

BULLETIN D'INFORMATION FINANCIÈRE

Mars 2026
Volume XXXII, numéro 1

DANS CE NUMÉRO...

Développer l'autonomie financière des jeunes adultes avec les surplus du REEE	2
Le choix du RRQ : comprendre les biais qui influencent votre décision	4
Sessions d'information « Immobilier médical : pourquoi et comment l'intégrer dans mon portefeuille ? »	5
Atelier Vision : se redéfinir pour mieux naviguer le changement	6
Promotion REEE	8
Survol des marchés financiers	9
Rendements annuels composés et valeurs unitaires des parts	11
Nos services-conseils	12
Pour nous joindre	12



Au cours du dernier trimestre, les marchés financiers ont connu une forte volatilité, dans un contexte géopolitique et économique incertain. Ces fluctuations nous rappellent une réalité fondamentale : les marchés échappent à notre contrôle.

Ce que nous pouvons toutefois maîtriser, c'est notre approche. Une stratégie d'investissement solide repose sur une vision à long terme, une diversification réfléchie et la capacité de garder le cap malgré les périodes d'instabilité.

Chez Fonds FMOQ, nous croyons en l'importance d'un accompagnement rigoureux et multidisciplinaire pour soutenir les médecins dans leurs décisions financières. Dans ce contexte de volatilité, certaines solutions en placements alternatifs, comme notre **solution exclusive en immobilier médical**, permettent de renforcer la résilience d'un portefeuille tout en offrant des opportunités distinctives.

Plus que jamais, notre équipe demeure à vos côtés pour vous accompagner avec rigueur, prudence et engagement.

DÉVELOPPER L'AUTONOMIE FINANCIÈRE DES JEUNES ADULTES AVEC LES SURPLUS DU REEE



Chantale Marquis, Pl. Fin.
Représentante en épargne collective

Le régime enregistré d'épargne-études (REEE) constitue un outil d'épargne particulièrement avantageux pour les médecins. L'épargne destinée aux études postsecondaires de leurs enfants peut y croître à l'abri de l'impôt, et il donne aussi accès à des subventions gouvernementales.

Selon le profil d'investisseur des parents, et leur niveau de risque, un REEE maximisé peut générer un rendement important et mener à l'accumulation de sommes qui s'avèreront supérieures aux besoins réels de leur(s) enfant(s). Chantale Marquis explique comment ces surplus peuvent être mis à profit pour soutenir l'autonomie financière de son enfant.

Pourquoi des surplus dans un REEE ?

Dès la naissance d'un enfant, les parents peuvent cotiser à un REEE à son nom. Bien souvent, les médecins versent des cotisations de 2 500 \$ par année dès la naissance. Ainsi, lorsque l'enfant atteindra 14 ans, les parents auront déjà cotisé 36 000 \$. À ce moment, les subventions auront atteint leur maximum : 7 200 \$ du gouvernement fédéral et 3 600 \$ du gouvernement du Québec. Par la suite, plusieurs parents choisissent de poursuivre les cotisations, toujours à l'abri de l'impôt, jusqu'au plafond à vie de 50 000 \$, mais sans subventions supplémentaires.

À la fin des études, il peut rester un surplus dans un REEE. Un cas type : les parents de Noah* ont accumulé 110 000 \$ dans le REEE de leur fils. Celui-ci entame ses études postsecondaires et des retraits sont prévus pour couvrir ses besoins : 10 000 \$ par an au cégep, puis 20 000 \$ par an à l'université. Après trois années de baccalauréat, ce plan laisserait à Noah un surplus d'environ 30 000 \$, voire davantage si les rendements continuent de s'accumuler.

« Il n'est pas rare de voir des REEE dépasser 100 000 \$ grâce à la croissance », explique Chantale Marquis.

« À la fin des études de l'enfant, même après cinq ou six années sur les bancs d'école, il peut rester un solde. »

La situation est particulièrement fréquente lorsque l'enfant étudie près de chez lui. En continuant de vivre chez ses parents, ses besoins financiers sont réduits, ce qui peut laisser un excédent important dans le régime.

Dans ces situations, les médecins se tournent souvent vers leur conseiller pour aider leur enfant à acquérir les bases de l'épargne et de l'investissement. Certaines familles hésitent à retirer des fonds dès le cégep, mais Chantale Marquis les y encourage.

« Stratégiquement, comme l'enfant a peu de revenus de travail, c'est le meilleur moment pour commencer à retirer afin d'être moins imposé ». Elle suggère ensuite d'ouvrir un CELI au nom de l'enfant pour y déposer les sommes retirées dont il n'a pas besoin immédiatement.

Initiation à l'épargne

Pour Chantale Marquis, développer l'autonomie financière des jeunes passe par l'ouverture de régimes enregistrés, la planification des projets qui leur tiennent à cœur et la prise de conscience des impacts de leurs habitudes sur leur situation financière.

Anatomie d'une première rencontre :

- Appel vidéo adapté au niveau de connaissance du jeune adulte.
- Explication des différents placements (fonds commun, obligation, action, répartition d'actif, frais de gestion, etc.).
- Explication des divers régimes et comptes d'épargne : compte d'épargne libre d'impôt (CELI), régime enregistré d'épargne-retraite (REER et RAP), compte d'épargne libre d'impôt pour l'achat d'une première propriété (CELIAPP), etc.
- Simulations et scénarios pour illustrer le rendement des placements.

Comment aider Noah à gérer cet argent ? Chantale Marquis commencerait par le rencontrer dès ses 18 ans. Les sommes retirées du REEE dont il n'a pas besoin pendant ses premières années d'études pourraient être placées dans un CELI.

Si un jeune adulte comme Noah se montre ouvert à aller plus loin et qu'il n'a pas besoin d'une partie des fonds avant quelques années, une portion du capital peut aussi être investie sur les marchés boursiers. Il peut ainsi suivre lui-même l'évolution de son portefeuille et apprendre à mieux se connaître comme investisseur.

« À cet âge, plusieurs jeunes n'ont encore aucune notion en matière de placement. Je les initie aux avantages de l'épargne, tout en les sensibilisant à la réalité et à la volatilité des marchés », précise-t-elle.

Une fois le CELI maximisé, l'option de cotiser à un REER peut être envisagée s'il a accumulé des droits. Le CELIAPP devient également intéressant pour commencer à accumuler des droits de cotisation de 8 000 \$ par année.

L'objectif est d'amener les jeunes à suivre l'évolution de leurs placements et de leurs finances. Lorsqu'ils seront sur le marché du travail, ils pourront ensuite mettre en place une épargne systématique pour réaliser leurs projets.

Développer de bonnes habitudes

Chantale Marquis accompagne souvent les jeunes adultes dans la gestion de leurs finances. Chaque situation est unique, mais certains principes de base demeurent intemporels :

- Pendant les études, il est préférable de limiter les risques, car les fonds peuvent être nécessaires à court terme, par exemple pour voyager.
- L'épargne devrait être répartie selon divers horizons, notamment une portion à court terme et une autre à long terme, avec des stratégies d'investissement adaptées.
- L'épargne automatique, par versements réguliers, reste l'une des méthodes les plus efficaces pour se constituer un patrimoine.
- Dès qu'un jeune obtient un emploi (ou en change) il devrait revoir son plan financier.

Les surplus d'un REEE représentent une occasion idéale pour initier les jeunes à la gestion de leurs finances. Avec un accompagnement adapté, ils peuvent apprendre à diversifier leurs placements, profiter des avantages fiscaux et développer des habitudes d'épargne durables.

*Prénom fictif



LE CHOIX DU RRQ : COMPRENDRE LES BIAIS QUI INFLUENCENT VOTRE DÉCISION



Audréanne Leblanc, LL.M., Fisc., Pl. Fin.
Cheffe de pratique en planification financière et fiscale

« Dois-je demander ma rente du Régime de rentes du Québec (RRQ) à 60 ans, 65 ans ou attendre pour la bonifier à 72 ans ? » Cette question est au cœur des préoccupations de nombreux retraités. Sur papier, la réponse semble simple : plus vous attendez, plus votre rente augmente. Pourtant, la majorité des gens choisit tout de même de demander la rente à 65 ans ou même avant. Pourquoi ? Parce que nos décisions financières ne sont pas seulement rationnelles : elles sont aussi profondément psychologiques.

Dans leur cahier de recherche *Le choix du RRQ : Le pari du perdant ravi*¹, trois auteurs de l'UQTR proposent une lecture nouvelle : et si réclamer trop tôt revenait, en pratique, à faire un pari statistiquement défavorable ?

Rappelons que le RRQ est conçu pour offrir de la flexibilité : vous pouvez demander la rente entre 60 et 72 ans. À 65 ans, vous recevez 100 % du montant de référence. Chaque mois de report après 65 ans augmente votre rente de 0,7 %, jusqu'à une bonification de 58,8 % à 72 ans ; à l'inverse, la demander à 60 ans en réduit le montant. Bref, attendre peut valoir très cher si vous vivez longtemps.

Ce que disent les chiffres

Âge de début	Réduction/bonification	Rente maximale par mois ²
60 ans	-36 %	965 \$
65 ans	0 %	1 508 \$
70 ans	+42 %	2 141 \$
72 ans	+58,8 %	2 394 \$

Le rapport illustre la décision liée à la rente du RRQ de façon particulièrement éloquent en la présentant comme un véritable pari. Les auteurs montrent, à l'aide d'exemples, que les Québécois prennent effectivement un pari lorsqu'ils choisissent l'âge auquel ils demandent leur rente. Ils soulignent que, dans un contexte différent, comme celui d'un casino, personne n'accepterait un pari semblable. Pourtant, ce choix repose essentiellement sur une mise implicite : celle de leur propre espérance de vie.

¹ Marc Bachand, Nicolas Lemelin et Nicolas Monette, *Le choix du RRQ : Le pari du perdant ravi*, Université du Québec à Trois Rivières, novembre 2024, Disponible en ligne : https://oraprdnt.uqtr.quebec.ca/portail/docs/GSC1730/O0006253964_Version_Officielle__RRQ__Novembre_2024.pdf

² La rente dépend des cotisations versées au RRQ. Le montant présenté correspond à la rente maximale possible et peut être inférieur selon l'historique de cotisation et l'âge de la retraite.

Par exemple, le rapport de recherche nous démontre que demander la rente du RRQ à 60 ans est un pari largement perdant : la probabilité de perte atteint 91 % pour les hommes et 93 % pour les femmes, avec une perte potentielle allant jusqu'à 438 000 \$ contre un gain maximal de 52 000 \$.

Mais alors pourquoi, en moyenne, les Québécois demandent-ils leur rente à 62,2 ans ?

Les auteurs nous rappellent que cette décision est liée à certains biais psychologiques, et que les identifier permettrait de prendre une décision plus éclairée. Voici quelques-uns de ces biais abordés dans leur analyse :

1. L'aversion à la perte : la peur de « perdre » avant de gagner

La théorie des perspectives (Kahneman & Tversky) démontre que nous ressentons deux fois plus la douleur d'une perte que le plaisir d'un gain équivalent. Attendre pour « gagner plus tard » nous semble risqué : et si la vie nous jouait un tour ? Ce raisonnement émotionnel nous pousse à prendre tout de suite la rente du RRQ, même si cela nous coûte cher sur la durée.

2. Le point de référence des 65 ans : la norme sociale qui nous piège

Puisque la rente normale est à 65 ans, cet âge est devenu l'âge normal de la demande de la rente du RRQ. Ce repère simplifie nos calculs, mais il nous empêche de voir que reporter à 70 ou 72 ans peut être extrêmement avantageux. Ainsi, beaucoup de gens ne considèrent même pas l'option d'une demande à 72 ans, car elle semble « hors norme ». Tout en conservant les mêmes valeurs de rente RRQ, les auteurs vont même jusqu'à proposer de repousser l'âge du droit à la rente pleine (100 %) à 72 ans, tout en présentant la rente à 65 ans comme une option réduite : cela afin de diminuer les impacts psychologiques.

3. La sous-estimation de la longévité

Nous accordons plus d'importance aux risques négatifs immédiats (maladie, mortalité, imprévus) qu'aux bénéfices futurs. Cela amène les retraités à survaloriser les menaces à court terme et à sous-estimer leur espérance de vie.

Voici 5 questions à se poser avant de décider :

- Quelle est ma santé actuelle ?
- Ai-je des besoins immédiats d'argent ?
- Mes autres revenus couvrent-ils mes besoins jusqu'à 72 ans ?
- Comment le tout s'intègre-t-il à ma fiscalité ?
- Y a-t-il une longévité particulière ou une espérance de vie écourtée dans ma famille ?

À retenir

Le RRQ est solide et flexible. Reporter après 65 ans peut augmenter votre rente de 58,8 %. Nos biais peuvent nous pousser à encaisser trop tôt. Penser en scénarios et se donner des repères précis aident à faire un choix éclairé. N'hésitez pas à nous consulter afin d'effectuer un choix judicieux.

Sessions d'information

Immobilier médical : pourquoi et comment l'intégrer dans mon portefeuille ?

Vous souhaitez en savoir plus sur l'immobilier médical, et découvrir les possibilités qui s'offrent à vous ?

Inscrivez-vous à l'une de nos sessions d'information en virtuel :

Mercredi 15 avril de 17 h à 18 h
Jedi 14 mai de 19 h à 20 h

Au plaisir de vous y retrouver !

fondsfoq.com/placements-alternatifs/



ATELIER VISION : SE REDÉFINIR POUR MIEUX NAVIGUER LE CHANGEMENT



Roxanne Trahan, B.Sc.
Directrice-conseil Solutions cliniques

Dans un contexte de transformation continue, les cliniques médicales doivent composer avec des réalités complexes qui exigent un repositionnement collectif et une réflexion concertée sur l'organisation des soins.

S'arrêter un moment pour réfléchir, prendre du recul et échanger ensemble devient alors un véritable levier stratégique. L'équipe Solutions cliniques Fonds FMOQ accompagne les cliniques dans cet exercice avec l'Atelier Vision, une démarche réflexive structurée visant à faire émerger les valeurs partagées de l'équipe et la vision commune qui donnera du sens à leur actions.

Pourquoi se doter d'une vision partagée ?

D'une durée de deux à trois heures, l'atelier permet de mobiliser l'équipe autour d'objectifs communs, d'aborder les enjeux à venir de façon structurée et de traduire une vision partagée en leviers d'action concrets. La pérennité et la performance de la clinique reposent ainsi sur un engagement collectif aligné sur des valeurs communes.

« L'Atelier Vision se révèle particulièrement pertinent pour les cliniques en période de transition ou souhaitant amorcer des changements », souligne Roxanne Trahan, directrice-conseil. « Les équipes ont besoin de partager leurs ressentis et leurs idées, de distinguer ce qui est essentiel de ce qui l'est moins, et d'identifier ce qui est non négociable pour elles afin de continuer d'avancer. »



Avec la collaboration de :

Evelyne Cortés, Conseillère principale Solutions cliniques
Anick Dubois, B.Sc.Inf., M.A.P., Vice-présidente adjointe Solutions cliniques

Et si le moment était venu de se rassembler ?

À certaines périodes de leur évolution, les cliniques ressentent le besoin de clarifier leurs priorités, de se recentrer sur ce qui compte vraiment et de redonner un élan collectif à l'équipe. Ces moments clés peuvent être déclenchés par la mise en œuvre de projets structurants, comme l'évolution des besoins d'espace ou de la collaboration interprofessionnelle, ou encore par une volonté plus simple : celle de raviver l'enthousiasme, ajuster les façons de faire ou donner un nouveau souffle à l'équipe.

L'Atelier Vision permet alors de se projeter dans l'avenir avec un horizon clair, ce qui constitue une source importante de mobilisation. « Notre rôle n'est pas de proposer des solutions toutes faites, mais de créer un espace où les idées émergent et s'alignent naturellement au sein de l'équipe », précise Roxanne Trahan.

Une approche structurée et humaine

L'atelier est guidé par des directrices-conseils formées en animation de groupe. Elles adoptent une posture d'écoute active et de souplesse. Leur rôle est de faciliter les échanges et de soutenir l'émergence d'une vision partagée, propre à chaque équipe.

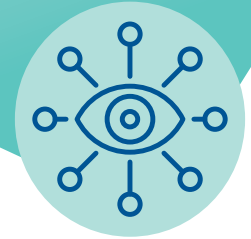
« Ce sont deux heures bien investies, qui passent très vite », souligne Roxanne Trahan. « Nous nous adaptons à chaque groupe et prenons le temps de comprendre la réalité propre à la clinique, afin d'assurer une démarche fluide et pleinement pertinente. »

Les participants sont d'abord invités à une réflexion individuelle afin d'identifier les valeurs qui les définissent, avant de se regrouper pour faire émerger un consensus collectif.

Respect, solidarité, implication, intégrité, bienveillance : derrière ces mots se trouvent des repères essentiels pour le quotidien de la clinique. En les mettant en commun, l'équipe renforce sa cohésion et se dote d'une vision partagée qui oriente concrètement la manière de travailler ensemble.

Atelier Vision

Se redéfinir pour mieux naviguer le changement



Un impact tangible, porteur de sens

Les effets de la démarche se font sentir rapidement. Au fil des échanges, les participants prennent de la hauteur sur leur réalité collective : le climat évolue, la posture change, les perceptions s'ajustent et une compréhension commune émerge. Cette évolution rapide du ressenti témoigne de la puissance de l'exercice et de sa capacité à créer du sens pour l'équipe.

La vision qui se dessine devient alors un repère partagé, favorisant une collaboration plus cohérente au quotidien. Comme le souligne Roxanne Trahan : « Avoir une vision claire, pour une clinique, permet de renforcer le sentiment d'appartenance. »

Donner vie à la vision

Donner vie à une vision, c'est aussi lui permettre de s'inscrire concrètement dans le quotidien de la clinique. À l'issue de l'Atelier Vision, les équipes repartent avec des éléments concrets, clairs et partagés, qui peuvent servir de repères durables pour orienter les décisions, les pratiques et les façons de travailler ensemble.

Cette vision, mise en valeur dans les espaces communs, intégrée aux communications internes ou encore présentée sur le site web de la clinique, devient un point d'ancrage visible, tant pour l'équipe que pour les patients.

« Les gens adhèrent davantage aux décisions lorsqu'ils comprennent vers où ils veulent aller », souligne Roxanne Trahan.

En ce sens, l'Atelier Vision ne se limite pas à un moment de réflexion : il permet ensuite aux équipes de faire rayonner leur identité, de la partager et de la faire évoluer dans le temps, au service de l'avenir de leur clinique.

Faites-vous le cadeau d'une vision rassembleuse et motivante, conçue pour aider votre équipe clinique à naviguer le changement et à avancer avec cohérence vers l'avenir. Pour en savoir plus sur l'Atelier Vision : <https://www.fondsfmoq.com/atelier-vision/>

À qui s'adresse cet atelier ?

- Médecins propriétaires, équipe médicale, sous-équipe ou associés
- Gestionnaires de cliniques et d'organisations médicales
- Équipes souhaitant renforcer leur cohésion et leur engagement

Ce que votre équipe en retirera

- Une **vision commune et claire**
- Des **valeurs partagées** qui vont guider les décisions et les comportements
- Une **meilleure cohésion d'équipe** et un engagement renforcé

Format

- Durée : 2 h à 3 h
- Animation participative et collaborative
- Outils visuels concrets remis à l'équipe à la fin de l'atelier

Pourquoi choisir l'Atelier Vision ?

- Démarche adaptée à la réalité du milieu médical
- Animation structurée, efficace et mobilisatrice
- Résultats concrets, rapidement applicables

**Un départ gagnant
pour leur avenir!**

**BONIFICATION
de 250 \$**

**À l'ouverture d'un
nouveau REEE
Fonds FMOQ***

Avec un dépôt minimal de 2 500 \$

Et ce n'est pas tout : année après année, obtenez
jusqu'à 30 % de subventions gouvernementales,**
et faites croître votre épargne à l'abri de l'impôt.



FONDS FMOQ

* Certaines conditions s'appliquent.

** Subventions fédérales et provinciales (SCEE et IQEE).
Des conditions s'appliquent.



Contexte économique

Le contexte géopolitique mondial a été bouleversé durant le premier trimestre de 2026. Le 3 janvier, le président Trump a ordonné une opération militaire visant à enlever le président du Venezuela, Nicolas Maduro, afin qu'il soit jugé aux États-Unis pour narcoterrorisme. À la fin de février, alors que des négociations étaient encore en cours, les États-Unis se sont joints à Israël pour attaquer l'Iran dans le but de faire tomber le régime en place. Ces événements ont contribué à augmenter la volatilité des marchés. Au début du trimestre, les données économiques ont démontré la force de l'économie et sa résistance aux turbulences. En mars, la guerre au Moyen-Orient a provoqué une flambée du prix du pétrole et du gaz naturel sur l'ensemble du globe. Les effets probables sur l'inflation ont alors fortement affecté les marchés financiers.

Au premier trimestre de 2026, l'économie américaine a affiché de bons résultats. La demande intérieure demeure forte et la création d'emplois s'est accélérée. Le marché de l'emploi semble donc se stabiliser. Le principal frein à la croissance du PIB provient des dépenses gouvernementales qui ont chuté à la suite des impasses budgétaires. Par ailleurs, les prix des dépenses de consommation personnelle de base, indice d'inflation prisé par la Réserve fédérale (Fed) a grimpé à 3,0 %. La hausse récente du prix du pétrole devrait pousser l'inflation à la hausse. Bien que les États-Unis soient autosuffisants en produits pétroliers, les consommateurs subiront la hausse des prix à la pompe et ses répercussions sur tous les biens de consommation. En conséquence, les économistes ont généralement revu à la baisse leurs prévisions de croissance de l'économie américaine pour l'année en cours.

Au Canada, les indicateurs ont commencé l'année sur une base solide. La demande intérieure progresse à un rythme annuel de plus de 2 %, portée à la fois par les dépenses des consommateurs et des gouvernements. Même les investissements des entreprises affichent une hausse après une période de léthargie en 2025. Le taux d'inflation est descendu à 1,8 % en février, ce qui est inférieur à la cible de la Banque du Canada. Cette dernière a tout de même décidé, par prudence, de maintenir le taux directeur inchangé. À la fin de 2025, les investisseurs canadiens ont bénéficié de la plus forte croissance de leurs actifs financiers en 15 ans. Le recul des marchés qui s'est amorcé en mars pèsera sur la valeur des portefeuilles et pourrait affecter la confiance des investisseurs. Notons enfin que la renégociation de l'ACEUM, prévue au cours de l'été 2026, augmente aussi le niveau d'incertitude relativement aux perspectives de l'économie canadienne.

En ce début de 2026, l'économie chinoise demeure confrontée à d'importantes difficultés. Les indices PMI affichent une contraction accentuée de l'activité industrielle. Les indices non industriels affichent une légère amélioration, mais ils pointent toujours vers une contraction de l'activité économique. Les perspectives demeurent moroses considérant la demande intérieure faible, l'incertitude entourant les tarifs douaniers américains et les hausses de coûts que pourrait provoquer la guerre en Iran. En outre, la difficulté de transiter par le détroit d'Ormuz affecte particulièrement les pays asiatiques. Plus de 40 % des importations de pétrole brut indien passent par le détroit d'Ormuz. Pour la Chine ce pourcentage atteint près de 50 %. On a donc constaté un ralentissement de la production dans plusieurs pays d'Asie.

La guerre entre les États-Unis et l'Iran a provoqué la destruction de nombreuses installations liées à la production et au transport de pétrole et gaz naturel dans plusieurs pays du golfe persique. Elle a également provoqué un blocage presque total du détroit d'Ormuz. C'est pourquoi, le prix du baril de pétrole (WTI) est passé de 57 \$ US le 31 décembre dernier à plus de 104 \$ US en date du 31 mars.

Politique monétaire et titres à revenu fixe

La Banque du Canada et la Réserve fédérale se sont réunies à deux reprises au premier trimestre de 2026. Au début de mars, la guerre contre l'Iran et les conséquences sur le prix de l'énergie ont suscité des craintes importantes sur l'évolution de l'inflation à travers le monde. Ainsi, les banques centrales nord-américaines ont misé sur la prudence et ont choisi le statu quo.

Lors de leur rencontre de mars, la Banque d'Angleterre et la Banque centrale européenne ont ajusté leur message. Des deux côtés de la Manche, les autorités monétaires ne parlent plus de baisse possible du taux directeur. Elles lancent plutôt le message que la situation géopolitique mondiale demandera de l'agilité et que les pressions inflationnistes pourraient les obliger à hausser les taux directeurs. C'est un changement de ton important qui a causé un recul des marchés obligataires.

SURVOL DES MARCHÉS FINANCIERS | FIERA CAPITAL

Durant le premier trimestre, les taux obligataires canadiens ont affiché une légère baisse jusqu'au début de mars. Ensuite, les craintes de recrudescence de l'inflation causées par la guerre en Iran ont poussé les taux obligataires à la hausse. Les taux des obligations de plus courtes échéances ont grimpé davantage, de sorte que la courbe de taux s'est légèrement aplanie. Ainsi, au premier trimestre, les taux des obligations du Canada ayant une échéance de 10 ans sont passés de 3,43 % à 3,51 %. Pendant ce temps, ceux des obligations du Canada ayant une échéance de 2 ans sont passés de 2,59 % à 2,88 %.

Durant le premier trimestre de 2026, le dollar canadien s'est négocié autour de 0,73 \$ US jusqu'au début de mars. Puis, il a grimpé brièvement autour de 0,74 \$ US. À partir de la mi-mars, il a faibli progressivement pour terminer le trimestre légèrement sous la barre des 0,72 \$ US.

Marchés boursiers

Le marché boursier américain a évolué à l'intérieur d'une fourchette relativement étroite jusqu'à la fin de février. Dès lors, à la suite de l'attaque américano-israélienne contre l'Iran, la volatilité du marché a bondi. Au premier trimestre, l'indice S&P 500 a perdu plus de 6,0 %.

Durant le premier trimestre, les titres des géants américains de la technologie ont accusé un recul. Dans ce contexte, l'indice NASDAQ affiche un recul trimestriel d'environ 9 %.

« [...] à la suite de l'attaque américano-israélienne contre l'Iran, la volatilité du marché a bondi. »

Pour sa part l'indice S&P TSX, indice phare du marché canadien, a terminé le trimestre en légère hausse grâce à la montée du prix du pétrole et des ressources naturelles. Les titres des autres secteurs ont généralement affiché des baisses. Notons que l'indice des actions canadiennes de petite capitalisation affiche un rendement de près de 10 %, grâce à la forte pondération des sociétés de ressources naturelles au sein de l'indice.

Pour leur part, les marchés boursiers émergents ont mieux résisté que le marché américain. L'indice MSCI des marchés émergents termine le premier trimestre en territoire positif.

À l'horizon

Une des leçons que les dirigeants américains devraient tirer du premier trimestre de 2026 est que l'Iran, ce n'est pas le Venezuela. Alors que l'opération d'enlèvement du chef d'état sud-américain a duré quelques heures, le conflit en Iran pourrait s'enliser. Qui plus est, il risque de causer des dommages durables sur les infrastructures de production et de transport de pétrole et gaz dans plusieurs pays du Golfe persique.

La hausse du prix de l'essence et des autres produits pétroliers affecte déjà la confiance des consommateurs. Ces derniers peinaient déjà à s'ajuster aux hausses de prix postpandémiques, que ce soit pour la nourriture ou le logement abordable. La hausse des prix de l'énergie risque de relancer l'inflation.

En février, la Cour suprême des États-Unis a jugé illégale l'imposition des tarifs douaniers dits « réciproques » d'avril 2025. De ce fait, l'inflation causée par ces tarifs pourrait être moins importante qu'anticipée.

Parallèlement, la faiblesse de la confiance des consommateurs et des entreprises contribuera à freiner le rythme de croissance de l'économie mondiale. D'une part, les ménages devraient réduire leurs dépenses en raison de la probabilité de hausses de prix et des inquiétudes concernant leur situation financière. D'autre part, les entreprises feront face à des perspectives nébuleuses, ce qui les incitera à réduire leurs investissements et le rythme des embauches. Bien que le contexte économique mondial soit incertain, nous écartons le scénario de récession économique. Nous croyons plutôt que nous traverserons une période de stagflation, c'est-à-dire de stagnation de l'économie accompagnée d'une inflation supérieure aux cibles des banques centrales.

Le taux d'inflation, au Canada comme aux États-Unis, devrait augmenter sensiblement. Cela incitera les banques centrales à maintenir leurs taux inchangés pour une période prolongée. Pour compenser la hausse du taux d'inflation, les taux obligataires de plus long terme devraient connaître une augmentation.

Le ralentissement de la croissance économique limitera les investissements des entreprises. Au cours des 12 à 18 prochains mois, leurs bénéfices pourraient accuser de légers reculs.

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 légèrement 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 31 MARS 2026

FONDS FMOQ	1 an (%)	2 ans (%)	3 ans (%)	4 ans (%)	5 ans (%)	10 ans (%)	15 ans (%)	20 ans (%) ou depuis création	(\$)
MONÉTAIRE	2,39	3,26	3,73	3,47	2,79	1,82	1,48	1,69	10,014
ÉQUILIBRÉ CONSERVATEUR	7,04	8,05	7,48	5,04	4,51	4,42	s.o.	4,46 (2013-04-05)	13,157
OMNIBUS	10,65	9,54	9,33	6,60	6,12	6,39	5,92	5,32	33,865
PLACEMENT	12,30	11,23	10,64	7,29	6,99	6,91	6,49	5,69	39,623
REVENU MENSUEL	11,51	12,75	11,23	7,73	8,50	7,71	6,13	6,07 (2006-10-06)	14,282
OBLIGATIONS CANADIENNES	0,70	3,74	2,99	1,46	0,03	0,99	1,97	2,58	10,320
ACTIONS CANADIENNES	19,49	16,01	14,44	9,93	11,14	9,85	7,20	6,54	38,738
ACTIONS INTERNATIONALES	15,60	12,37	13,69	10,63	9,10	10,23	10,67	7,23	21,879
OMNIRESPONSABLE	6,47	8,75	9,41	6,93	6,22	s.o.	s.o.	6,87 (2016-09-16)	16,713

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 1,96 %, 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.

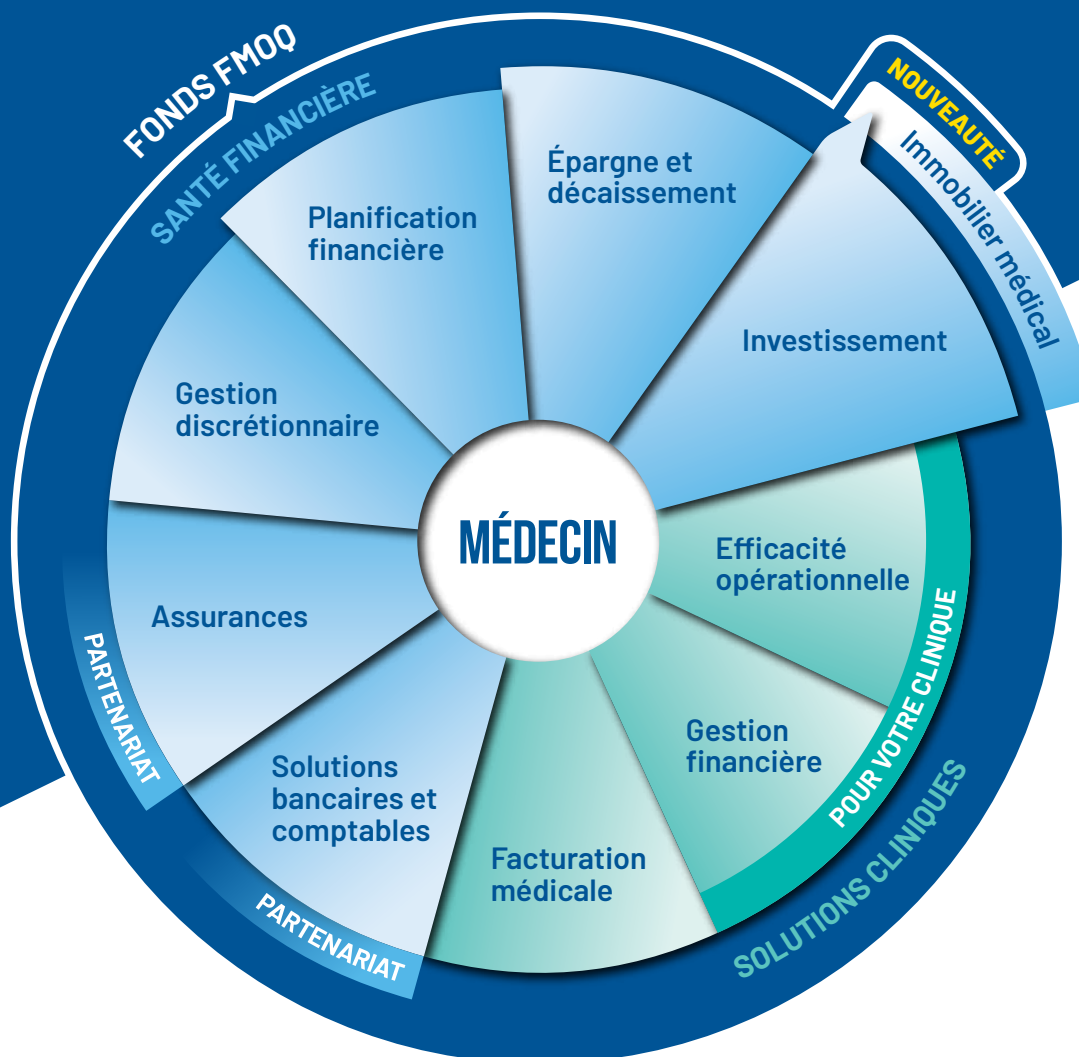
La Société de gestion privée des Fonds FMOQ inc. est inscrite à titre de gestionnaire de portefeuille et de gestionnaire de fonds d'investissement, Conseil et Investissement inc. est inscrite à titre de courtier en épargne collective et planificateur financier et la Société de gérance des Fonds FMOQ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

