

BULLETIN D'INFORMATION FINANCIÈRE

Septembre 2025
Volume XXXI, numéro 3

DANS CE NUMÉRO...

Actifs immobiliers à vocation médicale	2
Une équipe élargie à votre service	3
Trop de choix : comprendre les biais qui freinent l'action	4
Le calendrier Fonds FMOQ 2026 est arrivé !	5
Accompagnement en accès adapté	6
Omnipod	8
Votre ristourne 2025	8
Survol des marchés financiers	9
Rendements annuels composés et valeurs unitaires des parts	11
Nos services-conseils	12
Pour nous joindre	12



Le dernier trimestre, bien qu'estival, a été riche en nouveautés. Fonds FMOQ franchit une étape importante en devenant gestionnaire de **son propre portefeuille d'actifs immobiliers à vocation médicale**. Cette nouvelle classe d'actifs allie stabilité des revenus et faible corrélation avec les marchés boursiers, tout en demeurant profondément ancrée dans votre écosystème professionnel. N'hésitez pas à en discuter avec votre conseiller.

Nous avons également renforcé notre approche grâce à la mise en place d'équipes multidisciplinaires régionales, pour vous offrir un accompagnement toujours plus complet et fidèle à nos valeurs de proximité et d'excellence.

Enfin, cet automne, la tournée du président de la FMOQ nous donnera le plaisir d'aller à votre rencontre partout au Québec. Mon équipe et moi avons hâte de vous y retrouver !

Emmanuel Matte,
Président

ACTIFS IMMOBILIERS À VOCATION MÉDICALE

NOUVEAUTÉ



Comme annoncé précédemment, Fonds FMOQ ouvre un nouveau chapitre de son histoire en devenant gestionnaire de son propre portefeuille d'actifs immobiliers à vocation médicale.

Une étape majeure qui confirme notre engagement à vous offrir des solutions d'investissement innovantes, alignées sur vos valeurs, et qui placent le médecin au cœur de notre vision.

Avec des revenus locatifs stables et une demande en forte croissance pour les soins de santé, cette classe d'actifs sécurise vos revenus tout en diversifiant intelligemment votre portefeuille.

Ses avantages :

- Profil rendement-risque avantageux
- Revenus stables et prévisibles
- Croissance à long terme (appréciation du capital)
- Avantages fiscaux



- Résilience éprouvée en période de turbulence
- Protection contre l'inflation
- Faible corrélation avec les actions et obligations
- Valeur tangible



Vous souhaitez en savoir plus ?

Inscrivez-vous à nos sessions d'information sur l'immobilier médical : pourquoi et comment l'intégrer dans son portefeuille ?
fondsfoq.com/placements-alternatifs



UNE ÉQUIPE ÉLARGIE À VOTRE SERVICE



En septembre, nous vous annonçons l'arrivée d'une nouvelle structure d'accompagnement. Elle est maintenant en place et vous permet de compter sur une **équipe multidisciplinaire dédiée**, réunissant des experts en épargne, gestion privée, fiscalité, planification financière, solutions cliniques et facturation médicale.

Votre **conseiller demeure au centre de la relation** et assure le suivi de votre dossier. L'équipe élargie vient en appui pour enrichir votre expérience et vous offrir :

- une prise en charge complète et personnalisée,
- une disponibilité accrue, axée sur la proximité,
- des conseils toujours pertinents grâce à la complémentarité des expertises.

Une formule pensée pour que vous soyez pleinement entouré, dans toutes les dimensions de votre réalité personnelle et professionnelle.

N'hésitez pas à communiquer avec votre conseiller pour en savoir davantage.

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

Demandez votre planification financière
par objectifs dès aujourd'hui !



TROP DE CHOIX COMPRENDRE LES BIAIS QUI FREINENT L'ACTION



Audréanne Leblanc, LL.M., Fisc., Pl. Fin.
Planificatrice financière et fiscaliste

Et si nos décisions financières n'étaient pas seulement une affaire de calcul ? Avec *Au-delà des chiffres*, nous vous proposons une nouvelle rubrique qui explorera, édition après édition, les mécanismes psychologiques et émotionnels qui influencent nos choix financiers. Parce que derrière chaque décision se cache une dynamique humaine complexe qui mérite d'être explorée.

Tout au long de la vie, les décisions financières prennent une importance particulière. On veut faire les bons choix, éviter les erreurs, et surtout, ne pas regretter. Mais parfois, ce souci de bien faire nous paralyse.

Deux biais comportementaux bien connus peuvent expliquer ce phénomène : le **paradoxe du choix** et le **biais de l'inaction**.

Choisir devient plus compliqué quand les options se multiplient, c'est ce que démontre le paradoxe du choix, théorisé par le psychologue Barry Schwartz. Plus les options sont nombreuses et similaires, plus il devient difficile de prendre une décision avec confiance. Chaque possibilité semble valable, ce qui rend incertain le fait d'avoir choisi la meilleure.

Une étude bien connue illustre ce phénomène¹. Des chercheurs ont installé un kiosque de dégustation de confitures dans une épicerie. Quand ils proposaient 24 saveurs, les gens s'arrêtaient, goûtaient, mais très peu achetaient. Avec seulement 6 choix, ils étaient moins nombreux à s'arrêter, mais beaucoup plus choisissaient d'acheter. Autrement dit, un trop grand nombre de choix attire, mais rend la prise de décision plus complexe.

En finance, c'est la même chose. Devant une multitude de fonds, de comptes, de stratégies fiscales ou encore de décaissement, on peut facilement se retrouver hésitant, incertain et paralysé. On veut bien faire, mais on ne sait plus par où commencer. Ainsi, il est possible de se retrouver dans le biais de l'inaction.

Ce biais tend à maintenir l'individu dans le statu quo, même lorsque la prise de décision est nécessaire. Pourquoi ? Parce que l'action implique un risque, une responsabilité, une possibilité d'erreur. Dans un contexte aussi chargé émotionnellement que la finance et les projets qui l'entourent, l'inaction peut sembler plus rassurante, même si elle est coûteuse à long terme.

Pourquoi ces biais vous concernent-ils ?

- Parce que les produits financiers sont nombreux, parfois trop.
- Parce que la finance et la fiscalité, ce n'est pas simple.
- Parce que chaque décision financière peut sembler lourde de conséquences.

Quelques pistes pour vous aider à avancer :

1. Entourez-vous de professionnels compétents : un bon conseiller ou planificateur financier ne vous noiera pas dans les options. Il vous aidera à clarifier, à prioriser, et surtout, à passer à l'action avec confiance.
2. Simplifiez vos choix : demandez à vos professionnels de vous présenter des options claires, en lien direct avec vos objectifs.
3. Clarifiez vos priorités : qu'est-ce qui compte le plus pour vous en ce moment ? La sécurité ? La croissance ? La flexibilité ?

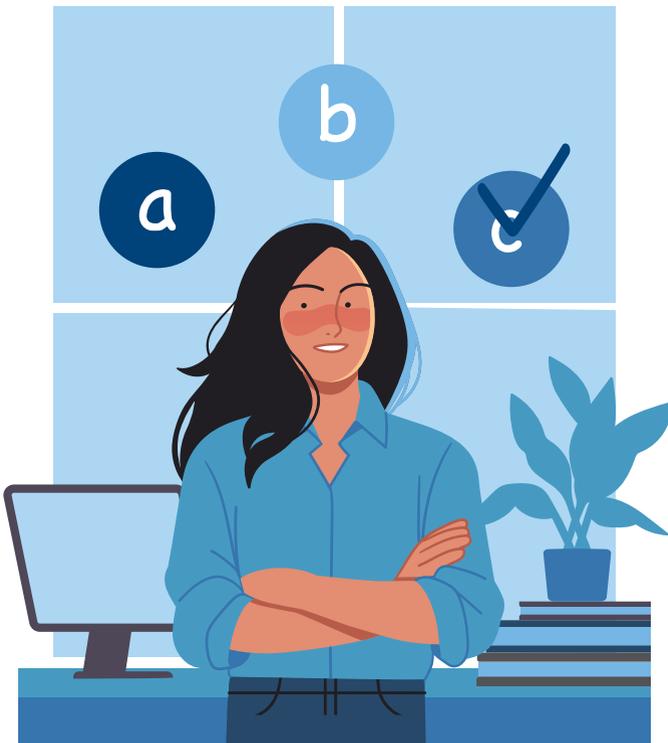


4. Faites confiance au processus : vous n'avez pas à tout décider d'un coup. Une planification solide se construit étape par étape.
5. Acceptez l'imperfection : il n'existe pas de décision parfaite, mais il y a des décisions alignées avec votre réalité et vos objectifs.
6. Reconnaissez que l'inaction est aussi une décision : choisir de ne rien faire, c'est en réalité choisir de maintenir le statu quo. Et ce choix peut entraîner des conséquences, parfois plus lourdes que celles qu'on voulait éviter.

Chez Fonds FMOQ, notre accompagnement repose sur une **approche pragmatique, centrée sur l'action et toujours alignée avec vos objectifs**. Parce que comprendre les biais qui freinent, c'est le premier pas pour avancer sereinement.

¹ Iyengar, S. S., & Lepper, M. R. (2000). *When choice is demotivating: Can one desire too much of a good thing?* *Journal of Personality and Social Psychology*, 79(6), 995–1006.

Note : Cette rubrique ne vise pas à offrir des conseils psychologiques ou financiers. Elle propose des pistes de réflexion inspirées de la finance comportementale, dans une approche informative et accessible.



LE CALENDRIER FONDS FMOQ 2026 EST ARRIVÉ!

Si vous en aviez fait la demande l'an dernier, vous le recevrez bientôt par la poste.

Conçu spécialement pour les cliniques, tant par son format que par sa disposition, ce calendrier très apprécié est offert à nos clients pour les accompagner au quotidien dans leur milieu de pratique.

Vous en désirez pour votre clinique ? Sur demande uniquement, remplissez le formulaire disponible sur la page d'accueil de notre site : fondsfmoq.com/calendrier.

Nous vous ferons parvenir les quantités désirées avec plaisir, par la poste, jusqu'à l'épuisement des stocks.



ACCOMPAGNEMENT EN ACCÈS ADAPTÉ



Isabelle Gaboury

Professeure titulaire et chercheuse –
Université de Sherbrooke

Avec la collaboration de :

Marie-Eve Michaud – Directrice-conseil
Solutions cliniques

Anick Dubois – Vice-présidente adjointe
Solutions cliniques

Faire une différence pour vos patients et pour vous-même

Avez-vous déjà tenté de mettre en place l'accès adapté dans votre clinique... mais sans obtenir les résultats espérés? Vous n'êtes pas seul : plusieurs cliniques ont essayé d'adopter le modèle, mais sans toujours réussir à améliorer de façon tangible et durable l'accès. Alors, qu'est-ce qui fait la différence entre la mise en œuvre du modèle d'accès adapté qui « tient la route » et un projet qui s'essouffle après quelques mois?

Plus qu'un modèle : une transformation de la pratique

L'accès adapté, c'est d'abord une façon de reprendre le contrôle de votre offre de rendez-vous, réduire le stress lié aux listes d'attente et offrir à vos patients un suivi davantage en continu avec leur médecin et équipe de soins. Les médecins qui pratiquent pleinement selon le modèle d'accès adapté rapportent une charge mentale allégée, une organisation plus fluide du travail quotidien et un plus grand sentiment d'équité dans leur équipe. Grâce à un meilleur équilibre entre l'offre et la demande, les rendez-vous sont disponibles plus rapidement et les patients ont accès à leur propre médecin plutôt qu'à une consultation sans rendez-vous avec un professionnel qui connaît moins leur histoire. Résultat : des suivis plus pertinents, une relation renforcée avec les patients, et une plus grande satisfaction pour toutes les parties.

Pourquoi certaines cliniques réussissent et d'autres pas?

La réussite du modèle ne repose pas uniquement sur la bonne volonté des équipes. Une récente étude montre que lorsque l'accès adapté est implanté sans soutien externe, les résultats sont souvent plus modestes et difficilement durables. Mettre en œuvre le modèle, c'est réorganiser en profondeur la manière dont une clinique fonctionne : revoir l'offre de rendez-vous, planifier différemment, travailler en équipe interprofessionnelle et ajuster continuellement les pratiques. De plus, cela ne peut pas se faire de manière individuelle : il est important qu'une majorité des membres de la clinique s'engage pour obtenir des changements. C'est là que l'accompagnement par des experts fait toute la différence. Avec un accompagnement structuré, les résultats se concrétisent et se maintiennent.

Sept ans d'expérience, quarante cliniques accompagnées

Depuis sept ans, notre équipe est devenue un point de référence en accompagnant plus de 40 cliniques de première ligne au Québec et ailleurs au Canada. Urbaines et rurales, grandes et petites, universitaires ou privées : toutes ont bénéficié d'un accompagnement adapté à leur contexte unique. La majorité des cliniques accompagnées ont amélioré leur accès en 9 à 18 mois, et ont maintenu ces gains. Cette durabilité est un élément distinctif majeur. Comme l'ont dit plusieurs participants rencontrés en entrevue, « sans accompagnement, nous n'aurions pas pu aller aussi loin ».

La valeur ajoutée de l'accompagnement

Les cliniques qui ont bénéficié d'un accompagnement mettent de l'avant plusieurs aspects positifs. Il permet d'abord de poser un diagnostic précis de la situation grâce à l'utilisation d'indicateurs objectifs reconnus par le ministère de la Santé et des Services sociaux. Notre équipe est en mesure d'extraire ces indicateurs de votre dossier médical électronique, et de les analyser pour vous, sans effort de votre part. Par la suite, nous partageons et adaptons avec vous des stratégies concrètes et éprouvées pour ajuster l'offre et la demande, planifier l'horaire et optimiser les suivis. Le soutien offert est continu et vise à accompagner votre équipe dans le changement, afin que les ajustements s'intègrent à votre pratique quotidienne et reflètent réellement les principes de l'accès adapté. Plusieurs médecins et professionnels rapportent que cette démarche a favorisé la collaboration et créé une dynamique positive au sein de la clinique. Enfin, le regard externe des coachs qui travailleront avec vous est jugé structurant : il aide à anticiper les écueils, à reconnaître rapidement les signaux d'alerte et à trouver des solutions adaptées.

Et pour vous, médecin ?

S'engager dans un projet d'accès adapté accompagné, ce n'est pas seulement améliorer l'expérience des patients. C'est aussi un investissement dans votre propre qualité de vie professionnelle. Les médecins interrogés dans le cadre de nos recherches ont rapporté une diminution du sentiment d'impuissance face aux délais d'attente, une relation plus satisfaisante avec leurs patients et un sentiment accru de fierté et de cohérence dans leur pratique. Plusieurs mentionnent que le modèle a contribué à réduire leur charge mentale, en rendant leur horaire plus prévisible et en leur permettant de mieux planifier leurs suivis.

Prêt à franchir le pas ?

Si vous avez déjà tenté d'implanter l'accès adapté sans constater de résultats tangibles, il est peut-être temps d'essayer autrement. Notre équipe de coachs en accès adapté, forte de sept ans d'expérience et de l'accompagnement de nombreuses cliniques, vous offre l'occasion de transformer durablement vos pratiques. Avec un accompagnement structuré et adapté, vos efforts porteront fruit – et vos patients, tout comme vous, en ressentiront les bénéfices au quotidien. L'accès adapté, c'est plus qu'un modèle. C'est une façon de pratiquer une médecine plus humaine, efficace et satisfaisante, pour les patients comme pour les médecins.

Solutions cliniques

Accompagner l'action. Accélérer le changement. Générer de l'impact.



Efficacité opérationnelle

Optimisez vos processus pour un fonctionnement clinique performant.

- Accès adapté
- Optimisation des processus cliniques
- Appui à la gestion des ressources humaines



Gestion financière

Assurez la pérennité de votre clinique grâce à une approche structurée.

- Portrait financier des opérations
- Prévisions financières et budgétisation



Croissance stratégique

Appuyez votre vision à long terme sur des leviers concrets de transformation.

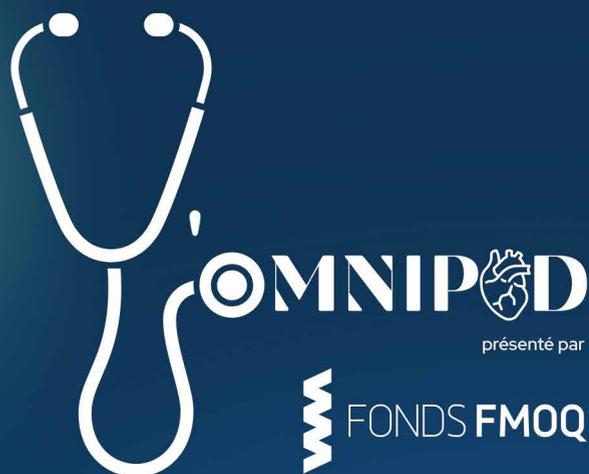
- Gestion de projets d'agrandissement ou de nouvelle clinique
- Modernisation des pratiques (gestion du changement, innovation clinique)
- Pilotage de la performance (mise en place et suivi d'indicateurs)



Facturation médicale

Prise en charge de votre facturation médicale qui s'adapte à vos besoins. Un service personnalisé appuyé par des technologies de pointe.





OMNIPOD

Comme vous le savez, notre mission est profondément ancrée dans la profession médicale; c'est pour cela que nous sommes fiers de soutenir Omnipod, ce nouveau podcast qui valorise la médecine familiale.

Porté par des étudiantes en médecine passionnées, il met en lumière la richesse et la diversité de cette profession à travers des entrevues authentiques avec des médecins engagés. Découvrez dès maintenant ces récits inspirants sur la page du Balado www.youtube.com/@LOmnipod et suivez-nous sur LinkedIn pour ne manquer aucun épisode !

Bonne écoute !

VOTRE RISTOURNE 2025

Cette année, chacun des portefeuilles actifs des clients détenant des unités de Fonds FMOQ (à l'exception du Fonds monétaire FMOQ) à la date de distribution du 19 septembre a été bonifié d'une ristourne de 0,025 %, ou 25 ¢ par 1 000 \$ d'actifs, et ce, selon la détention moyenne d'actifs à la fin de chacun des mois de septembre 2024 à août 2025 inclusivement.

Consultez votre relevé de placement ou visitez votre Espace client (onglet Transactions/Historique) pour découvrir le montant exact du dépôt dans chacun des portefeuilles concernés.

Merci de votre confiance !



Contexte économique

On constate, au troisième trimestre 2025, un certain apaisement des tensions commerciales entre les États-Unis et ses partenaires commerciaux. Des accords partiels ont même été conclus, avec l'Europe, le Japon et le Royaume-Uni. Les effets des tarifs réciproques sur l'économie ont été mitigés puisque de nombreux biens constituent des exceptions aux tarifs. C'est le cas notamment pour une grande partie des importations américaines en provenance du Canada et du Mexique.

Dans un premier temps, les marchés financiers ont réagi fortement au retour des tarifs réciproques en début d'août. Puis, progressivement, l'optimisme des investisseurs est revenu, soutenu par l'apaisement des tensions, les résultats financiers satisfaisants et la perspective du retour des baisses du taux directeur.

La modération de la demande intérieure et les révisions à la baisse du nombre de nouveaux emplois des mois précédents ont assombri les perspectives de l'économie américaine. Ce contexte a incité la Réserve fédérale américaine (la Fed) à abaisser son taux directeur de 0,25 % lors de sa rencontre du 17 septembre.

L'économie canadienne tourne au ralenti. Le marché de l'emploi souffre des répercussions des tarifs : plus de 60 000 emplois manufacturiers ont disparu depuis janvier 2025. Le taux de chômage a augmenté à 7,1 %. Cette situation se traduit également par la baisse des ventes des détaillants. Les dépenses de consommation au Canada sont notamment affectées par l'incertitude entourant les tarifs, la hausse du chômage, l'augmentation des coûts hypothécaires liés aux renouvellements à venir et le ralentissement de la croissance démographique. Ce contexte a également incité la Banque du Canada à abaisser son taux directeur de 2,75 % à 2,50 %.

En zone euro, la croissance économique a ralenti au cours de l'été, sans s'arrêter toutefois. Au cours de l'été, on a même observé une hausse de la production industrielle en Allemagne. Par ailleurs, la faiblesse des dépenses de consommation reflète le faible niveau de confiance des consommateurs européens. Des tensions politiques, surtout en France, fragilisent les perspectives de croissance.

Au cours de l'été 2025, l'économie chinoise a perdu de son élan. Le niveau des exportations s'est maintenu grâce à des efforts de diversification vers d'autres pays que les États-Unis. On observe toutefois un ralentissement de l'activité économique dans le secteur manufacturier, le commerce de détail et les investissements. À cause des tarifs douaniers imposés par

l'administration américaine, la croissance dans ces secteurs de l'économie chinoise est au plus bas depuis près de 12 mois.

Le prix du baril de pétrole a oscillé entre 62 \$ US et 65 \$ US pendant la majorité du trimestre. À la suite de pressions du président Trump sur son homologue russe en lien avec la guerre contre l'Ukraine, il a grimpé brièvement à 70 \$ US fin juillet pour redescendre rapidement. En septembre, l'OPEP a annoncé une augmentation de sa production. En conséquence, le prix du baril a baissé autour de 62 \$ US et a terminé le trimestre plus près de 65 \$ US.

Politique monétaire et titres à revenu fixe

Lors de sa réunion du 17 septembre, la Banque du Canada a opté pour une baisse du taux directeur, la première depuis mars 2025. Le gouverneur Tiff Macklem a mentionné trois éléments pour justifier cette décision : la faiblesse de l'emploi, l'atténuation des pressions haussières sur certains indicateurs d'inflation et la levée de la majorité des tarifs de représaille imposés au Canada. La Banque n'a pas donné d'indication sur d'autres baisses à venir. La situation sera analysée à la lumière de l'évolution des données économiques.

La Réserve fédérale américaine a longuement hésité avant de procéder à une baisse de son taux directeur. Depuis le début de l'année, malgré l'incertitude générée par la guerre commerciale, l'économie américaine faisait preuve d'une résilience étonnante. En même temps, les tarifs ne semblaient pas avoir d'effet important sur l'inflation. Cette situation a changé au cours de l'été. Non seulement les données sur l'emploi ont été inférieures aux prévisions, mais les statistiques des mois précédents ont été révisées à la baisse. Dans ce contexte, les investisseurs ont salué le message d'ouverture à des baisses de taux livré le 22 août par le président de la Fed, Jerome Powell, lors du Symposium annuel de politique économique de Jackson Hole. La Fed a effectivement décidé, lors de sa réunion du 17 septembre, d'abaisser le taux directeur de 0,25 %. Les investisseurs s'attendent à deux autres baisses d'ici la fin de 2025.

En Europe, la Banque centrale européenne a laissé son taux inchangé. La Banque d'Angleterre a diminué le sien de 0,25 % en août et l'a maintenu en septembre. La décision de la Banque d'Angleterre vise à stimuler la croissance de manière prudente puisque le taux d'inflation à 3,8 % est près du double du niveau cible de 2 %.

Pendant le troisième trimestre, les taux obligataires canadiens ont légèrement baissé. Les taux des obligations du Canada ayant une échéance de 10 ans sont passés de 3,27 % à 3,23 %. Le gouvernement fédéral déposera un budget le 4 novembre

prochain. Au moment d'écrire ces lignes, il semble que le déficit budgétaire pourrait être près du double de celui de l'an dernier. Cela pourrait mettre une légère pression à la hausse sur les taux des obligations de longues échéances. Les taux des obligations plus courtes devraient toutefois continuer d'être influencés par la politique de la Banque du Canada.

Durant le troisième trimestre de 2025, le dollar canadien est resté relativement stable. Il termine le trimestre autour de 0,72 \$ US.

Marchés boursiers

Au troisième trimestre, les marchés boursiers ont généralement connu de fortes hausses. Plusieurs indices ont touché sommet après sommet jusqu'à la fin du trimestre. C'est notamment le cas du marché américain. Les investisseurs y ont vu un potentiel important compte tenu des perspectives de baisses du taux directeur. En outre, les politiques de l'administration à l'égard des entreprises, notamment en ce qui concerne l'amortissement des dépenses en recherche et développement effectuées aux États-Unis, pourraient, selon plusieurs investisseurs, avoir des effets bénéfiques sur les résultats financiers des sociétés américaines.

« Le marché boursier canadien a également connu un très bon trimestre. Son rendement a dépassé celui des grandes capitalisations américaines. »

Le marché boursier canadien a également connu un très bon trimestre. Son rendement a dépassé celui des grandes capitalisations américaines. L'indice S&P/TSX a notamment profité de la hausse du prix de l'or. Rappelons que les titres des sociétés aurifères ont un poids important dans l'indice canadien S&P/TSX.

Le retour de l'optimisme des investisseurs boursiers a également été profitable aux actions canadiennes de petite capitalisation. Le rendement trimestriel de cette classe d'actif a dépassé celui des actions de grande capitalisation et a atteint près du double de celui de l'indice américain S&P 500.

Pour leur part, les marchés boursiers émergents ont profité de la bonne performance des titres de technologie. Le marché boursier chinois, qui constitue environ 30 % de l'indice MSCI Marchés émergents, a progressé d'environ 15 % au cours du troisième trimestre.

À l'horizon

Au troisième trimestre, l'atténuation des tensions commerciales a contribué au regain d'optimisme des investisseurs. Il semble en effet que les droits de douane réciproques annoncés en avril ne seront pas appliqués tels quels et feront généralement l'objet de révisions à la baisse. Ainsi, le taux tarifaire effectif appliqué par les États-Unis devrait être entre 10 et 12 %. Néanmoins, le mal est déjà fait et la baisse du niveau de confiance des entreprises et des consommateurs a déjà un effet sur la croissance économique.

Afin de stimuler la croissance, les banques centrales devraient donc continuer à abaisser leur taux directeur, comme l'ont fait la Banque du Canada et la Réserve fédérale américaine en septembre, toutes deux se disant préoccupées par la faiblesse de l'emploi. Il s'agit d'un indicateur significatif pour les perspectives de croissance des investissements et de la consommation. Les banques centrales doivent toutefois tenir compte d'un autre élément important dans leurs décisions de politique monétaire : l'inflation. Or, les tarifs douaniers imposés au cours des derniers mois et les pressions salariales contribuent à maintenir l'inflation élevée limitant donc la latitude des banques centrales à abaisser les taux.

Les investisseurs espérant des baisses importantes de taux directeurs au cours des prochains mois pourraient bien être déçus. Nous croyons plutôt que les taux directeurs continueront d'être abaissés, mais de façon modérée.

L'économie mondiale devrait donc connaître un ralentissement de son rythme de croissance, mais éviter une récession. En parallèle, le taux d'inflation, au Canada comme aux États-Unis, devrait augmenter légèrement. Pour compenser la hausse du taux d'inflation, les taux obligataires augmenteront légèrement.

Le ralentissement de la croissance économique limitera les investissements des entreprises. Au cours des 12 à 18 prochains mois, la croissance de leurs bénéfices sera limitée.

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. Les actions canadiennes offrent généralement un potentiel de rendement intéressant lors des périodes d'inflation.

RENDEMENTS ANNUELS COMPOSÉS (%) ET VALEURS UNITAIRES DES PARTS (\$) AU 30 SEPTEMBRE 2025

FONDS FMOQ	1 an (%)	2 ans (%)	3 ans (%)	4 ans (%)	5 ans (%)	10 ans (%)	15 ans (%)	20 ans (%) ou depuis création	(\$)
MONÉTAIRE	3,06	3,94	4,03	3,21	2,59	1,74	1,44	1,71	10,014
ÉQUILIBRÉ CONSERVATEUR	7,45	11,13	8,50	4,26	4,85	4,40	s.o.	4,43 (2013-04-05)	12,959
OMNIBUS	10,37	14,81	11,83	6,04	7,54	6,34	6,30	5,55	34,851
PLACEMENT	11,75	15,87	12,67	6,68	8,40	6,80	6,81	5,95	40,340
REVENU MENSUEL	10,85	16,42	11,99	7,61	9,94	7,41	6,33	5,97 (2006-10-06)	13,933
OBLIGATIONS CANADIENNES	2,61	7,16	4,00	-0,10	-0,97	1,17	1,98	2,58	10,487
ACTIONS CANADIENNES	18,47	21,69	16,81	10,24	13,51	9,45	8,11	6,88	39,092
ACTIONS INTERNATIONALES	15,35	20,14	18,89	9,37	12,16	10,25	11,00	7,73	22,659
OMNIRESPONSABLE	9,48	15,56	12,45	6,67	7,64	s.o.	s.o.	7,25 (2016-09-16)	16,836

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 2,62 %, 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.

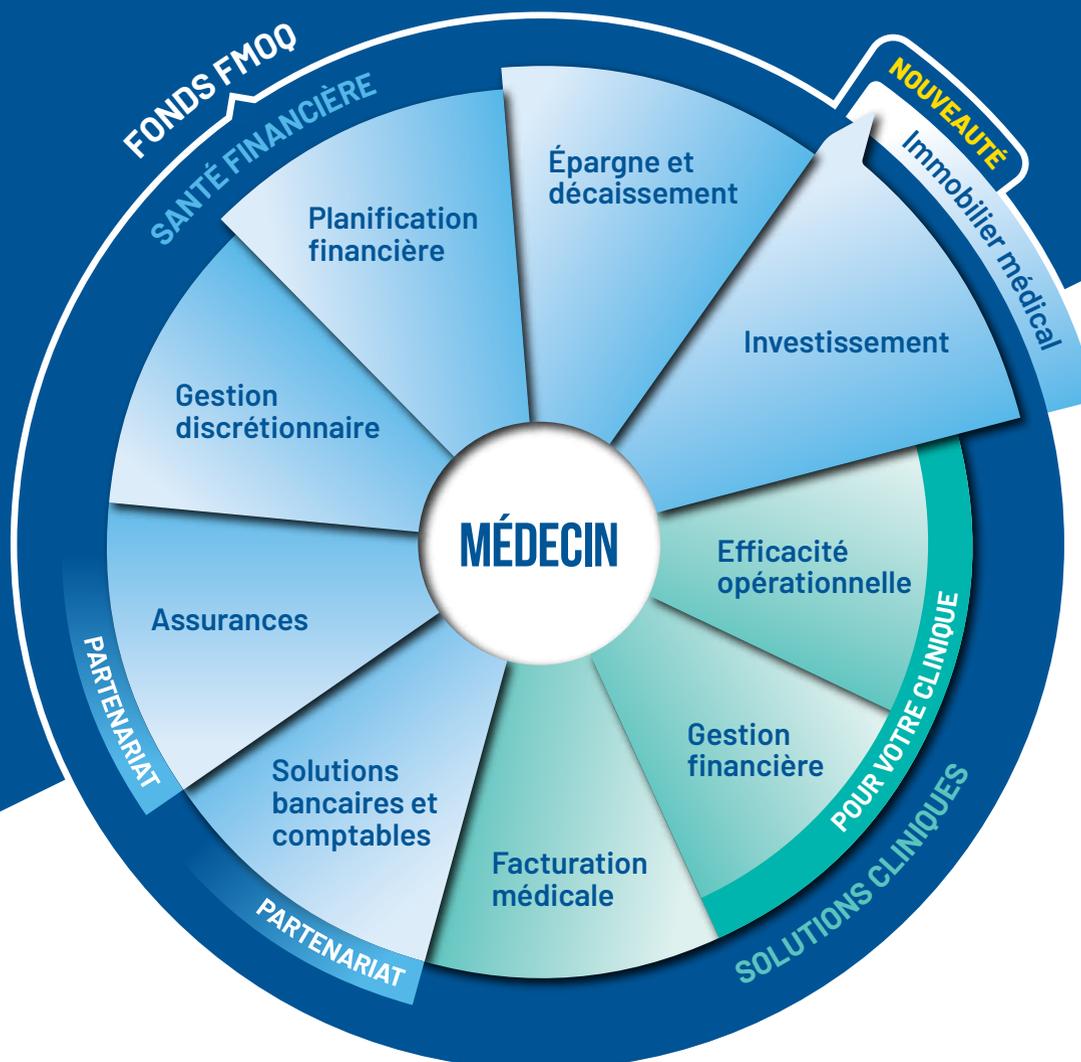
La Société de gestion privée des Fonds FMOQ inc. est inscrite à titre de gestionnaire de portefeuille et de gestionnaire de fonds d'investissement, Conseil et Investissement inc. est inscrite à titre de courtier en épargne collective et planificateur financier et la Société de gérance des Fonds FMOQ 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**.



MONTRÉAL

Téléphone : 514 868-2081
Sans frais : 1 888 542-8597

QUÉBEC

Téléphone : 418 657-5777
Sans frais : 1 877 323-5777

FONDSFMOQ.COM

INFO@FONDSFMOQ.COM

