

BULLETIN D'INFORMATION FINANCIÈRE

Décembre 2023
Volume XXIX, numéro 4

DANS CE NUMÉRO...

BONNES PRATIQUES POUR GÉRER SES LIQUIDITÉS	2
CONCOURS : VOTRE BIEN-ÊTRE NOUS TIENT À CŒUR !	3
NOUVEAU : DES SOLUTIONS BANCAIRES DÉDIÉES AUX MÉDECINS	4
CONFÉRENCES ET FORMATIONS	4
EXTENSION DE LA DATE LIMITE DE DÉCLARATION ET DE PAIEMENT DE LA TAXE SUR LES LOGEMENTS SOUS-UTILISÉS (TLSU)	4
TAUX DE DISTRIBUTION DU FONDS REVENU MENSUEL FMOQ	4
APPORTS INÉGAUX À L'ACHAT D'UNE PREMIÈRE MAISON	5
ACHAT OU VENTE DE CLINIQUES	6
VOS RENSEIGNEMENTS PERSONNELS	7
TOURNÉE DES ASSOCIATIONS RÉGIONALES	8
SURVOL DES MARCHÉS FINANCIERS	9
RENDEMENTS ANNUELS COMPOSÉS ET VALEURS UNITAIRES DES PARTS	11
RATIO DES FRAIS DE GESTION	11
FLUCTUATIONS DES MARCHÉS BOURSIERS ET OBLIGATAIRES	11
NOS SERVICES-CONSEILS	12
POUR NOUS JOINDRE	12



45 ANS À VOS CÔTÉS

Chers clients,

Cette nouvelle année marque un jalon important pour nos sociétés : 45 ans au service de la prospérité des médecins omnipraticiens du Québec. À cette occasion, je tiens à vous remercier de votre confiance continue qui permet notre croissance d'année en année. Nous sommes reconnaissants de la solidité de nos relations qui tissent notre parcours depuis l'origine et garantissent nos succès ensemble.

Pour célébrer cette étape de notre histoire commune, nous avons préparé à votre intention un programme spécial réparti sur toute l'année, dont le premier concours sous le signe de votre bien-être.

Engagés à demeurer toujours à la hauteur de vos attentes, nous continuons à bonifier notre offre. D'autres nouveautés sont donc à venir chez Fonds FMOQ en 2024.

Toute l'équipe se joint à moi pour vous souhaiter une excellente nouvelle année !

Emmanuel Matte,
Président

BONNES PRATIQUES POUR GÉRER SES LIQUIDITÉS

Vous conservez des sommes importantes dans un compte chèque ? Des solutions de placement existent pour les faire fructifier tout en les gardant disponibles. Voici quelques-unes des options qui s'offrent à vous.

Solutions d'investissement à court terme

Placer son argent et pouvoir y accéder rapidement, c'est possible. Comment ? Par le biais d'investissements prudents qui s'étendent sur une période de quelques mois à plusieurs années. Ainsi un fonds monétaire est idéal pour répondre à vos besoins à court terme tout en protégeant votre capital.

- 1) Le Fonds monétaire FMOQ offre une distribution du revenu net trimestrielle, ce qui répond aux besoins des investisseurs ayant besoin de liquidités à court terme, ou à la recherche d'une distribution stable pour augmenter leurs revenus. Fin décembre 2023, son rendement courant (rendement annualisé des sept derniers jours) était de 5,03 %. Cela fait plus de vingt ans qu'il n'avait pas connu un taux aussi intéressant. En plus d'offrir une liquidité quotidienne permettant de reprendre votre argent en quelques jours ouvrables si nécessaire, aucuns frais de transaction ne s'appliquent et les intérêts qui vous sont dus vous seront remis lors du retrait. L'honoraire de gestion annuel est de 0,40 % plus taxes... mais le rendement de 5,03 % est présenté net du ratio de frais de gestion du Fonds.
- 2) Le Fonds obligations canadiennes FMOQ est un choix de plus en plus intéressant, compte tenu du ralentissement important de l'inflation. La hausse des taux tire probablement à sa fin, créant un environnement propice à de bons rendements futurs pour les obligations. Alors qu'un fonds monétaire vous fait bénéficier du rendement à très court terme des titres de marché monétaire, le Fonds obligations canadiennes FMOQ vous expose à un portefeuille diversifié d'obligations gouvernementales et de sociétés venant à échéance pour des périodes comprises entre moins de 1 an jusqu'à plus de 30 ans. Ce fonds a l'avantage de pouvoir offrir des gains plus importants en période de baisse de taux d'intérêt.
- 3) D'autres options sont possibles pour investir une partie de vos avoirs en titres à revenu fixe : les Fonds équilibrés FMOQ : équilibré conservateur, omnibus, revenu mensuel, placement et omniresponsable. Ces fonds sont encore plus attrayants avec la remontée des taux d'intérêt. L'exposition aux obligations et en titres de marché monétaire varie d'un fonds à l'autre. Ces fonds profitent maintenant du revenu courant plus élevé des obligations qui est combiné à une stratégie en actions adaptée selon les objectifs de chaque fonds.

Régimes enregistrés : toujours pertinents

La santé financière passe également par une gestion avisée de sa fiscalité. C'est pourquoi si vous avez des liquidités à investir, pensez aux régimes enregistrés afin de profiter des avantages fiscaux qu'ils offrent. Assurez-vous toutefois de respecter vos droits de cotisation.

Plafonds de cotisation

Plafond REER

2023 : 30 780 \$

2024 : 31 560 \$

Date limite REER 2023 : 29 février 2024

Plafond CELI

2024 : 7 000 \$

Droits cumulatifs depuis 2009 : 95 000 \$

Plafond annuel CELIAPP

2024 : 8 000 \$

Automatiser son épargne : une stratégie gagnante

Pour éviter que des montants importants dorment dans votre compte chèques de manière récurrente, il est essentiel d'évaluer avec soin votre capacité d'épargne. En effet, en ayant une bonne connaissance de vos revenus et de vos dépenses, vous pourrez planifier des versements automatiques dans vos comptes enregistrés et non enregistrés.

Cotiser régulièrement vous aide à assurer votre sécurité financière future, limite l'impact de vos émotions sur vos décisions d'investissement, et la régularité des cotisations permet de « lisser » les fluctuations du marché (le coût global des parts acquises se situera dans la moyenne).

Pour en apprendre davantage sur les stratégies les plus adaptées à votre situation personnelle, communiquez avec votre conseiller.

10 000 \$ EN LOTS À GAGNER !



Concours Votre BIEN-ÊTRE nous TIENT à COEUR!

Vos patients ont de la chance : vous consacrez votre temps et votre énergie pour améliorer leur santé. Que diriez-vous d'une agréable parenthèse dédiée à votre bien-être ?

TENTEZ DE GAGNER UNE EXPÉRIENCE
MÉMORABLE DANS DES INSTALLATIONS
AFFILIÉES À LA CHAÎNE FAIRMONT*

* Certaines conditions s'appliquent



NOUVEAU : SOLUTIONS BANCAIRES DÉDIÉES AUX MÉDECINS

Nous sommes heureux de compléter notre offre de services financiers avec des solutions bancaires dédiées aux médecins, grâce à notre partenariat avec la Banque Nationale^{MD}.

Que vous soyez étudiant en médecine, médecin résident ou omnipraticien en exercice, découvrez cette gamme de solutions qui répond à vos besoins financiers, à chaque étape de votre parcours.



Comptes
bancaires



Prêts
hypothécaires



Marges de crédit
personnelle ou
hypothécaire



Cartes
de crédit

Les conjoints et conjointes peuvent aussi profiter de certains avantages de l'offre.

Certaines conditions s'appliquent. Pour en savoir plus, communiquez avec nous ou visitez fondsfmq.com/solutions-bancaires/

^{MD} BANQUE NATIONALE est une marque de commerce déposée de la Banque Nationale du Canada, utilisée sous licence par les tiers autorisés.



EXTENSION DE LA DATE LIMITE DE DÉCLARATION ET DE PAIEMENT DE LA TAXE SUR LES LOGEMENTS SOUS-UTILISÉS (TLSU)

Déclaration : si votre société par actions (SPA) ou votre fiducie détiennent un immeuble résidentiel d'au plus trois logements (locatif ou non), ces dernières sont tenues de produire le formulaire UHT-2900 pour l'année 2022 si l'immeuble est détenu au 31 décembre 2022.

La date limite pour produire le formulaire est désormais au 30 avril 2024. De plus, la déclaration via le formulaire UHT-2900, pour 2023 et les années suivantes (et non pour 2022), n'aura plus à être produite si les actions de la SPA sont détenues et contrôlées par des citoyens canadiens, et pour une fiducie, si tous ses bénéficiaires sont des citoyens canadiens.

Paiement : pour 2022, 2023 et les années suivantes, votre SPA est exemptée de payer la taxe si les actions sont entièrement détenues et contrôlées par des citoyens canadiens. Les fiduciaires sont également exemptés si tous les bénéficiaires de votre fiducie sont des citoyens canadiens.



TAUX DE DISTRIBUTION DU FONDS REVENU MENSUEL FMOQ

Pour l'année 2024, le taux de distribution mensuelle de revenu du Fonds revenu mensuel FMOQ demeurera à 2,50 ¢ par part (0,30 \$ par année) soit l'équivalent de 2,59 % en fonction de la valeur de la part au 31 décembre 2023.

CONFÉRENCES ET FORMATIONS

POUR VOTRE SANTÉ FINANCIÈRE

NE MANQUEZ PAS CE RENDEZ-VOUS VIRTUEL POUR NOURRIR VOS RÉFLEXIONS

www.fondsfmq.com/nos-activites/ateliers-et-conferences/

CONFÉRENCE

LES PERSPECTIVES ÉCONOMIQUES 2024

18 JANVIER 2024 EN DIFFÉRÉ

Assistez à notre traditionnelle conférence sur les perspectives économiques : animée par **David Dupuis**, économiste et chargé de cours à l'Université de Sherbrooke, cette conférence présente l'analyse des tendances qui se dessinent pour 2024.



APPORTS INÉGAUX À L'ACHAT D'UNE PREMIÈRE MAISON PROTÉGER LES CONJOINTS DE FAIT



Cindy Lalancette, Pl. Fin.
Représentante en épargne collective

Parmi les couples qui achètent leur première maison, il arrive parfois que la mise de fonds soit constituée de deux apports financiers de valeur inégale. Un conjoint peut disposer de 50 000 \$ alors que l'autre contribue à hauteur de 10 000 \$ seulement. Depuis quelques années, les jeunes acheteurs se heurtent à des prix de vente élevés, c'est pourquoi les parents de l'un des conjoints donnent parfois un coup de pouce financier pour lui permettre d'augmenter son apport.

Ce type de situation est courant, mais les acheteurs y sont souvent mal préparés. Les mises de fonds apportées par des conjoints non mariés devraient faire l'objet d'une attention particulière afin que chacun récupère sa juste part à la revente de l'immeuble.

Des milliers de dollars en jeu

Deux situations assez fréquentes d'apports inégaux peuvent engendrer des iniquités en cas de séparation. D'abord, de nombreux parents médecins font un don d'argent à leur enfant pour l'aider à acquérir une maison. Ensuite, plusieurs jeunes médecins sont dans une situation d'apports inégaux au sein de leur couple du fait de leur rémunération souvent plus élevée. Pour que l'apport respectif de chaque conjoint soit reconnu au moment de l'achat, le notaire pourrait proposer d'inscrire leur valeur monétaire dans l'acte de vente. Toutefois, cette solution n'est ni la meilleure, ni la plus juste pour l'avenir, d'après Cindy Lalancette. Car les notaires n'étant pas spécialisés en planification financière, ils peuvent, malgré leur bonne foi, faire perdre des milliers de dollars aux jeunes acheteurs.

Récupérer sa mise de fonds avec sa prise de valeur

Lorsque le montant de l'apport de chaque conjoint est clairement indiqué dans le contrat, chacun récupère cette somme initiale en cas de séparation. Par exemple, un couple a acheté une maison pour 225 000 \$ en 2017 avec une mise de fonds de 35 000 \$, entièrement fournie par un des conjoints, Alexandre. Aujourd'hui, le couple se sépare et vend la maison 400 000 \$. Combien Alexandre récupère-t-il ? La somme initiale de 35 000 \$. Alexandre ne peut pas obtenir la part du gain réalisé sur sa mise de fonds à cause de la manière dont celle-ci a été inscrite dans l'acte de vente.

En effet, pour éviter de perdre son pouvoir d'achat, Alexandre aurait dû demander que sa mise de fonds soit inscrite en proportion du coût d'achat (15,56 %). La répartition du profit de la vente se ferait alors en fonction de ce pourcentage, selon Cindy Lalancette. Dans ce cas, la valeur de sa mise de fonds au moment de la vente serait évaluée à environ 62 000 \$. La différence est de taille !



Des discussions à avoir entre conjoints, avec un planificateur financier et avec le notaire

En tant que parent, il est gratifiant d'aider son enfant et de le voir s'épanouir. Cependant, cette satisfaction peut s'atténuer lorsque l'ex-conjoint(e) repart avec une part de la valeur de la propriété un peu trop généreuse. Pour éviter ce genre de situation et garantir que votre argent revienne effectivement à votre enfant, des discussions franches sont incontournables.

Dès qu'un couple vient la rencontrer pour discuter d'un projet d'achat de maison, Cindy Lalancette s'informe de leur situation pour bien les conseiller. Les conjoints devront ensuite arriver à une entente commune avant de signer l'acte de vente. L'inscription du pourcentage de la mise de fonds de chaque conjoint est l'élément central d'une bonne planification. Le notaire chargé de rédiger l'acte de vente ne proposera pas de le faire spontanément. Il faut donc le lui demander.

Quand un parent souhaite faire un don d'argent à son enfant, le processus est similaire. La planificatrice financière lui fournit les informations pertinentes pour qu'ils puissent en discuter en famille et éviter les problèmes éventuels. Un parent qui fait un don n'a pas de recours, puisque le Code civil du Québec présume que les conjoints détiennent leur résidence à parts égales.

Vous avez besoin de conseils pour planifier un don d'argent, l'achat ou la vente de votre maison ? Nos planificateurs financiers sont toujours là pour vous guider avec les solutions adaptées à votre situation.

SOLUTIONS CLINIQUES FONDS FMOQ

ACHAT OU VENTE DE CLINIQUES SOLUTIONS GAGNANTES POUR UNE GESTION OPTIMALE DE VOTRE PROJET

**Claude Roy**

Directeur Solutions cliniques Fonds FMOQ

Le processus de vente ou d'achat d'une clinique peut être long et complexe, car il fait intervenir certains calculs mathématiques et financiers, mais pas seulement. D'autres aspects moins tangibles influencent le cours du dossier : les enjeux respectifs de l'acheteur et du vendeur sont souvent très différents, tout comme la perception de la valeur attachée à la clinique. De plus, déterminer la juste valeur marchande (JVM) d'une clinique exige souvent l'intervention de plusieurs experts.

Au vu de toutes ces composantes, bien préparer le projet et assurer une coordination efficace des intervenants sont donc des éléments essentiels pour arriver à contenir les coûts et garder des délais de réalisation raisonnables.

La JVM : entre perception et réalité

Pour déterminer la JVM d'une clinique, il est d'usage d'utiliser un indicateur de rentabilité d'entreprise, appelé le « bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement » (BAIIA). Il permet en effet d'obtenir une information fiable sur la rentabilité de l'entreprise et sa capacité à générer des liquidités. Habituellement, la JVM d'une clinique médicale varie entre un multiple de 2 à 5 fois le BAIIA de l'entreprise. On notera qu'aujourd'hui la tendance du marché est à la hausse : le nombre d'acheteurs croît, et on constate aussi une certaine consolidation des cliniques entre les mains d'acteurs dans le but d'établir des réseaux de cliniques.

Évaluer une clinique : concilier intérêts financiers et enjeux particuliers

L'évaluation de la clinique se réalise en deux phases.

1. La première partie de l'évaluation est davantage d'ordre mathématique. Elle consiste à faire l'analyse financière de l'entreprise et à établir le BAIIA ajusté, auquel est appliqué un coefficient (multiple). Il est normal, et même nécessaire, d'apporter des ajustements ou redressements aux calculs du BAIIA. Le BAIIA ajusté (ou redressé) doit donc être le plus reproductible et représentatif des exercices futurs.

On pourra également calculer la moyenne du BAIIA des années antérieures : elle constitue un gage ou une « assurance » de projections réalistes et donc, une base solide pour le futur de la clinique.

2. La deuxième partie de l'évaluation consiste à estimer la valeur des éléments qui ont eu, ou qui auront, un impact sur les revenus futurs, ainsi que le BAIIA. Dans cette partie de l'estimation, rentrent en compte des éléments d'appréciation liés aux intérêts plus personnels des intervenants, ce qui peut complexifier le dossier.

À titre d'exemple, pour le vendeur de la clinique, l'opération constitue une opportunité de prendre des actions qui lui permettront d'augmenter sa valeur. Alors que pour l'acheteur, cette évaluation apparaît comme une mise en garde, car elle met en lumière les éléments auxquels il devra porter une attention particulière au cours des prochaines années, afin de maintenir et d'augmenter la profitabilité de son investissement.

Calcul de la JVM : éléments essentiels de l'analyse

Certains éléments du quotidien auront également un impact significatif sur la JVM de votre clinique :

- **Votre niveau de GMF actuel** et la capacité de le maintenir ou de le voir augmenter. Le niveau du GMF est établi selon sa cible d'inscriptions pondérées de patients à la Régie de l'assurance maladie du Québec (RAMQ) ou sur son offre de service (à l'exclusion des ententes). Il est un élément important car le niveau de GMF conditionne le niveau de financement et d'octroi du personnel.
- **La durée de votre bail**, son renouvellement et les conditions qui y sont attachées.
- **Les ententes passées** avec les médecins, les départs à la retraite projetés et la capacité de recrutement de la clinique.
- **Le contenu des contrats** avec les employés, leurs conditions d'emploi ainsi que le climat organisationnel.

- Dans le cas où vous êtes propriétaire de l'immeuble, la **qualité des locataires** sera pris en compte ainsi que les revenus générés comparés aux dépenses réalisées.
- **Les travaux requis** dans la clinique ou sur l'immeuble si vous êtes propriétaire auront également un impact. Il faut se rappeler que l'argent qui n'est pas investi aujourd'hui sera pris en considération par l'acheteur.

Coordonner les intervenants pour contrôler ses frais

Être entouré de professionnels est essentiel : plusieurs experts seront appelés à intervenir tout au long du processus.

- Un courtier immobilier si vous êtes propriétaire de l'immeuble.
- Votre comptable afin de préparer les documents requis à la vérification diligente.
- Votre fiscaliste afin de vous assurer que vous avez une structure adéquate pour la vente et que vous pourrez maximiser vos déductions.
- Votre avocat pour superviser les aspects légaux liés à la transaction.
- Votre conseiller ou planificateur financier Fonds FMOQ pour apporter de précieux conseils quant à l'optimisation du produit de la vente.

Les intervenants peuvent être nombreux, pendant toute la durée du processus. Pour éviter une escalade des honoraires des divers experts, une bonne préparation et une coordination de projet efficace sont nécessaires. La planification du projet est également essentielle. Ainsi, dans le cas d'une vente de clinique, idéalement on entreprend le processus un minimum de trois années avant la passation des pouvoirs.

L'équipe Solutions cliniques Fonds FMOQ possède une expérience solide dans la gestion de ce type de projet et saura vous accompagner à chacune des étapes du processus de vente/achat, y compris dans la planification et la coordination des interventions des différents professionnels. Communiquez avec nous pour en savoir plus sur notre offre de services.



VOS RENSEIGNEMENTS PERSONNELS

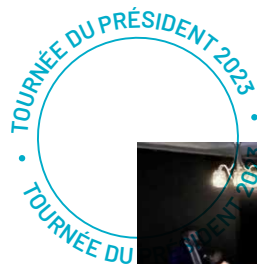
Conformément aux modalités prévues dans la Loi modernisant des dispositions législatives en matière de protection des renseignements personnels (« Loi 25 »), nous détenons des renseignements personnels sur vous en tant que client ou potentiel client. Ces derniers sont utilisés pour communiquer avec vous et transmettre nos informations.

Nous comprenons que vous consentez également à ce que les sociétés Fonds FMOQ collectent, divulguent, communiquent et échangent les renseignements personnels obtenus avec une tierce partie pour des raisons spécifiques, décrites dans notre politique de protection de renseignements personnels, et ce, à la suite d'un engagement de confidentialité obtenue de cette tierce partie.

Pour connaître l'ensemble des engagements des sociétés Fonds FMOQ en matière de confidentialité, veuillez consulter la politique de confidentialité sur notre site Internet : <https://www.fondsfmoq.com/protection-des-renseignements-personnels/>

En tout temps, vous pourrez retirer votre consentement à la collecte, à la divulgation et à l'échange de renseignements personnels. Vous pouvez aussi demander la rectification de vos données et l'accès à vos documents en communiquant avec le responsable des renseignements personnels via le lien ci-dessus.

TOURNÉE DES ASSOCIATIONS RÉGIONALES RENCONTRES FRUCTUEUSES



Nous remercions l'exécutif et les membres de toutes les associations régionales de la FMOQ pour leur accueil chaleureux lors de la tournée du président de l'automne dernier. Nous avons apprécié ces moments privilégiés et propices à des échanges stimulants.

Vous avez pu découvrir, ou redécouvrir, notre offre de services bonifiée et en apprendre davantage sur nos projets à venir.

Pour 2024, nous faisons le vœu de vous rencontrer plus souvent dans vos associations régionales et vos lieux de pratique, et de demeurer toujours à la hauteur de vos attentes.

Félicitations aux gagnants du concours « Tournée du président »

Selon la tradition bien établie, les médecins participants à leurs assemblées annuelles ont eu l'opportunité de courir la chance de gagner un des **10 prix de 1 000 \$** sous forme d'un dépôt dans un compte non enregistré Fonds FMOQ.

Nous sommes ravis d'annoncer les 10 gagnants* :

1. D^{re} Lydia Boumaaza – Montréal
2. D^r Guy Côté – Laval
3. D^r Jacques Desroches – Yamaska
4. D^{re} Chantal Guimont – Québec
5. D^r Jean-Marc Hébert – CLSC
6. D^r Éric Morin – Laurentides–Lanaudière
7. D^{re} Martine Nkurunziza – Ouest du Québec
8. D^{re} Luciana Poggi – Laurentides–Lanaudière
9. D^{re} Melissa Raverdy – Mauricie
10. D^{re} Marie-Claude Theroux – Montréal

* Les gagnants mentionnés sont ceux désignés à la suite du tirage.
La procédure d'acceptation des prix est en cours au moment d'aller sous presse.

Merci de votre participation enthousiaste et de la confiance que vous nous témoignez !

Pour le règlement du concours, visitez :
fondsfmq.com/concours-tournee-du-president/

Contexte économique

Au cours du quatrième trimestre de 2023, le ralentissement de l'économie mondiale s'est poursuivi. Le cycle de hausses des taux directeurs dans la majorité des pays continue d'affecter la croissance. Par conséquent, plusieurs économies ont basculé en récession. Les hausses de taux ont toutefois permis de réduire le taux d'inflation dans la plupart des économies de la planète. La variation annuelle des prix à la consommation est passée de 9,5 % en septembre 2022 à 5,7 % en novembre 2023.

L'économie américaine fait preuve d'une résilience impressionnante. D'ailleurs, elle semble faire bande à part. En effet, la vigueur du marché du travail conforte les consommateurs. Ces derniers sont moins affectés que prévu par la hausse des prix et la montée rapide des taux d'intérêt. Au cours de l'été, les États-Unis ont affiché la plus forte croissance du PIB depuis deux ans, soit 5,2 % en rythme annualisé. Craignant de nouvelles hausses de taux, les marchés boursiers ont donc entamé le trimestre en forte baisse. En novembre, la baisse du taux d'inflation à 3,1 % et la modération des données économiques ont renversé la tendance. Les investisseurs ont alors sonné la fin des hausses de taux et ont commencé à spéculer sur la possibilité de baisses rapides dès le premier trimestre de 2024. En conséquence, les taux obligataires ont connu une forte baisse et les indices boursiers ont rebondi.

Au Canada, la tendance à la baisse du PIB entamée à l'automne 2022 s'est poursuivie. Plusieurs économistes s'attendent à ce que le ralentissement fasse glisser l'économie canadienne en récession au début de 2024. Certaines provinces, dont le Québec, sont déjà en zone de contraction du PIB. Même si l'inflation, à 3,1 %, demeure légèrement au-dessus de la fourchette cible de la Banque du Canada, soit entre 1 % et 3 %, les investisseurs tablent sur une baisse de taux directeur dès le premier trimestre de 2024. Notons que le Canada se démarque des autres pays par la très forte croissance de sa population. Grâce à l'immigration, le Canada a connu en 2023 la plus importante croissance démographique en 65 ans. Cela a contribué à soutenir l'activité économique et le marché de l'habitation, et ce, en dépit des hausses de taux d'intérêt et de l'inflation.

Durant les derniers mois, la plupart des pays outre-mer ont connu des contractions de leur économie. En Europe, la contraction de l'économie est légère. On parle plutôt de stagnation. Cette situation est une conséquence directe des hausses de taux directeurs. En contrepartie, ces hausses ont porté fruit puisqu'on constate une diminution fulgurante de l'inflation. En un an, le taux d'inflation mesuré par l'indice des prix à la consommation est passé de 10,6 % à seulement 2,4 %.

La Chine, deuxième économie mondiale, continue d'être confrontée à des vents contraires. La faible confiance des consommateurs chinois, la baisse de la demande pour les exportations et les difficultés persistantes du secteur de l'immobilier minent la croissance. Bien que les indicateurs publiés durant le trimestre démontrent une certaine stabilité, peu de signes confirment une reprise significative. Le marché du logement manifeste une certaine faiblesse : la contraction de l'investissement immobilier s'est accentuée et les ventes de logements ont diminué. En 2024, les autorités chinoises devraient continuer à mettre en œuvre des mesures de relance graduelles et ciblées dans le but de soutenir une croissance modérée de l'économie.

Politique monétaire et titres à revenu fixe

La Banque du Canada et la Réserve fédérale américaine (Fed) ont toutes les deux tenu deux rencontres au cours du quatrième trimestre. Leurs décisions furent similaires, soit de maintenir les taux directeurs.

Malgré la forte croissance de l'économie américaine au cours des mois d'été, la Fed a donc décidé de ne pas procéder à une hausse supplémentaire. En décembre, le président de la Fed, Jerome Powell, a affirmé que « nous sommes probablement au niveau ou proches du sommet cyclique ». Dans l'esprit des investisseurs, il venait confirmer que les taux devraient maintenant baisser. Comme les marchés anticipent toujours de telles déclarations, les taux obligataires ont commencé à baisser en novembre, soit un mois avant la décision de la Fed. Par ailleurs, la perspective d'un atterrissage en douceur de l'économie américaine a causé un rétrécissement des écarts de taux des titres de sociétés.

Pour sa part, la Banque du Canada a adopté un discours beaucoup plus prudent. D'une part, elle estime que l'économie canadienne « n'est plus en situation excédentaire ». Cela est un point positif. Mais du même souffle, en décembre, la Banque affirmait qu'elle « reste préoccupée par les risques entourant les perspectives de l'inflation et reste prête à augmenter de nouveau les taux d'intérêt si nécessaire ».

Les investisseurs ont fait fi de ces mises en garde. Si, au cours de l'été 2023, ils craignaient que les taux demeurent « plus haut, plus longtemps », ils sont maintenant convaincus que les taux seront « plus bas et plus tôt ». En conséquence, le marché obligataire canadien a connu un trimestre exceptionnel : les taux des obligations du Canada d'échéances de 5 et 10 ans ont baissé d'environ 1 %.

SURVOL DES MARCHÉS FINANCIERS | FIERA CAPITAL

Marchés boursiers

À l'instar des marchés obligataires, durant le quatrième trimestre, les marchés boursiers ont été portés par un vent d'optimisme. Après trois mois consécutifs de recul, l'indice américain S&P 500 a rebondi de 9,1 % dans le seul mois de novembre. Pendant ce temps, l'indice canadien S&P/TSX gagnait 7,2 %. Cette progression des marchés mondiaux s'est poursuivie en décembre.

Du côté américain, les titres de technologie ont continué de surpasser l'ensemble du marché. C'est pourquoi l'indice NASDAQ a affiché un gain trimestriel de plus de 14 %.

Par ailleurs, le marché boursier canadien a connu une progression moins importante que le marché américain. On peut expliquer cette différence par deux facteurs : le ralentissement plus important de l'économie canadienne et la baisse du prix du pétrole sur les marchés mondiaux.

Notons enfin que les actions canadiennes de petite capitalisation ont connu un rebond important. L'optimisme des investisseurs a provoqué leur retour vers les titres considérés plus risqués, comme ceux de plus petite capitalisation.

« [...] le marché boursier canadien a connu une progression moins importante que le marché américain »

À l'horizon

Au cours du quatrième trimestre, le retour de l'inflation à des niveaux raisonnables et le ralentissement de l'économie mondiale ont suscité l'optimisme des investisseurs. Ils croient fermement que la Réserve fédérale américaine et la Banque du Canada changeront de cap et abaisseront les taux directeurs. Le président de la Fed, Jerome Powell, a réitéré qu'il était prématuré de supposer un assouplissement. Si nécessaire, la Fed est même prête à resserrer davantage la politique monétaire. Les investisseurs ont fait fi de ces mises en garde.

En 2023, les hausses de taux ont été progressivement espacées. Les autorités monétaires ont décidé d'alterner les hausses et les pauses. Ce dosage des mesures de resserrement a ainsi permis d'éviter un ralentissement sévère et une récession mondiale profonde. On se dirige davantage vers l'atterrissage en douceur souhaité par les marchés financiers plutôt que l'écrasement de l'économie.

En contrepartie, l'inflation semble vouloir persister. Il faut dire que la forte inflation des dernières années était davantage le résultat d'un manque d'offre et non d'une demande trop élevée. Force est de constater que les hausses de taux visant à diminuer la demande ont eu un effet limité sur les prix du pétrole et le coût de la main-d'œuvre. La forte progression des salaires a permis aux consommateurs de conserver leur pouvoir d'achat relativement stable. En contrepartie, les hausses de salaire constituent une épine dans le pied de la Banque du Canada, car elles retardent la baisse de l'inflation.

La prochaine année risque d'être celle de la stagflation, c'est-à-dire d'une situation de très faible croissance économique durant laquelle l'inflation demeurera au-dessus de la cible des banques centrales.

Nous croyons que la Banque du Canada et la Fed toléreront un taux d'inflation temporairement plus élevé que la cible. Elles mettront ainsi fin à la hausse des taux. Elles miseront sur le fait que l'économie fonctionnera à un rythme plus lent que son potentiel de long terme. Ainsi, les pressions inflationnistes s'atténueront tout doucement, sans qu'on ait à provoquer une récession douloureuse.

Dans ce contexte, il est possible que la spirale inflationniste des salaires se poursuive. Si c'était le cas, les taux directeurs pourraient être haussés de nouveau et la stagnation de l'économie pourrait se poursuivre sur une période plus longue.

Dans un tel contexte, la hausse récente des marchés boursiers nous semble nettement exagérée. Le maintien des taux directeurs au niveau actuel pourrait entraîner une période de recul et de volatilité des cours boursiers en attendant des signaux plus clairs de la part des banques centrales.

Typiquement, le marché boursier canadien tire profit d'un environnement d'inflation élevée. La persistance de l'inflation mondiale devrait également être favorable au dollar canadien et provoquer une hausse du prix du pétrole.

RENDEMENTS ANNUELS COMPOSÉS (%) ET VALEURS UNITAIRES DES PARTS (\$) AU 31 DÉCEMBRE 2023

FONDS FMOQ	1 an (%)	2 ans (%)	3 ans (%)	4 ans (%)	5 ans (%)	10 ans (%)	15 ans (%)	20 ans (%) ou depuis création	(\$)
MONÉTAIRE	4,54	3,10	2,10	1,70	1,67	1,21	1,06	1,56	10,014
ÉQUILIBRÉ CONSERVATEUR	6,82	-0,41	1,78	2,42	3,81	3,61	s.o.	3,70 (2013-04-05)	11,621
OMNIBUS	9,94	0,11	3,55	4,40	6,24	4,98	6,26	5,33	29,494
PLACEMENT	8,36	-0,48	3,72	3,84	5,95	5,67	6,48	5,49	33,104
REVENU MENSUEL	8,34	1,48	6,77	5,74	7,58	4,49	6,95	5,21 (2006-10-06)	11,591
OBLIGATIONS CANADIENNES	5,83	-3,79	-3,77	-1,00	0,33	1,44	2,34	2,81	10,314
ACTIONS CANADIENNES	10,05	1,10	8,14	7,71	10,42	6,43	8,42	6,66	29,049
ACTIONS INTERNATIONALES	14,81	0,68	6,17	7,11	9,40	8,91	9,54	6,44	17,320
OMNIRESPONSABLE	11,10	0,43	3,62	5,24	7,05	s.o.	s.o.	5,94 (2016-09-16)	14,011

RATIO DES FRAIS DE GESTION AU 30 NOVEMBRE 2023

Types de fonds	Médianes de l'industrie*	Fonds FMOQ comparables**	
MONÉTAIRES CANADIENS	0,59 %	MONÉTAIRE	0,46 %
ÉQUILIBRÉS CANADIENS	2,07 %	ÉQUILIBRÉ CONSERVATEUR OMNIBUS REVENU MENSUEL OMNIRESPONSABLE	1,09 %
ÉQUILIBRÉS	2,15 %	PLACEMENT	1,09 %
OBLIGATIONS CANADIENNES	1,29 %	OBLIGATIONS CANADIENNES	1,09 %
ACTIONS CANADIENNES	2,15 %	ACTIONS CANADIENNES	1,09 %
ACTIONS MONDIALES	2,29 %	ACTIONS INTERNATIONALES	1,09 %

* Source : Morningstar (univers des fonds communs de placement canadiens excluant les fonds dont les frais sont chargés à part).

** Ratio des frais de gestion des Fonds FMOQ = frais de gestion + taxes applicables.

FLUCTUATIONS DES MARCHÉS BOURSISERS* ET OBLIGATAIRES

Indices	Variation depuis 1 an	2023-12-29	Écarts	2023-09-30	Écarts	2023-06-30	Écarts	2023-03-31	Écarts	2022-12-31
S&P/TSX (Toronto)	8,1 %	20 958,44	7,3 %	19 541,27	-3,0 %	20 155,30	0,3 %	20 099,89	3,7 %	19 384,92
S&P 500 (New York) **	21,3 %	6 308,46	9,0 %	5 785,28	-1,8 %	5 892,20	6,0 %	5 556,88	6,8 %	5 202,57
MSCI EAO (Europe, Australie, Extrême-Orient) **	12,3 %	2 957,49	7,9 %	2 740,50	-2,9 %	2 822,35	-0,3 %	2 829,75	7,4 %	2 634,05
FTSE TMX Univers (obligations canadiennes)	6,7 %	1 121,50	8,3 %	1 035,80	-3,9 %	1 077,50	-0,7 %	1 085,00	3,2 %	1 051,20

* Ces pourcentages représentent les fluctuations des valeurs des indices. Ils n'incluent pas les rendements de dividendes. **Converti en dollars canadiens.

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 5,03 %, 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.

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**.

