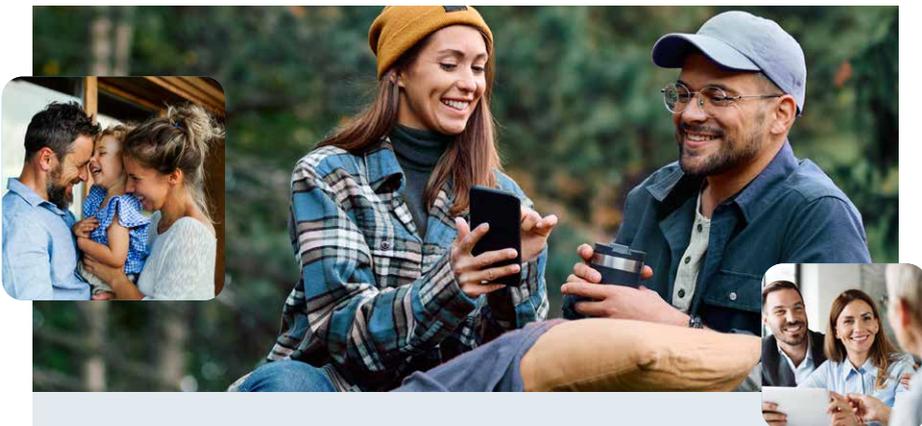


BULLETIN D'INFORMATION FINANCIÈRE

Mars 2025
Volume XXXI, numéro 1

DANS CE NUMÉRO...

Placements : comment réagir en période d'incertitude ?	2
Ateliers à ne pas manquer « Préparer sa liberté financière »	3
La valeur du conseil	4
Sondage annuel de satisfaction 2025	5
Colloque des médecins résident-e-s en médecine familiale	5
Stratégie gagnante pour recruter un médecin dans votre clinique	6
Survol des marchés financiers	9
Rendements annuels composés et valeurs unitaires des parts	11
Nos services-conseils	12
Pour nous joindre	12



Chers clients,

Le dernier trimestre a été marqué par une volatilité accrue sur les marchés, accentuée par un contexte géopolitique incertain. Dans les mois à venir, il est essentiel de garder le cap sur vos objectifs financiers et d'éviter les décisions impulsives.

L'histoire nous enseigne que ces périodes, bien que déstabilisantes, recèlent aussi des opportunités. C'est ici qu'un accompagnement expert prend tout son sens. Nos conseillers sont à vos côtés pour vous guider avec confiance et sérénité, grâce à une planification rigoureuse et alignée sur vos objectifs.

Notre approche innovante en planification par objectifs vous aide à définir vos priorités et à identifier les meilleures stratégies pour y parvenir, quelles que soient les conditions du marché.

Soyez assurés de notre engagement à vous accompagner avec rigueur et bienveillance. Nos équipes sont disponibles pour répondre à vos questions et vous soutenir dans cette période.

Merci de votre confiance.



PLACEMENTS : COMMENT RÉAGIR EN PÉRIODE D'INCERTITUDE ?



Martin Vallée, CFA
Vice-président, Gestion privée et Satisfaction clientèle

Depuis l'élection de Donald Trump à la Maison-Blanche, de nombreux investisseurs vivent des montagnes russes émotionnelles. Chaque nouvelle mesure annoncée par le président semble affecter les mouvements boursiers. Dans ce contexte, il est légitime de se poser des questions sur la répartition de ses placements. Martin Vallée, Vice-président Gestion privée et Satisfaction clientèle, tient à vous rassurer.

Limitier les risques : des mesures d'anticipation toujours en place

Il est naturel de vouloir ajuster son portefeuille lorsque les marchés chutent. Agir nous donne l'impression de reprendre le contrôle. Cependant, c'est un réflexe qu'il faut apprendre à maîtriser. Selon Martin Vallée, ne rien faire est souvent la meilleure option. Pourquoi ? « Même si le client et son conseiller ne font aucun changement à son portefeuille, des ajustements aux fonds détenus sont effectués par leurs gestionnaires professionnels sur une base régulière. »

Voici deux scénarios représentant des erreurs à éviter en période d'incertitude

- Décider d'investir tous ses avoirs en actions américaines : ce scénario n'est pas souhaitable, car il entraîne un haut niveau de concentration géographique et il y a déjà certains titres américains dans les fonds diversifiés.
- À l'inverse, décider de vendre toutes ses actions américaines : l'économie américaine étant l'une des plus imposantes au monde, il n'est pas souhaitable de se passer complètement de ses performances futures.

En véritables experts, les gestionnaires de fonds ne se laissent pas influencer par les événements à court terme. L'analyse et la sélection des entreprises qui composent les fonds constituent un travail rigoureux. « Nos gestionnaires ont chacun leur spécialité, et tous les fonds proposés à nos clients sont conçus pour traverser les cycles économiques ainsi que les marchés haussiers et baissiers », explique Martin Vallée. Ainsi, dans leur sélection, les gestionnaires tiennent compte de la diversification géographique et sectorielle, se posant constamment des questions telles que : l'imposition de tarifs affectera-t-elle plus un pays qu'un autre ? l'entreprise dont nous détenons les actions possède-t-elle des avantages concurrentiels lui permettant de mieux affronter la situation actuelle ?

Alors que les banques centrales ont fait beaucoup d'efforts pour combattre l'inflation, les politiques américaines sont perçues comme inflationnistes, augmentant le risque de stagflation (hausse des prix à la consommation dans un contexte de stagnation de l'économie). Or, les gestionnaires tiennent compte de l'évolution de la situation et ajustent leurs scénarios en conséquence : avant même l'élection de Donald Trump, quand on pressentait sa victoire, les gestionnaires commençaient à se positionner en fonction de divers scénarios. La prudence s'est installée progressivement avec l'augmentation des positions plus défensives, un phénomène qui s'est renforcé après la confirmation du résultat électoral.

Les Fonds FMOQ sont gérés activement par des spécialistes qui maîtrisent ces enjeux. En plus des mouvements des cours boursiers, ils intègrent l'impact de la valeur du dollar canadien et des taux d'intérêt sur vos placements.

En tout temps, ils restent à l'affût pour identifier des titres susceptibles de tirer leur épingle du jeu et profiter des opportunités. On entend dans les médias que l'imposition d'un tarif de x % devrait faire reculer notre PIB (croissance

économique) de y %... mais toutes les entreprises ne seront pas affectées de la même façon. **C'est dans ce type de marché volatil que l'on apprécie pleinement une gestion active comparée à une gestion indicielle (ou passive).** Ainsi, le travail des gestionnaires est davantage axé sur la gestion des risques, et non pas seulement sur la gestion des rendements.

Le principal guide pour vos placements : votre profil unique

Les gros titres des actualités peuvent souvent sembler alarmants. « Votre répartition d'actifs ne devrait pas être dictée par les nouvelles, mais plutôt par vos objectifs et votre profil d'investisseur, rappelle Martin Vallée. Lorsque vous avez choisi un fonds, votre conseiller a évalué votre horizon de placement, votre tolérance à la volatilité et votre besoin de liquidités à court terme, entre autres, pour vérifier qu'il s'agissait d'un bon choix pour vous. »

Votre situation familiale a-t-elle changé (arrivée d'un enfant, séparation, héritage)? Avez-vous décidé de devancer votre retraite? Il est possible d'ajuster votre profil d'investisseur occasionnellement. Ce n'est toutefois pas recommandé si votre situation n'a pas évolué, surtout en période de baisse des marchés.

Néanmoins, si vous n'êtes plus confortable avec vos placements actuels, un ajustement est possible, précise Martin Vallée. « L'essentiel est d'en discuter avec votre conseiller. Il évaluera avec vous la nécessité de revoir votre profil. Par exemple, si votre retraite se rapproche, vous pourriez souhaiter un portefeuille plus prudent qu'auparavant. Cependant, il faut savoir que moins de volatilité signifie généralement des rendements moins élevés en bout de ligne. » Le Fonds équilibré conservateur FMOQ, par exemple, est conçu spécialement pour les clients plus prudents qui veulent éviter les grandes fluctuations des marchés. Il comporte entre 30 % et 32 % d'actions, surtout celles à dividendes et à faible volatilité. Celles-ci ont tendance à moins baisser dans les marchés difficiles et offrent un certain rendement via les dividendes.

Face à l'incertitude économique, il est crucial de garder à l'esprit que vos décisions d'investissement doivent être guidées par vos objectifs à long terme et votre profil unique, plutôt que par des événements ponctuels. Les gestionnaires de fonds veillent à anticiper les cycles économiques et à ajuster les portefeuilles en conséquence. La patience et la discipline demeurent vos meilleurs alliés pour préserver et faire fructifier vos placements.

ATELIERS À NE PAS MANQUER

POUR VOTRE SANTÉ FINANCIÈRE

EN VIRTUEL

Préparer sa liberté financière

22 mai 2025 – 9 h à 16 h

ATELIERS SPÉCIALEMENT CONÇUS POUR LES MÉDECINS

- Principes de planification de votre santé financière
- Gestion fiscale efficace
- Investissements : comment s'y prendre?
- Questions à se poser avant de s'incorporer
- Capital-retraite : stratégies d'accumulation
- Immobilier
- Assurances : comment évaluer ses besoins actuels et futurs?
- Répercussions financières de votre statut matrimonial
- Testament, contrat d'union de fait, mandat de protection : meilleures pratiques et pièges à éviter

POUR VOUS INSCRIRE ET POUR PLUS DE DETAILS :





LA VALEUR DU CONSEIL



Annie Cousineau, Pl.Fin.
Représentante en épargne collective

La popularité des plateformes autogérées a contribué à démocratiser l'investissement boursier, le rendant accessible à tous. Toutefois, investir sans accompagnement pourrait nuire à la santé financière. En effet, plusieurs études démontrent que l'accompagnement fourni par les conseillers financiers amène une meilleure croissance du patrimoine à long terme. Quels sont les avantages pour les médecins d'être guidés par des professionnels? Analysons la plus-value de cet accompagnement.

Une plus-value révélée par la recherche

La recherche nationale et internationale démontre que les investisseurs faisant affaire avec un conseiller financier accumulent des actifs plus importants dans le temps que ceux qui ne bénéficient pas d'une telle expertise. Au Canada, la principale étude a été menée par le Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations (CIRANO) et publiée par l'Institut des fonds d'investissement du Canada (IFIC) en 2022. Elle démontre qu'après 15 ans, les investisseurs ayant recours à un service-conseil ont entre 2,3 et 3,9 fois plus d'actifs que ceux qui ne font pas affaire avec des professionnels. D'autres études menées aux États-Unis, en Australie et au Royaume-Uni arrivent au même constat.

Les facteurs expliquant la différence

L'expertise professionnelle apportée par les professionnels : gestionnaire de portefeuille, représentant en épargne collective, planificateur financier, etc. sont autant de titres qui attestent d'une formation spécialisée. Ces professionnels savent naviguer dans un environnement économique complexe (volatilité, montée ou baisse de taux d'intérêt et autres).

Grâce à leur connaissance approfondie des produits et véhicules d'épargne, les conseillers peuvent bâtir **une stratégie sur mesure** selon la situation et les priorités identifiées de leur client. « On parle de solutions personnalisées avec, pour résultat, la

tranquillité d'esprit de notre client », résume Annie Cousineau. « Nous tenons compte des risques et des objectifs de chaque client. Autrement dit, nous appuyons parfois sur les freins ou, au contraire, sur l'accélérateur. »

La Bourse peut faire ressentir aux investisseurs des changements brutaux d'émotions. Les personnes qui investissent seules pourraient, par exemple, prendre des risques, tels que vendre lors d'un marché baissier ou, au contraire, se montrer trop enthousiastes face à un titre qui ne se révélerait pas être un bon choix pour elles. Le rôle du conseiller est de **tempérer des ressentis ponctuels et intenses** (aussi bien dans l'enthousiasme que dans la crainte), et de maintenir le cap établi avec son client dans sa **stratégie à long terme**.

La valeur du conseil réside également dans les **suisvis réguliers** avec les clients : ils permettent d'ajuster leur stratégie en fonction de leurs événements de vie. « Votre projet, est-ce encore ceci ? » c'est la question que pose régulièrement Annie à ses clients. Parfois, de nouveaux projets s'ajoutent aux précédents, ce qui peut nécessiter la modification de la stratégie d'investissement.

Il faut se rappeler aussi que la **discipline d'épargne** s'avère souvent payante à long terme. « Nous relançons nos clients pour qu'ils n'oublient pas de cotiser à leur REER ou REEE, par exemple. Les médecins étant très occupés, cela leur évite de se priver des avantages fiscaux de certains régimes. »



En outre, au-delà des investissements, le conseiller donne accès à des **services de niche, tels que la planification fiscale et successorale**, qui eux, ne sont pas accessibles aux personnes qui choisissent la gestion autonome. Ces services sur mesure permettent au client d'accéder aux meilleures options de legs au conjoint, ou aux enfants, par exemple, afin d'optimiser la fiscalité de la succession.

Enfin, les investisseurs faisant affaire avec des conseillers bénéficient d'un **gain de temps considérable** : tout faire soi-même implique de nombreuses heures passées à apprendre sur les marchés financiers, sur les mesures fiscales, etc. Faire appel à des professionnels libère un temps précieux pour le travail et la famille. Un choix idéal pour les médecins.

Une bonne gestion du risque limite les pertes

Lorsqu'ils reçoivent les services de professionnels, il est avéré que les investisseurs atteignent également un taux d'épargne supérieur, une meilleure pondération entre les différentes classes d'actifs (moins d'épargne en espèces) et qu'ils réussissent à maintenir un comportement rigoureux dans le temps. De plus, il a été établi que les pertes subies par les investisseurs sont moins élevées lorsqu'ils ont un conseiller financier, en particulier lors de périodes de repli boursier.

Ainsi, faire affaire avec un conseiller ou une conseillère permet une meilleure gestion des risques. « Puisque les clients doivent nous contacter pour vendre des actifs ou cesser d'effectuer des cotisations, par exemple, c'est l'occasion de discuter. Cet échange est crucial pour maintenir leur stratégie et rester investi en tout temps », explique Annie Cousineau.

Grâce à son expertise, le conseiller financier est le garant du plan établi avec son client, car il s'assure que le cap est maintenu et que toutes les chances sont de son côté pour réaliser ses objectifs.

Communiquez avec nous pour réaliser vos projets de manière optimale.



SONDAGE ANNUEL DE SATISFACTION 2025

Votre satisfaction est notre priorité et notre plus belle récompense. Vous avez reçu, le 21 mars dernier, un courriel vous invitant à répondre à un court sondage anonyme quant à votre satisfaction par rapport à votre expérience chez Fonds FMOQ.

Si vous n'avez pas reçu ce courriel, écrivez-nous à info@fondsfmoq.com et nous nous ferons un plaisir de vous faire suivre le lien du sondage.

Merci de votre précieuse participation.

Colloque des médecins résident·e·s en médecine familiale

6 juin 2025

Montréal
Hôtel Bonaventure

PREM et entrée en pratique
Finances en début de pratique



Après le succès de l'édition 2024, nous avons le plaisir de renouveler cette belle initiative dédiée à la relève !

Cette année encore, nous réunissons les médecins résidents en médecine familiale pour un événement incontournable, conçu spécialement pour les accompagner, tout en confiance, vers la pratique.

Grande nouveauté : Nous sommes ravis de nous associer à la Fédération des médecins résident·e·s du Québec (FMRQ) afin de vous offrir une journée encore plus enrichissante, axée sur les enjeux concrets des futurs médecins de famille.

Au programme : des thématiques essentielles, des conseils pratiques et des échanges précieux.

Pour plus d'informations, contactez-nous à info@fondsfmoq.com

STRATÉGIE GAGNANTE POUR RECRUTER UN MÉDECIN DANS VOTRE CLINIQUE



Marc Pineault

Directeur adjoint, Solutions cliniques Fonds FMOQ

Le recrutement médical est un défi majeur pour les cliniques du Québec. Face à une pénurie persistante de médecins, il est essentiel de mettre en place un plan stratégique efficace pour attirer et retenir les meilleurs talents. Voici quelques conseils pratiques pour structurer votre approche et maximiser vos chances de recrutement.

1. Valorisez votre clinique et son environnement de travail

Un médecin choisira une clinique non seulement pour les conditions de travail, mais aussi pour la qualité de vie qu'elle offre. Mettez en avant :

- Les atouts de votre région : un cadre de vie agréable, l'accès à la nature, la proximité des services essentiels (garderies, écoles, commerces), et toute infrastructure facilitant l'équilibre travail-vie personnelle.
- La qualité de vos installations : locaux modernes, équipements à jour, soutien administratif compétent permettant aux médecins de se concentrer sur leur pratique.
- Votre environnement organisationnel : bonne réputation, leadership médical inspirant, esprit collaboratif avec d'autres professionnels de la santé (infirmiers, travailleurs sociaux, etc.).
- Les outils technologiques : solutions numériques facilitant la pratique, dossiers patients informatisés performants, télémédecine.

2. Alignez le recrutement avec votre vision et votre culture d'entreprise

Votre clinique a une identité unique. Définissez :

- Vos valeurs et votre mission.
- Ce qui distingue votre clinique des autres.
- Le type de médecin qui s'intégrerait idéalement dans votre équipe.

Une cohérence entre votre vision et votre recrutement assurera une meilleure rétention des médecins.

3. Identifiez clairement vos besoins

- Quelles spécialités souhaitez-vous renforcer (santé mentale, obstétrique, maladies chroniques, etc.)?
- Quels besoins exprimés par votre équipe actuelle devraient être pris en compte ?
- Lors des départs à la retraite, avez-vous réalisé des entrevues de départ pour identifier des axes d'amélioration ?

Une analyse approfondie vous permettra d'aligner votre recrutement avec les besoins réels de votre clinique et de votre patientèle.

4. Construisez une offre attractive

Un bon recrutement repose sur une offre claire et motivante, incluant des incitatifs financiers et non financiers :

- Avantages financiers : prime à l'installation, aide au déménagement, support pour la relocalisation.
- Conditions de travail : horaires flexibles, télétravail partiel pour les tâches administratives.
- Développement professionnel : soutien à la formation continue, mentorat.

5. Transformez votre vision en actions concrètes

Pour maximiser vos chances de succès, adoptez une approche structurée :

- Tissez un réseau solide :
 - Travaillez en étroite collaboration avec le DRMG (Département régional de médecine générale) pour suivre les PREM et MIR.
 - Maintenez un lien avec le DSP (Directeur des services professionnels) du CI(U)SSS pour repérer des médecins potentiellement intéressés par une pratique clinique complémentaire.
- Soyez présent aux bons endroits :
 - Participez à des événements de recrutement et salons de l'emploi médical.
 - Utilisez des plateformes en ligne spécialisées.
- Optimisez votre présence en ligne :
 - Un site web informatif et attractif.
 - Une communication efficace sur les réseaux sociaux.
- Préparez chaque étape du processus de recrutement :
 - Accueil personnalisé des candidats.
 - Suivi rigoureux post-rencontre.
 - Transparence et bonne communication avec les parties prenantes.

Un projet à construire dans le temps

Le recrutement médical est un processus stratégique qui exige du temps et une gestion rigoureuse. Dans plusieurs cliniques, il est piloté par un gestionnaire, avec l'appui d'un médecin engageant et convaincant.

Besoin d'un accompagnement pour structurer votre démarche ? Notre équipe Solutions cliniques est là pour vous aider à maximiser l'attractivité de votre clinique et faciliter votre recrutement médical. Contactez-nous pour en discuter.



À chaque étape, notre équipe d'experts vous accompagne :

- ✓ **OPTIMISATION**
accès adapté et processus administratifs et cliniques
- ✓ **SOUTIEN À LA GESTION RH**
accompagnement en recrutement, rétention et gestion
- ✓ **GESTION « PROJET CLINIQUE »**
plans d'affaires, prévisions financières et gestion de projet clés en main
- ✓ **SERVICE-CONSEIL**
 - évaluation de la valeur marchande de cliniques médicales
 - support pour adoption de nouvelles technologies



Votre vie, vos projets : une planification financière à la hauteur de vos ambitions

Chacun de vos projets mérite une approche personnalisée. Avec la planification par objectifs, bénéficiez d'un accompagnement structuré qui transforme vos aspirations en un plan d'action clair et réaliste.



Des résultats concrets pour votre avenir

- Des recommandations claires et directement applicables
- Une vision éclairée et structurée de votre avenir financier
- Une gestion simplifiée et optimisée de votre patrimoine

Demandez votre planification financière par objectifs dès aujourd'hui !

info@fondsfmoq.com | fondsfmoq.com

Contexte économique

L'arrivée du président Trump à la Maison-Blanche et la multitude de décrets signés au cours de ses premières semaines au pouvoir ont marqué l'imaginaire et bouleversé l'équilibre mondial. En moins de trois mois, les règles des relations diplomatiques, militaires et commerciales entre les États sont remises en question par les décisions du nouveau président.

L'incertitude causée par les menaces souvent modifiées ou temporairement suspendues, puis la mise en place de droits de douane sur les produits importés aux États-Unis ont perturbé le comportement des consommateurs et des entreprises à travers le monde. Il est encore difficile de mesurer les conséquences de la guerre tarifaire qui s'amorce. Les économistes s'accordent toutefois pour dire que les prochains mois seront marqués par un retour de l'inflation et un ralentissement de l'activité économique dans les pays industrialisés.

De l'aveu même du président Trump, la politique commerciale des États-Unis risque de provoquer une récession au cours des prochains mois. Les mesures visant à réduire l'immigration peuvent aussi impacter la croissance. En conséquence, les prévisions de croissance du PIB américain ont été revues à la baisse. Parallèlement, les baisses d'impôts promises pourraient accroître le déficit budgétaire du gouvernement central. Au premier trimestre, les indices de confiance des consommateurs américains ont chuté. Les marchés boursiers ont été particulièrement volatils. Les gains enregistrés en fin d'année 2024 ont été largement effacés au cours du premier trimestre.

Au Canada, le déclenchement de la guerre commerciale et l'allusion à l'annexion du territoire canadien ont provoqué une forte mobilisation d'un océan à l'autre. Des travaux visant à diminuer les barrières commerciales interprovinciales sont en marche. Par ailleurs, les provinces veulent aider les entreprises à absorber les chocs causés par la mise en place des droits de douane supplémentaires. À court terme, l'économie canadienne sera fortement affectée et la probabilité d'une courte récession est élevée. Malgré tout, au premier trimestre de 2025, le marché boursier canadien a subi un recul moins important que celui des États-Unis.

La situation économique en Europe est complexe. Bien que l'industrie automobile risque fort d'être affectée par les tarifs douaniers, la croissance économique pourrait connaître un essor. En effet, sous l'impulsion de l'Allemagne, la Commission européenne a dévoilé à la mi-mars, le plan ReArm Europe. Ce dernier prévoit des investissements dans la défense de 800 milliards d'euros d'ici 2030. Devant la menace russe et le désengagement des Américains à l'égard de l'OTAN, l'Europe vise à diminuer sa dépendance envers les États-Unis en ce qui a trait à la défense de son territoire.

La Chine a beaucoup à perdre d'une guerre commerciale avec les États-Unis. Les autorités chinoises se montrent toutefois assez optimistes. Elles continuent à stimuler la croissance de

l'économie. Au cours des derniers mois, les indicateurs ont démontré une solide progression du secteur des services. Des défis importants sont toujours présents dans le secteur immobilier et celui des investissements privés.

Malgré les tensions persistantes au Moyen-Orient, le prix du pétrole a baissé durant le premier trimestre de 2025. Le prix du baril est ainsi passé de 71,72 \$ à 70,25 \$. Il a même touché un creux de 66,03 \$ au début de mars. Cette tendance à la baisse est essentiellement attribuable au ralentissement de l'activité économique mondiale prévu pour les prochains mois.

En revanche, l'or a poursuivi sa progression durant le trimestre. Début mars, il a franchi la barre de 3 000 \$ US l'once pour terminer le trimestre autour de 3150 \$ US. Son prix a été soutenu par son statut de valeur refuge dans un contexte de tensions géopolitiques persistantes et d'inquiétudes concernant les perspectives économiques.

Politique monétaire et titres à revenu fixe

Durant le premier trimestre, la Banque du Canada a abaissé son taux directeur à deux reprises pour un total de 0,50 %. La Banque a décidé de continuer à réduire son taux directeur malgré une légère hausse des indices d'inflation et une croissance économique légèrement supérieure aux attentes. Elle a opté pour la prudence, devant l'imminence d'un ralentissement de l'activité économique.

Aux États-Unis, la Fed est dans l'expectative. À la rencontre de la fin janvier, comme celle de la mi-mars, le taux directeur a été maintenu inchangé. Les dirigeants de la Fed ont revu à la baisse leurs prévisions de croissance du PIB américain pour 2025 de 2,1 % à 1,7 %. Parallèlement, leurs prévisions relatives à l'inflation sont passées de 2,5 % à 2,7 %. La Fed fait donc face à un dilemme : maintenir les taux élevés pour contrôler l'inflation ou les abaisser pour soutenir la croissance. À court terme, le président de la Fed, Jerome Powell, a réitéré qu'il n'était pas pressé d'ajuster la politique et préférerait attendre davantage de clarté sur la situation. Les dirigeants de la Fed prévoient deux baisses de 0,25 % en 2025 et deux autres en 2026.

La guerre tarifaire n'a pas affecté le dollar canadien autant qu'on aurait pu craindre. Durant le premier trimestre, sa valeur a fluctué à l'intérieur d'une bande relativement étroite. Il a débuté l'année à 0,70 \$ et a chuté sous la barre des 0,69 \$ à la fin de janvier. Il a touché 0,705 \$ le 20 février et a terminé le trimestre autour de 0,70 \$.

Les taux obligataires nord-américains ont généralement baissé au cours du premier trimestre. Devant la forte volatilité et le climat d'incertitude qui prévalaient sur les Bourses, les investisseurs ont trouvé refuge dans les obligations gouvernementales. Durant le trimestre, le taux d'une obligation fédérale américaine de 10 ans est passé de 4,57 % à 4,21 %. Celui d'une obligation du gouvernement canadien à échéance de 10 ans est passé de 3,23 % à 2,96 %.

SURVOL DES MARCHÉS FINANCIERS | FIERA CAPITAL

Au quatrième trimestre, plusieurs autres banques centrales ont poursuivi l'assouplissement de leur politique monétaire. La Banque centrale européenne a abaissé ses taux à deux reprises pour un total de 0,50 %. Pour sa part, la Banque d'Angleterre a réduit son taux de 0,25 % au début de février, mais a préféré maintenir le *statu quo* lors de sa rencontre du 20 mars.

Marchés boursiers

L'implantation des mesures protectionnistes du président Trump a provoqué une forte hausse de la volatilité sur les marchés boursiers américains et, par ricochet, sur l'ensemble des marchés mondiaux. L'indice VIX, qui mesure la volatilité du S&P 500, a connu une forte progression entre la mi-février et la mi-mars. Durant cette période, l'indice S&P 500 a perdu 4,6 %. L'indice NASDAQ, qui inclut une plus forte proportion de titres technologiques, a connu un recul deux fois plus important, soit 8,3 %.

Depuis le début de 2025, les investisseurs boursiers ont perdu leur enthousiasme. Ils sont devenus frileux. Les indices boursiers nord-américains ont donc terminé le trimestre en baisse. Dans un tel contexte de réduction du risque, les titres américains de petite capitalisation ont connu un recul deux fois plus important que ceux de grande capitalisation.

Au Canada, l'indice composé S&P/TSX des grandes capitalisations affiche un rendement trimestriel près de zéro. Les gains de l'indice S&P/TSX sont surtout concentrés dans les secteurs des matériaux et de la technologie de l'information. Les autres secteurs sont en recul, ce qui met en perspective la fragilité de l'économie canadienne face aux politiques protectionnistes du président Trump. Notons par ailleurs que les banques canadiennes, qui composent une part importante de l'indice, ont affiché de bons résultats malgré l'augmentation des provisions pour pertes comptabilisées en prévision du ralentissement de l'économie.

Les actions canadiennes de petite capitalisation ont généralement reculé. En effet, le contexte d'incertitude ne leur a pas été favorable. Il faut toutefois noter que la forte proportion de titres aurifères dans l'indice S&P/TSX des petites capitalisations a permis à l'indice d'afficher un rendement légèrement positif. Cela s'explique par la forte hausse du prix de l'or au cours des derniers mois.

Pour sa part, l'indice MSCI Marchés émergents a connu une bonne progression principalement grâce à l'apport du marché boursier chinois. Les actions chinoises ont profité de l'enthousiasme suscité par la technologie après la mise en marché du modèle d'intelligence artificielle à faible coût de la société chinoise DeepSeek.

À l'horizon

L'élection de Donald Trump à la présidence des États-Unis avait provoqué une réaction somme toute positive sur les marchés boursiers. On jugeait son approche favorable aux entreprises.

Cependant, l'avalanche de décrets du nouveau président, la nomination de son cabinet et la gestion des relations commerciales par l'imposition de tarifs douaniers ont miné la confiance des consommateurs, des entreprises et des investisseurs. Devant les perspectives économiques incertaines, on opte plutôt pour la prudence.

Les actions protectionnistes de la nouvelle administration américaine ont provoqué des réponses équivalentes de la part de leurs partenaires commerciaux. Le cumul de ces mesures et contre-mesures alimente les pressions inflationnistes.

Les décisions de l'équipe Trump ne sont pas la seule source de risque. L'inflation a fait de tels dommages chez les travailleurs qu'ils sont nombreux à souhaiter un rattrapage sur leur salaire. Alors qu'on avait vécu une longue période sans conflit de travail, les négociations de conventions collectives sont maintenant plus difficiles, et les demandes salariales dépassent le taux d'inflation. Selon les plus récentes données, les salaires des travailleurs américains ont augmenté de 4,2 % alors que le taux d'inflation s'établissait à 2,9 %. En outre, la diminution des cibles d'immigration au Canada comme aux États-Unis contribue à la rareté de la main-d'oeuvre et à la hausse des salaires.

À moyen terme, les mesures proposées par la nouvelle administration américaine, comme les baisses d'impôts, l'augmentation de la production pétrolière et l'assouplissement de la réglementation dans plusieurs secteurs, pourraient faire augmenter la croissance économique. Une hausse de l'inflation et de la croissance économique remettrait en question la capacité des banques centrales à réduire les taux directeurs dans les proportions actuellement escomptées par les marchés.

La hausse de la croissance et le resserrement du marché du travail pourraient déclencher une deuxième vague d'inflation. Les banques centrales pourraient alors décider de cesser les baisses de taux.

Par ailleurs, malgré l'implication récente du nouveau président des États-Unis, une escalade malvenue des conflits géopolitiques en Ukraine et au Moyen-Orient pourrait créer un choc pétrolier qui amplifierait les risques d'inflation.

Dans ce contexte, nous maintenons, dans les portefeuilles équilibrés qui le permettent, une exposition réduite aux obligations canadiennes et aux actions américaines et internationales. En contrepartie, notre exposition aux actions canadiennes est supérieure à la cible, et nous conservons une portion importante du portefeuille en liquidités. Au sein des classes d'actif traditionnelles, les actions canadiennes offrent un potentiel de rendement intéressant lors des périodes de hausse de l'inflation.

RENDEMENTS ANNUELS COMPOSÉS (%) ET VALEURS UNITAIRES DES PARTS (\$) AU 31 MARS 2025

FONDS FMOQ	1 an (%)	2 ans (%)	3 ans (%)	4 ans (%)	5 ans (%)	10 ans (%)	15 ans (%)	20 ans (%) ou depuis création	(\$)
MONÉTAIRE	4,13	4,41	3,83	2,90	2,35	1,63	1,36	1,70	10,014
ÉQUILIBRÉ CONSERVATEUR	9,07	7,71	4,38	3,88	5,70	3,66	s.o.	4,25 (2013-04-05)	12,549
OMNIBUS	8,44	8,68	5,28	5,02	8,64	4,95	5,87	5,46	32,339
PLACEMENT	10,18	9,82	5,67	5,70	9,36	5,34	6,26	5,77	37,227
REVENU MENSUEL	14,01	11,09	6,49	7,76	11,31	5,59	6,24	5,78 (2006-10-06)	13,233
OBLIGATIONS CANADIENNES	6,86	4,16	1,71	-0,14	0,00	0,84	2,23	2,78	10,533
ACTIONS CANADIENNES	12,64	12,00	6,91	9,15	15,43	7,07	7,28	6,81	34,305
ACTIONS INTERNATIONALES	9,24	12,74	9,03	7,53	13,42	8,39	10,09	7,15	20,099
OMNIRESPONSABLE	11,08	10,91	7,09	6,16	9,07	s.o.	s.o.	6,91 (2016-09-16)	15,949

Conseil et Investissement Fonds FMOQ inc. est une filiale en propriété exclusive de la Société de services financiers Fonds FMOQ inc., elle-même filiale à part entière de la Fédération des médecins omnipraticiens du Québec et est le placeur principal des Fonds FMOQ. Il n'y a aucune commission, ni aucuns frais ou pénalité à l'achat ou au rachat des parts des Fonds FMOQ acquises ou rachetées par l'entremise du placeur principal. Veuillez lire le prospectus simplifié disponible dans le site Internet du placeur principal au www.fondsfmoq.com. Chaque taux de rendement indiqué est un taux de rendement total composé annuel ou annualisé, qui tient compte du réinvestissement de toutes les distributions. Les Fonds FMOQ ne sont pas couverts par la Société d'assurance-dépôts du Canada et ne sont pas garantis. La valeur des parts d'un fonds commun de placement fluctue fréquemment et rien ne garantit qu'un fonds marché monétaire pourra maintenir une valeur liquidative fixe, aussi, rien ne garantit que le plein montant de votre placement vous sera retourné. Le rendement passé n'est pas indicatif du rendement futur. Le rendement annualisé du Fonds monétaire FMOQ est de 2,75 %, calculé pour une période de sept jours, terminée à la date du présent rapport; il ne représente pas un rendement réel sur un an.

Les Fonds FMOQ sont évalués, aux fins de transactions, chaque jour où la Bourse de Toronto est ouverte pour opérations, à l'exception des jours où nos bureaux sont fermés, soit le lendemain du Jour de l'An et le lundi de Pâques. Nous effectuerons les transactions des Fonds FMOQ à chaque jour ouvrable de l'année, à l'exception des jours mentionnés.

Conformément aux règles contenues dans notre prospectus simplifié déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers, nous vous rappelons que vos instructions de placement doivent nous parvenir avant 10 h pour qu'une transaction soit exécutée le jour même, sans quoi elle sera reportée au jour ouvrable suivant.

La Société de gestion privée des Fonds FMOQ inc. est inscrite à titre de gestionnaire de portefeuille et de gestionnaire de fonds d'investissement, Conseil et Investissement inc. est inscrite à titre de courtier en épargne collective et planificateur financier et la Société de gérance des Fonds FMOQ inc. est inscrite à titre de gestionnaire de fonds d'investissement. Les Sociétés sont inscrites auprès de l'AMF et sont la propriété de la Société de services financiers Fonds FMOQ inc., une propriété de la FMOQ. Les Sociétés offrent des services financiers auprès de clients résidents du Québec.

STRATÉGIES FINANCIÈRES ET SOLUTIONS

POUR VOUS, VOTRE FAMILLE ET VOTRE CLINIQUE

Les Fonds FMOQ ont été initiés par et pour les médecins afin que ces derniers puissent compter sur un **partenaire de confiance** pour leur **santé financière**. Pari réussi, car les produits et services signés « Fonds FMOQ » constituent la **référence** au sein de la **communauté médicale québécoise** depuis de nombreuses années.

Guidées par les **valeurs de confiance, de proximité et du meilleur intérêt du client**, nos équipes contribuent aussi bien à votre **prospérité financière** qu'à la **gestion optimale** de votre environnement de travail, **à toute étape de votre vie**.

