

Avantages

LA CAISSE
prend-elle trop de place ?



AVANTAGES.CA

SEPTEMBRE 2017

LES DÉPENSES LIÉES À VOS GARANTIES DE SOINS DE SANTÉ ONT-ELLES UN SENS?

VOICI...

dépenses ÉCLAIRÉES^{MC}

ADRESSEZ-VOUS DÈS AUJOURD'HUI
À UN REPRÉSENTANT DE GSC
POUR EN SAVOIR PLUS

1 800 268-6613

greenshield.ca

gsc
les avantages green shield ♥

RÉDACTION

Rédacteur en chef
514 392-4234

Simeon Goldstein
simeon.goldstein@tc.tc

Journaliste
514 392-4222

Pierre-Luc Trudel
pierre-luc.trudel@tc.tc

Éditrice,
Groupe Avantages

Alison Webb
alison.webb@tc.tc

Révisseur

Caroline Fortin

Intégrateur Web

Yean Bellemare

VENTES

Gestionnaire de comptes
514 392-4229

Rita Caci
rita.caci@tc.tc

Directrice principale
des comptes nationaux

Francesca Allman
francesca.allman@tc.tc

Directeur principal
des comptes nationaux

Robert Martins
robert.martins@tc.tc

PRODUCTION

Graphistes

Sophie Cadieux
Louis-Philippe Larocque

ABONNEMENTS

Pour s'abonner

avantages.ca/abonnement

Pour toute question
1 844 246-3190

avantages@halldata.com

TC MÉDIA

Présidente du conseil

Isabelle Marcoux

Président et
chef de la direction

François Olivier

Vice-président principal,
Solutions d'affaires et éducation

Pierre Marcoux

Chef de la direction financière et
du développement de la Société

Nelson Gentiletti

Vice-président, Solutions d'affaires,
et éditeur, Groupe Les Affaires

Sylvain Bédard

Avantages est publié par Médias Transcontinental S.E.N.C.,
1100, boul. René-Lévesque Ouest, 24^e étage,
Montréal (Québec) H3B 4X9.
Téléphone : 514 392-9000.

Prix d'abonnement : Canada 108 \$/an. Prix d'un exemplaire : 19 \$.
Imprimé au Canada.

Avantages est publié 6 fois par an. Il nous arrive de communiquer nos listes d'abonnés à des entreprises de bonne réputation dont les produits ou services sont susceptibles de vous intéresser. Toutefois, si vous préférez que nous ne communiquions pas votre nom et adresse (postale ou courriel), faites-le savoir par écrit au service d'abonnement. Vous pouvez consulter notre politique de confidentialité complète sur : www.tctranscontinental.com/fr/privacy-policy

Avantages reçoit régulièrement des commentaires et des documents (y compris des lettres à l'éditeur) non sollicités. *Avantages*, ses sociétés affiliées et cessionnaires peuvent utiliser, reproduire, publier, rééditer, distribuer, garder et archiver ces soumissions en tout ou en partie sous quelque forme ou sur quelque support que ce soit, sans aucune rémunération de quelque nature que ce soit.

Avantages peut publier certaines informations relatives à différents domaines professionnels tels que (non exhaustif) : le droit, la comptabilité, la planification financière, la philanthropie et d'autres questions connexes (« information professionnelle »). L'information professionnelle publiée ne doit pas être interprétée comme étant des conseils professionnels et ne remplace pas l'opinion d'un professionnel qualifié.

CONVENTION DU SERVICE POSTE-PUBLICATIONS N° 40 064 924.

N° ISSN 1196-8915. ©2017 Tous droits réservés.

RUBRIQUES

5 BILLET
L'embaras du choix

7 EN BREF

13 CHRONIQUE
La retraite : plus qu'une question d'argent

26 POINT DE VUE
Investir dans les marchés émergents

9

La Caisse menace-t-elle l'écosystème financier du Québec?

Du haut de ses 287 milliards de dollars d'actif sous gestion, la Caisse de dépôt et placement du Québec est un acteur incontournable de l'écosystème financier québécois. Peut-être même trop, s'inquiètent certains joueurs de l'industrie.

17 GRANDEUR ET MISÈRE DES TRAVAILLEURS ÂGÉS... ET DE LEURS EMPLOYEURS

Lisez notre entrevue avec Sylvie St-Onge, professeure titulaire à HEC Montréal et chercheuse associée au CIRANO.

19 LES DEUX SOLITUDES, VERSION RETRAITE ET AVANTAGES SOCIAUX

Le Québec peut-il prétendre au statut de société distincte? Voici les résultats de notre recherche.

21 UN FLÉAU QUI COÛTE CHER

La fraude et les abus représentent de 2 à 10 % des dépenses en soins de santé dans les assurances privées au Canada. Comment y faire face?

35 FAIRE DES CHOIX DIFFÉRENTS

Qu'en est-il de l'adoption des placements non traditionnels dans les régimes CD? Consultez notre palmarès des plus importants régimes au pays.



L'immobilier adapté à votre régime.

Objectif unique.
Solutions exceptionnelles.
Renseignez-vous sur les capacités de l'équipe Invesco Real Estate.

Communiquez avec Michael Peck, premier vice-président, Placements institutionnels, au 416.324.7679 ou visitez le site invescorealestate.ca.

L'équipe Invesco Real Estate vise des objectifs exceptionnels pour les clients en alliant une bonne connaissance des marchés locaux, une vaste gamme de services et une expertise spécialisée.

Notre plateforme mondiale diversifiée propose des solutions axées sur l'immobilier direct et les titres immobiliers mondiaux, ainsi que sur l'infrastructure et les sociétés en commandite.

Grâce à sa vaste présence sur le terrain dans 16 pays¹, l'équipe Invesco Real Estate est bien placée pour aider votre régime à atteindre ses objectifs.

¹ Au 31 décembre 2016.



BILLET

L'embaras du choix?

Des coûts plus prévisibles. Voilà la raison pour laquelle de nombreuses entreprises du secteur privé ont décidé de se tourner vers les régimes à cotisation déterminée (CD) et de délaisser ceux à prestations déterminées (PD). Alors que l'assurance collective fait face à une hausse continue des frais de soins de santé, il semble probable que le modèle CD gagne en popularité dans ce domaine, notamment grâce à l'introduction de régimes flexibles.

Aujourd'hui, ces régimes sont offerts par un promoteur sur cinq, selon le plus récent Sondage Sanofi Canada sur les soins de santé. Malgré le fait que les travailleurs indiquent une légère préférence pour le modèle flexible, cet intérêt ne suffit pas à convaincre les promoteurs de remplacer un régime traditionnel d'assurance collective offrant une couverture prédéfinie. En effet, 55% des employeurs sondés préfèrent cette formule à un régime flexible, un pourcentage qui est resté plutôt stable au cours des dernières années.

Et même si les employés prétendent aimer l'idée de pouvoir faire des choix qui leur conviennent, force est de constater qu'ils sélectionnent très souvent des options correspondant à la couverture du régime traditionnel dont ils bénéficiaient auparavant.

Est-ce si surprenant? On sait que beaucoup ont du mal à prévoir leurs besoins financiers à la retraite, comme l'exigent les CD. Un régime flexible demande en quelque sorte de prédire son état de santé pendant une certaine période à venir et de choisir ses options en conséquence. Même si on est en bonne santé, le choix n'est pas évident. Et comme personne ne veut être dépourvu de couverture au moment où elle sera nécessaire, la prudence s'impose.

Il y a toutefois la notion d'en avoir pour son argent. Une partie du problème de la fraude en assurance collective résiderait d'ailleurs dans ces personnes qui abusent de certains services afin de tirer le maximum de leur régime (lire article en page 21). Le modèle flexible joue ici un rôle intéressant car il permet aux participants d'allouer l'argent à des options préférées (ou nécessaires) en réduisant les dépenses dans d'autres secteurs qui ne correspondent pas à leurs besoins.

Or, tout comme dans les régimes de retraite CD, l'un des grands défis pour le participant à un régime flexible est effectivement de bien saisir toutes les options offertes. Le sondage susmentionné a d'ailleurs noté qu'il en existerait trop pour certains employés. Inciter ceux-ci à assumer plus de responsabilité quant à leur choix

n'autorise pas pour autant le promoteur de régime à se déresponsabiliser. De concert avec le fournisseur, il doit continuer de soutenir les employés en leur donnant des outils et informations qui permettent de faire des choix éclairés. Les comptes de mieux-être peuvent s'avérer intéressants pour certains, par exemple, mais pas pour d'autres. Soulignons aussi qu'une bonne couverture de base est de rigueur.

Un des arguments en faveur des régimes CD du point de vue de la retraite est qu'ils correspondent bien au marché du travail d'aujourd'hui et à une main-d'œuvre hautement mobile. Même si l'idée d'un régime qui nous suit quand on change de travail ne s'applique pas à l'assurance collective, cette notion de personnalisation risque de plaire aux travailleurs.

Cependant, si les employés sentent qu'on met en place un régime flexible uniquement pour réduire les coûts, leur perception à l'égard de ce dernier peut changer. La meilleure façon de les convaincre de son utilité est de s'assurer qu'ils profitent pleinement des différentes possibilités et, pour emprunter une autre formule du domaine de la retraite, qu'ils ne laissent pas d'argent sur la table. **L**

Le 9 novembre, *Avantages* vous convie à la deuxième édition de son colloque Régimes collectifs et santé au travail, à Montréal. Pour en apprendre davantage sur cet événement d'une journée, rendez-vous à avantages.ca/collectif2017. Soyez des nôtres!

Simeon Goldstein

Rédacteur en chef

simeon.goldstein@tc.tc

Pour ne rien manquer

des dernières nouvelles du secteur des caisses de retraite et des avantages sociaux au Québec

Abonnez-vous gratuitement à notre infolettre!

RENDEZ-VOUS À avantages.ca/abonnement

Vous la recevrez DEUX FOIS PAR SEMAINE directement dans votre boîte de réception.

Avantages

VOS NOUVELLES



Infrastructures : quels sont les principaux risques?

Il y en a plusieurs!



Soins de santé : facture salée pour les employeurs

Mercer prévoit une hausse majeure des coûts d'ici 2025.



Les Québécois veulent l'équivalent du RPC

La FTQ presse Québec de signer l'entente fédérale.

Nous travaillons

pour les routards.

Les avaleurs de kilomètres.

Les grands voyageurs.

Les « Jamais sans mon guide ».

Les polyglottes.

Nous travaillons pour tous ceux qui croient

en une retraite sur mesure.

Nous travaillons pour votre entreprise.

Nous travaillons

pour vous.

Grâce à plus de 130 spécialistes des ventes et du service répartis dans 12 bureaux à l'échelle du pays, nous fournissons des solutions de régimes de retraite collectifs à votre image.

Pour en savoir plus, rendez-vous au www.grsaccess.com.

LA
Great-West
COMPAGNIE  D'ASSURANCE-VIE

SOLUTIONS DE RETRAITE TOUJOURS AU TRAVAIL

La Great-West, compagnie d'assurance-vie, la conception graphique de la clé et le slogan « Solutions de retraite toujours au travail » sont des marques de commerce de La Great-West, compagnie d'assurance-vie.

POUR QUE L'INDIFFÉRENCE ENVERS LES RÉGIMES DE RETRAITE CESSE

MÊME S'ILS BÉNÉFICIENT de l'un des régimes de retraite les plus généreux de la province, les employés d'Hydro-Québec démontraient jusqu'à tout récemment peu d'intérêt pour cette composante de leur rémunération globale. Une campagne de communication s'imposait.

Un sondage réalisé auprès de quelque 20 000 employés de l'organisation a révélé que seulement 62 % des répondants savaient que leur régime de retraite était de type prestations déterminées (PD).

« Honnêtement, nous étions très déçus par les résultats. Près de 40 % de nos employés pensaient que leur régime de retraite était à cotisation déterminée (CD). C'était très étonnant vu la générosité de notre régime », a raconté François Bédard, chef rémunération et avantages sociaux à Hydro-Québec, lors de la récente conférence Rémunération globale du journal *Les Affaires*.

Pire encore, seulement 21 % des employés ont indiqué comprendre comment les cotisations au régime étaient établies. Un peu ébranlée par ces données, la société d'État a décidé d'élaborer une stratégie de communication pour susciter l'intérêt des participants envers leur régime de retraite, leur faire comprendre sa pleine valeur et expliquer les grandes lignes de son fonctionnement.

Dans l'élaboration de sa stratégie, Hydro-Québec a classé ses participants en trois catégories : les bien renseignés,

les partiellement renseignés et les peu renseignés. Il a été convenu de mettre l'accent sur cette dernière catégorie, composée en grande partie d'employés plus jeunes.

« Étant donné la complexité du sujet, on voulait prendre une bouchée à la fois », a expliqué François Bédard. La stratégie de communication a donc été déployée en trois temps.

Pour commencer, une capsule vidéo d'animation a été lancée sur l'intranet en 2016. Celle-ci avait pour but d'expliquer aux participants certains principes généraux, comme les différences entre un régime CD et un régime PD ainsi que l'environnement légal dans lequel évoluent les régimes de retraite.

Une deuxième capsule a été mise en ligne quelques mois plus tard, cette fois pour aborder les enjeux de financement du régime, notamment les notions de partage des coûts, de service courant et de déficits.

Pour la troisième étape de son plan de communication, Hydro-Québec a misé sur l'interactivité. Plutôt que de concevoir une simple capsule vidéo portant sur le fonctionnement des prestations, le calcul de la rente, l'âge de départ à la retraite, l'indexation et la rente de conjoint, l'employeur a développé une application de réalité augmentée.

En téléchargeant cette application sur son téléphone intelligent, puis en survolant son relevé annuel, le participant a accès à une foule de renseignements supplémentaires



pour l'aider à mieux comprendre les modalités du régime. « On voulait offrir un outil plus dynamique et ludique », a expliqué François Bédard.

Les efforts d'Hydro-Québec pour faire réaliser aux employés la valeur de leur régime de retraite sont loin d'être terminés, mais Mélanie Presseault, directrice, rémunération globale, est plutôt optimiste après un premier bilan. « Ce ne sont pas tous les employés qui ont regardé nos capsules vidéo, mais nous avons tout de même eu 4 000 visionnements. Nous avons aussi remarqué que les participants ont une meilleure compréhension de leur régime. »

Les prochains efforts de communication seront quant à eux déployés sur plusieurs canaux et ne se limiteront pas à l'intranet et aux courriels. « Il faut vraiment être imaginatif pour intéresser des jeunes de moins de 30 ans à un régime de retraite! » a conclu M^{me} Presseault.

RETRAITE : MANQUE À GAGNER DE 13 400 G\$ D'ICI 2050



LE CANADA DEVRA FAIRE FACE à un manque à gagner de 13,4 billions de dollars en épargne-retraite d'ici 2050, observe un nouveau rapport de Mercer en partenariat avec le Forum économique mondial.

Il s'agit d'une augmentation importante par rapport à 2,7 billions en 2015. À l'échelle mondiale, le manque à gagner devrait atteindre 400 billions de dollars américains dans les 33 prochaines années.

Louis Gagnon, membre principal du partenariat et chef de la direction de Mercer Canada, affirme que l'enjeu de la sécurité

financière ne se résume pas qu'à la retraite mais au bien-être financier de façon plus large.

Il s'agit d'un problème auquel il n'existe aucune solution miracle et qui est exacerbé par, entre autres raisons, la tendance au travail autonome et la baisse de couverture par des régimes de retraite à prestations déterminées, affirme-t-on dans un communiqué.

« Le déficit d'épargne-retraite fait partie du lourd problème de sécurité financière, qui mine la productivité des travailleurs et les entraîne dans des périodes d'instabilité financière », explique M. Gagnon.

CHIFFRE DU MOIS

54

Pourcentage d'employés LGBT qui ne sont pas sortis du placard au travail

Source : Fondation Jasmin Roy



LES TRAVAILLEURS DE 45 À 54 ANS PLUS SÉDENTAIRES QUE DES RETRAITÉS

LES HOMMES ÂGÉS DE 45 À 54 ANS qui travaillent dans des bureaux passent plus de temps assis que les retraités, selon une récente étude écossaise publiée dans le *Journal of Sports Sciences*.

Dans certains cas, cette sédentarité atteint des niveaux dangereux et nécessite des changements d'habitudes dans les milieux de travail.

Pour réaliser leur analyse, des chercheurs de l'Université d'Édimbourg ont examiné des données concernant plus de 14 000 personnes.

Selon les résultats qu'ils ont obtenus, les hommes âgés entre 45 et 54 ans passent en moyenne 7,8 heures par jour en position assise, comparativement à 7,4 heures chez les plus de 75 ans. Seuls les hommes âgés de 16 à 24 ans sont moins sédentaires que les aînés en semaine.

Fait intéressant, les femmes, tous âges confondus, restent assises moins longtemps que les hommes retraités.

Defined Benefit
INVESTMENT
FORUM

PROMOTEURS DE RÉGIMES PD RÉSERVEZ CETTE DATE !

Hôtel Ritz-Carlton Montréal
Le mercredi 6 décembre 2017

www.investmentreview.com/db-investment-MTL

* Veuillez noter que les conférences seront présentées en anglais uniquement.

Le **Forum 2017 sur les placements dans les régimes PD** (anciennement Colloque PD) est un événement exclusif qui rassemble les promoteurs de régimes PD, des consultants et principaux spécialistes de l'industrie, afin de connaître leurs points de vue, leurs pratiques et leurs théories, et d'ainsi mieux appréhender les défis et les difficultés auxquels ils doivent faire face compte tenu de la conjoncture économique.

Au programme : comporte des conférenciers experts et un panel de discussion sur les acteurs de taille et leurs expériences dans la gestion des régimes PD.

La participation est réservée aux preneurs de décisions de régimes PD et aux consultants en investissement.

COMMANDITAIRES



Pour mieux connaître les possibilités de commandites :
Robert Martins | robert.martins@tc.tc

Pour obtenir les informations sur l'ordre du jour :
Lauren Harris | lauren.harris@tc.tc

La Caisse menace-t-elle l'écosystème financier du Québec?

Par **Pierre-Luc Trudel**

Du haut de ses 287 milliards de dollars d'actif sous gestion, la Caisse de dépôt et placement du Québec est un acteur incontournable de l'écosystème financier québécois. Peut-être même trop incontournable, s'inquiètent certains joueurs dans l'industrie.



JUIN 2016 : les six régimes de retraite des employés de la Ville de Québec annoncent leur décision de confier l'ensemble de leur actif de près de 2,3 milliards de dollars à la Caisse de dépôt. La nouvelle crée une véritable onde de choc dans le petit monde de la gestion institutionnelle d'actif québécois. Si la poussière est retombée depuis, les craintes ne se sont pas totalement dissipées chez les gestionnaires indépendants.

« Le fait que la Caisse obtienne de nouveaux mandats de gestion dans le secteur public est en effet inquiétant, indique Kit Dalaroy, chef des finances à Gestion de portefeuille Landry. Les municipalités du Québec sont généralement ce que l'on

appelle des *early adopters* (adeptes précoces) de gestionnaires locaux, parce qu'elles aiment faire affaire avec des gestionnaires plus accessibles et présents dans leur communauté. »

Même s'il tient à préciser que la Caisse est un « partenaire extraordinaire » pour tout l'écosystème financier du Québec, M. Dalaroy juge que de nombreux gestionnaires vivraient des heures difficiles si l'institution continuait de rapatrier des mandats de gestion du secteur municipal.

La plupart des gestionnaires montréalais contactés n'ont pas souhaité commenter le dossier, mais le malaise est palpable dans l'industrie. Sous le couvert de l'anonymat, certains d'entre



« On ne fait aucune démarche pour solliciter de nouveaux mandats, ce sont les caisses de retraite qui viennent vers nous. »

– Jean-Benoît Houde, Caisse de dépôt et placement du Québec

eux ont dit être préoccupés par une trop grande concentration du marché, ce qui pourrait à terme avoir « un impact important sur la diversité de l'offre ».

« Avoir un seul géant dans l'industrie mènerait à une seule façon de voir les marchés, une seule philosophie et un processus de placement unique. Mais heureusement, nous n'en sommes pas là pour le moment », a confié l'un d'eux, en ajoutant qu'il existe une « inégalité de moyens » entre la Caisse et les autres gestionnaires, en particulier sur le plan des frais de gestion.

« La Caisse est une concurrente de taille, en particulier parce que ses clients la considèrent comme un garant quasi gouvernemental, soutient de son côté Daniel Brosseau, de Letko, Brosseau et Associés. Si le rendement traîne, ses clients présumeront que le gouvernement est dans une certaine mesure responsable et compteront sur son aide pour résoudre le problème. Il est très difficile de lutter contre cela, même avec des résultats excellents. »

La bonne décision

Pour Gaston Verreault, président de l'Association du personnel retraité de la Ville de Québec, il ne fait aucun doute que la décision prise en 2016 de transférer à la Caisse de dépôt l'actif des six régimes de retraite que compte la ville était la bonne.

Si les frais plus bas ont effectivement pesé dans la balance, ce choix a surtout été motivé par un désir de simplifier l'administration et la gouvernance des régimes. « Les produits d'investissement sont de plus en plus nombreux et complexes. Les gens qui siègent à des comités de retraite ne sont pas des spécialistes. La Caisse agit comme conseiller et prend tout en charge, on n'a plus besoin de faire le suivi de plein de gestionnaires comme auparavant », explique-t-il.

Parmi les firmes qui ont perdu des mandats à la suite de ce transfert d'actif, on compte certes des gestionnaires indépendants basés au Québec, mais également de grandes sociétés de gestion étrangères.

M. Verreault précise que les membres des comités de retraite étaient bien conscients qu'en confiant l'ensemble de l'actif à un unique gestionnaire, la Caisse, ils perdraient une certaine autonomie dans la gestion de leurs régimes. Cette considération ne les a cependant pas empêchés de faire le grand saut.

En 2015, la Ville de Terrebonne s'est elle aussi laissée séduire par les solutions de placement de la Caisse. Mais contrairement à la Ville de Québec, elle a confié seulement certains mandats à l'institution. De l'actif total de 200 millions de dollars de la caisse de retraite, environ 60 millions sont gérés par l'investisseur institutionnel.

« Nous avons une volonté d'aller vers les infrastructures et l'immobilier direct. Nous avons approché la Caisse dans le but d'avoir accès à certains portefeuilles spécifiques, et non pas pour diminuer nos frais de gestion ou simplifier notre gouvernance », explique Luc Legris, directeur de l'administration et des finances à la Ville de Terrebonne.

La Caisse gère donc les portefeuilles d'immobilier, d'infrastructures et de placements privés du régime, ainsi qu'une partie du portefeuille obligataire.

« Pour les autres catégories d'actif, nous étions satisfaits avec nos gestionnaires actuels, mentionne M. Legris. Confier des mandats à différents gestionnaires nous permet de conserver une bonne diversification de notre caisse. »

Dissiper les inquiétudes

Outre Québec et Terrebonne, une douzaine de caisses de retraite du secteur public et parapublic ont transféré en partie ou en totalité leur actif à la Caisse de dépôt depuis 2010. Selon Gaston Verreault, plusieurs autres régimes municipaux se seraient également montrés intéressés par les services de l'institution au cours des dernières années, sans toutefois que leurs démarches ne se concrétisent. Pour mettre les choses en perspective, il y avait 213 régimes de retraite dans le secteur municipal en 2014, selon les données de Retraite Québec.

Le fait que plusieurs caisses de retraite du secteur public, surtout des municipalités, aient choisi de donner des mandats à la Caisse ne constitue en aucun cas une tendance dans le marché, insiste Jean-Benoît Houde, conseiller principal, relations avec les médias à la Caisse de dépôt et placement du Québec.

« On ne fait aucune démarche pour solliciter de nouveaux mandats, ce sont les caisses de retraite qui viennent vers nous, précise-t-il. Il faut aussi mentionner que la Caisse n'a accueilli aucun nouveau déposant depuis les régimes de retraite de la Ville de Québec l'année dernière. » L'institution a en effet décidé l'automne dernier de ne plus accepter de nouveaux déposants dans le monde municipal jusqu'à nouvel ordre.

Du côté de Finance Montréal, dont la mission est de valoriser l'écosystème financier montréalais et québécois, on indique « être au courant des enjeux potentiellement présents ». « Des discussions avec des représentants des partis prenantes ont eu lieu l'automne dernier », souligne Louis Lévesque, directeur général de Finance Montréal.

Pour mieux saisir ces enjeux, l'organisme, en collaboration avec l'Institut de la statistique du Québec (ISQ), a entrepris en début d'année une vaste enquête auprès de tous les promoteurs de régimes de retraite basés dans la province. Le but de cette enquête est d'établir les différentes stratégies de placement qu'ils utilisent, ainsi que l'identité et l'emplacement géographique des firmes qui gèrent leurs actifs.

Plus de 900 administrateurs de régimes ont ainsi reçu un formulaire d'une trentaine de questions au printemps dernier. Les données ont été analysées par l'ISQ au cours de l'été et devraient être publiées cet automne.

Plusieurs firmes de gestion d'actif ont d'ailleurs indiqué suivre le dossier de très près et attendre avec impatience les conclusions de l'étude.

Une tempête dans un verre d'eau ?

Bien qu'il comprenne les préoccupations des gestionnaires indépendants, Dany Lemay, chef de la pratique Investissement au bureau de Montréal de Willis Towers Watson, estime que le rapatriement d'actifs à la Caisse de dépôt n'est pas un problème en soi dans un marché mondialisé où les occasions d'affaires sont multiples.

« Oui, certaines firmes ont peut-être bien joué la carte locale et eu du succès avec des caisses de retraite du secteur public québécois, mais un marché très ouvert s'offre à elles dans le secteur privé ou encore dans la gestion de fortunes personnelles, et ce, partout sur la planète », affirme-t-il.

« La Caisse peut effectivement faire mal à des gestionnaires d'ici lorsqu'elle obtient de nouveaux mandats, mais c'est toujours mieux ça que d'envoyer les actifs à Toronto ou New York. »

- Michel Nadeau, Institut sur la gouvernance d'organisations privées et publiques

Selon lui, les firmes qui voient leur marché comme étant constitué uniquement d'institutions québécoises limitent leur croissance. « À court terme, c'est sûr que ça peut être une transition difficile. Mais cela forcera les gestionnaires à s'adapter à la nouvelle réalité et à se repositionner. La fuite des actifs vers la Caisse pourrait en quelque sorte être un déclencheur pour l'industrie. Plus de compétition peut amener plus d'innovation et renforcer l'écosystème québécois de la gestion d'actif », croit-il.

Si le déplacement de certains actifs vers la Caisse a un impact négatif pour des firmes du Québec, il permet en revanche de rapatrier



LA CAISSE EN QUELQUES CHIFFRES

- Actif net de **286,5 G\$** au 30 juin 2017
- **58,8 G\$** investis au Québec
- **2 000** fournisseurs établis au Québec qui ont reçu **800 M\$** en 2016
- **890** employés
- **41** déposants
- **30** caisses de retraite, dont **14** dans le secteur municipal
- **15** nouveaux régimes depuis 2010, pour un actif total de **3,1 G\$**
- Prestations versées à **2 millions** de Québécois

Source : site internet de la Caisse de dépôt et placement du Québec (données en date du 31 décembre 2016 sauf indication contraire)

des fonds qui étaient jusqu'alors gérés à l'extérieur de la province, voire du pays, souligne Michel Nadeau, directeur général de l'Institut sur la gouvernance d'organisations privées et publiques (IGOPP). « Ce n'est pas vrai que les régimes qui se sont tournés vers la Caisse faisaient affaire exclusivement avec des gestionnaires québécois. Oui, la Caisse peut effectivement faire mal à des gestionnaires d'ici lorsqu'elle obtient de nouveaux mandats, mais c'est toujours mieux ça que d'envoyer les actifs à Toronto ou New York », dit-il.

Pas que des avantages

Rendements solides, gestion des risques efficiente, frais de gestion au plancher : les caisses de retraite ont une foule de raisons de se tourner vers la Caisse pour la gestion de leurs actifs. Mais l'institution québécoise demeure assez singulière sur certains aspects, et faire affaire avec elle ne comporte pas que des avantages.

« D'entrée de jeu, la Caisse dit à ses clients potentiels qu'ils doivent prendre ce qu'elle offre. Oui, les déposants peuvent faire certains choix, mais ils perdent beaucoup de flexibilité en faisant affaire avec la Caisse », soutient un consultant en régimes de retraite montréalais qui a souhaité préserver son anonymat.

Ayant lui-même accompagné certains de ses clients à des rencontres avec des représentants de l'investisseur institutionnel, il émet également certaines mises en garde concernant les frais de gestion. « Les frais divulgués par la Caisse sont faibles, mais des frais supplémentaires peuvent s'appliquer dans certains cas. Par exemple, Ivanhoé Cambridge facture des frais qui ne sont pas divulgués par la Caisse. Il faut gratter et poser beaucoup de questions pour obtenir le niveau de frais réel que l'on aura à payer », confie-t-il.

Cela dit, ces frais demeurent très faibles, la Caisse « ne jouant pas sur le même terrain de jeu que les gestionnaires privés ». « La Caisse se paie directement avec les parts que détiennent les

clients, n'émet pas de facture et ne perçoit donc pas de taxes. Les gestionnaires privés, eux, n'ont pas le choix de produire des factures et de percevoir des taxes», explique-t-il.

Beaucoup de promoteurs de régimes préfèrent en outre éviter la Caisse pour ne pas être mêlés malgré eux aux débats politiques d'une institution hautement médiatisée. «Il n'y a pas tellement d'engouement chez mes clients pour aller à la Caisse», résume-t-il.

Côté rendements, peu de gens dans l'industrie contestent les nombreux bénéfices pour les régimes de retraite de faire affaire avec la Caisse pour leurs mandats de gestion d'actifs non traditionnels, en particulier l'immobilier et les infrastructures. Mais du côté des catégories d'actif traditionnelles, les avis sont plus partagés. Certains vont même jusqu'à considérer qu'en raison de sa taille, la Caisse est un gestionnaire indiciel sur les marchés traditionnels.

Une opinion que ne partage pas vraiment Dany Lemay. «Oui, la Caisse est un gros joueur au Canada, mais elle ne fait pas bouger les marchés à l'échelle mondiale. Et le marché canadien est déjà très concentré», relativise-t-il.

Concurrencer un géant

Pour les gestionnaires privés, il est pratiquement impossible de concurrencer la Caisse sur le terrain des frais. Mais la partie n'est pas perdue pour autant.

«Comme caisse de retraite, nous sommes prêts à assumer des frais un peu plus élevés si ceux-ci nous permettent de générer des rendements plus élevés. Tout est une question d'évaluation risque-rendement», indique Luc Legris.

« La tendance dans le marché est de se diriger vers les stratégies non traditionnelles. Si les gestionnaires québécois ne les offrent pas, ils vont perdre des mandats, Caisse de dépôt ou pas. »

- Dany Lemay, Willis Towers Watson

Pour Kit Dalaroy, un petit gestionnaire peut se démarquer par ses politiques d'investissement performantes «capables de générer de l'alpha». Les firmes de taille plus modeste ont également l'avantage d'être plus flexibles et de proposer des approches plus personnalisées à leurs clients. «Une firme qui gère 300 millions peut évidemment être beaucoup plus souple qu'une firme qui gère 300 milliards», fait-il remarquer.

Dany Lemay avance une autre piste de solution. Selon lui, la fuite des actifs vers la Caisse est en partie causée par le manque d'offre en gestion non traditionnelle chez les gestionnaires

L'ÈRE DE L'IMPARTITION

La fuite d'actifs vers la Caisse de dépôt et placement du Québec s'inscrit dans une mouvance beaucoup plus large qui touche l'ensemble de l'industrie des régimes de retraite: l'impartition des services d'investissement.

«Il y a un gros enjeu de gouvernance dans les caisses de retraite, explique Dany Lemay, chef de la pratique Investissement au bureau de Montréal de Willis Towers Watson. Elles ont beaucoup de difficulté à trouver les bonnes personnes et à les garder. Dans les comités de retraite, les gens sont plein de bonnes intentions, mais ce ne sont pas des spécialistes. Comme le temps et les ressources sont limités, les délais de prise de décisions sont parfois très longs, ce qui empêche les caisses d'investir dans des catégories d'actif plus sophistiquées.»

C'est pourquoi les régimes de retraite partout sur la planète, autant dans le secteur public que dans le secteur privé, se tournent de plus en plus vers l'impartition pour simplifier leur gouvernance. Et au Québec, la Caisse de dépôt est une option des plus intéressantes pour les régimes du secteur public.

«Les comités de retraite peuvent se concentrer sur leur politique de placement, alors que toute l'infrastructure de la Caisse veille à la mise en place de cette politique et à l'exécution des stratégies d'investissement», dit M. Lemay.

privés locaux. «La tendance dans le marché est de se diriger vers ces stratégies alternatives, c'est ce que les caisses de retraite recherchent. C'est certain que si les gestionnaires québécois ne leur offrent pas ces options, ils vont perdre des mandats, Caisse de dépôt ou pas.»

La collaboration plutôt que la concurrence

Une autre façon pour les gestionnaires indépendants de se tailler une place dans le marché est de développer des créneaux très pointus pour lesquels ils deviennent une référence. En plus de séduire des clients potentiels, ces stratégies innovatrices peuvent tomber dans l'œil de la Caisse de dépôt et d'autres grands investisseurs institutionnels, qui confient certains de leurs mandats à des gestionnaires externes.

«Nous travaillons en collaboration avec une vingtaine de partenaires pour des mandats confiés à l'externe, dont plusieurs gestionnaires québécois, et ce, autant dans les marchés publics que dans les marchés privés et le capital de risque. Nous utilisons de cette façon l'expertise de pointe qui existe au sein de l'industrie financière québécoise», mentionne à ce propos Jean-Benoît Houde.

La collaboration plutôt que la compétition? Voilà une approche susceptible de plaire à de nombreux gestionnaires d'actif indépendants. «La Caisse pourrait envisager de travailler de concert avec les gestionnaires indépendants, par exemple en mettant sur pied un modèle de redistribution des mandats via une plus grande externalisation», propose Kit Dalaroy.

«Mais si au contraire elle décide de tout rapatrier les actifs et de tout internaliser, il y aura de graves conséquences non seulement pour les gestionnaires indépendants, mais aussi pour d'autres intervenants de l'industrie.» **E**



MARC BELLEFEUILLE

PLANIFIER SA RETRAITE : PLUS QU'UNE QUESTION D'ARGENT

Bien que les aspects financiers représentent une considération importante lors de la planification de la retraite, ceux-ci sont loin d'être le seul facteur en jeu. Il est d'ailleurs intéressant de constater que, malgré le temps et la réflexion considérables alloués à l'épargne-retraite, un temps moindre est souvent consacré à la planification de ce que sera la vie quotidienne après avoir arrêté de travailler.

Où vivra-t-on? Comment remplira-t-on ses journées? Et avec qui? Voilà quelques exemples de réflexions importantes lors de la planification de la retraite. Certains avancent même que de définir le «où» et le «quoi» de la retraite est plus important que tout autre aspect de sa stratégie.

En surface, cet aspect peut sembler plus simple à gérer que ce qu'il en est réellement. C'est possiblement pourquoi si peu de personnes y consacrent le temps nécessaire. Les Canadiens planifient généralement cet élément un ou deux ans avant de prendre leur retraite, et certains ne le planifient qu'après la fin de leur carrière. Avoir un plan pour la retraite est important, mais avoir un plan B l'est tout autant.

Prenons l'exemple de mes amis qui, ayant pris leur retraite, ont décidé de vendre leur maison en ville pour habiter leur chalet de façon permanente. Objectif: revenir à la nature et sortir du chaos de la vie urbaine. Ce plan fut parfait pendant les premiers mois, jusqu'à ce qu'ils réalisent que leurs amis et leur famille habitaient tous en ville. Les humains sont des êtres

sociaux et, de ce fait, aiment être entourés de leurs proches.

Par contre, choisir où vivre va au-delà de simplement être près des gens. D'autres amis, au moment de prendre leur retraite, n'avaient pas de désir de voyager. Par conséquent, leur maison située à trois heures de l'aéroport leur convenait parfaitement. Mais après un certain temps, leur fille a déménagé pour travailler et s'établir à l'étranger, ce qui rendait problématique l'emplacement de la résidence. Ils ont fini par déménager afin de simplifier les déplacements. Mais ceci a signifié une dépense imprévue.

Une considération majeure est la santé. Selon l'Indice Manuvie 2016 sur le bien-être financier, seulement 11% des Canadiens en mauvaise santé financière se sentent protégés en cas d'imprévu (décès, invalidité et maladie grave). Il y a quelques années, ma mère est tombée malade. Même si elle est aujourd'hui complètement rétablie, la menace d'un autre problème de santé est toujours présente. Mes parents ont planifié une retraite en campagne de façon permanente, avec quelques mois par année à l'extérieur du pays durant la saison hivernale. L'un des défis auxquels ils font face est le coût d'une assurance maladie pour que ma mère puisse voyager en Floride. De plus, certains spécialistes en santé sont plus difficiles à trouver en région. Ainsi, mes parents se voient contraints de revenir en ville de façon régulière pour des rendez-vous. Il est fort possible qu'un jour, lorsque leur état

de santé changera, le retour définitif en ville s'impose.

Prévoir comment combler son temps constitue un autre élément essentiel à une bonne planification de la retraite. Soyons réaliste, on ne jouera pas au golf tout le temps! Après discussion avec son employeur, une proche a accepté la retraite anticipée avec l'intention de travailler comme consultante. Cependant, un changement administratif inattendu a métamorphosé les choses, et les contrats promis ne se sont jamais concrétisés. La personne est tombée dans une dépression car une grande partie de son identité, qu'elle n'était pas prête à mettre de côté, était encore reliée à son travail. En fait, des études ont montré qu'un Canadien âgé d'au moins 65 ans sur quatre souffre de dépression et d'autres problèmes de santé mentale.

Que fera-t-on si soudainement on ne peut plus prendre plaisir aux activités préférées, ou entreprendre les voyages de rêve? Avoir une réponse à ce genre de questions peut aider à gérer le stress lors de la retraite et améliorer considérablement la qualité de vie des retraités. La retraite peut et devrait être une expérience positive pour ceux qui mettent le temps et les efforts nécessaires afin d'en faire un moment bénéfique pour leur bien-être. Un peu de planification et de réflexion, au-delà du plan d'épargne, peut grandement contribuer à son succès. ■

Marc Bellefeuille est conseiller en placement à Gestion privée Manuvie.

La Gestion Appropriée des Habitudes de Prescription et des Réclamations Permet de Contrôler les Régimes Privés

Analyse des répercussions actuelles des inhibiteurs de la PCSK9, deux ans après leur commercialisation, sur les régimes privés d'assurance médicaments

En 2014 et au début de 2015, la communauté des assureurs privés a fait part de ses préoccupations au sujet des répercussions d'une nouvelle classe de médicaments biologiques, appelés inhibiteurs de la proprotéine convertase subtilisine/kexine de type 9, couramment appelés inhibiteurs de la PCSK9. Ces médicaments sont utilisés dans le traitement de l'hypercholestérolémie, et plus spécifiquement pour abaisser le taux de lipoprotéines de faible densité (C-LDL), mieux connues sous le nom de « mauvais cholestérol ».

Aujourd'hui, presque deux ans après le lancement du premier inhibiteur de la PCSK9 au Canada, l'expérience en matière de réclamations montre que l'impact global de cette classe de médicaments sur le marché des assureurs privés a été minime. En date d'avril 2017, les réclamations pour des inhibiteurs de la PCSK9 représentaient 1,3 % des coûts totaux des réclamations liées au traitement de l'hypercholestérolémie qu'assument les assureurs privés et 0,03 % du nombre total de réclamations (voir la Figure 1). Cette situation peut être imputable à la fois à une gestion appropriée et responsable des ordonnances par les cliniciens et à la gestion efficace des réclamations par les assureurs. En bref, seuls les bons patients reçoivent véritablement ces produits.

Une certaine quantité de cholestérol se trouve naturellement dans la circulation sanguine. Lorsque le taux de « mauvais cholestérol », ou C-LDL, est trop élevé, des plaques peuvent se former sur la paroi des artères et s'accumuler au fil des ans. En se multipliant, ces plaques peuvent finir par bloquer la circulation sanguine, ou même se détacher et occasionner des caillots de sang, qui, à leur tour,



peuvent causer un infarctus ou un accident vasculaire cérébral. Les maladies cardiovasculaires désignent généralement les affections associées au rétrécissement ou à l'obstruction de la lumière des vaisseaux sanguins et peuvent causer un infarctus, une douleur à la poitrine (angine) ou un accident vasculaire cérébral.

Un certain nombre de traitements différents sont utilisés pour abaisser le taux élevé de C-LDL. Les statines, telles que l'atorvastatine (Lipitor^{MD}) et la rosuvastatine (Crestor[®]), sont couramment utilisées en traitement de première intention et sont généralement très efficaces.

Néanmoins, si les patients...

1. prennent en charge leur alimentation ET
 2. reçoivent la plus forte dose de statine qu'ils tolèrent ET
 3. sont atteints d'un problème lié à la présence de plaques d'athéromes dans le cœur ou les vaisseaux sanguins ou d'une hypercholestérolémie héréditaire ET
 4. ont de la difficulté à abaisser leur taux de C-LDL aux valeurs cibles canadiennes,
- ...ils peuvent opter pour un traitement par un inhibiteur de la PCSK9.

Les inhibiteurs de la PCSK9 ne sont pas destinés à tous les patients qui présentent un taux élevé de C-LDL, mais plutôt à ceux qui en ont réellement

besoin. En effet, ils sont recommandés UNIQUEMENT pour deux groupes de patients :

1. **Les patients atteints d'une maladie cardiovasculaire athéroscléreuse (MCA) clinique qui n'ont pas atteint leur cible de C-LDL malgré la prise de statine à la dose maximale tolérée.**
- La MCA apparaît en raison de l'accumulation de plaques d'athéromes riches en cholestérol. Avec le temps, ces plaques peuvent durcir et rétrécir les artères. Généralement, les infarctus et les accidents vasculaires cérébraux sont causés par la MCA.
- Les patients qui reçoivent un diagnostic de MCA ont déjà présenté des événements tels qu'un infarctus du myocarde, de l'angine ou un accident vasculaire cérébral, ou ont déjà subi un pontage aortocoronarien.
- Ces patients présentent un risque élevé de connaître un, ou même plusieurs autres événements.
- Lorsque les statines ou d'autres traitements n'aident pas les patients atteints d'une MCA à atteindre leur cible de C-LDL, les patients sont alors susceptibles de présenter d'autres événements.
- Des inhibiteurs de la PCSK9 peuvent être recommandés pour aider ces patients à abaisser leur taux de C-LDL et à réduire le risque que d'autres événements ne surviennent. C'est ce que l'on appelle la prévention secondaire, laquelle vise à prévenir la survenue d'autres infarctus ou accidents vasculaires cérébraux après un premier événement.



Coûts au Canada

- Le coût des statines et de l'ézétimibe, soit les traitements les plus couramment utilisés pour diminuer le taux de cholestérol, varie entre 130 et 170 \$ par patient par année.
- Le coût du traitement par un inhibiteur de la PCSK9 s'établit à 7263 \$ par patient par année.

2. Les patients atteints d'hypercholestérolémie familiale (HF)

- L'hypercholestérolémie familiale (HF) est une maladie héréditaire qui entraîne des taux très élevés de C-LDL et une maladie cardiovasculaire précoce, ce qui nécessite un traitement énergique.
- Chez les patients atteints d'HF, des mutations génétiques empêchent le foie d'éliminer du sang le C-LDL en excès.
- L'HF est une affection grave qui ne découle pas seulement d'un taux de cholestérol élevé, mais aussi d'une alimentation mal équilibrée et de mauvaises habitudes de vie, ce qui exige un traitement vigoureux.
- Si elles ne sont pas traitées, les personnes atteintes d'HF présentent un risque 20 fois plus élevé d'être atteintes d'une cardiopathie grave et précoce.

Prescription optimale des médicaments : l'élément clé d'une utilisation réussie

Dans les nouvelles lignes directrices de la Société canadienne de cardiologie publiées en 2016, l'utilisation des inhibiteurs de la PCSK9 a été mise à jour; l'adoption réussie de cette classe de médicaments dépend d'habitudes de prescription responsables et réfléchies chez un sous-groupe de patients qui présentent un risque élevé.

Lorsqu'ils traitent des patients atteints d'une maladie cardiovasculaire, les cardiologues s'entendent pour dire que la modification des habitudes de vie sera toujours la première option de la prise en charge des patients. Si les changements au style de vie sont insuffisants, l'administration de statines se révèle, pour la majorité des patients, un traitement éprouvé,

Patients fortement prédisposés

Ces patients s'exposent à un risque d'au moins 20 % plus grand de présenter un événement cardiovasculaire, tel qu'un accident vasculaire cérébral ou une crise cardiaque, sur une période de 10 ans. On évalue ce risque à l'aide d'une formule qui tient compte, entre autres facteurs, de l'hypertension, du taux de C-LDL, de l'âge, et du diabète. Par exemple, les patients qui sont atteints d'une maladie cardiovasculaire athéroscléreuse (MCA) ou d'hypercholestérolémie familiale (HF) font partie de cette catégorie de patients fortement prédisposés.

efficace et peu coûteux. Lorsqu'une modification des habitudes de vie, associée aux doses maximales tolérées d'une statine n'est pas efficace, on peut recourir à d'autres traitements.

Selon le Dr Milan Gupta, cardiologue et professeur clinique agrégé au département de médecin de l'Université McMaster, « de 40 à 45 % des patients présentant un risque élevé n'atteignent pas leurs cibles de C-LDL, malgré l'utilisation appropriée d'une statine. Bon nombre de ces patients qui sont fortement susceptibles de subir une crise cardiaque ou un accident vasculaire cérébral peuvent tirer profit d'un traitement par un inhibiteur de la PCSK9. »

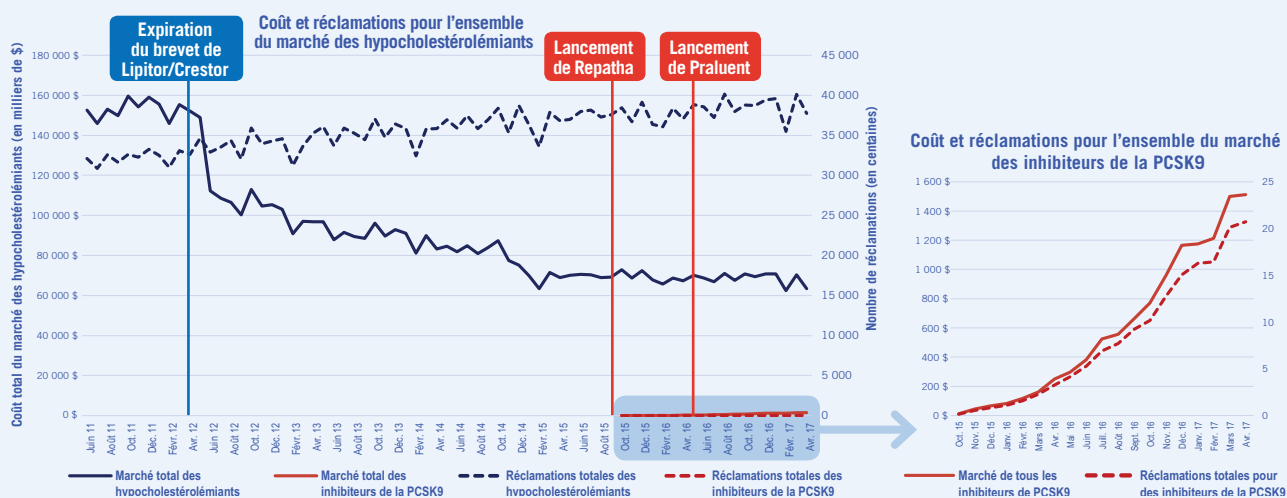
« Les statines peuvent abaisser le taux de C-LDL de 40 à 50 %, ce qui permet souvent à de nombreux patients d'atteindre leurs cibles, explique le Dr Gupta. Toutefois, certains patients ont des taux de C-LDL tellement élevés au départ que les statines ne suffisent pas. Les données cliniques et l'expérience concrète dans le domaine ont montré que l'ajout d'un traitement par un inhibiteur de la PCSK9 pouvait permettre de diminuer le taux de C-LDL de 60 % de plus. »

Selon le Dr Jean C. Grégoire, professeur agrégé à l'Université de Montréal et cardiologue interventionniste à l'Institut de cardiologie de Montréal, ces nouveaux traitements sont révolutionnaires. « Avant la commercialisation des inhibiteurs de la PCSK9, les médecins prescrivaient des associations de médicaments, par exemple, l'ézétimibe combiné à une statine; leur efficacité clinique était plutôt faible, ne faisant abaisser le taux de C-LDL que de 15 à 20 %. Chez certains patients, par exemple, une personne atteinte d'HF dont le taux de C-LDL s'établit à 8 mmol/L, cette diminution ne suffit pas à réduire le risque qu'un autre événement cardiovasculaire ne survienne. »

La gestion efficace des réclamations permet de contenir les répercussions

La gestion efficace des réclamations a également permis de restreindre le recours aux traitements par les inhibiteurs de la PCSK9 aux cas appropriés, c'est-à-dire aux patients fortement prédisposés chez qui les traitements traditionnels ne permettent pas d'atteindre les cibles de C-LDL. C'est ainsi qu'il a été possible de limiter les effets des traitements par les inhibiteurs de la PCSK9 sur le coût des régimes

FIGURE 1 : Marché et coût total associé au traitement du taux élevé de cholestérol pour les assureurs privés



Source : Quintiles IMSB – Réclamations selon Pharmstat (régimes d'assurance privés et RAMQ) – données du mois d'avril 2017

d'assurance médicaments, tout en s'assurant que les membres assurés et leur famille puissent recevoir un remboursement lorsque ce traitement est vraiment nécessaire.

Selon M^{me} Anne Marie Smith, responsable en matière de pratique, Solutions de régimes de soins de santé, Croix Bleue Medavie a élaboré des critères d'autorisation spéciale visant à contenir les répercussions associées aux réclamations des inhibiteurs de la PCSK9, et les ont fait approuver par des spécialistes avant de les mettre en œuvre. « Notre protocole comprend un outil automatisé qui permet d'assurer l'observance des traitements déjà en place, comme les statines, l'ajout de conseils nutritionnels aux plans de traitement, le traitement par un cardiologue et le diagnostic des maladies cardiovasculaires et de l'HF. Chez ces patients, nous coordonnons l'accès à des programmes de soutien à la prise en charge des maladies, y compris notre propre Programme de prise en charge des maladies cardiovasculaires chroniques et le programme de soutien aux patients pour la prise en charge de la santé cardiovasculaire REPÈREpath^{MC}. »

M^{me} Smith explique que c'est en faisant part aux spécialistes de chaque région de leurs critères et des programmes de soutien aux patients offerts par les fabricants des inhibiteurs de la PCSK9 qu'ils ont remarqué que la plupart des demandes d'autorisation spéciale étaient destinées aux patients qui respectaient leurs critères.

Toujours selon M^{me} Smith, la gestion rigoureuse des réclamations et la communication proactive ont porté fruit. « Si nous faisons une rétrospective de notre expérience en matière de réclamations, nous constatons que l'effet des inhibiteurs de la PCSK9 sur notre secteur d'affaires est beaucoup moins grand que prévu. Une récente analyse indique que l'effet réel des inhibiteurs de la PCSK9 ne représente que 10 % des répercussions que nous avons projetées avant leur lancement. »

Dans l'attente de l'arrivée d'autres traitements novateurs actuellement en cours de développement, la classe des inhibiteurs de la PCSK9 représente un modèle pour la gestion d'éventuelles réclamations qui suivront la commercialisation de médicaments de spécialité novateurs. La prescription efficace et la gestion proactive des réclamations sont essentielles afin d'assurer l'utilisation appropriée de ces traitements révolutionnaires par les membres assurés et leur accès lorsqu'ils en ont vraiment besoin.

Cholestérol 101

- L'hypercholestérolémie sanguine (taux élevé de C-LDL dans le sang) est l'un des principaux facteurs de risque modifiables de maladie coronarienne, de crise cardiaque et d'accident vasculaire cérébral. Plus votre taux de cholestérol sanguin augmente, plus vous êtes susceptible d'être atteint d'une maladie cardiovasculaire.
- Le cholestérol est une matière grasse semblable à la cire qui circule dans le sang. L'organisme produit naturellement tout le cholestérol dont il a besoin pour fabriquer les hormones, la vitamine D et les substances qui facilitent la digestion des aliments.
- L'adoption de mauvaises habitudes de vie, telles qu'une alimentation riche en aliments peu nutritifs et l'inactivité physique, peut pousser le foie à fabriquer davantage de cholestérol qu'à la normale.
- Le cholestérol peut s'accumuler et se fixer sous forme de plaques aux parois des artères, ce qui rétrécit la lumière des vaisseaux sanguins et nuit à une circulation sanguine efficace dans les artères; cette situation entraîne l'athérosclérose, problème également appelé durcissement des artères.
- Une crise cardiaque peut survenir dans les cas suivants :
 - l'accumulation de plaques d'athéromes bloque totalement les artères coronaires qui irriguent le cœur;
 - un dépôt de plaques se détache et libère un caillot dans une artère coronaire.

Il existe deux principaux types de cholestérol dans le sang :

1. Le **C-LDL** est une lipoprotéine de faible densité, que l'on nomme communément « mauvais cholestérol ». Si votre taux de C-LDL est élevé, des plaques d'athéromes ou des dépôts graisseux peuvent se former sur la paroi des artères, bloquer la circulation sanguine vers le cœur et le cerveau et ainsi augmenter le risque de crise cardiaque ou d'accident vasculaire cérébral.
 2. Le **C-HDL** est une lipoprotéine de haute densité, plus couramment appelée bon cholestérol puisqu'il participe à l'élimination de l'excès de cholestérol de l'organisme.
- L'**hyperlipidémie** signifie que votre sang possède trop de lipides (matières grasses), sous forme de cholestérol ou de triglycérides.
 - L'**hypercholestérolémie** est associée à une trop grande quantité de (mauvais) C-LDL dans le sang, laquelle fait augmenter les dépôts graisseux dans la lumière des artères, tout comme le risque de bloquer l'écoulement du sang.
 - Le **taux de (bon) C-HDL peut également être trop faible**. En présence d'un taux insuffisant de C-HDL nécessaire à l'élimination du cholestérol des artères, le risque d'accumulation de plaques d'athéromes — et de blocages — augmente.
 - **Valeurs cibles du C-LDL** : les lignes directrices canadiennes actuelles recommandent que les taux de C-LDL soient inférieurs à 2 mmol/L. Chez les personnes qui présentent des risques très élevés de complications, comme celles qui ont récemment subi un accident coronarien aigu, la valeur cible du C-LDL peut être inférieure à 1,8 mmol/L.
 - Chez certaines personnes, les modifications des habitudes de vie, telles que l'adoption d'une saine alimentation et la pratique d'activités physiques, peuvent prévenir l'apparition de taux malsains de cholestérol ou les traiter. Pour les autres, il peut être nécessaire d'ajouter des médicaments. Notons que le bagage génétique de certaines personnes peut empêcher l'élimination efficace du C-LDL du sang ou pousser le foie à produire de trop grandes quantités de cholestérol.

Des renseignements supplémentaires sur le sujet sont accessibles sur les sites Web suivants : [Fondation canadienne de la santé cardiaque](#), [Centers for Disease Control and Prevention](#) et [FH Foundation](#).



GRANDEUR ET MISÈRE des travailleurs âgés... et de leurs employeurs

En raison de la hausse de l'espérance de vie, de la pénurie de main-d'œuvre dans certains secteurs d'activité et de l'insécurité financière, de plus en plus de Québécois prolongent leur carrière bien au-delà de l'âge « normal » de la retraite. Pour les entreprises, une telle tendance est source d'opportunités, mais aussi de défis. Pierre-Luc Trudel a discuté de cet enjeu avec Sylvie St-Onge, professeure titulaire à HEC Montréal et chercheure associée au CIRANO.

Avantages: Les Québécois travaillent-ils vraiment plus longtemps qu'auparavant ?

SYLVIE ST-ONGE: En 2014, plus de 40% des bénéficiaires du Régime de rentes du Québec occupaient un emploi. Parmi la population âgée de 65 à 69 ans, plus d'un prestataire sur cinq était actif professionnellement. Évidemment, dans certains cas, on parle d'emplois à temps partiel, mais il y a tout de même une évolution assez marquée ces dernières années: les gens restent en emploi plus longtemps. Les employés à temps plein ont de plus en plus tendance à prendre des retraites progressives, alors que les employés à temps partiel tendent à travailler jusqu'à des âges plus avancés.

Quelles sont les principales raisons qui poussent les gens à prolonger leur vie professionnelle ?

Il y a une multitude de facteurs, mais c'est généralement moins pour des questions d'argent que l'on pourrait le penser. Beaucoup de travailleurs âgés désirent demeurer en emploi pour rester actifs mentalement et physiquement. Mais oui, il y a effectivement des gens qui demeurent en poste parce qu'ils n'ont pas les moyens de vivre confortablement à la retraite. Il y a aussi certains retraités qui aimeraient travailler, mais qui ne peuvent pas en raison de leur état de santé ou de celui d'un proche dont ils doivent prendre soin.

Les employeurs eux, veulent-ils réellement garder plus longtemps leurs travailleurs d'expérience au sein de l'organisation ?

C'est une préoccupation assez récente pour les entreprises de conserver, attirer et mobiliser les travailleurs âgés. Peu de travaux ont été publiés sur cette question. Dans une étude que j'ai réalisée en 2015-2016 avec des collègues de HEC et de l'Université de Montréal dans le secteur des services financiers et de l'assurance, nous avons constaté qu'il existait un continuum. À une extrémité, il y a certains employeurs qui admettent être contents lorsque les employés âgés partaient. Les jeunes employés aussi sont heureux, parce qu'ils peuvent enfin avoir une promotion. On voit donc que pour certains employeurs, la rétention des employés âgés n'est pas vraiment un enjeu. À l'autre extrémité du continuum, il y a des entreprises qui avaient un malaise avec notre étude qui les interrogeait sur les travailleurs âgés en tant que catégorie particulière d'employés. Pour ces organisations, la gestion des travailleurs âgés fait partie intégrante de la gestion de la diversité des ressources humaines. Elles ne considèrent pas que les employés plus âgés ont des attentes particulières. Ces entreprises soutiennent

Travailleurs âgés

par exemple que le travail flexible est recherché autant par les jeunes employés que par les plus âgés. Les politiques qu'elles mettent en place sont donc destinées à retenir l'ensemble du personnel, et pas seulement les employés en fin de carrière. Entre les deux extrémités, il y a des entreprises plus proactives qui ont instauré différentes mesures pour favoriser la rétention des employés près de la retraite.

Quels sont les avantages pour les entreprises d'inciter les employés à repousser leur retraite ?

Les travailleurs âgés d'aujourd'hui sont plus formés, plus instruits et occupent des emplois qui exigent plus de compétences qu'auparavant. Dans notre étude, ce que l'on constate, c'est qu'ils cumulent beaucoup d'expérience et connaissent très bien l'historique de leur secteur d'activité. De par leur expérience, ils ont aussi un œil critique aiguisé. Certains employeurs ont en outre indiqué qu'ils sont généralement plus fiables, qu'ils s'absentent moins et que les principes de confidentialité et d'éthique sont plus innés chez eux que chez les employés plus jeunes.

La question essentielle: que peuvent faire les employeurs pour les garder plus longtemps ?

Des enquêtes ont montré que les personnes âgées seraient prêtes à continuer de travailler si leur employeur leur offrait des pratiques de gestion adéquates. On peut classer celles-ci en trois volets. Il y a d'abord les accommodements individualisés axés sur l'organisation du travail. On parle ici de conciliation travail-vie personnelle, d'horaires variables, de semaines comprimées, de travail à temps partiel, de travail temporaire (seulement trois ou quatre mois par année, par exemple), de télétravail ou encore d'adaptations ergonomiques. Ces travailleurs sont souvent prêts à accepter de perdre des responsabilités, et parfois même une rétrogradation, en échange d'une charge de travail plus légère et d'un rythme plus lent. Les employés âgés désirent aussi qu'on utilise leurs compétences. Ils sont ouverts à accepter des mandats particuliers, à devenir mentor, à faire du coaching, à agir à titre d'ambassadeur lors de divers événements. Bref, ils veulent sentir qu'on ne les met pas à l'écart. Les entreprises peuvent aussi rappeler les retraités pour des remplacements de vacances ou encore pour un coup de main dans les périodes de pointe. Finalement, il y a bien entendu la rémunération à considérer.


Justement, quel rôle jouent les régimes de retraite et d'avantages sociaux dans la rétention des employés âgés ?

Dans certains cas, on remarque que les régimes de retraite généreux, la plupart du temps à prestations déterminées, favorisent les départs plus hâtifs à la retraite. Les promoteurs de ces régimes pourraient donc envisager d'y apporter certains changements pour favoriser une retraite plus tardive de leurs employés. Les entreprises peuvent aussi miser sur des assurances soins de santé, des assurances voyages, et pourquoi pas l'offre de conseils financiers pour encourager les gens à rester plus longtemps. Cela dit, les employeurs ne doivent pas faire l'erreur de s'en tenir aux seules considérations financières.

Les travailleurs qui restent en poste essentiellement parce qu'ils n'ont pas les moyens de partir à la retraite risquent-ils d'être moins motivés et productifs ?

Oui, ça peut être problématique, mais dans tous les groupes d'âge il y a des employés moins motivés qui sont là avant tout par obligation. Il ne faut pas généraliser non plus, certaines personnes qui restent au travail parce qu'elles n'ont pas les moyens de partir à la retraite peuvent conserver leur motivation quand même. Cette image du travailleur âgé démotivé et inefficace est alimentée par de nombreux préjugés. Et en alimentant ces préjugés, on pousse les employés en fin de carrière à adopter de tels comportements. Plusieurs études se sont penchées sur les mythes entourant les travailleurs âgés et la plupart ont conclu qu'ils n'étaient pas moins motivés et qu'ils ne s'absentaient pas plus souvent en raison de leurs problèmes de santé.

Y-a-t-il un risque pour les entreprises d'offrir certains accommodements aux travailleurs âgés sans les offrir aux autres employés ?

Il est effectivement difficile pour un employeur de réserver des pratiques de gestion à certaines catégories d'employés sans créer de perception d'injustice. Mais dans l'avenir, comme société, on n'aura pas le choix d'aller dans cette direction-là, de valoriser et encourager le travail à des âges plus avancés. Voilà maintenant plus de 20 ans que l'on parle du défi que cela représentera, et pourtant, on n'y a pas vraiment été confronté jusqu'à maintenant. Ces dernières années, le taux d'emploi a continué de croître, surtout grâce aux femmes. Mais dans les prochaines années, si les travailleurs âgés ne prolongent pas leur vie active, le taux d'emploi va baisser assez substantiellement pour créer un choc économique important. 



Sylvie St-Onge

À PARTIR DE QUAND UN TRAVAILLEUR EST-IL « ÂGÉ » ?

La notion de travailleur âgé est très difficile à définir précisément, concède Sylvie St-Onge. Elle varie grandement selon les pays, les secteurs d'activité et même les entreprises. Mais très souvent, le moment à partir duquel un employé est considéré comme âgé dépend des modalités du régime de retraite. Lorsqu'un participant a la possibilité de prendre sa retraite, même anticipée, il est généralement considéré comme âgé. Dans la plupart des entreprises, l'âge magique se situe aux environs de 55 ans, mais il peut atteindre 60 ans dans certaines organisations, et même commencer à 50 ans dans d'autres.

Les **DEUX** **SOLITUDES,** version retraite et avantages sociaux



Par
Pierre-Luc Trudel

Le Québec peut-il prétendre au statut de société distincte dans le domaine de la retraite et des avantages sociaux? Sur certains aspects, peut-être, révèlent les résultats d'un vaste sondage réalisé dans le cadre du 40^e anniversaire de notre publication sœur Benefits Canada.

AU QUÉBEC COMME AILLEURS AU PAYS, c'est la question de la hausse des coûts et rendement qui préoccupe le plus les promoteurs de régimes de retraite et d'assurance collective. Les employeurs du Québec semblent toutefois s'inquiéter un peu moins de cet enjeu que leurs homologues du reste du pays. En effet, 41% des répondants canadiens ont indiqué que la gestion des coûts représentait le plus grand défi auquel leur organisation devait faire face en matière d'avantages sociaux, comparativement à 28% des promoteurs québécois.

Des résultats qui laissent perplexe Karrina Dusablon, vice-présidente, Développement des affaires, Relation client et Expérience participant chez Desjardins Assurances. «Je ne pense pas que les promoteurs québécois ont une moins bonne compréhension des enjeux de coûts qu'ailleurs au pays. À mon avis, il serait préférable de comparer les entreprises en fonction de leur taille et de leur secteur d'activité plutôt qu'uniquement sur une base géographique. Si on comparait deux entreprises similaires, l'une basée au Québec et l'autre basée en Ontario, par exemple, les résultats seraient probablement assez semblables», avance-t-elle.

«Je suis d'avis que les employeurs du Québec sont aussi préoccupés par les coûts que ceux d'ailleurs au pays, renchérit Renée Laflamme, vice-présidente exécutive, Solutions d'assurance et d'épargne collectives à iA Groupe financier. Cependant, dans le cas spécifique des médicaments, les promoteurs du Québec ont moins de moyens pour contrôler les coûts.»

Les deux expertes émettent l'hypothèse que le nombre plus élevé de petites entreprises au Québec pourrait expliquer en partie le fait que la préoccupation pour la hausse des coûts y semble moins grande.

«Les plus petites organisations ont généralement moins d'expertise ou simplement moins de ressources. Elles ont

peut-être moins le temps de porter attention à ces enjeux, et donc d'en prendre réellement conscience», estime Renée Laflamme.

Aucun défi, vraiment ?

Cela pourrait également expliquer une autre donnée étonnante mise en lumière par le sondage : le quart des promoteurs du Québec (24%) considèrent n'être confrontés à aucun grand défi quant à la gestion de leurs régimes de retraite et d'avantages sociaux. Dans l'ensemble du Canada, cette proportion est de seulement 15%.

«Les promoteurs qui ont dit ne faire face à aucun grand défi ont-ils vraiment pris le temps d'identifier les problèmes de leurs régimes?» se questionne Karrina Dusablon.

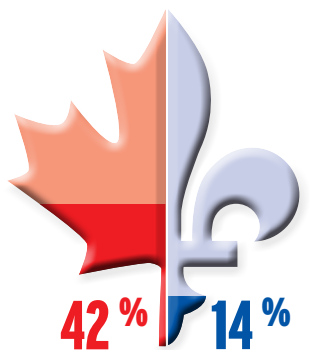
Elle remarque que certains promoteurs ont tendance à considérer qu'ils ne font face à aucun défi particulier lorsque leurs régimes se portent bien d'un point de vue purement administratif. «Mais ont-ils vérifié si leurs employés vont être en mesure d'atteindre leurs objectifs de retraite? Si ceux-ci cotisent suffisamment au régime? Leur réponse pourrait changer s'ils faisaient ces vérifications», croit-elle.

Une autre explication peut en outre être envisagée. De façon générale, les promoteurs du Québec semblent moins enclins à mesurer le rendement de l'argent investi dans leurs régimes, notamment en analysant les demandes de réclamations ou en sondant les employés sur leur degré de satisfaction envers leurs avantages sociaux.

Encore une fois, la représentation plus forte des entreprises de petite taille au Québec ne serait pas étrangère à de tels résultats. «Évidemment, les petites et les grandes organisations ne disposent pas des mêmes ressources pour procéder à une analyse approfondie de leurs régimes», fait remarquer Karrina Dusablon.

De la flexibilité, mais pas trop

Une tendance claire se dessine dans le monde de la retraite et des avantages sociaux: la flexibilité. Conscients que les régimes traditionnels ne répondent plus à l'ensemble des besoins de leurs participants, les promoteurs se laissent de plus en plus séduire par des solutions plus modulaires et personnalisables. Mais c'est moins vrai au Québec que dans le reste du pays.

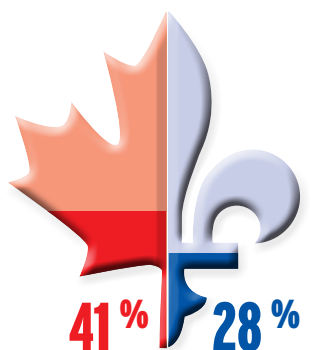


Notre régime offre un compte de soins de santé aux employés

Le sondage a par exemple décelé un écart flagrant entre la proportion d'employeurs qui offrent un compte de soins de santé à leurs employés au Québec (14%) et dans l'ensemble du Canada (42%). Les comptes mieux-être et les régimes de type flexible sont également moins populaires dans la province.

Le fait que les comptes de soins de santé

constituent un avantage imposable au Québec, contrairement à toutes les autres provinces, y est sans doute pour quelque chose, souligne Renée Laflamme. « Les promoteurs ont également moins de leviers pour gérer le coût des médicaments au Québec. Il leur reste donc moins d'argent à verser dans des comptes de soins de santé », ajoute-t-elle.



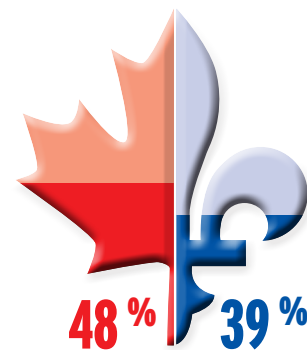
La gestion des coûts est le plus grand défi auquel mon organisation fait face en matière d'avantages sociaux

Les employeurs québécois ont-ils une conception plus traditionnelle des avantages sociaux que leurs homologues du reste du pays? Difficile à dire, mais le sondage montre que les promoteurs basés au Québec sont beaucoup moins nombreux à croire que les régimes de l'avenir seront davantage axés sur la modularité et la sélection d'options personnalisées.

« Au Québec, nous sommes peut-être un peu plus traditionalistes dans notre approche, mais on commence à voir du changement, surtout dans les entreprises plus innovantes qui embauchent beaucoup de Y, mentionne Karrina Dusablon. On parle de plus en plus du concept de santé financière globale, de flexibilité et de régimes dans lesquels le participant peut choisir où il veut mettre son argent. »

Des changements difficiles à négocier

Un autre facteur à ne pas négliger quand il est question d'avantages sociaux est le taux de syndicalisation plus élevé de la société québécoise. Cette particularité du marché du travail pourrait notamment expliquer l'évolution plus lente vers les régimes flexibles, mais aussi le fait que les promoteurs du Québec sont moins nombreux à avoir révisé en profondeur leurs programmes de retraite et de soins de santé dans les dernières années.



Nous avons effectué des modifications importantes à nos régimes au cours de la dernière décennie

Alors que 48% des promoteurs canadiens ont apporté des modifications importantes à leurs régimes au cours de la dernière décennie, seulement 39% des promoteurs québécois ont fait de même.

« Faire des changements majeurs dans un régime de retraite ou d'assurance collective est un exercice plus laborieux dans un environnement syndiqué. Surtout lorsque les réformes effectuées sont

plus restrictives », rappelle Renée Laflamme.

Elle ajoute que les régimes de soins de santé au Québec ont moins d'options pour contrôler la hausse des coûts futurs. « Les promoteurs ont davantage les mains liées au Québec », dit-elle.

Mêmes enjeux, même direction

Selon les deux spécialistes consultées, les régimes de retraite et d'avantages sociaux ont, de manière générale, évolué dans la même direction au Québec et dans les autres provinces au cours des 40 dernières années. Et rien n'indique que cela changera dans l'avenir.

« L'évolution est peut-être légèrement plus lente au Québec, mais ce qui est certain, c'est que les conversations ont changé partout, indique Karrina Dusablon. Les régimes à cotisation déterminée sont maintenant au cœur des préoccupations; et la tendance vers le bien-être global, qui inclut à la fois la santé financière, physique et psychologique, est de plus en plus marquée. »

« Le Québec est-il en retard? Je ne penserais pas, soutient Renée Laflamme. Les grands défis des régimes de retraite et d'avantages sociaux sont les mêmes d'un bout à l'autre du pays: le coût des médicaments, la gestion de l'invalidité, le manque d'épargne des participants, la gestion de la longévité et des taux d'intérêt... Il y a fort à parier que les régimes évolueront dans la même direction au Québec et dans l'ensemble du Canada. » ■

Pour lire le reportage de *Benefits Canada* sur l'ensemble des résultats, visitez bit.ly/2veq6Hv. Nos remerciements à Desjardins Assurances et iA Groupe financier pour avoir commandité ce projet de recherche.



LA FRAUDE EN ASSURANCE COLLECTIVE, UN FLÉAU QUI COÛTE CHER

La fraude et les abus
représentent de
2 à 10 % des dépenses
en soins de santé dans
les assurances privées,
soit entre un et cinq
milliards de dollars
annuellement au
Canada. Comment y
faire face ?

Par Frédérique David

BIEN QU'ELLE CONSTITUE UNE FAIBLE PROPORTION DES COÛTS

des régimes d'assurance collective, la fraude atteint des montants qui préoccupent les compagnies d'assurance. « La fraude et l'abus s'ajoutent au problème de la hausse du coût du médicament et cela peut faire en sorte que les régimes tels qu'ils existent actuellement ne seront éventuellement plus viables », s'inquiète Lyne Duhaime, présidente de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes (ACCAP) Québec.

En 2015, les sociétés membres de l'ACCAP ont versé plus de 24 milliards de dollars pour des services de santé fournis au pays (voir encadré à la page 23). « La fraude et l'abus représentent plusieurs milliards de dollars de pertes pour les assureurs offrant des régimes privés d'assurances collectives et résultent ultimement en une hausse des primes pour les employeurs et les employés », constate Daniel Tourangeau, directeur de la société de juricomptabilité LBC Meaden & Moore International.

Différentes formes de fraudes

La fraude et les abus en assurances collectives comprennent une variété d'actes plus ou moins volontaires de la part des adhérents et des fournisseurs de soins de santé, qui résultent tous en un gaspillage important.

Au bas de l'échelle figure l'abus qui n'est pas illégal, mais néanmoins contraire à l'éthique. « Il s'agit de gens qui ont l'impression que, s'ils n'utilisent pas à 100 % leur régime d'assurance collective, ils laissent de l'argent sur la table, explique Lyne Duhaime. Ainsi, une personne qui n'a pas besoin d'un soin, d'une prothèse ou de nouvelles lunettes va obtenir ce soin ou ces produits car elle veut tirer le maximum de son régime. » L'abus est souvent lié à une mauvaise compréhension de l'assurance collective. « Les gens ne réalisent pas qu'ils se fraudent eux-mêmes et qu'ils fraudent leurs collègues de travail en agissant ainsi », ajoute M^{me} Duhaime.

« Les gens ne réalisent pas qu'ils se fraudent eux-mêmes et qu'ils fraudent leurs collègues de travail. »

- Lyne Duhaime, ACCAP

La fraude, qui naît d'une réelle volonté de tromper le régime d'assurance collective afin d'en tirer un avantage financier, peut être initiée par l'adhérent ou par le fournisseur de soin. Ainsi, il peut s'agir de falsifications de reçus ou d'ordonnances, ou encore « d'un dentiste qui procède à un examen de routine mais qui facture un examen d'urgence plus onéreux », illustre Daniel Tourangeau. Aussi, il arrive que des fournisseurs de soins profitent de leurs multiples spécialités. « Par conséquent, si l'adhérent a atteint son maximum en ostéopathie, par exemple, le professionnel de la santé va émettre un reçu en massothérapie, même s'il ne s'agit pas du soin reçu », explique Lyne Duhaime.

Au sommet des mauvaises intentions figure finalement la collusion, avec notamment l'émission de faux reçus permettant à l'adhérent et au fournisseur de se partager les sommes perçues. On voit également des cas où « l'adhérent a atteint son maximum pour une garantie et demande au fournisseur d'émettre un reçu au nom d'un enfant à charge qui n'a pas utilisé la garantie », mentionne Daniel Tourangeau.

Qui sont les fraudeurs ?

Il est difficile de connaître précisément l'ampleur de la fraude et des abus en assurance collective, tout comme il est difficile de savoir qui sont les principaux fraudeurs. « Il s'agit d'une minorité de professionnels et de participants, croit Lyne Duhaime. Malheureusement, étant donné l'ampleur des dépenses, cela a une incidence importante qui préoccupe grandement les assureurs. »

Sans vouloir cibler certains professionnels de la santé plus que d'autres, les experts consultés ne cachent pas que les services paramédicaux sont plus vulnérables aux fraudes. « Il est difficile, pour un assureur, de vérifier les services rendus derrière des portes closes, constate Daniel Tourangeau. Les services paramédicaux non réglementés sont particulièrement vulnérables. Par exemple, au Québec, la massothérapie n'est pas réglementée. En l'absence de réglementation, n'importe qui peut s'improviser massothérapeute. Bien que des associations de praticiens soient présentes au Québec, le vide juridique favorise la fraude. »

Avantages

RÉGIMES COLLECTIFS
&
SANTÉ AU TRAVAIL

2017

Le jeudi
9 novembre 2017

INTERCONTINENTAL
MONTRÉAL

De 8 h à 15 h (avec lunch)
129 \$ (+ taxes)

INSCRIVEZ-VOUS DÈS MAINTENANT!

Esprit sain, corps sain, régime sain

Qu'on l'appelle employé, participant ou encore patient, il s'agit de la personne au cœur des régimes d'assurance collective. Et s'assurer de sa santé et de son bien-être constitue un défi majeur pour toute organisation. Mais comment peut-on mieux faire face aux différents enjeux ? Ce colloque phare d'une journée est une occasion à ne pas manquer d'obtenir des informations essentielles pour améliorer la productivité de la main-d'œuvre tout en gérant efficacement les risques et les coûts des régimes privés d'assurance collective.

Pour obtenir plus d'informations sur les possibilités de commandites, communiquez avec Rita Caci : 514 392-4229, rita.caci@tc.tc

avantages.ca/collectif2017

COMMANDITAIRES



Coalition pour
les biotechniques
d'origine du
Canada



VIE • SANTÉ • RETRAITE




L'ASSURANCE COLLECTIVE EN CHIFFRES

Les sociétés membres de l'ACCAP offrent une protection d'assurance maladie complémentaire à 24 millions de Canadiens et versent plus de 24 milliards de dollars par année pour des services de santé :

 10,7 G\$ en médicaments


 1,8 G\$ en soins hospitaliers

 7,8 G\$ en soins dentaires

 3 G\$ en paramédical et vue

 0,8 G\$ en soins à l'étranger

Source : ACCAP




« Pour certains, tous les coups sont permis car les garanties sont là pour être utilisées à leur maximum, même si aucun traitement n'est requis. »

- Daniel Tourangeau, LBC Meaden & Moore International

Sensibiliser les employés

Outre les plateformes informatiques, la présidente de l'ACCAP recommande aux employeurs d'investir dans de meilleures communications aux employés afin de réduire les abus. « Il faut que les gens comprennent ce que c'est un régime d'assurance collective, à quoi ça sert et qui paye pour ça au bout du compte », insiste-t-elle.

Daniel Tourangeau est du même avis et déplore le fait que certaines personnes considèrent leur régime d'assurance collective comme un compte en banque qui offre une rémunération supplémentaire. « Pour certains, tous les coups sont permis pour obtenir cet argent car les garanties sont là pour être utilisées à leur maximum, même si aucun traitement n'est requis, ajoute-t-il. Certaines personnes croient encore qu'elles ne commettent rien de mal en envoyant de faux reçus ou en travaillant de concert avec des praticiens pour frauder les régimes puisqu'ils pensent que cet argent leur appartient de toute façon. »

Les assureurs et les promoteurs de régime travaillent conjointement depuis plusieurs années pour déployer des moyens de contrer la fraude et les abus, et pour informer les employés des conséquences des fraudes sur les primes d'assurance et sur la qualité de leurs garanties. « Les assureurs peuvent fournir aux employeurs des documents à distribuer pour sensibiliser les employés à ce problème et les inciter à dénoncer les actes de fraude dont ils sont témoins, mentionne Daniel Tourangeau. Les employés croient souvent à tort que seul l'assureur perd lorsqu'il y a une fraude. Lorsque les employés réalisent qu'une fraude dans leur régime les pénalise individuellement, via une augmentation de leur prime, ils deviennent beaucoup moins tolérants envers un collègue qui fraude le régime. » 

Pour contrer le problème, l'ACCAP se positionne en faveur de la création d'ordres professionnels pour tous les professionnels de la santé. « On pense que cela pourrait réduire les situations d'abus ou de fraude, mais ce n'est pas seulement pour cette raison que nous sommes pour l'encadrement des professionnels de la santé, explique Lyne Duhaime. Cela permet d'avoir un endroit où s'adresser pour porter plainte, un comité de discipline par exemple, lorsqu'on constate une situation inadéquate, ce qui peut certainement aider. »

Les technologies à la rescousse

Dans le milieu de l'assurance, la mobilisation pour contrer les abus et la fraude se multiplie. Les assureurs ne souhaitent pas divulguer les mesures prises, afin de ne pas donner d'informations utiles aux fraudeurs, mais les experts s'entendent pour dire que de nouvelles plateformes informatiques permettent de détecter des réclamations anormales ou inhabituelles. « En théorie, les demandes de règlements en ligne pourraient être considérées comme facilitant la fraude, puisqu'il est facile de soumettre des réclamations en quelques clics, indique Daniel Tourangeau. Toutefois, l'automatisation du traitement des demandes de règlements et la quantité d'informations enregistrées par les assureurs leur permettent d'établir des barrières efficaces pour contrecarrer les demandes frauduleuses. »

Ainsi, si elle augmente les risques, la technologie augmente aussi la surveillance. Les réclamations en ligne n'exigent plus l'envoi du reçu original et il est donc plus facile de modifier le montant d'un reçu, mais cette fraude pourrait être repérée plus rapidement. « Des systèmes peuvent détecter, par exemple, que la moyenne pour un soin en massothérapie dans une région donnée est de 100 \$, si bien qu'une réclamation de 180 \$ sera remarquée », explique Lyne Duhaime.

UN SITE ANTI-FRAUDE

Afin d'aider les compagnies d'assurance à contrer le fléau de l'abus et de la fraude, l'ACCAP a mis en place, en 2015, un site internet permettant de donner de l'information ou de dévoiler une crainte de situation de fraude (visitez le bit.ly/2tPCOfL). « Les assureurs ont décidé de travailler ensemble pour donner de l'information afin qu'une personne témoin d'une situation de fraude puisse prévenir les autres assureurs, explique Lyne Duhaime, présidente de l'ACCAP au Québec. De cette façon, on évite que le problème se déplace d'un assureur à l'autre. »

L'ACCAP ignore pour l'instant si le nombre de signalements est en hausse, mais encourage les assureurs et les participants à collaborer. « Le problème de l'abus et de la fraude doit être contrôlé pour que l'argent aille au bon endroit et qu'on ne soit pas obligé de refuser le remboursement d'un médicament à une personne parce que l'assurance collective coûte trop cher », conclut la présidente de l'organisme.

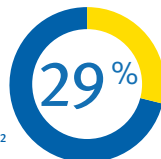
Révolutionner la gestion des demandes de règlement en assurance invalidité liées à la santé mentale

Les problèmes de santé mentale sont la principale cause d'invalidité au Canada

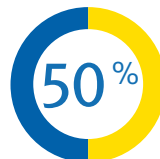


Chaque année, **1** Canadien sur **5** éprouve des problèmes de santé mentale¹

En 2016, 29 % de toutes les demandes de règlement de longue durée étaient liées à la santé mentale²



Seulement 50 % des personnes qui traversent une dépression majeure reçoivent « un traitement potentiellement adéquat »³



Le programme **Onward by Best Doctors**^{*}, offert exclusivement par **RBC Assurances**[®], comble les lacunes.

Lorsqu'un employé éprouve un problème de santé mentale, le simple fait de bien comprendre les défis auxquels il est confronté et de lui obtenir le bon traitement peut faire la différence entre son rétablissement et son retour au travail et un sentiment d'isolement et de désespoir. Le programme Onward by Best Doctors, offert uniquement aux clients de RBC Assurances, transforme radicalement les soins et le soutien offerts aux employés dont l'invalidité est attribuable à une maladie mentale.



Liz souffre de dépression et est incapable de recommencer à travailler.

Sans le programme Onward by Best Doctors

Liz rencontre son médecin de famille, qui lui prescrit des médicaments et l'adresse à un spécialiste.



Liz est chez elle, ne ressentant qu'une petite amélioration, pleine de doutes et attendant son rendez-vous.



Après six mois d'attente pour consulter un psychiatre, son médicament est ajusté et elle commence à avoir de l'espoir.

Après avoir pris des médicaments pendant quelques mois, Liz ne se sent pas mieux et elle ressent de nouveaux effets secondaires.



Résultat : Liz est laissée à elle-même, impuissante, effrayée et incapable de reprendre le travail.

Avec le programme Onward by Best Doctors



Un guide

Liz reçoit le soutien d'un conseiller personnel pour l'aider à s'y retrouver dans le système de soins de santé et la mettre en contact avec des experts en santé mentale.



Consultation de pairs par l'entremise de Best Doctors

Accès rapide à un psychiatre expert qui examine son dossier et collabore avec le médecin traitant pour confirmer ou clarifier le diagnostic, suggérer d'y apporter des changements et faire des recommandations de traitement.

Accès rapide à un thérapeute

Peu de temps après, un psychologue offre à Liz jusqu'à 12 séances de counselling sans qu'elle ait à sortir de chez elle, grâce à l'utilisation de la technologie numérique.

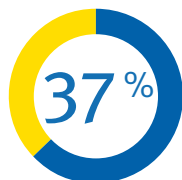


Résultat : Liz se sent bien et prête à reprendre le travail.

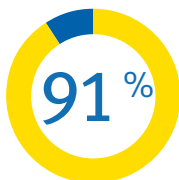
¹Source : Smetanin et al. (2011). The life and economic impact of major mental illnesses in Canada: 2011-2041. Rapport commandé par la Commission de la santé mentale du Canada. Toronto: RiskAnalytica. ²Source : Demandes de règlement d'assurance ILD collective en 2016 à RBCA ³Source : Patten et al. (2016). Major depression in Canada: what has changed over the past 10 years? *Revue canadienne de psychiatrie*, 61: 80-85.

Un meilleur soutien apporté en temps opportun fait toute la différence

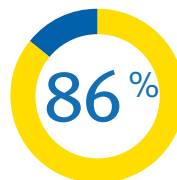
Grâce à Onward by Best Doctors, les employés se sentent soutenus. Ils peuvent obtenir les soins dont ils ont besoin sans sortir de chez eux, grâce à la technologie numérique, et reprendre le travail plus tôt... et leur santé mentale s'en trouve améliorée.



de réduction de la durée de l'indemnisation



des diagnostics recommandés sont modifiés



des traitements recommandés sont modifiés

Délai pour consulter un psychologue

Sans Onward by Best Doctors :

190 jours

Avec Onward by Best Doctors :

28,4 jours




161 jours en moins

Les résultats de notre programme pilote de 2016 ont révélé qu'avoir accès aux bons spécialistes plus rapidement peut influencer grandement sur la durée de l'indemnisation d'un employé.

Accès simple et rapide à un traitement offert par un psychologue de renom, n'importe où, n'importe quand.

Demandez à votre représentant de RBC Assurances de vous expliquer comment vos employés peuvent retourner au travail plus rapidement grâce au programme Onward by Best Doctors et RBC Assurances.

 **1 855 264-2174**

 **rbcassurances.com/onward**



Assurances



ALEX DUFFY

PRUDENCE ET PATIENCE : UNE COMBINAISON GAGNANTE SUR LES MARCHÉS ÉMERGENTS

Sur les marchés émergents, les fluctuations des taux de change et des prix des marchandises, de pair avec l'incertitude politique, peuvent constituer des barrières à l'entrée et rebuter bien des investisseurs.

D'ailleurs, si l'on remonte jusqu'en 2012, on constate que la dépréciation des monnaies et la baisse des prix des marchandises ont particulièrement réduit l'attrait des marchés émergents en tant que source de rendements fiables.

Si certains reculent devant cette incertitude, peut-être avec raison, les tenants de la gestion active s'efforcent plutôt d'en profiter et de saisir les occasions issues de situations difficiles, ce qui leur réussit très bien.

En restant en tout temps fidèles à une philosophie de placement axée sur la « prudence patiente » au travers des aléas des cycles de marché, on peut arriver à générer des rendements annuels supérieurs à ceux du marché.

C'est dans les périodes difficiles que l'on voit les entreprises sous leur vrai jour. La patience est toujours révélatrice, mais particulièrement pendant les cycles plus éprouvants. Elle permet de repérer les mauvaises entreprises qui craquent sous la pression. Surtout, elle permet de repérer les bonnes entreprises, capables de surmonter les difficultés et de générer des résultats durables.

Qui plus est, les périodes difficiles engendrent souvent des distorsions de cours : de bonnes entreprises se retrouvent parfois sous-évaluées sous l'effet de l'incertitude et présentent ainsi des occasions de valeur ajoutée à long terme.

Cette philosophie de placement ne se résume toutefois pas à trouver de bonnes entreprises à faible prix qui sont capables de

générer des résultats fiables sur l'ensemble des cycles de marché. La patience doit s'allier à la prudence, qui prendra la forme d'une analyse ascendante fondamentale détaillée de chaque entreprise.

Le processus débute par l'application de critères de sélection à l'ensemble des bonnes entreprises afin de ne retenir que les plus prometteuses ; pour ce faire, les sociétés font l'objet d'une analyse très rigoureuse visant à bien comprendre leur situation financière, les éléments à la base de leurs flux de trésorerie, leurs antécédents en matière de répartition du capital, les rendements des réinvestissements et leur impact sur les futurs flux de trésorerie.

Fondamentalement, le succès en matière de placement dépend de la solidité de la gouvernance d'entreprise, surtout sur les marchés émergents mondiaux. La question se résume au lien de confiance entre les actionnaires et l'équipe de direction de l'entreprise.

La prudence en matière de répartition du capital au sein du fonds constitue une part essentielle du processus de diligence raisonnable. Les rencontres avec la direction permettent de réellement comprendre l'entreprise ; l'investisseur peut donc être à peu près certain qu'elle est capable d'investir prudemment le capital. Après tout, c'est de cette répartition prudente que dépend la viabilité de la croissance des résultats et, par ricochet, de la valeur intrinsèque de l'entreprise. La gouvernance est le point de départ de toutes les décisions de placement.

Pour réussir, il faut évaluer les entreprises une par une, regarder comment elles surmontent les difficultés et en comprendre le fonctionnement en détail, notamment le

mode de gestion, et leur engagement à l'égard des investisseurs ainsi que leur capacité à respecter leurs promesses. Toutefois, l'avantage d'une philosophie de placement axée sur la patience tient non seulement à sa capacité à repérer de très bonnes actions, mais également au fait qu'elle permet d'établir un lien de confiance et de conserver les actions choisies.

Savoir faire preuve de patience et laisser d'excellentes entreprises se développer et offrir des rendements en croissance aux actionnaires sur un horizon de placement à moyen terme constitue un important moteur de rendements. La force de cette méthode réside dans la composition de la croissance dont bénéficient les investisseurs au fil du temps.

Toutefois, tous les investisseurs n'ont pas la patience d'investir sur les marchés émergents. La liste des éléments à surveiller est longue : taux de change, taux d'intérêt, taux de croissance, incertitude politique et effets de la mondialisation. À long terme, toutefois, les éléments fondamentaux sous-tendant ces marchés offrent, selon moi, de nombreuses occasions.

Les marchés émergents bénéficient de moteurs de croissance structurels. L'évolution démographique, les dépenses en infrastructures, la hausse des revenus, les changements de mode de vie et les nouvelles habitudes de consommation qui en découlent continueront d'alimenter la demande structurelle sur ces marchés. C'est pourquoi je suis optimiste. **■**

Alex Duffy est le gestionnaire du portefeuille Global Emerging Markets Fund de Fidelity Investments.



TABLE RONDE 2017 SUR LES TITRES DE CRÉANCE PRIVÉS

RÉSERVÉ AUX MEMBRES

LES TITRES DE CRÉANCE PRIVÉS DONNENT AUX CAISSES DE RETRAITE UN AVANTAGE PAR RAPPORT AUX OBLIGATIONS PUBLIQUES



Depuis 2008, les obligations ne sont tout simplement plus ce qu'elles étaient, et plus les bilans annuels des banques centrales ont gonflé, plus les investisseurs à long terme, caisses de retraite comprises, ont cherché d'autres moyens d'atteindre le rendement à long terme dont ils ont grand besoin pour appairer leurs passifs. Certes, les promoteurs de régime ont fait appel à des catégories d'actifs non traditionnels pour éliminer la volatilité des marchés boursiers, mais remplacer les titres de créance publics s'est avéré un peu plus difficile. C'est en grande partie la raison pour laquelle les titres de créance privés ont beaucoup fait parler d'eux dernièrement. À ce jour, plus de la moitié des investisseurs institutionnels mondiaux investissent dans le secteur des titres de créance privés, et, selon la société de recherche sur les actifs non traditionnels Preqin, 57 % des investisseurs envisagent d'augmenter leurs répartitions en 2017.

Le moment ne saurait donc être mieux choisi pour examiner le rôle joué par les titres de créance privés au sein des portefeuilles de retraite canadiens. Pour ce faire, nous avons invité quatre gestionnaires de placements de premier ordre à parler de leur expérience avec cette catégorie d'actifs à notre toute première table ronde sur les titres de créance privés. Cette rencontre nous a permis de couvrir un grand nombre de sujets et de répondre entre autres aux questions suivantes : La Banque de l'infrastructure du Canada contribuera-t-elle à faire croître ce secteur? La présidence de Donald Trump pourrait-elle avoir une incidence sur le marché américain? Quels sont les risques et les possibilités pour les caisses de retraite qui pensent à investir dans cette catégorie d'actifs?

Découvrez ce que nos gestionnaires invités avaient à dire au cours de l'événement.

PANEL D'EXPERTS

Modératrice et rédactrice :

CAROLINE CAKEBREAD, rédactrice, *Canadian Investment Review*



CARLO DILALLA

Vice-président et chef,
Gestion de portefeuilles de
clients, Titres à revenu fixe
Gestion d'actifs CIBC



CARL BANG

Président
*Placements institutionnels
Sun Life (Canada) inc.*



GITESH GOYAL

Vice-président, Titres
mondiaux à revenu fixe,
Infrastructures et énergie
Gestion d'actifs CIBC



PHIL GILLIN

Vice-président général,
gestionnaire de portefeuille
*Bentall Kennedy (Canada),
Limited Partnership et Gestion
Placements Sun Life*



**Gestion d'actifs
CIBC**

Gestion d'actifs CIBC (GAC) est l'une des plus importantes sociétés de gestion d'actifs au Canada. Au 31 mars 2017, son actif sous gestion s'établissait à 126 milliards de dollars. Depuis les 40 dernières années, nous avons acquis une solide tradition en matière de gestion active que nous perpétuons grâce à notre processus de placement rigoureux, qui nous permet de gérer le risque de façon prudente et d'élaborer des solutions novatrices pour tout un éventail de catégories d'actif. À GAC, nous croyons que la recherche sur les placements qui repose sur un processus rigoureux et constant procurera à nos clients de meilleurs résultats. Nous sommes déterminés à nous démarquer au chapitre de la recherche, comme en témoignent nos grandes équipes composées d'analystes qui se concentrent sur de multiples secteurs et régions et qui se spécialisent exclusivement dans la recherche sectorielle et la génération d'idées pour des titres individuels. Gestion d'actifs CIBC, une filiale de la Banque CIBC spécialisée dans la gestion d'actifs, allie la souplesse et l'approche d'une petite société à la robustesse et aux ressources de la Banque CIBC, l'une des institutions les plus solides parmi les grandes banques en Amérique du Nord.



Les sociétés de gestion de placements institutionnels du groupe Gestion Placements Sun Life comprennent Placements institutionnels Sun Life (Canada) inc. et Bentall Kennedy (Canada), Limited Partnership au Canada, ainsi que Prime Advisors, Inc., Ryan Labs Asset Management et Bentall Kennedy (U.S.) Limited Partnership aux États-Unis.

L'actif ainsi géré pour le compte de tiers s'élève à 56 milliards de dollars, selon les données établies au 31 mars 2017. Gestion Placements Sun Life est appuyée par le secteur des placements de la Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie, qui gère un actif de 142 milliards de dollars pour le compte du groupe Financière Sun Life, selon les données établies au 31 mars 2017.

QUELS SONT LES FACTEURS RESPONSABLES DE LA CROISSANCE DU SECTEUR DES TITRES DE CRÉANCE PRIVÉS, EN PARTICULIER APRÈS 2008?

Phil Gillin

La crise financière a engendré une réaction négative de la part de certains produits financiers plus exotiques du marché. Juste avant la crise de 2008, le marché comptait un grand nombre de titres « triple A » créés au moyen de véhicules titrisés. Les investisseurs ont été surpris et choqués lorsqu'ils ont découvert que ces placements ne présentaient pas la qualité ou la durabilité espérée compte tenu de la cote qui leur avait été accordée. Nous sommes depuis revenus à des produits plus compréhensibles. Au même moment, la volatilité des marchés publics qui régnait en 2008 causait d'importantes pertes dans les actions détenues par les régimes de retraite. Ensemble, ces deux tendances ont ouvert la voie aux titres de créance privés ainsi qu'à d'autres stratégies variées qui se sont bien comportées au cours de cette période.

Carl Bang

La crise financière de 2008 perturbait également les marchés; le secteur de l'immobilier de même que les entreprises à la recherche de fonds voyaient leurs sources traditionnelles de capital se tarir. En conséquence, les caisses de retraite ont également changé la façon dont elles perçoivent leur mandat, lequel consiste en fin de compte à financer des passifs dans le futur. Pour certaines entreprises, les titres de créance privés sont apparus comme un moyen de diversifier leurs sources de capital après 2008, et pour les caisses de retraite, ils sont également devenus un bon moyen d'apparier leurs passifs et d'accroître les rendements.

Carlo DiLalla

Plusieurs facteurs ont contribué à la croissance du secteur des titres de créance privés après 2008. Premièrement, les investisseurs qui recherchaient des flux de trésorerie stables et à long terme ont compris qu'ils disposaient désormais d'une source inexploitée de rendement grâce aux primes d'illiquidité. En même temps, bien qu'il existe une large gamme de stratégies fondées sur les titres de créance privés, les approches à long terme et de qualité investissement sont intéressantes pour les régimes de retraite, car elles peuvent remplacer en partie les placements à revenu fixe.

LES PETITS RÉGIMES PEUVENT-ILS ACCÉDER AUX TITRES DE CRÉANCE PRIVÉS, OU EST-CE RÉSERVÉ AUX GRANDS RÉGIMES?

Phil Gillin

Les titres de créance privés sont accessibles à tous les régimes, grands et petits. Selon la taille du régime, vous pouvez investir directement ou par l'intermédiaire de fonds. Les grandes caisses de retraite du Canada sont investies dans tous les secteurs importants des titres de créance privés : les hypothèques, l'immobilier et le revenu fixe privé, ainsi que dans les infrastructures, les terrains forestiers exploitables et les terres agricoles. En raison de leur taille, les grandes caisses confient à des équipes le soin d'investir dans ces actifs et d'en assurer la gestion. Les petites caisses, qui ne



« La Banque de l'infrastructure risque fort de favoriser les composantes capitaux propres, et je suis d'avis que cela élargira l'univers des occasions de placement pour les investisseurs. »

– PHIL GILLIN

disposent peut-être pas des ressources leur permettant de le faire elles-mêmes, peuvent accéder à toutes ces catégories d'actifs par l'intermédiaire des fonds qui investissent dans les secteurs des hypothèques, de l'immobilier, du revenu fixe privé et des infrastructures.

Carl Bang

Je suis d'accord. Les fonds peuvent s'avérer un moyen efficace d'accéder aux titres de créance privés. Les bons gestionnaires ont investi massivement dans l'expertise en identification d'occasions, les conseils juridiques sophistiqués et les équipes professionnelles pour gérer l'argent. Les coûts initiaux d'un placement effectué dans cette catégorie d'actifs étant élevés, les fonds pourraient permettre aux petits et moyens investisseurs de réaliser des économies d'échelle.

Gitesh Goyal

De nombreuses occasions d'accéder aux titres de créance privés s'offrent actuellement aux petits régimes canadiens, tout spécialement dans le secteur des infrastructures et dans celui de l'énergie. Au Canada, des projets de plusieurs milliards de dollars se mettent actuellement en branle, car le secteur public cherche à se décharger des coûts de construction et a recours à l'expertise du secteur privé. Les investisseurs institutionnels verront les titres de créance privés prendre de l'ampleur au Canada au cours des

prochaines années. À mesure que ces nouvelles occasions se présenteront, les petites caisses de retraite auront de plus en plus de latitude pour s'y tailler une place.

Phil Gillin

Il ne faut cependant pas oublier que les promoteurs de régime doivent tenir compte de leurs propres besoins de liquidités, c'est là un facteur important. Les titres de créance privés sont moins liquides; c'est l'un des compromis que les investisseurs des caisses de retraite doivent examiner de près avant d'investir.

Gitesh Goyal

Phil soulève un point intéressant. Mais il est également important de souligner que même si vous renoncez à l'aspect liquidité, vous réalisez un bon placement bien structuré en échange, c'est-à-dire un actif qui produit un revenu régulier au moyen de flux de trésorerie contractuels.

Carl Bang

Mais le maintien de liquidités a un coût. Si vous disposez de liquidités, mais les conservez en trésorerie, vous n'en tirez rien à l'heure actuelle. Il s'agit d'un énorme sacrifice du point de vue de votre rendement global. La manière de dépenser et d'utiliser vos liquidités est importante pour gérer efficacement votre portefeuille.

LA NOUVELLE BANQUE DE L'INFRASTRUCTURE DU CANADA REÇOIT UN ACCUEIL MITIGÉ DE LA PART DE CERTAINS MEMBRES DU SECTEUR DES RÉGIMES DE RETRAITE. COMMENT POURRAIT-ELLE FAVORISER OU ENTRAVER LE SECTEUR DES TITRES DE CRÉANCE PRIVÉS?

Gitesh Goyal

Les détails relatifs à la Banque de l'infrastructure ne sont pas encore définitifs, mais elle pourrait vraiment favoriser des projets et en générer davantage. Le gouvernement de l'Ontario souhaite consacrer environ 190 milliards de dollars à des infrastructures au cours des 13 prochaines années, et le gouvernement fédéral parle d'un investissement de 120 milliards de dollars. Ces projets ne seront pas tous financés par des emprunts publics. L'argent qui vient des provinces et du gouvernement fédéral au moyen d'un financement direct peut passer par la Banque de l'infrastructure et, loin d'empiéter sur le secteur des titres de créance privés, cela ne fera que consolider le financement dans un canal différent. Je crois que même certains projets municipaux mis en attente seront désormais financés par l'intermédiaire de la Banque. Globalement, il s'agit d'un développement positif pour nous tous dans ce secteur.

Phil Gillin

Je suis d'accord. Je pense que l'humeur des gouvernements, aux États-Unis comme au Canada, est à l'investissement dans les infrastructures, ce qui se traduira par des occasions. La Banque de l'infrastructure risque fort de favoriser les composantes capitales propres, et je suis d'avis que cela élargira l'univers des occasions de placement pour les investisseurs.

Carl Bang

La Banque de l'infrastructure place le Canada à l'avant-garde de la réponse mondiale en cours à la crise financière, c'est-à-dire les dépenses d'infrastructure. Nous avons besoin d'investir massivement dans la modernisation de notre infrastructure. Du point de vue d'un investisseur, la nouvelle banque a le potentiel de changer le profil risque-rendement des projets d'infrastructure au Canada et d'y provoquer des afflux de capitaux. Et, comme Gitesh le mentionnait, les projets municipaux qui sont normalement trop petits pour attirer les grands investisseurs peuvent également y trouver du financement. Sur le plan logistique, la Banque de l'infrastructure peut regrouper les transactions et jumeler les investisseurs aux occasions. Nous verrons cette tendance se maintenir pendant les 10 ou 20 prochaines années, car les régimes de retraite des économies occidentales sont à l'origine d'une demande massive pour les actifs à long terme dotés de profils de rendement protecteurs comme les titres de créance privés. Il y aura beaucoup de capitaux à investir, à condition que le gouvernement structure l'approche correctement.

Carlo DiLalla

Cela se produit au moment où les régimes de retraite sont à la recherche de titres à revenu fixe de grande qualité et de longue durée comme les titres de créance privés pour les aider à appaier leurs passifs plutôt que d'avoir simplement recours aux titres de créance publics pour le faire. C'est une bonne occasion à saisir pour les investisseurs institutionnels.

OÙ SONT LES MEILLEURES OCCASIONS, SUR LE PLAN GÉOGRAPHIQUE ET SECTORIEL?

Carlo DiLalla

Si vous souhaitez privilégier les titres de créance privés comme substitut du revenu fixe, il existe un grand nombre d'occasions canadiennes. Cela fonctionne particulièrement bien, étant donné que les régimes de retraite d'ici ont des passifs canadiens et doivent garder leur revenu fixe à proximité. Le capital mobilisé au Canada est surtout axé sur l'infrastructure, mais le secteur de l'énergie en prélève également sa part.

Phil Gillin

Il semble que l'énergie renouvelable soit l'une des catégories d'actifs à privilégier actuellement. Les investisseurs prêtent attention à l'analyse des facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance ainsi qu'à la durabilité. Les services publics traditionnels, en particulier ceux qui reposent sur le charbon thermique, tombent en défaveur. Les gouvernements encouragent désormais un plus grand recours à l'énergie renouvelable et, de ce fait, devront moderniser leurs propres réseaux d'énergie afin de rendre ceux-ci plus respectueux de l'environnement. Ce besoin de nouvelles infrastructures est également une source d'occasions pour le secteur des titres de créance privés.

Carl Bang

Le facteur démographique est important. Les titres de créance privés servent à financer des établissements de soins de longue durée destinés à une population



« La manière de dépenser et d'utiliser vos liquidités est importante pour gérer efficacement votre portefeuille. »

– CARL BANG

vieillissante. Le Canada a également besoin de ponts, d'hôpitaux et d'autres services publics. Par contre, j'estime qu'il est important d'adopter une perspective mondiale, car au Canada, les occasions sont en nombre limité. Les pays à privilégier seraient les États-Unis, le Royaume-Uni et l'Australie, où le droit protège les intérêts des investisseurs. Dans ces pays, les écarts de taux sont également très attrayants, et dans certains cas, les États-Unis offrent de meilleurs rendements que le Canada.

Phil Gillin

À mon avis, l'Ontario a été un exemple en matière de partenariats publics-privés, en particulier en ce qui a trait au modèle de conception, de construction, de financement et d'entretien des projets d'infrastructure comme les hôpitaux à travers la province. Comme Carl l'a mentionné, les gens viennent au Canada pour apprendre comment les Canadiens font cela et le font bien. Nous avons beaucoup appris et disposons d'une grande expertise. Les marchés des titres de créance privés peuvent contribuer à fournir des infrastructures, en particulier en ce qui concerne les établissements de soins de santé, l'évolution démographique donnant lieu à une demande accrue.

VOUS AVEZ PARLÉ DES TITRES DE CRÉANCE PRIVÉS AUX ÉTATS-UNIS. QUELLE INCIDENCE LES POLITIQUES DU PRÉSIDENT TRUMP POURRAIENT-ELLES EXERCER SUR CE SECTEUR?

Phil Gillin

Le mouvement en faveur du passage du charbon thermique aux énergies renouvelables aux États-Unis n'est peut-être pas aussi fort qu'il l'était il y a deux ou trois ans, étant

donné le changement de politique. Dans sa plateforme de campagne, Donald Trump promettait de remettre les mineurs de charbon au travail. Par conséquent, je doute fort que l'énergie renouvelable soit une bonne occasion aux États-Unis à court terme. Pourtant, d'un point de vue stratégique, ce secteur demeure quand même intéressant. J'espère que la distance prise par les États-Unis vis-à-vis de l'énergie renouvelable n'est que passagère, car dans le reste du monde, on s'éloigne des industries et de la production d'énergie donnant lieu à des émissions élevées de gaz à effet de serre. À mon avis, c'est ce qui va se passer; il le faut.

Gitesh Goyal

Une partie de la plateforme de Donald Trump consiste à consacrer des capitaux au renouvellement des infrastructures aux États-Unis. Pour l'instant, cependant, les États-Unis ne font pas vraiment appel à des partenariats publics-privés; la plupart des infrastructures sont plutôt financées au moyen d'obligations exemptes d'impôt. Ils sont toutefois désireux d'apprendre et envoient des gens au Canada pour étudier comment nos gouvernements se procurent des infrastructures. Cela ne veut pas dire qu'il n'existe pas d'occasions de financement par voie de titres de créance privés à l'extérieur des propres programmes d'infrastructure du président Trump. Le secteur universitaire américain compte des universités cotées AAA dont la croissance s'appuie désormais sur le financement par voie de placements privés. Par exemple, l'université d'État de l'Ohio a formé un partenariat public-privé de grande envergure pour étendre et exploiter son système de gestion de l'énergie, et émis pour près de 800 millions de dollars américains de titres de créance privés. Ce n'est qu'un exemple. Le secteur universitaire américain est énorme.

QUELLES SONT LES QUESTIONS LE PLUS SOUVENT POSÉES PAR LES PROMOTEURS DE RÉGIME ET LEURS FIDUCIAIRES À PROPOS DES TITRES DE CRÉANCE PRIVÉS?

Carlo DiLalla

On nous pose assurément des questions à propos de la liquidité. S'ils investissent dans un fonds à capital variable, ils veulent comprendre si la prime de liquidité offre une valeur corrigée en fonction du risque et savoir comment ils peuvent liquider leurs parts s'ils ont besoin de leurs capitaux en fin de compte.

Phil Gillin

Je pense qu'il existe une soif de connaissance généralisée. Les promoteurs de régime savent que les rendements produits par le modèle traditionnel 60/40 actions-titres à revenu fixe peuvent s'avérer très volatils par rapport à leurs passifs à long terme. Les gestionnaires des caisses de retraite réalisent désormais qu'ils doivent abandonner ce modèle, et ils savent vers quoi se tourner : des solutions de rechange comme l'immobilier, les hypothèques et le revenu fixe privé, qui correspondent mieux aux passifs des régimes de retraite. Les gestionnaires de placement doivent y voir une bonne occasion de présenter aux investisseurs institutionnels les avantages de ces catégories d'actifs et de

les aider à structurer leurs portefeuilles. Les acteurs de ce secteur doivent faire comprendre aux promoteurs de régime que ces actifs sont moins volatils et peuvent rehausser le rendement des portefeuilles.

Gitesh Goyal

Évidemment, si vous êtes un promoteur de régime et souhaitez investir des capitaux dans ce secteur, vous devez savoir s'il s'agit d'une entreprise viable à long terme. Autrement dit, les titres de créance privés feront-ils encore partie du paysage dans le futur? Les investisseurs doivent comprendre que les titres de créance privés en tant que catégorie d'actifs sont là pour de bon. Le portefeuille de transactions est solide.

Ils s'informent également des classements, en particulier parce que les investisseurs du secteur des titres de créance privés doivent se fier aux évaluations des gestionnaires, et non à celles des agences de notation standards. Dans ce contexte, il incombe aux gestionnaires d'expliquer comment nous classons ces produits et à quelles connaissances existantes nous faisons appel pour évaluer ces actifs et structurer les transactions.

Phil Gillin

Bien entendu, il n'y a rien de magique dans le classement attribué par une agence de notation. C'est une question de paramètres fondamentaux.

Gitesh Goyal

En effet. Les investisseurs institutionnels doivent savoir qu'il s'agit d'une entreprise viable à long terme, et qu'il y a un bassin d'autres projets en attente d'être financés.

Carl Bang

Au Canada, et même en Amérique du Nord, les marchés privés représentent un segment en forte croissance au sein de la gestion d'actifs. Cette tendance est fermement ancrée parce que, dans l'ensemble, ce secteur est sous-représenté au sein des actifs appariés aux passifs. À mesure que les caisses de retraite passeront par leurs propres études de la gestion actif-passif, il y aura davantage de demandes pour de tels actifs. Nous avons déjà eu des discussions préliminaires sur leur nature et les avantages qu'ils procurent. À mesure que nous progresserons vers des répartitions plus élevées, le marché ne fera que poursuivre sa croissance.

Phil Gillin

Sous l'angle de la gestion des risques, les investisseurs doivent comprendre les clauses sous-jacentes. Ils doivent également connaître l'actif, l'emprunteur, la source et l'importance du flux de trésorerie de l'actif. Les paramètres fondamentaux doivent vous guider si vous voulez obtenir un actif de qualité.

NOUS AVONS PARLÉ DE CLASSEMENT PLUS TÔT, MAIS QU'EN EST-IL DES INDICES DE RÉFÉRENCE? COMMENT LES PROMOTEURS DE RÉGIME MESURENT-ILS LA PERFORMANCE DU SECTEUR DES TITRES DE CRÉANCE PRIVÉS?

Phil Gillin

Pour le moment, un indice indépendant et objectif fait défaut dans une bonne partie du secteur des titres de créance privés. Vous pouvez trouver des comparaisons entre les fonds et par rapport aux indices de référence des obligations publiques, et, bien entendu, nous examinons tous la performance des uns et des autres. Mais pour l'heure, nous ne disposons pas d'indices de référence externes largement acceptés, en particulier pour les stratégies moins conventionnelles. Nous finirons par combler cette lacune un jour, mais cela prendra du temps.

Carlo DiLalla

Pour le moment, la pratique courante consiste à utiliser les indices de référence actuels des titres à revenu fixe comme substitut, simplement parce que ces indices aident le gestionnaire du régime et le consultant à comprendre la répartition et la façon d'en faire le suivi. C'est vraiment un bon moyen, car cette mesure à long terme convient bien à la nature également à long terme des engagements des régimes.

Carl Bang

Dans les années 1990, lorsque tout le monde a commencé à investir dans les fonds spéculatifs, il n'existait pas d'indice de référence. Vous ne pouviez jamais être vraiment sûr d'un élément important, soit le degré du risque couru en échange de ces rendements. Nous pouvons apprendre beaucoup de l'expérience des investisseurs des fonds spéculatifs d'il y a vingt ans. Par exemple, dans le secteur des titres de créance privés, particulièrement celui des hypothèques, les différents degrés de risque sont couverts. En outre, en tant qu'investisseur avisé, vous devez examiner les risques que vous prenez afin de vous assurer de recevoir une compensation appropriée.

Carlo DiLalla

Les régimes de retraite, en particulier les plus gros, se détachent déjà des indices de référence traditionnels. Ils recherchent la performance des actifs par rapport à leurs passifs, ce qui constitue leur référence principale. Le fait d'évaluer les titres de créance privés par rapport aux objectifs et aux cibles internes du régime lui-même plutôt que de faire appel à une mesure externe est un pas dans cette direction.

Gitesh Goyal

Je suis d'accord. Le succès des titres de créance privés dépend de la façon dont elle cadre avec la répartition globale des actifs d'une caisse de retraite. Il ne s'agit pas seulement du nombre de points de base qu'un investisseur peut obtenir par rapport à un indice de référence universel. Le compromis risque-récompense constitue le facteur le plus important dans le contexte du régime lui-même. Un indice de référence que tout le monde utilise ne vous dira pas grand-chose.

Phil Gillin

Le plus grand impératif est celui de savoir si les titres de créance privés peuvent générer le rendement dont les caisses ont besoin pour combler les passifs; il n'est pas question d'un indice de référence. Ces deux choses sont différentes. À mon avis, les investisseurs des régimes de



« Les transactions de titres de créance publics sont actuellement de quatre à six fois sursouscrites. Par contre, dans le secteur des titres de créance privés, les transactions sont encore fondées sur les relations avec les émetteurs. »

– GITESH GOYAL

retraite ne peuvent se permettre de demeurer dans une zone dépourvue de tout risque, et ils ne souhaitent peut-être pas non plus évoluer dans une zone à haut risque. Ils doivent se trouver quelque part entre les deux. Selon moi, un indice de référence externe est un problème secondaire.

POURSUIVONS DANS LA MÊME VEINE. OÙ EST LA PLACE DES TITRES DE CRÉANCE PRIVÉS DANS LE PORTEFEUILLE D'UN RÉGIME? PEUVENT-ILS JOUER UN RÔLE ALORS QUE LES CAISSES DE RETRAITE ADOPTENT UNE STRATÉGIE DE PLACEMENT FONDÉE SUR LE PASSIF?

Carlo DiLalla

Les titres de créance privés de qualité investissement peuvent servir à remplacer en partie les titres à revenu fixe et à hausser le rendement, et cette catégorie d'actifs à long terme peut s'avérer excellente pour appairer un passif de régime.

Carl Bang

Les titres de créance privés peuvent certainement aider les régimes à gérer le risque de longévité. Puisque la durée des passifs se prolonge, la dette et les flux de trésorerie doivent

correspondre. Le secteur public comporte un montant limité de dette à long terme. La dette des entreprises peut vous exposer au risque du modèle d'affaires et à l'obsolescence technologique, qui ne sont pas des risques dont vous voulez à long terme. Les titres de créance privés permettent aux régimes d'investir dans des actifs à long terme avec moins de risque, souvent parce que ces placements sont prêtés pour des projets précis et en contrepartie de flux de trésorerie connus avec un degré de certitude élevé. Elle peut également leur permettre d'obtenir des rendements supplémentaires, potentiellement de 1 à 2 % par année de rendements bruts additionnels sur une période de 30 ou de 40 ans. Il s'agit d'un appariement important pour les passifs de régime.

Gitesh Goyal

Les obligations de sociétés à long terme constituent un bon appariement, mais il y a une certaine limite à ce que vous pouvez acheter de sociétés comme Enbridge ou TransCanada avant d'atteindre une concentration maximale. Les titres de créance privés représentent simplement un autre moyen de déployer des capitaux afin de combler les besoins des passifs à long terme.

COMMENT LES COÛTS SE COMPARENT-ILS À CEUX DES AUTRES CATÉGORIES D'ACTIFS?

Phil Gillin

Il s'agit certainement d'un domaine à coût plus élevé si on le compare à celui des fonds négociés en bourse, par exemple. C'est un univers totalement différent. Si vous voulez retenir les services d'un gestionnaire de grande qualité possédant les ressources lui permettant d'agir avec diligence et de souscrire de manière adéquate, vous devez payer. Ces catégories d'actifs exigent plus de gestion, ce qui devrait être compensé par un degré élevé de rendement.

Carlo DiLalla

Lorsque vous passez du public au privé, un mécanisme se déclenche et soudain les frais bondissent. Dans le secteur des titres de créance privés, vous devez payer pour ce que vous obtenez. En outre, dans le secteur des titres de grande qualité, les frais sont légèrement supérieurs, mais demeurent relativement faibles par rapport à d'autres stratégies privées.

QUELLES BARRIÈRES SE DRESSENT ENCORE DEVANT LES PROMOTEURS DE RÉGIME? EXISTE-T-IL DES POINTS DE FRICTION ENTRAVANT UNE MEILLEURE ADOPTION DES TITRES DE CRÉANCE PRIVÉS?

Phil Gillin

La liquidité et l'expertise sont les deux principales barrières, puisque ces catégories d'actifs sont plus complexes. Elles peuvent donner quelques soucis aux investisseurs institutionnels, en particulier les plus petits. Ils posent des questions du genre « Comment puis-je accéder à cette catégorie d'actifs alors que je ne sais pas comment les créer ni les souscrire? Aurai-je un problème de liquidité si je ne peux pas les vendre? » Mais les investisseurs deviennent beaucoup plus sophistiqués. Ils savent qu'il leur faut obtenir un rendement plus élevé sur leurs portefeuilles de

titres à revenu fixe dans le contexte actuel de faibles taux d'intérêt. Ils doivent songer à investir une portion de leurs actifs dans des catégories d'actifs moins liquides.

Carlo DiLalla

Il existe de nombreuses catégories d'actifs et toutes affichent un historique de 10 ou 20 ans. Dans ce secteur, l'historique des fonds est en moyenne d'un à trois ans. Cela peut poser problème à certains investisseurs. Comme dans le cas de toute nouvelle catégorie d'actifs, il est essentiel de pouvoir compter sur ses capacités.

Phil Gillin

Les investisseurs doivent vraiment comprendre et accepter les risques. Par exemple, le choix du moment est un facteur clé compte tenu de la vitesse à laquelle évoluent la technologie et le contexte. Si vous investissez dans des titres de services publics assortis d'une durée de 20 ans, par exemple, des événements auxquels vous ne pouvez même pas songer peuvent se produire au cours de ces deux décennies et nuire à ce placement. Pensez à Kodak. Les capitaux des investisseurs ont été anéantis en raison des changements technologiques. Dans le secteur des titres de créance privés, ces risques existent, mais vous devez y faire face en procédant à une analyse de souscription et tenter de les atténuer en structurant la transaction.

LE VOLUME EST-IL SUFFISANT POUR RÉPONDRE AUX BESOINS DES PLUS GRANDS INVESTISSEURS?

Phil Gillin

Je pense qu'il s'agit d'un secteur plus concurrentiel. Les banques sont désormais devenues de beaucoup plus grands prêteurs dans le secteur des hypothèques commerciales qu'elles l'étaient il y a 10 ou 15 ans. Après tout, la taille du marché canadien est limitée. C'est la raison pour laquelle davantage de joueurs se tournent vers l'étranger. De plus en plus, il va falloir accéder à des marchés élargis pour investir les capitaux.

Gitesh Goyal

Comparé au secteur des titres de créance publics, c'est beaucoup mieux. Actuellement, la plupart des transactions de titres de créance publics se disputent âprement, les investisseurs s'efforçant d'obtenir des répartitions importantes.

Phil Gillin

C'est une façon polie de l'exprimer!

Gitesh Goyal

Les transactions de titres de créance publics sont actuellement de quatre à six fois sursouscrites. Par contre, dans le secteur des titres de créance privés, les transactions sont encore fondées sur les relations avec les émetteurs. C'est la raison pour laquelle les gestionnaires peuvent encore remplir des commandes.

Carlo DiLalla

Je pourrais argumenter qu'il y a beaucoup plus de possibilités de croissance ici au Canada. Comparés aux



« Les titres de créance privés de qualité investissement peuvent servir à remplacer en partie les titres à revenu fixe et à rehausser le rendement... »

– CARLO DILALLA

investisseurs mondiaux, les Canadiens ont été lents à adopter les titres de créance privés.

Gitesh Goyal


Je suis très optimiste à l'égard de ce secteur. J'estime que le pipeline est robuste, et, chaque année, à mesure que le nombre de transactions augmente, cette forme de financement devient beaucoup plus acceptée. Elle a besoin d'être bien structurée, et nous n'avons encore connu aucune mésaventure dans ce secteur.

Phil Gillin

Le secteur des hypothèques est actuellement en pleine croissance; j'y constate une demande constante chaque année. Comme Gitesh, je suis assez optimiste en ce qui concerne les titres de créance privés. Je suis d'avis que des occasions s'offriront à tous les investisseurs institutionnels.

Carl Bang

La prime d'illiquidité qui peut être obtenue dans le secteur des titres de créance privés est un avantage certain au sein des portefeuilles des investisseurs. Leur appétit pour cette prime est considérable, car elle peut leur permettre de construire des portefeuilles plus efficaces. En outre, grâce à la pression exercée sur la reconstruction et le renouvellement de l'infrastructure, la politique fiscale continuera de favoriser ce secteur. Cette tendance se maintiendra pendant les 10 ou 20 prochaines années. Le facteur démographique exercera une pression et, à mon avis, c'est exactement l'endroit où les investisseurs devraient regarder. ■



**FAIRE DES CHOIX
DIFFÉRENTS**
Par Simeon Goldstein

Le débat sur la pertinence de l'exposition des portefeuilles aux placements non traditionnels semble être clos. Qu'en est-il de leur adoption par les régimes de retraite à cotisation déterminée ?

LES PLACEMENTS NON TRADITIONNELS, souvent dits « alternatifs », ont su tirer leur épingle du jeu pendant les années qui ont suivi la crise de 2008, afin de se tailler une place dans les portefeuilles d'investissement. En effet, une récente étude de Willis Towers Watson sur les 100 plus importants gestionnaires de ces catégories d'actif à l'échelle mondiale a révélé une hausse de 10 % des actifs sous gestion l'année dernière pour atteindre près de 5 billions de dollars.

Les principaux régimes de retraite à prestations déterminées (PD) ont été parmi les pionniers de cette tendance, grâce notamment aux investissements en infrastructures et en immobilier, avec les résultats qu'on connaît. Qu'en est-il des promoteurs de régimes de retraite à cotisation déterminée (CD) ? Force est de constater que le besoin de diversification du portefeuille n'est pas moindre dans un régime CD, mais le contexte est certes différent.

« On peut dire que l'offre de placements non traditionnels ne cesse d'augmenter et on voit que des stratégies présentes dans les régimes PD font leur bout de chemin jusqu'aux régimes CD »,

observe Robert Tellier, vice-président, Solutions assurance et retraite collectives, Région du Québec et de l'Est de l'Ontario à Manuvie. « Dans le cas d'une transition d'un régime PD vers le modèle à cotisation déterminée, il existe une volonté d'éviter de doubler le travail de recherche sur les placements. Pourquoi créer deux groupes de fonds quand un pourrait bien fonctionner ? »

« Par rapport aux obligations, les catégories non traditionnelles offrent souvent plus de rendement en contrepartie d'une légère hausse du risque. Par rapport aux actions, il s'agit de rendements légèrement inférieurs pour moins de risque », observe Sophie Cournoyer, directrice, services-conseils en régimes de retraite chez Morneau Shepell. « Dans le portefeuille global, alors, on améliore le profil risque-rendement, c'est-à-dire qu'on améliore le rendement sans pour autant augmenter le risque de façon importante. »

À la carte ou table d'hôte ?

Dans le cas des placements dans un régime CD, toutes catégories confondues, il convient de faire une distinction entre le choix de fonds à la carte et les produits basés sur le profil de

Palmarès des régimes CD



risque ou encore les fonds à date cible. Un rapport de la Financière Sun Life datant de 2016 a révélé que parmi près de 5 000 régimes de capitalisation, de 4 à 8% des promoteurs offraient des fonds non traditionnels dans leur plateforme à la carte. « C'est un très faible pourcentage », observe Anne Meloche, chef du développement des affaires institutionnelles et des relations avec les clients à Placements mondiaux Sun Life. Une approche plus optimale pour accroître l'exposition aux placements non traditionnels consisterait alors en une adhésion automatique au régime avec un investissement automatique à un fonds à date d'échéance, affirme M^{me} Meloche.

Dans le cas de ces fonds, la répartition en actifs non traditionnels varie énormément mais peut atteindre 25%. « Au Canada, environ trois quarts des régimes de capitalisation proposent l'option d'un fonds à date d'échéance et un peu plus de la moitié des participants le choisissent lorsqu'offert, dit-elle. Dans l'ensemble, un participant sur cinq utilise ce type de fonds dans son portefeuille et a donc une exposition aux actifs non traditionnels. C'est une amélioration marquée par rapport à 5% il y a cinq ans, mais cela demeure problématique. »

Alors que la Great-West offre les modèles à la carte et de fonds unique, Craig Christie, vice-président, solutions de placements institutionnels, affirme une préférence pour les fonds à date cible ou de profil de risque. « L'intérêt des promoteurs pour les actifs non traditionnels a été plutôt élevé,

dit-il. Pour ceux qui n'ont pas le temps ou le désir de gérer leurs placements, la solution d'un fonds unique demeure une approche intéressante. »

Non traditionnel, qu'ossa donne ?

Actuellement, l'immobilier constitue de loin la principale catégorie d'actif non traditionnelle qu'on trouve dans les portefeuilles de régimes CD. C'est le cas, par exemple, dans les plateformes de la Great-West, qui offrent un fonds hypothécaire et un fonds immobilier investissant directement dans des propriétés partout au pays. « Nous avons acquis de l'expertise dans ce domaine, mais continuons d'examiner différentes options en réponse aux demandes des promoteurs », dit M. Christie.

D'autres plateformes offrent des fonds tels que les sociétés de placement immobilier. Plus rarement voit-on des catégories comme la dette privée ou les produits de base. « Certaines plateformes offrent des infrastructures, souvent indirectement par l'entremise de titres de sociétés présentes dans ce secteur », observe Sophie Cournoyer. Celle-ci fait toutefois un appel à la

Avantages

**COLLOQUE
CD
2017**



De 8 h à 15 h (avec lunch)
269 \$ (+ taxes)
1 425 \$ (+ taxes) pour une table de six

**RÉSERVEZ
CETTE DATE!**

**LE MARDI 28 NOVEMBRE 2017
CENTRE SHERATON MONTRÉAL**

avantages.ca/cd2017

AVEC EN TOILE DE FOND la réforme des régimes publics et la nouvelle législation pour les régimes PD, quelle est aujourd'hui la place des régimes de capitalisation au Québec ? Ceux-ci sont de plus en plus raffinés et gèrent de plus en plus d'actifs, mais des défis importants persistent, notamment pour la phase de décaissement. La 11^e édition de notre colloque phare propose aux participants l'occasion d'en découvrir davantage sur les dernières tendances et stratégies pour une gestion efficace des régimes CD afin d'offrir une retraite réussie aux employés.

COMMANDITAIRE

**Financière
Sun Life**

Pour obtenir plus d'informations sur les possibilités de commandites, communiquez avec **Rita Caci : 514 392-4229, rita.caci@tc.tc**

ET LES FONDS NÉGOCIÉS EN BOURSE ?

De temps en temps, des promoteurs s'informent sur la possibilité d'inclure des fonds négociés en Bourse (FNB) dans les plateformes de placement pour les régimes à cotisation déterminée, notamment avec un objectif de gestion des coûts.

Cependant, même s'il y avait un plus grand intérêt, la majorité des systèmes d'administration des régimes CD ne permettent pas l'inclusion de tels produits, du moins pour l'instant. « Les systèmes actuels fonctionnent dans un environnement similaire aux fonds communs de placement, à raison d'une valeur unitaire quotidienne, explique Maral Dolmadjian, spécialiste des produits à Placements mondiaux Sun Life. La majorité des systèmes ne sont pas équipés pour gérer des transactions intrajournalières comme c'est le cas pour les FNB. »

Sophie Cournoyer, directrice, services-conseils en régimes de retraite chez Morneau Shepell, observe que la question clé pour le promoteur consiste à savoir s'il veut privilégier la gestion active ou la gestion indicielle. « Dans le cas de l'indicielle, le consensus semble être que la façon plus efficace soit l'utilisation d'un fonds indiciel offert par une plateforme d'un fournisseur de régime CD, explique-t-elle. Ceci dit, on peut imaginer que s'il y avait un besoin fort [d'offrir des FNB], il pourrait y avoir des accommodements. Par exemple, le FNB serait disponible sur la plateforme élargie du fournisseur. Toutefois, cela augmenterait le risque fiduciaire du promoteur car il devrait en assumer la surveillance. »

prudence pour ce qui est du choix des produits. « Quand c'est un investissement indirect, il faut s'assurer que le fonds tient une part importante de la catégorie souhaitée, dit-elle. C'est important de bien connaître les fonds qu'on propose à nos participants. »

Brad Hicks, directeur général pour le Canada à MFS, abonde dans le même sens. « Dans plusieurs cas, en ajoutant des actifs non traditionnels, on change le profil de risque et il se peut que cette action ne corresponde pas aux objectifs à long terme des participants et du régime, affirme-t-il. Comme pour bien des choses, moins nos choix sont traditionnels, plus il faut faire ses devoirs et avoir la diligence nécessaire. Est-ce que le promoteur est prêt et capable d'assumer une responsabilité fiduciaire accrue, par exemple ? »

Placements traditionnels alternatifs

Brad Hicks note que si l'offre en matière de placements non traditionnels ne convient pas au régime, plusieurs mesures faciles sont à la portée des promoteurs. « À titre d'exemple, les stratégies en titres à revenu fixe ont tendance à privilégier le marché canadien, dit-il. La tendance vers les placements illiquides non traditionnels s'avère peut-être un peu précipitée compte tenu de ce qu'on peut déjà faire pour diversifier les portefeuilles. » Pensons aussi à l'exposition importante aux actions canadiennes, orientées en grande partie autour de trois axes : l'énergie, les matériaux et les services financiers.

Anne Meloche rappelle que depuis la crise de 2008, la corrélation entre les catégories traditionnelles s'est accrue « de façon drastique » et conséquemment les options disponibles à la carte n'offrent plus le même degré de diversification qu'il y a 10 ans. « Afin d'éviter d'offrir un nombre accru de fonds à la carte pour assurer une bonne diversification, une alternative serait d'ajouter un

fonds à rendement absolu, composé de catégories de fonds traditionnels et non traditionnels ; ceux-ci ont habituellement une faible corrélation avec les options disponibles à la carte. »

Bien connaître ses employés

Les experts reconnaissent la valeur de la diversification ainsi que du rôle des fonds à date cible pour s'assurer que les participants placent leur argent dans un éventail pertinent d'actifs. « On voit que les participants adoptent de plus en plus une approche indirecte ; ils veulent du rendement sans nécessairement faire des choix quant à la répartition des actifs et les communications doivent être créées en conséquence, explique Robert Tellier. S'il s'agit d'un ingrédient de la recette globale, la stratégie va être différente que dans le cas de l'achat d'un actif particulier. Mais en général, les participants ne souhaitent pas avoir ce degré de connaissances. »

Le promoteur ne devrait toutefois pas négliger cette cohorte d'employés qui veulent s'occuper de leurs placements. « Les experts disent qu'il faut ajouter certains actifs au portefeuille pour avoir une meilleure répartition, dit Sophie Cournoyer. Un participant expérimenté va être au courant des arguments et vouloir investir dans ces catégories-là. Il s'agit de bien connaître sa population. »

Pour Brad Hicks, il serait également utile de prendre en considération les actifs en dehors du régime d'employeur. « C'est souvent un morceau du casse-tête qui manque, qui aiderait à savoir les raisons derrière certaines décisions, dit-il. Nous n'avons pas toujours les meilleures données sur la situation financière globale des participants. »

PALMARÈS DES RÉGIMES CD DU QUÉBEC

Actifs gérés (millions de dollars) en date du 31 décembre

2017	2016	RÉGIME	2016	2015	Variation
1	1	Bombardier Trust (Canada)	716,5 \$	676,6 \$	5,9 %
2	2	Québecor Média	559,4 \$	556,6 \$	0,5 %
3	3	Cascades	365,0 \$	350,0 \$	4,3 %
4	4	La Coop Fédérée	291,0 \$	266,6 \$	9,2 %
5	5	Resolute FP Canada	201,0 \$	183,0 \$	9,8 %
6	6	Bâtirente	181,7 \$	163,5 \$	11,1 %
7	7	Agropur Cooperative	143,7 \$	131,1 \$	9,6 %
8	8	Metallos - Section locale 1976	105,9 \$	100,0 \$	5,9 %
9	9	Groupe Canam	105,7 \$	97,3 \$	8,7 %
10	10	Banque Laurentienne	89,0 \$	79,1 \$	12,5 %
TOTAL			2 758,9 \$	2 603,8 \$	6,0 %

CLASSEMENT DES RÉGIMES CD

Actifs gérés (millions) en date du 31 décembre

2017	2016	RÉGIME	2016	2015	Variation
1	1	The Public Employees Pension Plan (Saskatchewan)	8 967,4 \$	8 451,0 \$	6,1 %
2	2	Co-operative Superannuation Society Pension Plan	3 577,3 \$	3 336,8 \$	7,2 %
3	3	Régime de retraite de l'Université de la Colombie-Britannique	2 139,0 \$	2 009,2 \$	6,5 %
4	5	Costco Wholesale Canada	1 384,2 \$	1 161,0 \$	19,2 %
5	8	Sobeys ¹	1 296,6 \$	1 031,6 \$	25,7 %
6	4	IBM Canada	1 222,0 \$	1 209,0 \$	1,1 %
7	7	Financière Manuvie	1 175,0 \$	1 075,0 \$	9,3 %
8	6	Université Western	1 114,3 \$	1 106,2 \$	0,7 %
9	9	Groupe Co-operators	1 004,3 \$	931,1 \$	7,9 %
10	11	Banque Royale du Canada	965,7 \$	889,8 \$	8,5 %
11	12	Université de la Saskatchewan	776,9 \$	727,2 \$	6,8 %
12	13	Bombardier Trust (Canada)	716,5 \$	676,6 \$	5,9 %
13	14	CLAC Retirement Plans	669,0 \$	595,9 \$	12,3 %
14	15	Actra Fraternal Benefit Society*	623,3 \$	579,4 \$	7,6 %
15	16	Québecor Média	559,4 \$	556,6 \$	0,5 %
16	18	Association des commissions scolaires du Manitoba	540,2 \$	490,6 \$	10,1 %
17	17	Compagnie de la Baie d'Hudson	517,5 \$	510,0 \$	1,5 %
18	s.o.	Teck Resources ²	486,1 \$	456,1 \$	6,6 %
19	21	Finning International Inc.	422,7 \$	374,0 \$	13,0 %
20	23	ATCO Pension Funds ³	390,8 \$	343,5 \$	13,8 %
21	25	Saskatchewan Pension Plan	371,0 \$	337,9 \$	9,8 %
22	20	Potash Corporation of Saskatchewan	368,5 \$	387,7 \$	-5,0 %
23	22	Cascades	365,0 \$	350,0 \$	4,3 %
24	24	Gouvernement de Terre-Neuve et Labrador	356,5 \$	339,1 \$	5,1 %

2017	2016	RÉGIME	2016	2015	Variation
25	27	Sun Life du Canada, compagnie d'assurance-vie	345,9 \$	298,2 \$	16,0 %
26	26	Agrium	343,2 \$	322,0 \$	6,6 %
27	29	Canadian YMCA Retirement Fund	311,1 \$	290,0 \$	7,3 %
28	28	Cameco Corporation	307,2 \$	293,7 \$	4,6 %
29	s.o.	Shaw Communications ⁴	296,0 \$	294,0 \$	0,7 %
30	31	La Coop Fédérée	291,0 \$	266,6 \$	9,2 %
31	32	KPMG*	272,8 \$	254,8 \$	7,1 %
32	45	Banque HSBC Canada*	267,4 \$	235,0 \$	13,8 %
33	34	Toromont Industries	260,8 \$	231,0 \$	12,9 %
34	33	Apotex	260,6 \$	246,1 \$	5,9 %
35	34	Husky Injection Molding Systems	258,0 \$	231,0 \$	11,7 %
36	36	PCL Construction Group	243,4 \$	225,5 \$	7,9 %
37	38	Niagara Casinos	243,0 \$	219,4 \$	10,8 %
38	39	Glencore Canada	241,7 \$	219,0 \$	10,4 %
39	37	TransAlta Corporation	238,7 \$	224,7 \$	6,2 %
40	42	George Weston	233,7 \$	203,6 \$	14,8 %
41	40	Canadian Baptist Ministries	230,2 \$	217,0 \$	6,1 %
42	s.o.	Enbridge ⁴	226,2 \$	219,3 \$	3,1 %
43	s.o.	Régime de retraite d'Aviva Canada ⁴	221,5 \$	202,6 \$	9,3 %
44	43	Archdiocese of Vancouver	216,0 \$	200,0 \$	8,0 %
45	47	Resolute FP Canada	201,0 \$	183,0 \$	9,8 %
46	45	Golder Associates	196,8 \$	193,0 \$	2,0 %
47	44	Encana Corporation	185,6 \$	196,5 \$	-5,5 %
48	50	Bâtirente	181,7 \$	163,5 \$	11,1 %
49	48	Citi Canada	173,7 \$	179,5 \$	-3,2 %
50	s.o.	Aon Canada	168,8 \$	149,5 \$	12,9 %

TOTAL	36 425,2 \$	33 883,8 \$	7,5 %
--------------	--------------------	--------------------	--------------

* Les données de 2015 ont été révisées.

[^] Les régimes n'étaient pas inclus dans le classement l'année dernière. Shaw Communications a refusé de participer et Aviva n'a pas complété le sondage à temps.

¹ Après l'acquisition des magasins Safeway au Canada en 2013, 185 M\$ en actifs de régimes CD ont été ajoutés au régime de Sobeys en 2016.

² La Cominco Pension Fund Co-ordinating Society (19^e rang en 2016) a été incorporée à Teck Resources.

³ Le Canadian Utilities Ltd. Pension Plan (23^e rang en 2016) a été fusionné à ATCO Structures and Logistics pour créer ATCO Pension Funds.

⁴ Enbridge a acheté Spectra Energy en 2017. Les chiffres consolidés pour 2015 et 2016 justifient leur apparition cette année.

Source : Les tableaux sont basés sur les réponses fournies par les sociétés ayant participé au sondage 2017 du Canadian Institutional Investment Network sur les régimes de retraite ou sur les données de rapports annuels.

Avantages n'assume aucune responsabilité quant à la fiabilité des données. Les totaux peuvent varier en raison des arrondis.



I Une alternative – différente des autres

Chez Greystone, nous sommes fiers de servir nos clients institutionnels en leur offrant des solutions multi-actifs depuis 1988.

L'étendue de notre expertise interne en revenus fixes, en actions et en placements alternatifs nous permet d'élaborer des solutions uniques visant à fournir une plus-value à long terme à nos clients institutionnels. Que vous recherchiez la diversification, la préservation du capital, l'appariement des actifs et des passifs à long

terme, la réduction de la volatilité ou un assouplissement des exigences de financement, notre équipe de professionnels en placement est en mesure de composer un portefeuille qui correspond à vos besoins particuliers.

Dotés d'une culture d'entreprise primée, profondément ancrée dans nos valeurs fondamentales, nous nous engageons à aider nos clients à réaliser leurs objectifs à long terme. Nous ne sommes satisfaits que lorsque nos clients le sont.

Revenu fixe

Obligations court terme, univers, long terme
Obligations de sociétés, à haut rendement
Obligations Plus
Investissements guidés par le passif

Actions

Revenu & croissance
Canadiennes, américaines, mondiales, internationales, chinoises
Canadiennes à petite capitalisation

Actifs réels

Immobilier
Infrastructures

Dette privée

Hypothèques

Multi-actifs

Fonds à date cible
Équilibré
Alternatif équilibré
Gamme de placements alternatifs

Vous recherchez une solution multi-actifs différente?

Bruno Saintonge

Directeur, Relations institutionnelles

514 971-4898

bruno.saintonge@greystone.ca

Greystone.ca

Cette annonce publicitaire est publiée à titre informatif seulement. Elle ne doit pas être considérée comme une source de conseils précis en matière de placement et ne constitue pas une recommandation d'achat ou de vente d'un titre en particulier. Les commentaires et les capacités de gestion de placements présentés reflètent les opinions de Greystone Managed Investments Inc. à la date de cette annonce qui a été réalisée à partir de sources que Greystone estime fiables.

Droits d'auteur © Greystone Managed Investments Inc. Tous droits réservés.



ÉLABORER DES STRATÉGIES DE REVENUS FIXES SELON LES OBJECTIFS DE PLACEMENT REQUIERT UN DÉVOUEMENT CERTAIN

C'est pourquoi nous avons élevé notre formule de placement à la puissance humaine

humaine

Dans un monde où la prise de décisions dépend d'algorithmes et d'analyses informatiques, nous faisons appel à nos équipes de recherche et à notre culture de la collaboration pour obtenir de meilleurs résultats pour vos clients. Découvrez comment nous élevons la puissance des placements depuis 90 ans à mfs.com/revenufixe

©2017 MFS Gestion de Placements 38185.2

 **MFS**[®]
Gestion de Placements