

Profil de l'associée directrice : Penny Pennington

Penny Pennington est l'associée directrice d'Edward Jones, une société de services financiers de premier ordre qui se consacre à aider ses plus de 9 millions de clients à transformer leurs plans de vie en plans financiers. Sous sa direction, la société réalise son objectif de créer des partenariats pour avoir un impact positif afin d'améliorer la vie de ses clients et de ses collègues et, ensemble, d'améliorer les collectivités et la société.



Alors qu'Edward Jones entame son deuxième siècle d'existence, M^{me} Pennington, à titre de sixième associée directrice, guide Edward Jones dans un processus de renouvellement de la culture et de transformation stratégique animé par la raison d'être de la société, inspiré par ses dirigeants et axé sur l'esprit d'équipe. La société compte approximativement 54 000 associés et plus de 20 000 conseillers en investissement aux États-Unis et au Canada qui sont déterminés à répondre aux attentes et aux désirs croissants des clients. Ces derniers cherchent des conseillers de confiance qui comprennent réellement leurs objectifs et qui les aident à les atteindre en leur donnant des conseils professionnels qui reflètent leur situation particulière.

Edward Jones compte plus de succursales dans un plus grand nombre de collectivités que n'importe quelle autre société de services financiers, et M^{me} Pennington cherche à soutenir encore plus de gens grâce à trois pôles : l'établissement de partenariats visant une solidité financière durable, la promotion d'un avenir en santé et le développement d'une croissance inclusive. Edward Jones concrétise ces priorités notamment en faisant la promotion du bien-être financier : la société a formé plus d'un million d'apprenants par l'intermédiaire de son programme d'éducation financière. Edward Jones croit qu'en servant plus de clients dans un plus grand nombre de collectivités et en les aidant à accroître

les possibilités dans leur vie, il donne un élan aux familles et à leur avenir, tant pour la génération d'aujourd'hui que pour celles de demain.

M^{me} Pennington a commencé sa carrière chez Edward Jones en 2000 à titre de conseillère en investissement et a été nommée directrice en 2006. Elle a occupé divers postes de direction au siège social de la société à Saint-Louis avant d'être nommée associée directrice en 2019. Elle est titulaire d'un baccalauréat de l'Université de Virginie et d'une maîtrise en administration des affaires de la Kellogg School of Management de l'Université Northwestern. Elle a été nommée au 67^e rang du palmarès des femmes les plus influentes de Fortune.

En 2022, M^{me} Pennington a été élue pour un mandat de trois ans à titre d'administratrice de grande société au sein du Conseil des gouverneurs de la FINRA, qui supervise la gestion des affaires ainsi que la promotion du bien-être, des objectifs et des cibles de la FINRA. Elle est membre active de la communauté de Saint-Louis et siège au conseil d'administration de la Federal Reserve Bank of St. Louis, de United Way of Greater St. Louis et du Donald Danforth Plant Science Center, ainsi qu'au conseil des fiduciaires de l'Université Washington à Saint-Louis.

* Palmarès 2024 des femmes d'affaires les plus influentes de Fortune®, publié en octobre 2024, données en date d'août 2024.
Rémunération fournie pour l'utilisation de la cote, mais non pour l'obtention de celle-ci. De Fortune®. © Fortune® 2024
Media IP Limited Tous droits réservés. Utilisé sous licence.

Profil de la société

À propos d'Edward Jones

Depuis plus de 100 ans, Edward Jones travaille à bâtir un avenir meilleur pour ses clients, leur famille et les collectivités que nous servons, une relation à la fois.

Nos conseils sont fondés sur un processus rigoureux et bien établi axé sur nos clients, qui sont des investisseurs particuliers, et sur les objectifs qu'ils souhaitent atteindre.

Tous les clients profitent d'une relation personnalisée avec leur conseiller en investissement, lequel tire parti des ressources de notre société, qui figure au classement de « Fortune 500 ». Chaque aspect des activités de la société – des types de produits et de services que nous offrons jusqu'à l'emplacement de nos succursales – est conçu pour répondre aux besoins des investisseurs individuels dans les collectivités où ils vivent et travaillent. Ce modèle d'affaires a contribué à la croissance remarquable de la société et a aidé les clients à concrétiser les possibilités qu'offre leur avenir.

Notre raison d'être

Edward Jones s'engage à créer des partenariats pour avoir un impact positif afin d'améliorer la vie de nos clients et de nos collègues et, ensemble, faire progresser nos collectivités et notre société.

Notre impact

Avec près de 16 000 emplacements en Amérique du Nord, Edward Jones compte plus de succursales aux États-Unis que toute autre société de courtage. La croissance de la société a été extraordinaire : son chiffre d'affaires est passé de 16 millions de dollars en 1977 à plus de 13,8 milliards de dollars aujourd'hui.

Nous employons 54 000 personnes, dont plus de 20 000 conseillers en investissement dévoués et passionnés qui servent, informent et soutiennent plus de 8 millions de clients pour qu'ils réussissent à atteindre les objectifs qui comptent le plus pour eux.

Notre philosophie

La philosophie de placement de la société – qui consiste à investir à long terme dans des placements de qualité qui cadrent avec les objectifs et la tolérance au risque de nos clients – plaît à ceux qui souhaitent recevoir des indications claires et simples pour atteindre leurs objectifs à long terme. Notre modèle d'affaires fondé sur les succursales permet aux conseillers en investissement de discuter de stratégies personnalisées avec chacun des clients, dans le but d'établir des relations durables qui aideront ces derniers à rester sur la bonne voie pour atteindre leurs objectifs.

Conseillers en investissement

En plus des conseillers en investissement de carrière, les conseillers en investissement d'Edward Jones proviennent de tous les horizons. Chacun d'entre eux apporte des forces, des idées et des expériences de vie uniques. Ils prennent le temps d'apprendre à connaître leurs clients et de penser comme eux – pas seulement à eux – pour les aider à s'y retrouver dans leur parcours financier.

Direction de la société

David Gunn

Directeur et chef des unités d'exploitation américaine et canadienne



David Gunn est chef des unités d'exploitation américaine et canadienne. M. Gunn est responsable des conseillers en investissement, des membres de l'équipe de soutien à la clientèle et des associés du siège social qui collaborent afin d'améliorer le bien-être financier des personnes, des familles et des collectivités partout en Amérique du Nord. Il est guidé par la raison d'être d'Edward Jones, qui est de créer des partenariats pour avoir un impact positif, afin d'améliorer la vie de ceux que nous servons, de soutenir nos collègues et de bonifier nos collectivités et notre société ensemble.

M. Gunn est membre de l'équipe de la direction de la société, laquelle conseille l'associée directrice dans le but d'accroître l'influence de la société et de lui permettre de créer de la valeur pour les clients, les collègues et les collectivités d'aujourd'hui et de demain.

Leader chevronné au sein de la société, M. Gunn veille à générer une valeur ajoutée à long terme pour les clients et les équipes de la succursale, à tisser des relations humaines, à développer les talents et à assurer une croissance durable.

Il s'efforce de nouer le travail de chaque associé d'Edward Jones à l'expérience client, ce qui place ceux que nous servons au cœur de tout ce que nous faisons.

M. Gunn a commencé sa carrière en 2000 à titre de conseiller en investissement à Calgary, en

Alberta, où il s'est rapidement révélé comme l'un des meilleurs atouts de l'entreprise. Ce succès précoce l'a propulsé au poste de directeur d'Edward Jones, ce qui lui a permis d'approfondir ses compétences en matière de leadership au siège social américain de la société, à Saint-Louis. Il est revenu au Canada en 2015 pour diriger l'équipe Acquisition de talents, conseillers en investissement au siège social canadien situé à Mississauga, en Ontario.

Fort d'une expérience acquise dans les deux pays, M. Gunn a assumé en 2018 les fonctions de président d'Edward Jones Canada, où il s'est attelé à façonner notre avenir grâce à des investissements stratégiques pluriannuels visant à répondre aux besoins en constante évolution de nos clients et de nos équipes locales.

M. Gunn est né à St. Thomas, en Ontario, et diplômé (baccalauréat en commerce, avec mention) de l'Université Queen's, à Kingston, dans la même province. Il est aussi diplômé du Securities Industry Institute de la Wharton School de l'Université de Pennsylvanie et détient une maîtrise en administration des affaires de la Kellogg School of Management de l'Université Northwestern.

En dehors du travail, M. Gunn passe du temps avec sa famille à explorer les sentiers du sud de l'Ontario et à découvrir de nouveaux endroits. Il y trouve une source d'inspiration qui nourrit son approche du leadership : avancer sans relâche, cultiver sa curiosité et innover constamment tout en restant fidèle à sa raison d'être.

Il vaut toujours la peine de transmettre les bonnes nouvelles

De nombreuses bonnes nouvelles concernent Edward Jones Canada. Nous espérons tirer parti de ces réalisations.

MERCER 2024 (auparavant Kincentric)

Pour la 23^e année consécutive, Edward Jones a été reconnu parmi les meilleurs employeurs canadiens par Mercer en 2024.

Cette certification reflète l'engagement de la société à l'égard de l'excellence, d'après une évaluation de la rétroaction des employés dans quatre domaines clés : l'engagement des employés, l'agilité organisationnelle, l'engagement de la direction et l'accent sur les talents.

Dans le sondage de Mercer, Edward Jones a obtenu un taux de réponse élevé de 82 % et a affiché de solides résultats en matière d'engagement global.

Parmi les principales forces relevées, mentionnons l'ouverture de sa direction et l'engagement de la société à favoriser un milieu de travail dynamique et inclusif où les employés peuvent s'épanouir et réussir.

Historique de la société

Edward D. Jones, père, a fondé la société qui porte son nom en 1922. Pendant les années 1940, la société était à l'image de la plupart des sociétés cotées à la Bourse de New York, mais à une exception près : les conseillers en investissement d'Edward Jones étaient appelés des « TNT brokers » parce qu'ils parcouraient la campagne autour du bureau de la société situé à Saint-Louis du mardi (Tuesday) au jeudi (Thursday) pour servir des clients dans les régions rurales du Missouri et de l'Illinois.

En 1948, Edward D. « Ted » Jones Jr., fils du fondateur, est retourné à l'entreprise familiale après avoir étudié l'agriculture à l'Université du Missouri et travaillé sur Wall Street. Alors qu'il travaillait dans les régions rurales du Missouri et de l'Illinois, il a commencé à mettre à l'essai le concept d'établir des succursales dans des collectivités situées à l'extérieur de Saint-Louis. En 1957, il a embauché un conseiller en investissement à la ville de Mexico, au Missouri, et avec l'ouverture de cette première succursale, une nouvelle ère a commencé.

Dans les années 1970, les dirigeants de la société ont constaté que l'attrait d'Edward Jones n'était pas géographique ; il ne découlait pas de ses emplacements ruraux. La société intéresse un certain type d'investisseurs, peu importe l'endroit où ils vivent.

La société a commencé à prendre de l'expansion dans les régions métropolitaines, en commençant par Chicago et Dallas. Aujourd'hui, plus de 70 % des succursales d'Edward Jones se trouvent dans les marchés urbains et dans des banlieues.

En 1980, le réseau de succursales comptait 304 succursales à la grandeur du pays. C'est à ce moment que Ted Jones a confié les rênes de la société à John Bachmann, qui a agi à titre

d'associé directeur jusqu'en décembre 2003. M. Bachmann a commencé sa carrière chez Edward Jones en 1959 comme étudiant collégial stagiaire : il était alors responsable de balayer le sous-sol du siège social de l'entreprise. Il a été un conseiller en investissement prospère dans les années 1960, avant de retourner au siège social, où il a acquis de l'expérience dans plusieurs domaines avant d'être nommé associé directeur en 1980.

Sous la direction de M. Bachmann, la société s'est appuyée sur sa philosophie qui consiste à répondre aux besoins des investisseurs individuels sérieux et à long terme, à partir de ses succursales où il n'y a qu'un seul conseiller en investissement, et elle est passée à l'avant-garde du secteur en matière de technologie et de formation. Les plus proches de M. Bachmann tout au long de sa carrière reconnaissent que sa vision, son orientation stratégique, son leadership et son engagement à l'égard de la culture d'Edward Jones ont fait de la société l'un des meilleurs endroits où travailler aux États-Unis.

Douglas E. Hill, chef de l'exploitation de 1998 à 2003 et associé directeur en 2004 et 2005, a perpétué la tradition de la société consistant à offrir des services de placement personnels à un nombre toujours croissant d'investisseurs individuels dans des collectivités partout au pays. Grâce au programme de formation de la société, reconnu à l'échelle nationale, que M. Hill a aidé à concevoir après avoir été un conseiller en investissement prospère, Edward Jones forme environ 100 nouveaux conseillers en investissement chaque mois. Cette croissance permet à la société de continuer à offrir des placements adaptés aux besoins des investisseurs individuels dans les collectivités où ils vivent et travaillent.

En 2006, Jim Weddle est devenu le cinquième associé directeur de la société et il a occupé ce poste jusqu'en décembre 2018. M. Weddle a passé toute sa carrière chez Edward Jones, d'abord comme stagiaire, puis comme conseiller en investissement, rôle où il a connu du succès.

En tant que directeur au siège social, M. Weddle a par la suite assumé la responsabilité de la croissance de la société sur la côte Est et a ensuite géré les succursales de la société à la fin de 1997.

Sous la direction de M. Weddle à titre d'associé directeur, la société est passée d'environ 10 000 conseillers en investissement à plus de 17 000 en Amérique du Nord. De plus, M. Weddle a conduit la société à devenir un chef de file du secteur grâce à une écoute et une compréhension approfondie de ce que les clients ont à cœur et à l'utilisation d'une approche axée sur les solutions qui place les besoins de chaque client – plutôt que les produits – au cœur des services offerts.

Edward Jones, qui est maintenant une société figurant au classement du « Fortune 500 », est la plus importante société de services financiers aux États-Unis en ce qui a trait au nombre de conseillers en investissement. Elle se classe régulièrement parmi les meilleurs endroits où travailler.

En 2019, Penny Pennington est devenue la sixième associée directrice de la société. Mme Pennington a quitté une carrière exceptionnelle dans le secteur bancaire pour se joindre à la société en 2000 à titre de conseillère en investissement à Livonia, dans le Michigan. En 2006, elle a été nommée directrice et transférée au siège social de la société à Saint-Louis, où elle a occupé des postes de direction dans la formation des nouveaux conseillers en investissement, puis dans le perfectionnement d'équipes régionales de conseillers en investissement et d'administrateurs de succursale.

En 2015, elle a commencé à diriger le Groupe des stratégies clients, le secteur de la société qui soutient le plus directement l'expérience client.

À ce titre, M^{me} Pennington est responsable de l'orientation stratégique de la société, en collaboration avec 54 000 associés aux États-Unis et au Canada pour améliorer grandement la vie de plus de 8 millions de clients en les aidant à réaliser leurs objectifs financiers les plus importants.

En 2024, Edward Jones célèbre fièrement 30 ans de succès au Canada.

Depuis l'ouverture de notre premier bureau à Orléans, en Ontario, en 1994, nous avons pris de l'expansion, ce qui nous permet de soutenir plus de 870 conseillers et de servir environ 190 000 Canadiens.

En tant que l'une des plus grandes sociétés de courtage indépendantes du Canada, nous continuons de tisser et de resserrer les liens de confiance avec nos clients dans l'ensemble du pays.

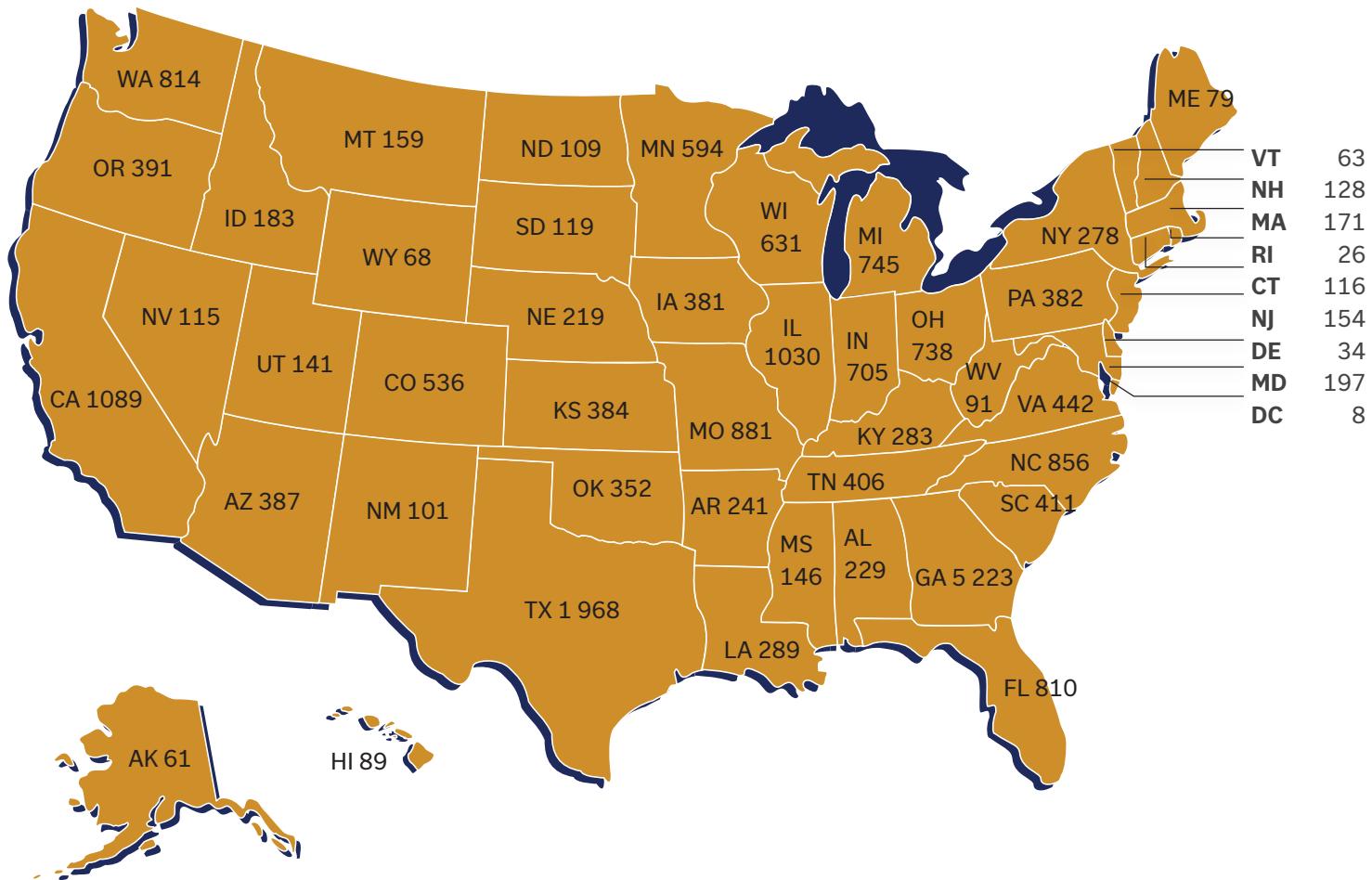
L'histoire d'Edward Jones Canada est en plein essor. Dans un délai relativement court, nous avons réussi à gérer plus de 65 G\$ (en date de juin 2025) d'actifs de clients sous gestion en adoptant une approche unique à l'égard du marché et en offrant des services complets aux Canadiennes et aux Canadiens.

Succursales canadiennes



En date de juin 2025.

Succursales américaines



Succursales au Canada et aux États-Unis

États	50	Bureaux aux États-Unis	15 463
Provinces	10	Bureaux au Canada	671
Territoire du Yukon	1		

Les données sont en date de juin 2025