

BULLETIN D'INFORMATION FINANCIÈRE

Juin 2026
Volume XXXII, numéro 2

DANS CE NUMÉRO...

Un rendez-vous incontournable pour les futurs médecins de famille	2
Merci, Mme Bélanger !	2
Prévoir son inaptitude ou son décès, c'est aussi savoir en parler à ses proches	3
Atelier Vision	4
Survol des marchés financiers	5
Rendements annuels composés et valeurs unitaires des parts	7
Nos services-conseils	8
Pour nous joindre	8



Chers clients,

Au cours des dernières semaines, nos équipes ont été présentes à plusieurs événements clés de la communauté médicale : du Congrès des membres de la FMOQ au Colloque national de la FMEQ (une première !), en passant par le Colloque des médecins résident-e-s en médecine familiale et le tournoi du Programme d'aide aux médecins du Québec (PAMQ).

Nous avons par ailleurs constaté un vif intérêt pour notre nouvelle offre en immobilier médical. Afin d'accompagner les médecins qui souhaitent mieux comprendre ce type de placement, nous avons tenu plusieurs séances d'information au cours des derniers mois. Si vous n'avez pas eu l'occasion d'y assister, notre équipe se fera un plaisir d'échanger avec vous.

Au-delà de ces événements, nous poursuivons notre travail sur le terrain auprès des médecins, notamment pour relever les défis de gestion, clarifier la vision des cliniques et déployer l'accès adapté.

Ces échanges nous permettent de rester à l'écoute des réalités du milieu médical et d'adapter concrètement notre accompagnement à vos besoins, dans une approche toujours fondée sur l'objectivité et votre meilleur intérêt.

Nous poursuivons cette présence au cours des prochains mois, toujours avec le même objectif : être là où votre réalité évolue et vous offrir un accompagnement pertinent et humain.

Merci de votre confiance. Au nom de toute l'équipe, je vous souhaite un excellent été.

Emmanuel Matte,
Président



Colloque des médecins résident·e·s en médecine familiale

Un rendez-vous incontournable pour les futurs médecins de famille

Nous avons eu le plaisir de tenir une nouvelle édition du Colloque des médecins résident·e·s en médecine familiale, organisé en collaboration avec la FMRQ. Cette journée, consacrée à l'accompagnement des médecins résidents dans leur début de pratique, a réuni près de **500 participants**.

La programmation abordait plusieurs enjeux clés de l'entrée en pratique : gestion du temps, choix d'une clinique, pratique en région, finances, congé parental et les incontournables PTEM. Les commentaires recueillis soulignent la pertinence des conférences et la qualité des échanges, confirmant l'importance de ce rendez-vous annuel pour la relève médicale.

Comme le veut la tradition, nous avons également procédé au tirage de notre grand prix, soit deux billets aller-retour Air Canada partout dans le monde. Félicitations au **D^r Hong Tri Bui**, heureux gagnant de cette édition !

Nous avons déjà hâte de retrouver les médecins résidents l'an prochain.



MERCI, Mme BÉLANGER!

C'est avec beaucoup de reconnaissance que nous soulignons le départ de Mme Chantal Bélanger de notre conseil d'administration, après plus de 12 années de service exceptionnel.

Comptable de formation et gestionnaire chevronnée, Mme Bélanger a mis son expertise, son jugement éclairé et sa vision stratégique au profit de nos sociétés. Au fil des ans, sa rigueur et son professionnalisme ont grandement contribué au succès de notre organisation.

Au nom du conseil d'administration, de la direction et de l'ensemble des employés, nous lui adressons nos plus sincères remerciements pour son apport remarquable.

Merci, Mme Bélanger, pour votre précieuse implication auprès des sociétés Fonds FMOQ. Nous vous souhaitons une retraite heureuse, épanouissante et riche en projets.

PRÉVOIR SON INAPTITUDE OU SON DÉCÈS, C'EST AUSSI SAVOIR EN PARLER À SES PROCHES



Annie Labbé, Pl. Fin., CIM^{MD}
Représentante en épargne collective

Avec l'âge, le besoin de clarifier ses volontés et d'en discuter avec ses proches devient essentiel. Pourtant, ces conversations demeurent délicates. Alors, comment aborder sereinement des sujets comme le mandat de protection, le testament ou les volontés de fin de vie ?

Depuis plusieurs années, Annie Labbé accompagne des familles dans ces réflexions. En tant que planificatrice financière, son rôle dépasse les chiffres : elle cherche à comprendre les besoins, les inquiétudes, les objectifs et la dynamique familiale qui influencent les décisions patrimoniales.

Une approche qui facilite les échanges et favorise le dialogue

« Le thème de l'ouverture à la discussion abordé ici est rarement exploité, explique Annie Labbé. Il est difficilement mesurable, mais essentiel dans la relation avec nos clients. »

Son approche consiste à encourager les personnes à exprimer clairement leurs intentions, tant sur les aspects pratiques d'un mandat de protection que sur leurs préférences personnelles. Cela peut aller d'un souhait simple, comme recevoir un repas chaud chaque jour, jusqu'au type d'hommage désiré après le décès.

Pour que ces échanges soient possibles, une ouverture mutuelle est nécessaire. La personne qui souhaite transmettre ses volontés doit se sentir écoutée, et les proches doivent être prêts à accueillir ces discussions. Ce dialogue facilite grandement l'exécution des dispositions prévues en cas d'inaptitude ou le règlement de la succession.

Pourquoi est-ce si difficile d'en parler ?

Selon Annie Labbé, le décalage générationnel joue un rôle important. Les plus jeunes ne se sentent pas toujours prêts à affronter cette réalité, tandis que les parents hésitent à en parler car cela peut perturber leurs enfants.

« On comprend mieux certaines décisions quand on a soi-même franchi une étape de vie. Nos parents auront toujours un pas d'avance sur nous. » Elle rappelle également que les modes de décision diffèrent avec l'âge. Par exemple, les personnes plus âgées accordent davantage d'importance à la sécurité et s'appuient sur leur vécu et leurs émotions. À l'opposé, les plus jeunes sont souvent davantage tournés vers l'analyse et la nouveauté. Ils gagnent donc à tenir compte de cette perspective lorsqu'ils accompagnent un parent dans la gestion de son patrimoine.

Comment amorcer la discussion ?

Il est préférable d'avoir ces conversations avant qu'une situation d'urgence ne survienne. Annie Labbé propose quelques pistes concrètes :

1. Planifier une rencontre réunissant les personnes concernées.
2. Annoncer à l'avance l'intention d'aborder des sujets importants.
3. Leur laisser un délai raisonnable afin que chacun puisse s'y préparer.

« Il existe différentes façons d'aborder le sujet, mais le véritable défi réside moins dans les mots choisis que dans la capacité d'écouter sans juger et de comprendre réellement l'autre. À vous de reconnaître cette différence », souligne Annie Labbé.

Choisir un moment calme, sans distractions, favorise également des échanges plus sereins.

Pour ceux qui préfèrent une approche plus graduelle, il est possible d'amener le sujet à travers des souvenirs ou des traditions familiales. Parfois, une discussion anodine peut ouvrir la porte à des conversations plus profondes.

Un outil complémentaire

Si le dialogue demeure difficile, il existe des moyens concrets de préparer l'information essentielle. Un registre personnel peut notamment inclure :

- les coordonnées de vos conseillers et professionnels ;
- la liste de vos médicaments ;
- l'emplacement de vos documents importants ;
- vos préférences et besoins particuliers ;
- toute information utile au règlement de la succession.

Ces précautions assurent une continuité et simplifient grandement les démarches pour vos proches.

Un accompagnement personnalisé

À Fonds FMOQ, la proximité avec une clientèle composée de médecins et, souvent, de plusieurs générations d'une même famille, permet de mieux comprendre les réalités intergénérationnelles. Cette connaissance favorise des conseils à la fois professionnels et profondément personnalisés.

Annie Labbé illustre cette approche par l'exemple d'un grand-parent souhaitant faire un don. Au-delà des considérations fiscales, la question centrale demeure : ce don est-il compatible avec sa sécurité financière ? Selon l'objectif, par exemple soutenir un régime d'épargne-études, certaines clauses testamentaires peuvent s'avérer nécessaires afin d'assurer le respect des intentions initiales. Dans d'autres cas, financer une activité précise peut mieux répondre aux objectifs tout en renforçant les liens familiaux.

Conseils pour les couples qui avancent en âge

La préparation à l'invalidité ou au décès ne se limite pas aux discussions sur ses volontés, elle comporte également un important volet pratique. En cas de décès, l'accès aux comptes conjoints est bloqué et ceux-ci seront fermés dans le cadre du règlement de la succession.

Annie Labbé recommande à chaque conjoint de disposer notamment :

- d'un compte personnel pour y faire déposer ses prestations (Régime de rentes du Québec, pension de la Sécurité de la vieillesse, fonds enregistré de revenu de retraite);
- d'une carte de crédit individuelle pour assurer la continuité du paiement de certaines dépenses.



En résumé

Voici les gestes concrets à poser :

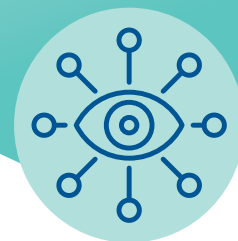
- Préparer, ou mettre à jour votre mandat de protection et votre testament.
- Discuter de vos volontés et préférences avec vos proches
- Informer des personnes de confiance de l'emplacement de vos documents.
- Ouvrir des comptes personnels en complément des comptes conjoints.

Aborder l'invalidité ou le décès peut sembler difficile. Pourtant, ces échanges procurent généralement une tranquillité d'esprit. Ils allègent le fardeau décisionnel des proches dans des moments déjà éprouvants, tout en contribuant au respect de vos volontés.

Votre conseiller Fonds FMOQ peut vous accompagner dans cette démarche, au-delà de la simple gestion financière, afin de vous aider à aborder ces enjeux avec clarté et sérénité.

Atelier Vision

Se redéfinir pour mieux naviguer le changement en clinique



À qui s'adresse cet atelier ?

- Médecins propriétaires de cliniques, 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

Contexte économique

Malgré les craintes de nombreux économistes, l'économie mondiale semble s'être adaptée au contexte d'incertitude entourant les règles du commerce international. À cet effet, au cours des premiers mois de 2026, le volume des biens transigés dans le monde a augmenté de plus de 5 % par rapport à 2025. Au second trimestre de 2026, l'économie mondiale a souffert d'une autre source d'incertitude : la guerre entre les États-Unis et l'Iran ainsi que la fermeture du détroit d'Hormuz. La hausse des prix de l'énergie et des engrais a eu un impact sur le taux d'inflation et accentué les défis de nombreux ménages face à la hausse du coût de la vie. De plus en plus d'indicateurs pointent vers une période de stagflation puisque la croissance économique demeure vulnérable alors que les pressions inflationnistes augmentent.

Au deuxième trimestre de 2026, l'économie américaine a continué d'étonner par sa vigueur. Les consommateurs semblent faire fi de leurs craintes face aux répercussions de la guerre contre l'Iran et de la hausse des prix de l'énergie, continuant de consommer comme si de rien n'était. Au moment d'écrire ces lignes, la croissance du PIB du deuxième trimestre s'annonce supérieure à celle du trimestre précédent. Depuis plusieurs mois, les investissements dans le développement et l'implémentation de l'intelligence artificielle contribuent fortement à cette croissance.

Au Canada, l'économie manque nettement de vigueur. Au cours du deuxième trimestre, on a annoncé que l'économie s'était contractée pour un deuxième trimestre consécutif, malgré la bonne croissance des dépenses des consommateurs. On a donc parlé d'une récession technique. Dans les faits, la décroissance a été si faible, qu'il s'agit plutôt d'une stagnation. Depuis quelques mois, les investissements sont affectés par l'incertitude entourant la renégociation de l'accord de libre-échange Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM), impactant la croissance économique. Par ailleurs, la hausse du prix de l'essence a contribué à l'augmentation du taux d'inflation. La croissance annuelle de l'indice des prix à la consommation (IPC) est passée de 2,8 % en avril à 3,2 % en mai.

L'économie de la zone euro a amorcé une période de ralentissement, mais celui-ci est variable d'un pays à l'autre. La faiblesse de l'économie est accompagnée d'un regain de l'inflation. En mai, le taux annuel d'inflation a grimpé à 3,2 %, alors qu'en mars, il était encore sous la barre des 2 %. La Banque centrale européenne (BCE) a donc réagi en annonçant une hausse de son taux directeur.

Après un premier trimestre de bonne croissance pendant lequel le Royaume-Uni s'est classé au premier rang du G7, le PIB de celui-ci a ensuite décliné en avril. Certains indicateurs laissent entrevoir une poursuite de ce ralentissement. Par ailleurs, le pays a subi un nouveau changement de premier ministre, ce qui n'aide en rien le contexte économique.

En Chine, les indicateurs reflètent une forte hausse des coûts des intrants. Les entreprises chinoises connaissent la plus importante hausse des coûts des matières premières et de production en quatre ans. En partie attribuables au conflit au Moyen-Orient, ces hausses sont préoccupantes car la demande intérieure est relativement faible, et le contexte commercial avec les États-Unis, fragile.

Au cours du trimestre, le prix du baril de pétrole (WTI) a fortement fluctué au gré des tensions au Moyen-Orient. En juin, le progrès des négociations, la réouverture partielle du détroit d'Hormuz et la perspective d'un règlement durable du conflit ont réduit les pressions sur le prix du pétrole. En fin de trimestre, le WTI se négociait à 70 \$ US.

Politique monétaire et titres à revenu fixe

Le deuxième trimestre a été marqué par l'arrivée d'un nouveau président à la tête de la Réserve fédérale américaine (Fed). Kevin Warsh a présidé sa première réunion en juin. La Fed a misé sur le statu quo, avec cependant une évolution dans les communiqués relatifs à la politique monétaire. Sous l'impulsion de M. Warsh, qui a toujours critiqué la longueur de ces communications, le communiqué publié en juin a donc été plus succinct, donnant peu de détails sur les intentions de la Fed.

La Banque du Canada a également opté pour le maintien de son taux directeur. Bien que l'inflation ait été propulsée à la hausse, la Banque a jugé que la fragilité de l'économie canadienne justifiait le maintien du taux directeur. On veut donner toutes les chances à la croissance économique d'autant plus que le prix du carburant pourrait redescendre rapidement.

Après avoir opté pour le maintien des taux en avril, la BCE a décidé de hausser le taux directeur de 0,25 % en juin. En avril, les autorités monétaires européennes avaient prévu une hausse imminente et en juin, les pressions inflationnistes sont apparues trop importantes pour que le statu quo soit maintenu plus longtemps. De l'autre côté de la Manche, la Banque d'Angleterre a décidé de maintenir les taux inchangés puisque les pressions inflationnistes montraient des signes d'apaisement.

SURVOL DES MARCHÉS FINANCIERS | FIERA CAPITAL

Pendant le trimestre, les taux obligataires canadiens ont connu une légère hausse en mai pour ensuite diminuer et terminer le trimestre en légère baisse par rapport au niveau du 31 mars. Ainsi, au deuxième trimestre, les taux des obligations du Canada ayant une échéance de 10 ans sont passés de 3,47 % à 3,37 %. Pendant ce temps, ceux des obligations du Canada ayant une échéance de 2 ans sont passés de 2,82 % à 2,73 %.

Durant le deuxième trimestre de 2026, le cours du dollar canadien a été soutenu par la hausse du prix du pétrole, se négociant à plus de 0,74 \$ US. En juin, les tensions se sont apaisées au Moyen-Orient et les perspectives de résolution du conflit entre les États-Unis et l'Iran se sont améliorées. Parallèlement, l'économie canadienne a montré des signes d'essoufflement.

Ces facteurs ont contribué au recul de notre dollar canadien qui a terminé le trimestre près de 0,70 \$ US.

Marchés boursiers

Au cours du deuxième trimestre, le marché boursier américain a rebondi et l'indice S&P 500 a gagné près de 15 %. Après un premier trimestre difficile, les titres des géants américains de la technologie ont rebondi au deuxième trimestre avec une séquence de hausse presque continue jusqu'en juin. Par contre, les titres liés à la production des puces et à l'intelligence artificielle, ont connu un repli. Ainsi, malgré un léger recul en juin, l'indice NASDAQ affiche une hausse trimestrielle de plus de 21 %.

« Après un premier trimestre difficile, les titres des géants américains de la technologie ont rebondi au deuxième trimestre. »

Pour sa part, l'indice S&P TSX, indice phare du marché canadien, a connu un très bon trimestre malgré le recul des titres des ressources naturelles, dont les pétrolières et les aurifères. Les titres des sociétés de services financiers et de la consommation ont contribué à soutenir sa croissance : le S&P TSX affiche une hausse trimestrielle de plus de 6 %.

L'indice des actions canadiennes de petite capitalisation affiche un rendement trimestriel légèrement plus modeste de 5 %. Il a aussi été pénalisé par la forte pondération des sociétés de ressources naturelles au sein de l'indice.

À l'horizon

En cette fin de deuxième trimestre de 2026, la guerre entre les États-Unis et l'Iran marque une certaine pause et les négociations se poursuivent pour arriver à une entente qui dépasserait un simple cessez-le-feu. Il est cependant trop tôt pour évaluer les conséquences à moyen et long terme de ce conflit sur l'économie mondiale. Dans quelle mesure les installations pétrolières ont-elles été touchées ? Quel sera l'impact sur les coûts de transports dans la région et autour du globe ?

La hausse du prix de l'essence et des autres produits pétroliers affecte déjà la confiance des consommateurs alors qu'ils souffrent encore des hausses de prix postpandémiques, tant pour la nourriture que pour le logement. La hausse des prix de l'énergie risque de relancer l'inflation et d'affecter davantage les consommateurs.

Parallèlement, le peu de confiance des consommateurs et des entreprises contribuera à freiner le rythme de croissance de l'économie mondiale. D'une part, les ménages réduiront leurs dépenses en raison de l'éventualité 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'inflation supérieure aux cibles des banques centrales.

Les taux d'inflation au Canada et aux États-Unis devraient demeurer à leurs niveaux actuels. Cela incitera les banques centrales à maintenir leurs taux inchangés pour une période prolongée. Pour compenser le niveau élevé de l'inflation, les taux obligataires de plus long terme devraient connaître une augmentation.

Le ralentissement de la croissance économique continuera de limiter les investissements des entreprises, dont les bénéfiques pourraient accuser de légers reculs au cours des 12 à 18 prochains mois.

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, nous conservons une portion importante du portefeuille en liquidités. De plus, notre exposition aux actions canadiennes est légèrement supérieure à la cible. 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 JUIN 2026

FONDS FMOQ	1 an (%)	2 ans (%)	3 ans (%)	4 ans (%)	5 ans (%)	10 ans (%)	15 ans (%)	20 ans (%) ou depuis création	(\$)
MONÉTAIRE	2,21	2,90	3,54	3,55	2,89	1,86	1,50	1,67	10,014
ÉQUILIBRÉ CONSERVATEUR	9,98	9,69	8,84	7,65	4,72	4,56	s.o.	4,67 (2013-04-05)	13,571
OMNIBUS	13,99	12,77	11,44	10,73	6,63	6,80	6,42	5,84	35,969
PLACEMENT	16,46	14,85	13,15	11,73	7,54	7,35	7,12	6,27	42,409
REVENU MENSUEL	14,29	16,55	13,57	11,86	8,90	7,86	6,61	6,37 (2006-10-06)	15,269
OBLIGATIONS CANADIENNES	3,43	4,42	3,93	3,52	0,13	0,90	1,99	2,75	10,459
ACTIONS CANADIENNES	16,49	19,48	16,40	15,05	10,79	9,88	8,06	7,12	40,941
ACTIONS INTERNATIONALES	28,72	19,57	18,32	18,11	11,02	11,73	11,62	8,30	25,118
OMNIRESPONSABLE	11,30	12,43	11,93	11,51	7,16	s.o.	s.o.	7,58 (2016-09-16)	18,057

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 2,03 %, 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.

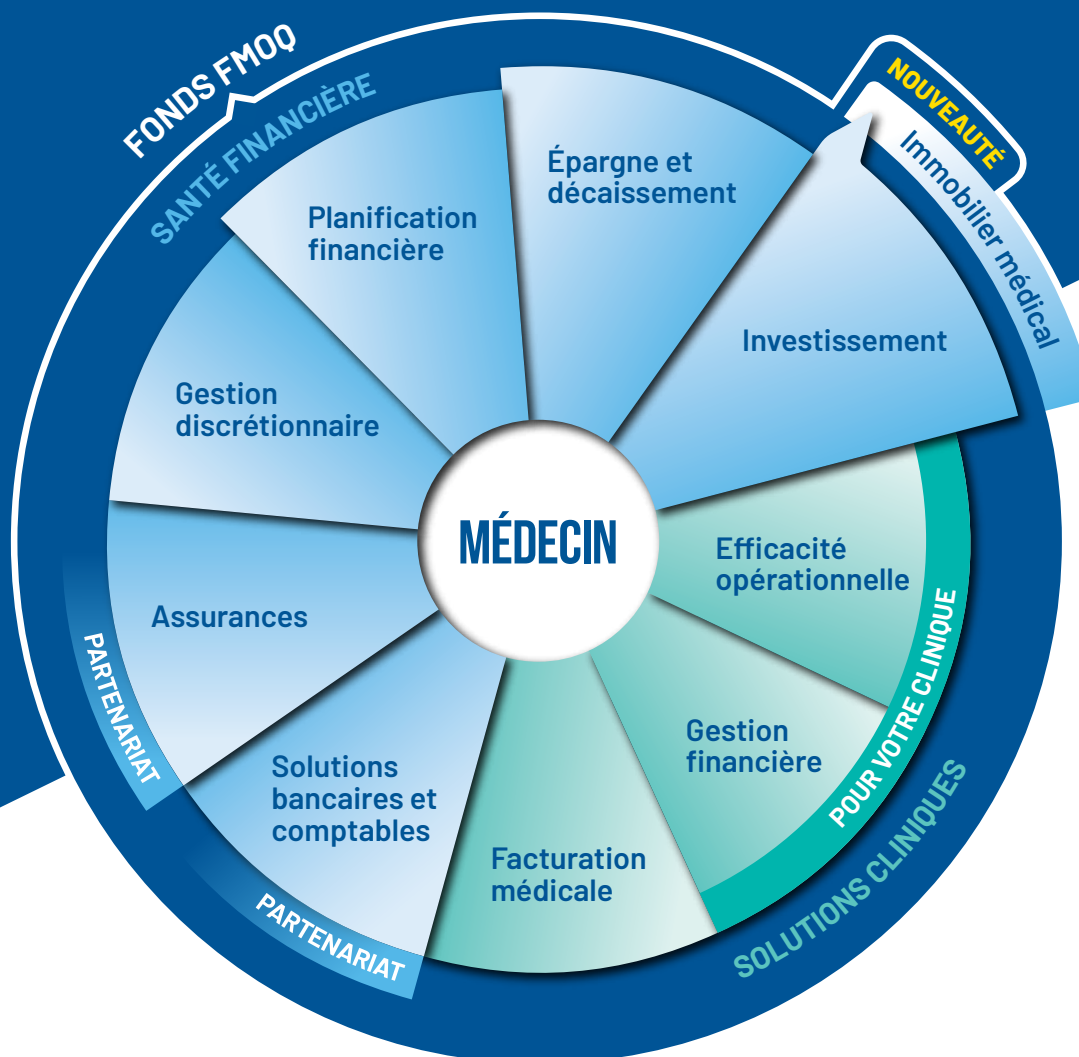
La Société de gestion privée des Fonds FMOQ inc. est inscrite à titre de gestionnaire de portefeuille et de gestionnaire de fonds d'investissement, Conseil et Investissement inc. est inscrite à titre de courtier en épargne collective et planificateur financier et la Société de gérance des Fonds FMOQ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

