systèmes et les processus que nous avons mis en place permettent de réaliser des progrès équitables, nous avons notamment instauré une Fiche de pointage de la responsabilisation, qui comprend les attentes vis-à-vis de nos dirigeants concernant l'attraction et la rétention actives des meilleurs talents en tenant compte tous les points de vue, de toutes les expériences et de tous les parcours, et l'application d'une perspective inclusive à tous nos processus et pratiques de gestion des talents.

Cette responsabilisation des dirigeants, que l'on retrouve dans notre processus d'examen, est modélisée en fonction de trois éléments clés :

- Apprentissage continu pour encourager les gens à s'engager dans des espaces et des conversations dans lesquels ils ne se retrouveraient pas toujours
- Leadership inclusif pour mesurer l'incidence de l'action des dirigeants à l'échelle de la société
- Représentation de la diversifiée pour mesurer la fidélité aux résultats dans les processus d'embauche et de rétention

La Fiche de pointage est communiquée à l'équipe de direction de l'entreprise et aux associés généraux afin de démontrer l'engagement de la société à créer un lieu d'appartenance pour tous.

Nos collègues sont notre principal atout pour servir nos clients. Notre but fondamental est d'être un endroit où chaque collègue se sent valorisé, respecté, vu et entendu.



Élargir l'accès des clients à Delmar DivINe®

L'année 2023 a été marquée par l'ouverture d'une succursale dans une partie de l'espace communautaire appelé Delmar DivINe, une initiative immobilière à fort impact pour le développement communautaire, l'amélioration sociale et la collaboration dans la région de St. Louis. De plus, la société s'est engagée à l'égard de la subvention défi de la Berges Family Foundation pour soutenir la programmation et l'exploitation de la salle communautaire multifonctionnelle, qui sera le principal point de contact entre Delmar DivINe et les collectivités au nord du boulevard Delmar.

Delmar DivINe est un projet novateur à vocations multiples qui offre des possibilités de colocation à des organismes sans but lucratif et à des professionnels, une gamme de services de soutien partagés pour les locataires et l'ensemble de la collectivité de St. Louis, ainsi que des logements à des tarifs inférieurs au marché au bénéfice de jeunes professionnels sans but lucratif issus de la diversité. La présence d'une succursale Edward Jones à Delmar DivINe permettra à la société de servir des citoyens historiquement sous-représentés et d'aider des clients futurs à atteindre leurs objectifs financiers.

« Favoriser une croissance inclusive renforce notre conviction que chaque personne mérite d'avoir la possibilité de s'épanouir », a déclaré Laura Ellenhorn, une directrice d'Edward Jones responsable des actions communautaires de la société. « Les conseils financiers en personne, les produits et services de qualité et l'accès à un crédit abordable sont des stratégies importantes pour combler les lacunes en matière de patrimoine. Nous voulons apporter notre contribution pour offrir des occasions économiques à plus de familles et revitaliser des quartiers historiques ».



PEOPLE® Companies that Care

classé au 6^e rang en 2023*

Prix HRC Equality 100

Chef de file de l'inclusion en milieu de travail des personnes LGBTQ+**

* PEOPLE Companies that Care 2023, publié par le magazine PEOPLE, août 2023, recherche de Great Place To Work®, données en date d'août 2022. Rémunération fournie pour l'utilisation de la cote, mais non pour l'obtention de celle-ci.

** Prix Equality 100; Chef de file de l'inclusion en milieu de travail des personnes LGBTQ+, en partenariat avec la Human Rights Campaign Foundation, publié par Equity Magazine, novembre 2023, données en date de juin 2023.

Un esprit d'entraide

Kim Winn, Westminster, Colorado

Lorsque nous parlons de favoriser un lieu d'appartenance pour tous chez Edward Jones, nous pensons à des expériences inclusives, à des perspectives axées sur la diversité et à des solutions équitables. Pour Kim Winn, conseillère en investissement et dirigeante de sa région à Westminster, Colorado, deux mots s'imposent.

« Pour moi, l'appartenance est une question d'authenticité et de vulnérabilité, a-t-elle expliqué. Il est important de prendre le temps de bien connaître quelqu'un. Il n'est pas nécessaire que ce soit profond, mais il faut que ce soit réel ». Kim envisage sa fonction de conseillère en investissement avec beaucoup d'honneur et d'humilité, car elle sait qu'il y a peu de sujets plus vulnérables que l'argent.

« Je me suis toujours sentie très touchée d'être invitée à participer aux conversations les plus honnêtes que nous ayons en tant qu'êtres humains. Lorsque vous parlez de finances et de rêves, vous commencez à découvrir des choses et à susciter des émotions inattendues. C'est quelque chose de sacré, que je ne pourrais jamais tenir pour acquis ».

Même si elle admet que c'est parfois difficile, Kim est reconnaissante d'avoir la possibilité de venir au travail chaque jour sans mettre de côté son point de vue personnel et authentique et sa vulnérabilité. Elle attribue à Edward Jones le mérite de favoriser un environnement où notre capacité à établir des relations de confiance avec des personnes de

différents groupes démographiques avec des expériences, des croyances et des antécédents qui leur sont propres contribue à améliorer la vie des gens. Elle mentionne notamment ses collègues Nancy Clark, Danielle Patnode et Amy Norder dans sa région, qui continuent de la guider, de la soutenir et de l'éclairer. Voici les mots qu'elle emploie pour décrire à quel point elle apprécie ces femmes : « Mon cœur n'est pas unique. Ce qu'elles m'apportent est inestimable ».

Succursale : Westminster, Colorado

Équipe du soutien client : Stephanie Campbell, administratrice principale de succursale

Nombre de ménages desservis par la succursale : 313

Pourcentage de clients servis au meilleur de leurs intérêts⁷ : 74 %



À propos d'Edward Jones

Edward Jones est une société de services financiers de premier plan aux États-Unis et, par l'intermédiaire de ses sociétés affiliées, au Canada. Au 31 décembre 2023, la société comptait plus de 19 000 conseillers en investissement au service de plus de 8 millions de clients dont l'actif sous gestion s'élevait à 1 900 milliards de dollars. La raison d'être d'Edward Jones est de créer des partenariats pour avoir un impact positif afin d'améliorer la vie de ses clients et de ses collègues et, ensemble, de faire progresser nos collectivités et notre société. Grâce au dévouement des quelque 54 000 associés de la société et à la présence de succursales dans 68 % des comtés américains, la société s'engage à servir un plus grand nombre de clients de façon plus complète afin d'avoir une plus grande incidence sur des générations de familles et des collectivités. L'adresse du site Web d'Edward Jones est edwardjones.ca et celle de son site Web de recrutement est careers.edwardjones.ca. Membre de la SIPC.



Notre raison d'être

Nous créons des partenariats pour avoir un impact positif afin d'améliorer la vie de nos clients et de nos collègues et, ensemble, de faire progresser nos collectivités et notre société.

Emplacements de nos sièges sociaux

St. Louis (Missouri); Tempe (Arizona);
Mississauga (Ontario, Canada)

Notre impact

Plus de 8 millions

de clients, et 72 % de nos relations avec la clientèle visant leurs intérêts premiers dans nos régions⁷

Près de 16 000

succursales en Amérique du Nord

Environ 54 000

associés

Environ 25 000

professionnels de l'équipe de soutien client à temps plein et à temps partiel

Plus de 19 000

conseillers en investissement

1 900 milliards \$

d'actif sous gestion

13 798 millions \$

de revenu net annuel

Gouvernance et leadership de la société

Le fait d'avoir une structure de gouvernance efficace contribue à la volonté d'Edward Jones d'offrir plus de valeur à un plus grand nombre de clients et de familles dans un plus grand nombre de collectivités. Le principal comité de gouvernance est **l'Équipe de direction de la société (EDS)**. L'EDS :

- Fournit des conseils à l'associée directrice
- Établit l'objectif et la vision de la société dans son ensemble
- Fixe les stratégies pluriannuelles de la société
- Surveille les mesures de la société
- Approuve les principales répartitions de capital
- Constitue les fonctions dirigeantes de la société

Le comité d'exploitation d'Edward Jones détermine l'orientation stratégique de la société, renforce les priorités stratégiques visant à réaliser les ambitions pluriannuelles de la société, mesure et surveille le rendement et la santé des activités quotidiennes de la société, et pilote la bonne gestion des ressources et la planification de la main-d'œuvre.

Le comité d'audit de la société est chargé de superviser l'intégrité des états financiers et des processus de comptabilité et d'information financière de la société en commandite; les qualifications, l'indépendance et la performance des auditeurs externes de la société en commandite; l'habilitation, l'attribution de ressources et la performance de la fonction d'audit interne de la société en commandite; et l'efficacité du système de politiques, de procédures et de contrôles de la société en commandite concernant l'information financière.

Une histoire d'innovation



Années 1960

Élargissement de sa croissance au-delà du Missouri, ouvrant des bureaux dans l'Ouest des États-Unis et les reliant tous avec un télégraphe qui a fini par s'étendre sur 2 414 kilomètres (1 500 milles) de St. Louis (Missouri) à Pueblo (Colorado).



1979

Mise en place des premiers ordinateurs dans toutes les succursales; une transition majeure des processus papier et manuels à l'automatisation et la numérisation.



1985

Établissement du groupe de travail au sein de la collectivité, porte-étendard de nos investisseurs particuliers dans la capitale nationale.



1990

Investissement dans la technologie satellite; la société détenait, à un moment donné, le plus important réseau satellite du secteur des valeurs mobilières. Le nouveau système a permis à la société de croître aussi rapidement qu'elle l'a fait, pour atteindre plus de 8 000 succursales. Le satellite a été remplacé en 2006 par une connectivité haute vitesse et des ordinateurs de bureau.



1994

Expansion des activités au Canada pour poursuivre notre croissance rapide.



Milieu des années 1990

La société s'est lancée dans l'ère Internet et, en 1997, détenait l'un des plus importants systèmes client/serveur du Web et chaque bureau d'Edward Jones avait sa propre page d'accueil.



2007-2009

Traversée de la Grande Récession sans mettre à pied un seul associé, alors que la plupart des concurrents licenciaient des dizaines de milliers d'employés et, dans certains cas, fermaient leurs portes; la société a aussi ouvert sa 10 000^e succursale durant cette période.



2016

Lauréate de la catégorie Technologie pour les courtiers de grande taille lors des WealthManagement.com Industry Awards de 2016 pour avoir été la première grande société de services financiers à lancer l'échange bidirectionnel de messages texte avec les clients, en conformité avec la réglementation du secteur, un défi que certaines entreprises du secteur jugeaient insurmontable.



2017

L'un des premiers signataires de l'engagement du CEO Action for Diversity and Inclusion Pledge, en vue de soutenir un dialogue ouvert sur des sujets complexes - et souvent délicats - autour de la diversité, de l'équité et de l'inclusion.



2020

Au début de la pandémie de COVID-19 en 2020, près de 50 000 associés sont passés à un environnement numérique à distance sans interruption des opérations.

Établir des partenariats pour une solidité financière durable	2020	2021	2022	2023	page
Répondre aux besoins de nos clients					
Relations clientèle servant les intérêts premiers des clients dans nos régions ⁷ (% des relations clientèle)	*	73 %	73 %	72 %	48
Préparation aux études (nombre de régimes 529)	*	21	21	21	16
Protection des données des clients					
Protection des renseignements personnels et prévention des fraudes — clients âgés (nombre de cas)	*	726	1 372	>4 200**	10
Gérance des données des clients (Edward Jones oblige les fournisseurs et les partenaires de produits à protéger la confidentialité des renseignements sur les clients et à utiliser ces renseignements à des fins autorisées seulement.)					
Faire progresser nos collègues					
Formation (nombre moyen d'heures par associé)	*	*	104	41	17
Nouveaux postes en succursale (nombre d'ASI)	*	*	200	>500	12
Contribuer à l'économie					
Contribution au PIB	*	20 G\$	*	25,4 G\$	21
Soutenir les emplois dans la collectivité	*	Env. 140 000	*	163 835	21
Améliorer la résilience de nos communautés					
Apports financiers (\$ de dons de la société, de la Fondation et des associés Edward Jones)	24,4 M\$	>26 M\$	>34,3 M\$	46 M\$	23
Bénéficiaires des programmes d'éducation financière d'Edward Jones (cumul depuis la création)	191 000*	365 700*	436 000*	>848 000	5

Promouvoir un avenir en santé					
Offrir à nos clients des placements à impact					
Investissement durable : Total des fonds communs de placement et des FNB durables (nombre de fonds)	*	117	133	143	27
Fonds à vocation arrêtée par le donateur : montant investi par les clients d'Edward Jones dans le Fonds de dons de bienfaisance Edward Jones (\$)	*	225 M\$	Env. 350 M\$	Env. 535 M\$	27
Fonds à vocation arrêtée par le donateur : montant accordé à des organismes de bienfaisance qui soutiennent des causes ou des collectivités, selon les recommandations du donateur (\$)	*	7 M\$	>57 M\$	>90 M\$	27
Appuyer le bien-être de nos collègues					
Avantages pour les associés : pourcentage d'associés qui cotisent à leur retraite grâce au programme d'intéressement et au régime 401(k) de la société	*	94 %	94 %	94 %	25
Avantages pour les associés : cotisation moyenne des associés au régime 401(k)	*	7,92 %	8,04 %	8 %	25
Aide aux sinistrés versée aux associés dans le besoin (\$)	*	328 000 \$	Env. 200 000 \$	Env. 242 000 \$	3
Améliorer la santé des collectivités					
Alzheimer's Association (\$ recueillis)	Env. 3,5 M\$	Env. 6 M\$	Env. 6 M\$	5,9 M\$	3
Dons à la Fondation Terry Fox (\$ recueillis pour la recherche sur le cancer)	*	>200 000 \$ CA	>180 000 \$ CA*	>258 000 \$ CA	33
Protéger l'environnement					
Boisement (nombre d'arbres plantés)	*	*	11 250	25 000	37
Réduire la consommation (nombre de kilos [livres] de papier économisées)	*	3,2 M de kilos (7,2 M de livres)	4,5 M de kilos (10,1 M de livres)	Env. 3 M de kilos (7 M de livres)	36

* Les données n'ont pas été publiées dans le rapport de l'année précédente ou elles ont été mises à jour depuis.

** Les critères concernant les cas de protection des clients âgés ont été élargis en 2023.

Développer une croissance inclusive	2020	2021	2022	2023	page
Représenter la diversité et le caractère inclusif de la société					
Proportion de conseillers en investissement de couleur aux États-Unis et au Canada (%)	*	9 %	9 %	9,6 %	43
Proportion de conseillères en investissement aux États-Unis et au Canada (%)	*	22 %	23 %	23,1 %	43
Proportion de dirigeants de couleur aux sièges sociaux aux États-Unis et au Canada (%)	*	17 %	19 %	19,2 %	43
Proportion de dirigeantes aux sièges sociaux aux États-Unis et au Canada (%)	*	49 %	49 %	49,3 %	43
Proportion d'associés commandités de couleur aux sièges sociaux aux États-Unis et au Canada (%)	*	12 %	14 %	15,9 %	43
Proportion d'associées commanditées aux sièges sociaux aux États-Unis et au Canada (%)	*	31 %	32 %	34,9 %	43
Soutenir l'équité et l'égalité au sein de la collectivité					
Organisations ayant bénéficié d'une contribution (nombre d'organisations)	366	259	319	>5 000**	21
Nombre de Business Resource Groups	17	*	12	12	5

* Les données n'ont pas été publiées dans le rapport de l'année précédente ou elles ont été mises à jour depuis.

** Comprend le soutien philanthropique des associés.

Déclarations prospectives

Le présent rapport contient des déclarations prospectives au sens des lois fédérales américaines sur les valeurs mobilières. On peut reconnaître les déclarations prospectives à l'utilisation d'expressions qui s'apparentent à une prédiction ou à une indication d'événements ou de tendances futurs qui ne sont pas fondés sur des données historiques. On ne peut se fier aux déclarations prospectives, car elles comportent des risques, des incertitudes et d'autres facteurs connus ou non, dont certains sont indépendants de la volonté d'Edward Jones et de sa société mère, The Jones Financial Companies, L.L.P. (la « société de personnes »). Ces risques, incertitudes et autres facteurs, y compris ceux décrits dans les documents déposés par la société de personnes auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis, peuvent faire en sorte que les résultats, le rendement ou les réalisations réels de la société de personnes diffèrent sensiblement des résultats, du rendement ou des réalisations anticipés qui sont exprimés de façon explicite ou implicite dans les déclarations prospectives du présent document.



Merci de nous aider à faire une différence dans la vie de nos clients, de nos collègues et de nos collectivités.

edwardjones.com/engagementcommunautaire
careers.edwardjones.ca

¹ Selon le classement ISS Market Intelligence des régimes 529 vendus par des conseillers en investissement.

² Selon le classement ISS Market Intelligence des régimes 529 vendus par des conseillers en investissement. Les questions fiscales relatives aux régimes 529 peuvent être complexes. Veuillez consulter votre conseiller fiscal relativement à votre situation. Edward Jones, ses conseillers en investissement et ses associés ne peuvent fournir de conseils fiscaux ou juridiques.

³ Value of Financial Planning Report, Financial Planning Standards Board, octobre 2023.

⁴ Les fonds communs de placement et les fonds négociés en bourse comportent des risques. La valeur de votre capital ainsi que le rendement d'un placement varieront. Au moment du rachat de vos titres, il se peut que leur valeur soit supérieure ou inférieure au coût initial. Les fonds communs de placement et les fonds négociés en bourse sont vendus par voie de prospectus. Le prospectus contient tous les renseignements, notamment les objectifs de placement, les frais et les charges qui y sont associés, ainsi que d'autres renseignements à examiner avec soin. Votre conseiller en investissement peut vous remettre un prospectus que vous devriez lire attentivement avant d'investir.

⁵ Source concernant la prévention des émissions de CO₂. Les estimations de l'impact environnemental ont été effectuées à l'aide de la version 4.0 du Paper Calculator de l'Environmental Paper Network. Pour en savoir plus, consultez le site www.papercalculator.org.

⁶ Source for Tree Reduction (Environmental Paper Network).

⁷ L'expression « visant leurs intérêts premiers » est une mesure de la profondeur des relations avec les clients qui comprend la documentation des objectifs des clients, de leur tolérance au risque et du rendement de leur portefeuille, puis la mise en œuvre de solutions personnalisées au moyen de placements, de produits d'assurance et de services.