



Avantages



SANTÉ MENTALE

EN PARLER PLUS OU EN PARLER MIEUX?

AVANTAGES.CA

Mai 2023

PLUS

Biosimilaires: les économies pourraient échapper aux régimes *p. 15*

S'aventurer sur les marchés frontières *p. 25*



19 et 20 octobre 2023

OMNI KING EDWARD HOTEL
TORONTO

CONFÉRENCIÈRE D'HONNEUR :

Rumeet Billan

experte en leadership,
résilience émotionnelle
et santé mentale



INSCRIVEZ-VOUS
DÈS MAINTENANT

Cet événement est présenté en anglais

Benefits
WORKPLACE
BENEFITS AWARDS
2023

Les lauréats des
Workplace Benefits Awards
2023 seront annoncés lors
d'un cocktail de clôture.



Commanditaires:

canada **life**™

Teladoc
HEALTH

POUR PLUS D'INFORMATION, VISITEZ benefitscanada.com

INFORMATIONS SUR LES COMMANDITES:
Francesca Allman
francesca.allman@contexgroup.ca

INFORMATIONS SUR LE PROGRAMME:
Chloe Biel
chloe.biel@contexgroup.ca

Remarque: cet événement est réservé aux employeurs et aux promoteurs de régimes, des restrictions d'inscription s'appliquent. Nous exigeons la participation à l'ensemble de la journée pour favoriser une atmosphère collégiale; tous les participants sont tenus d'assister à l'ensemble des séances dans la tradition et l'esprit de cet important rassemblement.

RÉDACTION

Rédacteur en chef Pierre-Luc Trudel
514 392-2009 poste 170 pierre-luc.trudel@groupecontex.ca

Révisseur Caroline Fortin

VENTES

Éditrice Alison Webb
416 804-0186 alison.webb@contexgroup.ca

Directrice des ventes Francesca Allman
francesca.allman@contexgroup.ca

Directeur, développement des affaires Robert Martins
robert.martins@contexgroup.ca

PRODUCTION

Responsable de l'infographie Louis-Philippe Larocque

ABONNEMENTS

Pour s'abonner bit.ly/319RpnB

Pour toute question
1 800 361-7215 benefitscanada@kckglobal.com

GROUPE CONTEX

Président Pierre Marcoux

Contrôleur Jean-Sébastien Haché

Lancé en 1989, *Avantages* est publié 6 fois par an par Groupe Contex Inc.
355, rue Sainte-Catherine Ouest, bureau 501
Montréal (Québec) H3B 1A5
Téléphone : 514 392-2009

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

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 au avantages.ca/politique-confidentialite

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° 43 697 050.

N° ISSN 1196-8915. ©2023 Tous droits réservés.

RUBRIQUES

4 EN BREF

5 DÉCHIFFRAGE
RRQ

15 PLEIN RÉGIME
Biosimilaires

8



Santé mentale : en parler plus ou en parler mieux ?

Après être resté longtemps tabou, le sujet de la santé mentale est presque partout. Les employeurs sont-ils en voie de devenir trop alarmistes, au risque d'inquiéter inutilement les employés et d'engendrer une surutilisation des ressources ?

12 PALMARÈS DES FOURNISSEURS D'ASSURANCE COLLECTIVE

19 OSER L'ASSURANCE LONGÉVITÉ

En 2015, BCE a conclu un important contrat d'assurance longévité pour réduire son exposition à un risque que son régime de retraite pouvait difficilement couvrir autrement. Une démarche qui pourrait inspirer d'autres promoteurs.

24 QUOI DE NEUF AVEC L'ASSURANCE-EMPLOI ?

La durée maximale des prestations de maladie payées atteint maintenant 26 semaines. Quelles sont les implications de ce changement pour les employeurs qui offrent un régime d'assurance invalidité à leurs employés ?

25 DES MARCHÉS FRONTIÈRES ENCORE À LA MARGE

Dans leur quête constante de nouvelles sources de diversification, les caisses de retraite ne sont pas insensibles au potentiel de croissance de ce segment. Mais elles hésitent encore à s'y aventurer.

28 TOP 40 DES GESTIONNAIRES D'ACTIFS DE CAISSES DE RETRAITE

Que se passe-t-il dans le monde des avantages sociaux ?

À l'international



Comme de nombreux pays occidentaux, la Chine fera face au cours des prochaines années à un choc démographique majeur qui mettra à mal son système de retraite. L'âge de la retraite en Chine est actuellement l'un des plus bas parmi les grandes économies, rapporte le *Wall Street Journal*. En vertu d'une politique inchangée depuis les années 1950, les femmes peuvent prendre leur retraite dès l'âge de 50 ans, et les hommes, dès 60 ans. Cela pourrait toutefois changer, car les régimes de retraite publics, gérés par les gouvernements locaux, seront à sec d'ici 2035 si rien n'est fait. Les économistes estiment que Pékin pourrait rehausser l'âge de la retraite dès cette année, alors que Xi Jinping s'est assuré un troisième mandat à la tête de la Chine. Pour réduire la dépendance des Chinois à la pension versée par l'État, un projet-pilote a été mis en place de façon à permettre aux travailleurs de verser jusqu'à 12 000 yuans (environ 2 400 \$) par année dans un régime de retraite privé, avec certains avantages fiscaux à la clé.

Les plus lus sur avantages.ca



- 1 Pourquoi les régimes privés paient-ils des frais plus élevés en pharmacie ?
- 2 Les Québécois pourront repousser leur RRQ jusqu'à 72 ans
- 3 Ozempic gagne en popularité au Canada
- 4 La neurodiversité, oubliée des politiques de diversité
- 5 Les pauses sont trop négligées et découragées

Pas tombé dans l'oreille d'un sourd

« Il va falloir réviser la façon de gérer l'indexation dans les régimes de retraite, car on ne reverra pas de sitôt l'inflation revenir à un niveau stable de 2 % sur une longue période. »

– Eve-Lyne Couturier, chercheuse à l'Institut de recherche et d'informations socioéconomiques lors du Séminaire retraite et assurances de la FTQ

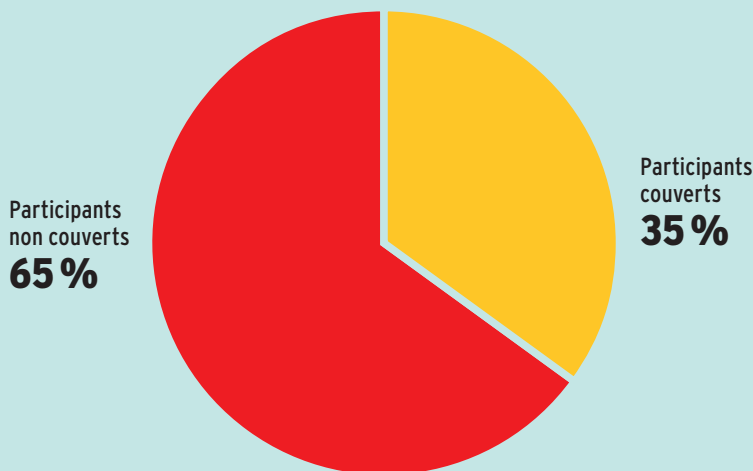
Fallait y penser !

Les travailleurs de la génération Z sont à l'aise avec les téléphones intelligents, les médias sociaux et les dispositifs Bluetooth, mais souvent désemparés devant... le photocopieur du bureau! « Chaque fois que je ne parviens pas à faire fonctionner l'imprimante à mon travail, mes collègues plus âgés se moquent de moi gentiment. Cela me fait me sentir idiot », a indiqué au *New York Post* Megan Whittaker, une travailleuse sociale âgée de 29 ans. Selon un récent sondage de Hewlett Packard, 20 % des jeunes travailleurs de bureau se disent jugés lorsqu'ils éprouvent des difficultés avec des technologies plutôt exotiques pour eux, comme les imprimantes, les numériseurs ou, pire encore, les télécopieurs. Ils se plaignent notamment de l'interface « peu intuitive » de ces appareils. Mais d'ici à ce qu'ils en percent enfin les mystères, ces jeunes employés n'ont d'autre choix que de mettre leur orgueil de côté et demander l'aide de leurs collègues plus âgés. Une douce revanche pour les employés boomers, dont les compétences technologiques sont souvent mises en doute?



Une image vaut mille mots

REMBOURSEMENT DES MÉDICAMENTS ANTI-OBÉSITÉ DANS LES RÉGIMES PRIVÉS D'ASSURANCE MÉDICAMENTS



Source : Express Scripts Canada



PIERRE-LUC TRUDEL

Rédacteur en chef

Il faut parler du RRQ

« Vous avez la possibilité de demander le versement de vos prestations du Régime de rentes du Québec (RRQ) dès 60 ans, mais il s'agit d'une très mauvaise idée. » Voilà, en substance, le message que Retraite Québec devrait envoyer à la grande majorité des Québécois à l'aube de la soixantaine. Un message que les promoteurs de régimes complémentaires de retraite auraient tout intérêt à relayer auprès de leurs participants.

Dans son dernier budget, le ministre des Finances Eric Girard a confirmé qu'il n'augmentera pas l'âge minimum d'admissibilité au RRQ à 62 ans, comme il envisageait de le faire. Une sage décision, car la hausse de ce seuil aurait injustement pénalisé certains individus parmi les plus vulnérables de la société.

En revanche, ce statu quo ne doit surtout pas inciter les Québécois à penser que de percevoir sa rente du RRQ dès 60 ans est souhaitable. Parce que pour la très grande majorité d'entre eux, il pourrait s'agir de la décision la plus coûteuse de leur vie. Inutile de rappeler à quel point la pénalité est élevée lorsque la rente commence à être versée à 60 ans : elle ne représente que 64 % du montant de la rente « normale » versée à partir de 65 ans. Pour un retraité qui touche le montant maximal, il s'agit d'une perte de 470 \$ par mois... à vie. Tout ça pour ne pas avoir attendu seulement cinq ans.

Encore 33 % des Québécois choisissent de toucher leur RRQ dès 60 ans. C'est mieux qu'il y a quelques années, mais c'est encore beaucoup trop. Pour changer les perceptions, le gouvernement devra toutefois faire preuve de beaucoup de doigté. Car, pour le citoyen moyen, faire l'impasse pendant plusieurs années sur un chèque auquel il a droit est totalement contre-intuitif.

Les experts conseillent par exemple aux jeunes retraités de retarder le plus possible le versement du RRQ et, dans l'intervalle, de décaisser plus rapidement leur épargne personnelle pour soutenir leur niveau de vie. D'un point de vue financier, cette approche est tout à fait logique, puisque contrairement aux rentes du RRQ garanties à vie, l'épargne personnelle finira un jour ou l'autre par s'épuiser. Mais essayer de convaincre le Québécois moyen de vider ses REER durement accumulés lors de ses premières

années de retraite afin de se prémunir contre le risque de longévité est un défi titanesque.

Pour éviter ces écueils, Retraite Québec devrait peut-être présenter le RRQ comme une assurance plutôt qu'un régime de retraite. Après tout, une assurance sert à se protéger contre un risque et, pour la plupart des aînés, le risque de manquer d'argent et de sombrer dans la pauvreté se matérialise dans les dernières années de vie, pas en début de retraite.

Le gouvernement devrait aussi insister sur le fait qu'il n'y a aucune urgence à prendre une décision. Nul besoin de déterminer dès 60 ans à quel âge commencer à toucher sa rente du RRQ. Par le fait même, il faudrait aussi commencer à semer dans l'esprit des gens l'idée que rente du RRQ et retraite sont deux concepts qui peuvent être dissociés : ils n'ont pas besoin de débiter au même âge.

Mais pour convaincre les épargnants de faire preuve de patience, il faudrait aborder de front une notion encore plus fondamentale : celle de l'espérance de vie. C'est bien connu, les gens ont tendance à surestimer leur risque de mourir prématurément, mais à sous-estimer leur risque de vivre jusqu'à un âge avancé.

Pour évaluer leur longévité, la plupart des gens se réfèrent aux données d'espérance de vie à la naissance. Or, en matière de planification de la retraite, c'est plutôt l'espérance de vie à 65 ans qui est pertinente. Et l'écart entre ces deux données est loin d'être anodin. Selon l'Institut de la statistique du Québec, l'espérance de vie à la naissance en 2021 était de 80,6 ans pour les hommes et de 84 ans pour les femmes. Mais pour les gens âgés de 65 ans, l'espérance de vie atteignait plutôt 85 ans chez les hommes et 87,5 ans chez les femmes. De quoi chambouler la planification de la retraite.

Et le rôle des employeurs dans tout ça ? Eux aussi devraient tenter de convaincre les participants à leurs régimes d'accumulation de capital de retarder le plus possible le moment où ils toucheront leur rente du RRQ. Le calcul est simple : plus les prestations du RRQ reçues par les participants seront élevées, plus la pression sur le régime de l'entreprise s'estompera, et moins ses lacunes deviendront apparentes aux yeux des employés. C'est ce qu'on appelle une solution gagnant-gagnant !

LE POINT SUR LES PLACEMENTS

PERSPECTIVES SUR LES STRATÉGIES DE PLACEMENT

ON ASSISTE À UN CHANGEMENT DE RÉGIME SUR LES MARCHÉS DES TITRES À REVENU FIXE, SELON MICHAEL TRUDEAU ET FRÉDÉRIC BELHUMEUR TOUS DEUX DE MFS GESTION DE PLACEMENTS.

Tout au long des années 2010, le paysage des titres à revenu fixe a été caractérisé par une politique monétaire souple et une faible inflation, ce qui a entraîné une rareté de rendements et une faible volatilité pendant la majeure partie de la décennie. Toutefois, tout cela a changé en 2022. Une inflation élevée et une politique monétaire rigoureuse ont créé un environnement de rendement supérieur, mais cela s'est fait au prix d'une incertitude macroéconomique accrue et une volatilité des marchés. Avec l'amélioration des valorisations, Trudeau et Belhumeur pensent qu'il est temps de réexaminer les titres à revenu fixe dans une optique de gestion active.

LA VOLATILITÉ DES MARCHÉS DE 2022 A-T-ELLE CHANGÉ LE RÔLE DES PLACEMENTS EN TITRES À REVENU FIXE DANS UN PORTEFEUILLE?

Trudeau : Je ne dirais pas que le rôle des titres à revenu fixe a changé, mais je crois que 2022 a contribué à rétablir les piliers traditionnels et l'attrait stratégique de la catégorie d'actifs, y compris son potentiel de génération de revenus, de diversification, de protection du capital sans oublier la liquidité. Nous avons également constaté une amélioration considérable des évaluations des titres à revenu fixe, ce qui a augmenté l'attrait tactique de cette catégorie. Nous pensons donc que le moment est venu d'envisager les obligations.

Avec la retour des taux de rendement l'an dernier, les titres à revenu fixe offrent de nouveau un revenu attrayant. Les taux de rendement des obligations d'État et des sociétés canadiennes sont à leur plus haut niveau depuis les 10 à 15 dernières années; c'est très important, car historiquement, le rendement initial des titres à revenu fixe a été un puissant moteur des rendements futurs. L'achat à des taux de rendement plus élevés peut procurer aux investisseurs une marge leur permettant d'absorber toute autre augmentation des taux.

La hausse des taux de rendement a également augmenté l'attrait des titres à revenu fixe par rapport aux actions, les rendements des obligations d'État étant maintenant supérieurs aux taux de dividendes des actions dans plusieurs cas. Par conséquent, les titres à revenu fixe peuvent maintenant offrir un rendement supérieur avec une volatilité inférieure

à celle des actions. Ils représentent donc une avenue de réduction des risques attrayante dans un contexte d'incertitude macroéconomique élevée.

Quant à la diversification, nous avons pu constater une corrélation exceptionnellement élevée entre les rendements des obligations et des actions en 2022, alors que les deux ont subi d'importantes baisses. À cela, nous pourrions répondre que les titres à revenu fixe assurent une diversification en cas de ralentissements économiques au contraire du rendement des actions. L'an dernier, l'économie canadienne était forte, mais on s'attend à ce que cela change en 2023, car les taux d'inflation et d'intérêt élevés ont une incidence sur la croissance et augmentent les perspectives de récession. Et comme la Banque du Canada a indiqué que nous pourrions être à la fin du cycle de resserrement, nous nous trouvons à un moment décisif où les titres à revenu fixe pourraient retrouver leur statut quant à la diversification.

Belhumeur : Pour ce qui est des liquidités, les faibles taux de rendement de la dernière décennie ont poussé les investisseurs au haut de l'échelle des risques pour atteindre les rendements dont ils avaient besoin. Beaucoup sont passés des titres à revenu fixe publics à des occasions de crédit privé moins transparentes et moins liquides. Toutefois, comme les taux de rendement des titres à revenu fixe publics ont maintenant atteint des niveaux historiquement élevés, le crédit privé est moins avantageux, car les investisseurs ont moins besoin de sacrifier de la liquidité pour obtenir du rendement.

Pendant de nombreuses années, les investisseurs craignaient la durée. Maintenant, ils en ont besoin pour les aider à surmonter un ralentissement économique potentiel tout en obtenant des revenus supérieurs au rendement moyen sur dividendes.

POURQUOI EST-IL PLUS IMPORTANT QUE JAMAIS D'ADOPTER UNE APPROCHE ACTIVE EN MATIÈRE D'INVESTISSEMENT DANS LES TITRES À REVENU FIXE?

Belhumeur : L'augmentation de la volatilité des marchés et l'incertitude macroéconomique créent plus d'occasions pour les gestionnaires actifs de titres à revenu fixe d'ajouter de la valeur à long terme. Les marchés des titres à revenu fixe sont cycliques et les environnements changent. Une approche active pourrait faire la différence entre atteindre ou non les objectifs. Dans ce contexte, les gestionnaires de titres à revenu fixe, en particulier ceux qui utilisent une répartition sectorielle active, peuvent tirer parti des perturbations et de la dispersion des valorisations en faisant une recherche fondamentale approfondie et une sélection rigoureuse des titres.

Il existe aussi une différence dans la façon dont les titres cotés en bourse deviennent plus importants dans le cas d'actions par rapport à des titres à revenu fixe. Dans le cas d'actions, cela est basé sur le succès d'une entreprise. Dans le cas des titres à revenu fixe, cela dépend du montant que les émetteurs sont prêts à emprunter. La dynamique n'est donc pas aussi vertueuse du côté des titres à revenu fixe.

Trudeau : Notre directeur général, Michael Roberge, a récemment décrit cet environnement comme une renaissance

de la gestion active. Il est vrai qu'il y a une abondance de rendement dans les titres à revenu fixe aujourd'hui, mais les possibilités doivent être examinées avec soin. Les entreprises devront désormais faire face à des coûts du service de la dette plus élevés, dans un contexte de ralentissement de la croissance. Les possibilités de rendement sont importantes, mais tous les rendements ne sont pas égaux. La capacité et l'expertise nécessaires en recherche fondamentale sur le crédit seront vraisemblablement des facteurs critiques pour naviguer dans cet environnement.

POURQUOI MFS EST-ELLE BIEN PLACÉE POUR ENTRER DANS CE NOUVEAU RÉGIME DE PLACEMENTS?

Belhumeur : Chez MFS, nous croyons que le succès dans les titres à revenu fixe dépend de nos professionnels du placement et de notre processus. Nous disposons des capacités de recherche, de l'expérience et de la présence sur le marché. Nous sommes soutenus par 127* professionnels des titres à revenu fixe et nous avons 118* G\$ CA d'actifs à revenu fixe sous gestion. Nous nous appuyons également sur les recherches de l'équipe des actions, et nous collaborons avec les entreprises pour ce qui est de leur vision, de leurs processus et de l'intégration des facteurs ESG.

Nous sommes présents au Canada et nous sommes également un acteur mondial. Nous avons des collègues investisseurs à Toronto, mais aussi dans huit autres villes du monde, dont Boston, Londres et Singapour. C'est essentiel parce que les défis associés à l'inflation, à la perturbation de la chaîne d'approvisionnement et à la volatilité ne sont pas seulement des enjeux canadiens, ce sont aussi des enjeux mondiaux. Il est important de noter que nous avons une vision à long terme, alors que notre entreprise a presque 100 ans.

Nous utilisons la force et l'expérience de notre plateforme de recherche mondiale

pour obtenir de meilleurs résultats pour nos clients en investissant à long terme tout en cherchant à exploiter les occasions lorsque les marchés sont instables. Nous y travaillons avec nos investisseurs, et nous croyons que notre approche active à l'égard des titres à revenu fixe est essentielle pour naviguer dans le marché difficile des obligations d'aujourd'hui et ajouter de la valeur à long terme.

Trudeau : Nous sommes persuadés que les meilleures décisions de placement reposent sur une approche globale, et notre plateforme de recherche mondiale intégrée, qui compte plus de 300 professionnels des placements dans toutes les catégories d'actif, nous aide à le faire. Comme Fred l'a mentionné, nos analystes de recherche sur les actions et les titres à revenu fixe de notre plateforme de placement sont regroupés en huit équipes sectorielles mondiales, ce qui permet le partage de données sur les régions, les catégories d'actifs et la structure du capital. Cela signifie également que nous sommes en mesure de collaborer plus efficacement avec les entreprises sur d'importantes questions en matière de durabilité. Dans ce nouveau régime de placement, où nous croyons que la gestion active et la recherche fondamentale seront essentielles à la réussite, nous estimons que cette structure nous donne un avantage analytique en nous permettant d'avoir une vision à 360 degrés des principes fondamentaux de l'entreprise. Cela est particulièrement important dans le cas des titres à revenu fixe pour lesquels la protection du capital est cruciale.

Enfin, Fred a parlé de notre objectif à long terme. À titre de pilier clé de notre approche, nos analystes et nos gestionnaires de portefeuille sont habilités à adopter une vision à long terme. Cela leur permet d'ignorer le bruit du court terme, omniprésent dans les marchés, et de prendre des décisions prudentes à long terme, qui sont dans l'intérêt de nos clients.

*Au 31 décembre 2022

Réservé aux investisseurs institutionnels et aux professionnels des placements.

Les opinions exprimées peuvent changer à tout moment. Ces points de vue ne doivent pas être considérés comme des conseils en matière de placements, des recommandations de titres ou une indication de l'intention de négociation au nom de tout produit de placement de MFS.

Les commentaires, les opinions et les analyses de Michael Trudeau et de Frédéric Belhumeur sont donnés à titre informatif seulement et ne doivent pas être considérés comme des conseils en matière de placement ou une recommandation d'investir dans un titre ou d'adopter une stratégie de placement. Les commentaires, opinions et analyses sont transmis à la date indiquée et peuvent évoluer sans préavis en raison des conditions du marché et d'autres facteurs. Ce document ne se veut pas une analyse complète de chaque fait important concernant un marché, un secteur, un placement ou une stratégie.

Distribué par MFS Gestion de Placements Canada Limitée. Aucune commission des valeurs mobilières ni aucune autorité semblable au Canada n'a examiné cette communication.

Sauf indication contraire, les logos et les noms de produits et de services sont des marques commerciales de MFS et de ses sociétés affiliées et peuvent être enregistrés dans certains pays.



«L'augmentation de la volatilité des marchés et l'incertitude macroéconomique créent plus d'occasions pour les gestionnaires actifs de titres à revenu fixe d'ajouter de la valeur à long terme.»

FRÉDÉRIC BELHUMEUR
DIRECTEUR DES VENTES
INSTITUTIONNELLES,
MFS GESTION DE PLACEMENTS



«L'achat à des taux de rendement plus élevés peut procurer aux investisseurs une marge leur permettant d'absorber toute autre augmentation des taux.»

MICHAEL TRUDEAU
DIRECTEUR ET SPÉCIALISTE DES
PRODUITS D'INVESTISSEMENT,
MFS GESTION DE PLACEMENTS



MFS[®]
Gestion de Placements

EN PARLER PLUS OU EN PARLER MIEUX ?



PAR DIDIER BERT

Depuis plusieurs années, le sujet semble être sur toutes les lèvres. Pas une semaine ne passe sans que les médias ou qu'un rapport alertent sur l'état de la santé mentale de la population. En est-on arrivé à un point où trop parler de santé mentale est devenu alarmiste, au risque d'inquiéter inutilement, voire de surutiliser les ressources mises à la disposition des employés ?

Après être resté longtemps tabou, le sujet de la santé mentale est presque partout. Et la pandémie a certainement contribué à multiplier la communication, en raison des difficultés rencontrées par la population pour s'adapter aux mesures sanitaires et aux incertitudes régnant durant cette période.

Les cas d'anxiété et de dépression ont bondi de 25% dans le monde au cours des deux premières années de la pandémie de COVID-19, selon des données de l'Organisation mondiale de la santé (OMS). Des rapports, des études et des campagnes de communication rappellent désormais chaque semaine les enjeux entourant la santé mentale.

À force de rappeler sans cesse ces messages, pourrait-on arriver au point que cette communication soit exagérée? Les travailleurs pourraient-ils être amenés à penser qu'ils souffrent de troubles mentaux quand ils vivent en réalité un niveau de stress acceptable?

Un travailleur sur cinq (22%) estime que sa santé mentale est mauvaise, selon la 25^e édition du *Sondage Benefits Canada sur les soins de santé*, mené auprès des individus bénéficiant d'un régime d'avantages sociaux en milieu de travail. Le même pourcentage a déjà reçu un diagnostic de problème de santé mentale, tel que la dépression ou l'anxiété, selon le même sondage.

« Quand on voit la prévalence des troubles de santé mentale, cela montre qu'il est essentiel d'en parler », souligne Martin Nadon, directeur, développement de produit et formation, assurance pour les groupes et les entreprises chez Desjardins Assurances. Entre 2016 et 2022, l'assureur a enregistré une hausse de 20,5% des réclamations en santé mentale. « Il est important que les gens soient conscients des ressources à leur disposition. Encore faut-il que tous les acteurs communiquent bien sur ces ressources. »

L'ensemble des experts interviewés sont unanimes: non, on ne parlera jamais assez de santé mentale. En fait, la question n'est pas de trop en parler. Il s'agit surtout de savoir de quoi on parle... ou de quoi on ne parle pas. C'est que les messages envoyés éludent trop souvent des aspects essentiels.

« Quand on parle de santé mentale, on devrait parler de troubles mentaux. Il faudrait appeler un chat un chat, dit Estelle M. Morin, psychologue et professeure titulaire au Département de management de HEC Montréal. Sinon, on évoque un sujet très délicat sans en parler. Cela contribue à maintenir les troubles mentaux dans l'ombre. »

Confusion et maladroresses

La chercheuse aimerait qu'on parle davantage des troubles mentaux les plus fréquents, en les appelant par leur nom: la dépression, le trouble généralisé d'anxiété, les troubles de la personnalité et les troubles bipolaires. Pour elle, on devrait davantage ouvrir la discussion sur la dépression, la nécessité de consulter un médecin et les réelles possibilités de se soigner.

Distinguer les états normaux des états anormaux permettrait d'adopter l'action appropriée. « L'anxiété n'est pas un trouble anxieux. L'anxiété nous permet d'être créatif, d'inventer de nouvelles façons de faire, explique Estelle M. Morin. Par contre, un trouble anxieux, c'est psychiatrique. C'est un dérèglement, qui se soigne, à condition d'aller voir un médecin. Ce n'est pas en disant que ça va bien aller qu'on va le gérer. »

Cette confusion est visible dans les médias, quand un fait divers survient et que l'amalgame est trop souvent fait entre santé mentale et troubles mentaux, note Yves de Repentigny, conseiller principal en soutien organisationnel à BCH Consultants. L'actualité des derniers mois a vu des événements médiatisés où des personnes sont décédées sous les roues de chauffards. Le consultant regrette que nombre de reportages se soient contentés de parler de la santé mentale de ces chauffards, sans distinguer de possibles troubles mentaux.

« *Quand on parle de santé mentale, on devrait parler de troubles mentaux. Il faudrait appeler un chat un chat. Sinon, on évoque un sujet très délicat sans en parler. Cela contribue à maintenir les troubles mentaux dans l'ombre.* »

- Estelle M. Morin, HEC Montréal

D'autre part, des aspects primordiaux en matière de prévention sont trop souvent absents dans les conversations sur la santé mentale. « Des sujets continuent de passer sous le radar, comme la gestion du sommeil, se désole Yves de Repentigny. On en parle seulement lors des changements d'heure. C'est pourtant un gros enjeu de santé publique, qui est ignoré dans l'ensemble de la population. » Les personnes qui dorment suffisamment sont bien plus disposées à gérer leurs humeurs et leur anxiété, poursuit-il, en rappelant qu'un message simple pourrait être diffusé sur la nécessité d'avoir au minimum sept heures de sommeil par nuit.

D'autres messages sont répandus, censés renforcer la prévention, mais qui ne semblent pas toujours aller dans le bon sens. « Le problème des campagnes de communication à grande échelle est qu'on présente des gens qui sont à 8 sur 10 en termes d'anxiété », déplore Yves de Repentigny, qui cite une campagne gouvernementale. « Quand on présente un professeur qui se roule en boule avant d'entrer dans la salle de classe, cela peut renvoyer à une image de victimisation, alors que cette personne

vit de l'anxiété. C'est rare que cela se développe du jour au lendemain : il y a sûrement eu plein de signaux avant d'arriver à cette situation. Cela peut faire peur!»

Au-delà des maladresses dans le contenu des messages diffusés, le principal risque est d'ignorer les problèmes, pas d'en entendre trop parler. « La plupart des experts conviennent que les problèmes de santé mentale sont sous-diagnostiqués, et insuffisamment traités », souligne Mélina Lamarche, conseillère principale en stratégies et solutions en santé organisationnelle à Beneva. Et même si un travailleur vivant une anxiété normale sollicite des ressources, cela ne devrait pas dissuader l'employeur de déployer du soutien. « Quand quelqu'un qui ne vit pas une réelle détresse consulte, c'est parce que cela la dérange dans son quotidien. En consultant, elle obtient des outils pour mieux faire face. »

Le tabou des cadres

La surcommunication n'est certainement pas une réalité quand on s'adresse à une population de travailleurs dont la culture ignore les questions de santé mentale. « Dans certaines cultures, la santé mentale, ça n'existe pas », relève Mélina Lamarche, qui s'appuie sur son expérience d'accompagnement d'une organisation qui recrutait en Amérique du Sud. Les communications adressées au groupe d'employés colombiens étaient adaptées à leur culture. « On doit tenir compte de la diversité culturelle dans nos communications. Si on veut avoir de l'impact, cet effort est nécessaire », rappelle-t-elle, en précisant que cette différence est plus nette en matière de santé mentale que de santé physique.

D'autres catégories de travailleurs peuvent aussi être moins touchées par les communications sur la santé mentale, comme les employés à temps partiel, qui bénéficient plus rarement d'un régime d'assurance collective, observe Martin Nadon. Ces

« Des sujets continuent de passer sous le radar, comme la gestion du sommeil. On en parle seulement lors des changements d'heure. C'est pourtant un gros enjeu de santé publique, qui est ignoré dans l'ensemble de la population. »

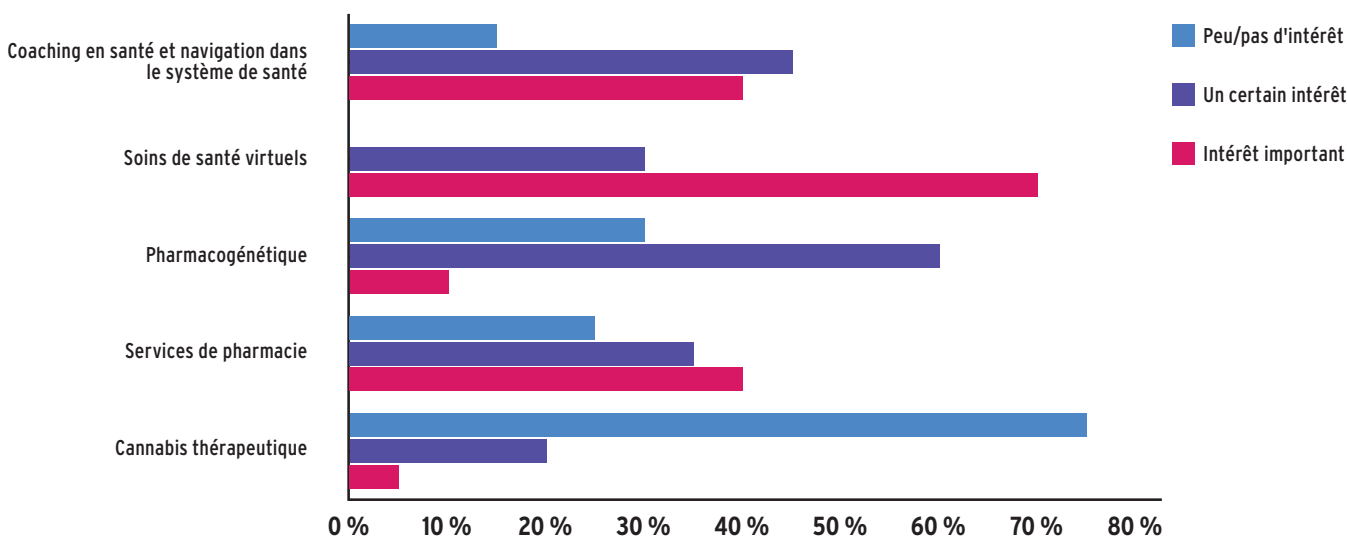
– Yves de Repentigny, BCH Consultants

travailleurs sont surtout des femmes, des jeunes, des employés âgés de 55 ans et plus. Cela pose la question de la manière dont on s'adresse à eux, mais aussi de ce que l'employeur leur offre comme soutien.

Et s'il fallait un autre argument à apporter pour maintenir — voire approfondir — un flot de communications sur la santé mentale, ce serait que des changements profonds ne peuvent provenir que d'une évolution de la culture du milieu de travail. La patience et la persévérance sont de rigueur pour qu'un jour il devienne anodin d'avoir des discussions sur la santé mentale. « Cela prend des années pour créer une culture d'ouverture et pour mettre en place des pratiques organisationnelles cohérentes », prévient Mélina Lamarche.

Mais avant de parvenir à établir cette culture d'ouverture, il faudra former les travailleurs à reconnaître leurs propres problèmes de santé mentale, ainsi que ceux de leurs collègues, et outiller le personnel d'encadrement. « Il est essentiel de former les gestionnaires, car ils ont une relation privilégiée avec les

QUEL EST L'INTÉRÊT DES PROMOTEURS DE RÉGIME POUR LES PROTECTIONS ET SERVICES SUIVANTS ?



Source : Sondage 2023 sur les fournisseurs d'assurance collective du Canadian Institutional Investment Network

employés», insiste Sylvain Beauséjour, vice-président, talent et culture à Dialogue. « Quand un travailleur est aux prises avec des troubles mentaux, il est important que les gestionnaires soient capables de reconnaître ces troubles et d'orienter les employés dans la bonne direction. Plus on prend le problème en amont, plus on en facilite le traitement. »

La formation des gestionnaires est d'autant plus importante que les cadres sont les premiers concernés. Mais les troubles mentaux chez les cadres sont un sujet tabou, affirme Estelle M. Morin, en citant ses recherches sur le sujet, illustrées par un exemple récent. Dans un jury d'attribution de subvention en bourses de recherche, un membre du jury s'est exclamé: « Ça ne m'intéresse pas, l'épuisement des dirigeants. » La remarque est restée en travers de la gorge de M^{me} Morin.

Depuis plus de vingt ans que la chercheuse fait des enquêtes, son constat demeure le même: les cadres sont deux ou trois fois plus à risque d'avoir des troubles mentaux que les non-cadres. « Pourtant, quand on en parle, on parle presque toujours des non-cadres, regrette-t-elle. Le sujet est extrêmement délicat quand ça concerne les personnes qui encadrent les équipes. »

« *Quand quelqu'un qui ne vit pas une réelle détresse consulte, c'est parce que cela la dérange dans son quotidien. En consultant, elle obtient des outils pour mieux faire face.* »

- Méлина Lamarche, Beneva

Malgré les couvertures médiatiques et les campagnes de communication, ce tabou qui entoure la santé mentale des cadres démontre qu'il reste « de vieilles représentations des troubles mentaux, qui sont associées au délire et à la folie... pourtant, les gens qui vivent des troubles, ce sont des familles », fait remarquer Estelle M. Morin

Montrer des succès

À l'avenir, la communication sur la santé mentale — et sur les troubles mentaux — gagnerait à montrer aux travailleurs des exemples de réussite. « On devrait plus parler des expériences favorables: comment on a été aidé, comment ça nous a permis de ne pas retomber en dépression », énumère Sylvain Beauséjour. Citer des exemples concrets et constructifs dans les conversations contribuera à déstigmatiser encore plus, assure-t-il.

On pourrait aussi insister davantage sur le fait que « des progrès ont été réalisés dans les 50 dernières années. La violence a diminué. Nous n'avons jamais vécu dans une société aussi sécuritaire, souligne Yves de Repentigny. Malgré cette évolution positive, on ne fera jamais trop de prévention: c'est ainsi qu'on fera en sorte que tous les individus sachent vers quelles ressources ils peuvent se tourner. »



22 %

des participants de régimes de soins de santé jugent que leur santé mentale est généralement mauvaise, comparativement à seulement

10 %

qui disent la même chose de leur santé globale

27 %

des participants ont connu des niveaux de stress quotidiens élevés ou extrêmement élevés au cours des trois derniers mois

40 %

des participants jugent que leur employeur n'est pas efficace pour aider les employés à gérer leurs problèmes de santé mentale comme la dépression ou les troubles anxieux

58 %

des promoteurs de régime de soins de santé offrent des programmes de formation en santé mentale à l'intention des gestionnaires ou des employés

Source: Sondage Benefits Canada sur les soins de santé 2022

AVEZ-VOUS LANCÉ DE NOUVELLES PROTECTIONS DANS LES DOMAINES SUIVANTS CETTE ANNÉE ?

Soins de santé virtuels	36,8 %
Coaching en santé et navigation dans le système de santé	26,3 %
Services de pharmacie	10,5 %
Pharmacogénétique	5,3 %
Cannabis thérapeutique	0 %

Source: Sondage 2023 sur les fournisseurs d'assurance collective du Canadian Institutional Investment Network



TOP 20 | FOURNISSEURS D'ASSURANCE COLLECTIVE

PRIMES ASSURÉES ET DÉPÔTS NON ASSURÉS (M\$) EN DATE DU 31 DÉCEMBRE 2022

Assureur	2022	2021	Variation
1 Sun Life	12 571,0 \$	11 686,0 \$	7,6 %
2 Canada Vie*	11 373,6 \$	10 133,9 \$	12,2 %
3 Manuvie	10 316,4 \$	9 558,2 \$	7,9 %
4 Desjardins Assurances	3 426,4 \$	3 143,1 \$	9,0 %
5 Beneva	3 341,3 \$	3 083,3 \$	8,4 %
6 Green Shield Canada	2 758,3 \$	2 516,3 \$	9,6 %
7 Croix Bleue Medavie	2 248,0 \$	1 954,9 \$	15,0 %
8 Croix Bleue du Pacifique	1 718,0 \$	1 593,8 \$	7,8 %
9 iA Groupe financier*	1 590,9 \$	1 450,8 \$	9,7 %
10 Croix Bleue de l'Alberta*	1 421,5 \$	1 314,4 \$	8,1 %
11 Empire Vie*	664,3 \$	596,8 \$	11,3 %
12 Assurance vie Équitable du Canada	590,6 \$	530,5 \$	11,3 %
13 RBC Assurances	487,4 \$	428,8 \$	13,7 %
14 Co-operators	375,1 \$	340,4 \$	10,2 %
15 Croix Bleue du Manitoba	353,6 \$	351,5 \$	0,6 %
16 Croix Bleue de la Saskatchewan	132,4 \$	124,8 \$	6,1 %
17 Chubb Canada	119,9 \$	108,0 \$	11,0 %
18 UV Assurance	109,6 \$	94,6 \$	15,9 %
19 Group Medical Services*	43,5 \$	38,9 \$	11,8 %
20 Spencer Health Network ¹	0,30 \$	0,27 \$	11,1 %
Total du Top 20	53 642,0 \$	49 049,3 \$	9,4 %

Notes : Les données sont basées sur les réponses fournies par les répondants au sondage du Canadian Institutional Investment Network sur les fournisseurs d'assurance collective. *Avantages* n'assume aucune responsabilité quant à la fiabilité des données. Les totaux peuvent varier en raison des arrondis.

* Les données de 2021 ont été révisées.

¹ Spencer Health Network n'a pas participé au sondage de cette année. Son total est calculé en utilisant la croissance moyenne des 19 autres assureurs participants en 2022.

Source : Sondage 2023 sur les fournisseurs d'assurance collective du Canadian Institutional Investment Network

TOP 10 | FOURNISSEURS D'ASSURANCE VIE COLLECTIVE

PRIMES ASSURÉES (M\$) EN DATE DU 31 DÉCEMBRE 2022

Assureur	2022	2021	Variation
1 Manuvie	931,1\$	895,3\$	4,0 %
2 Canada Vie	882,0\$	859,9\$	2,6 %
3 Sun Life	706,9\$	671,5\$	5,3 %
4 Desjardins Assurances	248,3\$	235,5\$	5,4 %
5 Beneva	245,4\$	233,1\$	5,3 %
6 iA Groupe financier	146,6\$	134,0\$	9,4 %
7 Croix Bleue Medavie	136,4\$	117,5\$	16,1 %
8 RBC Assurances	70,1\$	60,8\$	15,3 %
9 Empire Vie	56,7\$	51,7\$	9,7 %
10 Assurance vie Équitable du Canada	46,2\$	41,7\$	10,8 %
Total du Top 10	3 469,7\$	3 301,1\$	5,1%
Total de l'industrie	3 594,6\$	3 425,0\$	5,0%

TOP 10 | FOURNISSEURS D'ASSURANCE SOINS DE SANTÉ

PRIMES ASSURÉES (M\$) EN DATE DU 31 DÉCEMBRE 2022

Assureur	2022	2021	Variation
1 Canada Vie	6 355,6\$	5 414,2\$	17,4 %
2 Sun Life	5 702,2\$	5 232,8\$	9,0 %
3 Manuvie	5 031,4\$	4 569,9\$	10,1 %
4 Beneva	2 983,8\$	2 759,3\$	8,1 %
5 Desjardins Assurances	2 811,9\$	2 606,7\$	7,9 %
6 Croix Bleue Medavie	1 121,5\$	981,5\$	14,3 %
7 iA Groupe financier	1 110,6\$	1 001,1\$	10,9 %
8 Green Shield Canada	648,0\$	587,4\$	10,3 %
9 Empire Vie	558,6\$	491,5\$	13,7 %
10 Assurance vie Équitable du Canada	406,4\$	366,2\$	11,0 %
Total du Top 10	26 730,1\$	24 010,5\$	11,3%
Total de l'industrie	28 337,9\$	25 479,6\$	11,2%

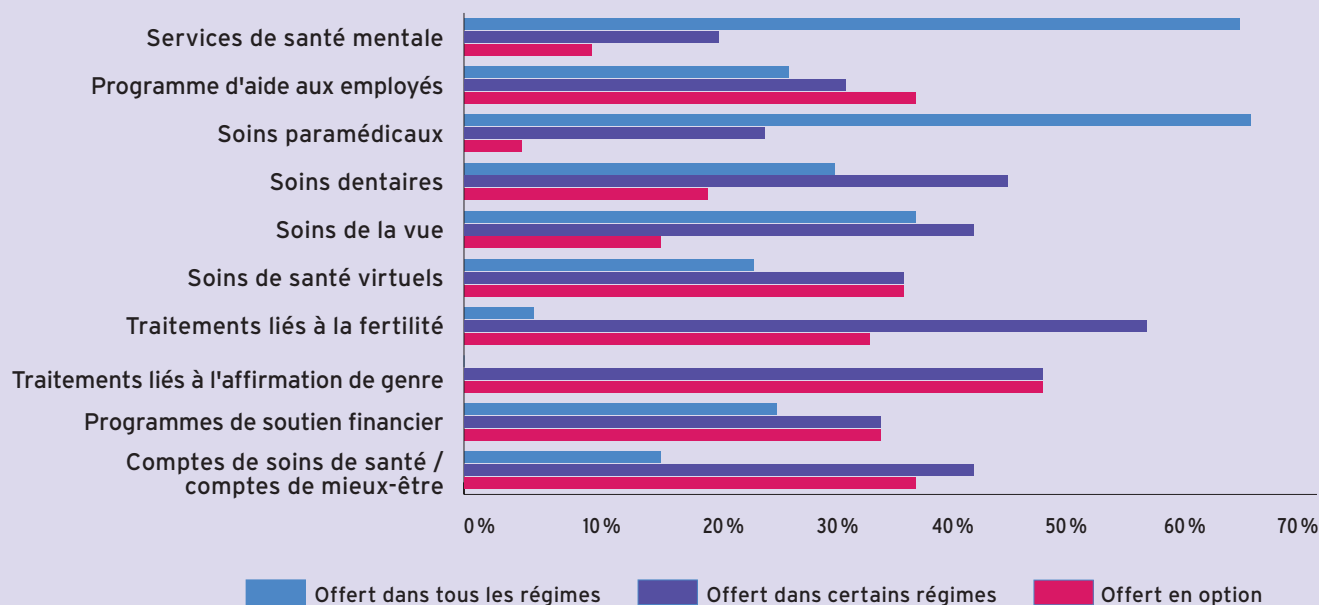
TOP 10 | FOURNISSEURS DE SERVICES ADMINISTRATIFS SEULEMENT

DÉPÔTS NON ASSURÉS (M\$) EN DATE DU 31 DÉCEMBRE 2022

Assureur	2022	2021	Variation
1 Sun Life	6 161,8\$	5 781,7\$	6,6 %
2 Manuvie	4 354,0\$	4 093,0\$	6,4 %
3 Canada Vie*	4 136,0\$	3 859,8\$	7,2 %
4 Green Shield Canada	2 110,3\$	1 928,9\$	9,4 %
5 Croix Bleue du Pacifique	1 361,1\$	1 254,0\$	8,5 %
6 Croix Bleue de l'Alberta*	1 190,9\$	1 112,6\$	7,0 %
7 Croix Bleue Medavie	990,1\$	855,9\$	15,7 %
8 Desjardins Assurances	366,2\$	300,9\$	21,7 %
9 iA Groupe financier*	333,7\$	315,7\$	5,7 %
10 Croix Bleue du Manitoba	333,7\$	315,7\$	5,7 %
Total du Top 10	21 337,8\$	19 818,3\$	7,7 %
Total de l'industrie	21 709,3\$	20 144,4\$	7,8 %

* Les données de 2021 ont été révisées.

Lesquels des services suivants offrez-vous dans le cadre du régime d'assurance collective de votre organisation ?





JOHANNE BROSSEAU

Consultante et experte
en assurance médicaments

Biosimilaires : les baisses de coût ne seront pas automatiques

Même si le taux d'adoption des biosimilaires est en augmentation au Québec et au Canada, les promoteurs de régimes privés d'assurance médicaments ne bénéficieront pas forcément des économies attendues s'ils ne se montrent pas extrêmement vigilants.

En 2018, au Canada, les dépenses par habitant en médicaments biologiques étaient les deuxièmes plus élevées au monde, notamment parce que leurs prix étaient les deuxièmes plus élevés des pays de l'OCDE, et que les biosimilaires étaient sous-utilisés, selon les données du Conseil d'examen du prix des médicaments brevetés. En effet, le taux d'adoption des biosimilaires n'est que de 8% au Canada, en comparaison d'une médiane de 37% parmi les pays de l'OCDE. Ce taux d'adoption atteint même 98% en Norvège, qui jouit d'une excellente réputation en matière de santé publique.

La réticence des prescripteurs et des associations de patients (financées par les sociétés pharmaceutiques), les rabais payés aux assureurs par les manufacturiers de biologiques originaux et l'inertie des tiers payants expliquent cette sous-utilisation.

En 2019, la Colombie-Britannique a implanté, en deux phases, un programme de transition vers les biosimilaires pour les médicaments biologiques Remicade et Enbrel (arthrite rhumatoïde, maladie de Crohn) ainsi que Lantus (diabète).

Le gouvernement a fait ses devoirs pour assurer la réussite d'une telle transition : consultation de tous les intervenants, analyse des biosimilaires offerts sur le marché, projection des réductions potentielles de coûts, nouveaux honoraires payés à certains professionnels de la santé et transition assurée par les prescripteurs.

Une stratégie de communication aux patients a également été développée pour réduire l'effet « nocebo », c'est-à-dire la non-confiance dans un médicament qui peut, par autosuggestion, avoir une incidence sur son efficacité ou ses effets secondaires.

Après la première année, plus de 90% des patients utilisaient les biosimilaires, les nouveaux patients comme les patients qui prenaient le biologique original. Parions que les régimes privés ont remboursé les 10% de patients qui ont continué à acheter des biologiques originaux...

Un suivi rigoureux a démontré que cette transition n'a pas eu d'effet sur la santé de ces patients et moins de 1% d'entre eux ont obtenu une autorisation exceptionnelle pour utiliser un biologique original. Les économies de près de 100 millions de dollars réalisées en trois ans ont été réinvesties dans le système de santé et l'ajout de nouveaux médicaments à la couverture du régime public de la province.

Le programme évolue, car on y inclut d'autres biosimilaires dès qu'ils sont introduits sur le marché, notamment ceux conçus pour se substituer aux biologiques originaux Lovenox (anticoagulant) et Humira (arthrite rhumatoïde, maladie de Crohn).

Incidence du régime public sur les régimes privés en Colombie-Britannique

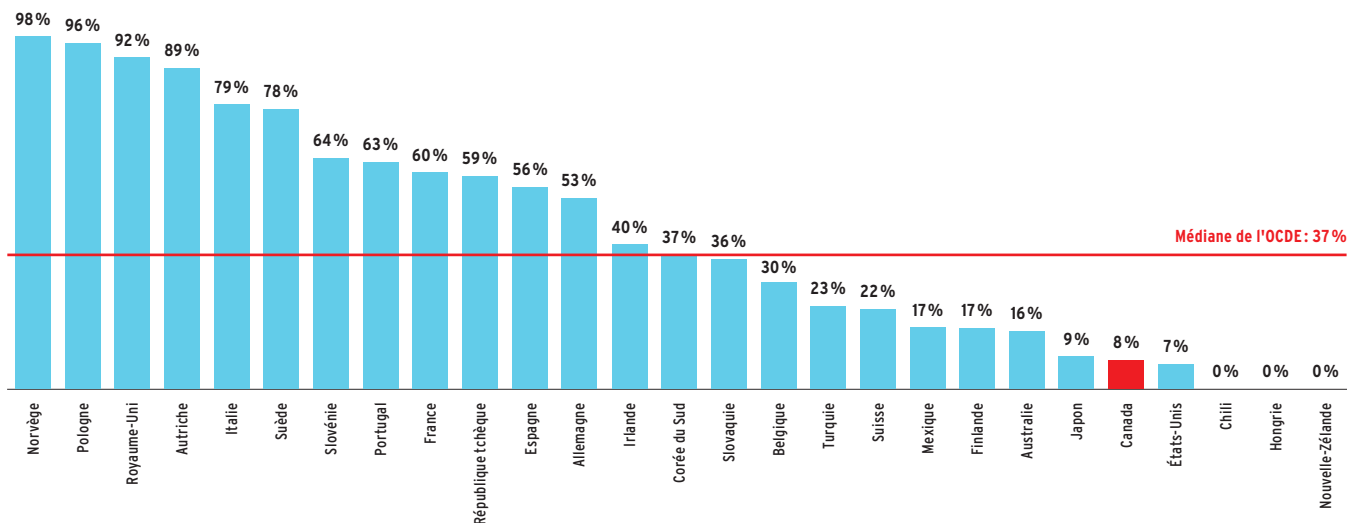
Les statistiques présentées par Telus Santé lors de sa conférence annuelle en 2022 démontrent que l'approche adoptée par le régime public a eu un impact important sur les régimes privés en Colombie-Britannique : le taux d'utilisation des biosimilaires a augmenté de 7% à 66%, en comparaison avec une hausse de 4% à 12% dans les autres provinces.

Les statistiques publiées dans le rapport 2022 de HBM+ démontrent également que pour les régimes privés en Colombie-Britannique, le taux d'utilisation de deux biosimilaires de Remicade et Humira est supérieur à celui des autres provinces.

Le portrait est positif, mais pourquoi le taux d'utilisation des biosimilaires dans les régimes privés est-il inférieur à celui du régime public?

1. Par défaut, certains assureurs ont adopté les mêmes règles que le régime public en Colombie-Britannique : seuls les biosimilaires sont remboursés. Par contre, ces mêmes assureurs n'ont pas emprunté la même stratégie dans les autres provinces, estimant peut-être que ces dernières n'ont pas pris les moyens pour faciliter la transition (implication des prescripteurs, communication aux patients, soutien par les professionnels de la santé, etc.).
2. Un assureur a donné le choix à ses promoteurs d'adopter ou non les mêmes règles que le régime public après avoir implanté une stratégie de communication efficace. Résultat : 99% des groupes ont décidé d'imiter le régime public en Colombie-Britannique, réduisant les coûts annuels de 22M\$ pour les assurés et les régimes.
3. Deux assureurs majeurs ont continué de rembourser les biologiques originaux en Colombie-Britannique, comme dans les autres provinces, affirmant que les ententes confidentielles de prix avec les manufacturiers de biologiques évitaient l'insatisfaction des assurés et compensaient les coûts plus élevés qui en résultent. La conséquence, c'est que ces régimes privés remboursent des médicaments 50% plus chers et, surtout, qu'ils deviennent premiers preneurs, car le régime PharmaCare de la Colombie-Britannique ne rembourse plus les biologiques originaux à ces assurés.

TAUX D'ADOPTION DES BIOSIMILAIRES DE L'INFLIXIMAB (REMICADE) DANS LES PAYS DE L'OCDE EN 2018



Source: IQVIA

Le cas de la Colombie-Britannique suscite plusieurs questions :

- Les promoteurs de régime ont-ils été informés des options de gestion offertes par leur assureur, avant l'entrée en vigueur du programme de transition vers les biosimilaires? Qui aurait dû assumer cette responsabilité: le conseiller, l'assureur?
- Les promoteurs étaient-ils conscients du type de gestion qui s'est appliqué, par défaut, aux biologiques originaux et aux biosimilaires?
- Les promoteurs ont-ils été informés des répercussions financières des différentes options?
- Les promoteurs ont-ils discuté avec leur assureur de la façon dont ils bénéficieraient des rabais négociés avec les fabricants, lorsque l'assureur a décidé par défaut de continuer à rembourser les biologiques originaux? Sont-ils capables de vérifier qu'avec les rabais, le régime ne paie pas plus cher que si le remboursement avait été limité aux biosimilaires?

Des données qui suscitent des questions

Depuis 2019, plusieurs régimes publics ont implanté un programme de transition aux biosimilaires : l'Alberta, le Nouveau-Brunswick, les Territoires du Nord-Ouest, la Nouvelle-Écosse, le Québec, la Saskatchewan et, plus récemment, l'Ontario.

Grâce à ces programmes de transition dans les régimes publics, l'utilisation des biosimilaires a augmenté : les économies assurent la viabilité financière de ces régimes et permettent de couvrir de nouveaux médicaments coûteux.

Le tableau ci-dessous démontre toutefois que le taux d'utilisation des biosimilaires varie entre provinces et entre assureurs. Celui du bloc d'affaires de HBM+ (Green Shield Canada) est supérieur à celui des autres assureurs parce que la transition a été favorisée dès leur introduction dans le marché.

Ces statistiques devraient susciter plusieurs questions chez les promoteurs, notamment sur la façon dont les demandes de remboursement pour des médicaments biologiques sont gérées

PART DES RÉCLAMATIONS DE BIOSIMILAIRES PAR MOLÉCULE EN 2021

Molécule	Régimes privés de HBM+	Autres régimes privés	Régime public du Québec	Régime public de l'Ontario
Infliximab (Remicade)	17,2 %	12,6 %	19,9 %	24,8 %
Adalimumab (Humira)	3,9 %	2,7 %	6,7 %	7,2 %
Etanercept (Enbrel)	35,6 %	28,8 %	32,4 %	38,8 %
Insulin lispro (Humalog)	4,4 %	0,8 %	9,6 %	2,8 %
Insulin glargine (Lantus)	51,8 %	26,6 %	42,2 %	2,7 %

Source: HBM+

pour leur propre régime, dans chacune des provinces si le groupe est national. Voici les options possibles :

1. Les biologiques originaux sont refusés lorsqu'un biosimilaire est disponible (comme le fait la RAMQ, au Québec).
2. Les biologiques originaux sont remboursés au prix du biosimilaire. Au Québec, les promoteurs doivent s'assurer que les déboursés payés par l'assuré à l'achat de l'original ne sont pas admissibles et, comme la loi le prévoit, ne sont pas accumulés dans le montant maximum annuel. Parce qu'une fois atteint, l'assuré se fera rembourser à 100 % l'original qu'il a décidé d'acheter.
3. Les biologiques originaux sont remboursés, car les réductions de coûts accordées par les manufacturiers compensent les prix plus élevés. Ces réductions peuvent inclure des rabais, des produits gratuits et le paiement de sommes qui excèdent un maximum annuel par réclamant.

Des baisses de coûts en Colombie-Britannique... mais pas ailleurs

Comment expliquer que le coût moyen par réclamant des médicaments biologiques en Colombie-Britannique a diminué de 871 \$ à 571 \$ entre 2019 et 2021, alors qu'il a augmenté de 1 184 \$ à 1 308 \$, pendant la même période, dans les autres provinces, selon les données de Telus Santé ? Parce que les efforts de transition ont été moindres ? Parce que les rabais n'ont pas été crédités aux régimes ? Devons-nous en conclure que cesser de rembourser les biologiques originaux est la seule façon pour les promoteurs de s'assurer que leurs régimes ne paient pas plus cher que le prix des biosimilaires ?

Avant de migrer vers l'option 1, décrite précédemment, parce que les promoteurs l'exigent, les assureurs impliqués dans la négociation de rabais et qui ont choisi l'option 3 doivent considérer plusieurs facteurs :

- Les contraintes de l'entente signée il y a plusieurs années avec les manufacturiers ;
- La perception de non-transparence par les promoteurs. Les manufacturiers ont payé à l'assureur des sommes pour compenser l'écart de prix entre biologiques et biosimilaires, mais en raison du caractère confidentiel des ententes, les promoteurs n'ont jamais la certitude qu'elles ont été pleinement créditées à leur régime ;
- Les avantages financiers des ententes « bundle », qui incluent des rabais de plus de 85 % sur des médicaments pour lesquels aucun biosimilaire n'est disponible (par exemple Stelara ou Tremfya) ;
- Les coûts engendrés par les équipes qui négocient et gèrent ces ententes : les assureurs seraient justifiés de les déduire des sommes payées par les manufacturiers. Mais ces ressources représentent un énorme avantage concurrentiel pour eux.

« *Comment expliquer que le coût moyen par réclamant des médicaments biologiques en Colombie-Britannique a diminué de 871 \$ à 571 \$ entre 2019 et 2021, alors qu'il a augmenté de 1 184 \$ à 1 308 \$, pendant la même période, dans les autres provinces ?* »

Soulignons l'importance de l'accès aux données et à des statistiques comparatives pour guider vos décisions : quel est le taux d'utilisation des biosimilaires pour votre assureur et votre groupe, pour chacune de ces molécules ?

Comment se compare votre coût annuel net par réclamant pour ces molécules, avec d'autres assureurs et d'autres groupes ? Il sera plus élevé que celui du régime public de la RAMQ en raison des honoraires en pharmacie.

Si vous croyez que seuls les biosimilaires sont remboursés, combien de réclamants dans votre groupe achètent toujours des médicaments originaux, biologiques ou non, et pour quelles raisons ?

- La gestion des réclamations (programmation du système d'adjudication) n'est pas conforme ?
- L'assuré se fait rembourser sa coassurance ou une partie de son ordonnance, en dépit de l'article 80.2 de la *Loi sur l'assurance médicaments* ? Sauf exception, il est interdit au Québec pour les manufacturiers de payer un montant aux assurés, lorsque l'ordonnance a été remboursée en tout ou en partie par un régime d'assurance ;
- Votre régime limite le remboursement au prix du biosimilaire ou du générique, mais la différence payée par l'assuré à l'achat de l'original est comprise dans le maximum annuel de 1 161 \$ par adulte et l'assuré finit par être remboursé à 100 % ?

Si vous pensiez réaliser des économies avec les biosimilaires, vous devez discuter avec votre assureur et votre conseiller. Telus Santé l'a démontré avec les médicaments génériques : contrairement aux autres provinces, au Québec, les pharmacies ont réduit le montant réclamé, mais pas du même ordre que l'écart réel de prix entre l'original et l'option moins chère. Les pharmacies ont ainsi augmenté leurs honoraires et marges. À défaut d'implanter un contrôle des honoraires, les régimes privés risquent de ne jamais profiter des économies résultant d'une utilisation accrue des biosimilaires.



RISK

Management Conference

CONFÉRENCIÈRE D'HONNEUR

Chantal Hébert, commentatrice politique,
journaliste, chroniqueuse et auteure



CONFÉRENCIER D'HONNEUR

Charles Myers, président, Signum
Global Advisors



INSCRIVEZ-VOUS DÈS MAINTENANT

16 au 18 août 2023

Fairmont Tremblant, Mont-Tremblant

Cet événement est présenté en anglais

Commanditaires :



CIBC ASSET MANAGEMENT



FIDELITY CANADA INSTITUTIONAL™



hazelview
INVESTMENTS



Global Asset Management
PH&N Institutional

Schroders

Commanditaire
de golf :



Commanditaire de la
conférence d'honneur :



La Risk Management Conference est un événement sur invitation seulement. Les places, disponibles sur demande, sont limitées.

Pour déterminer si vous êtes éligible ou pour en savoir plus sur les possibilités de commandites, veuillez contacter

Robert Martins au 416-847-5142 ou à robert.martins@contexgroup.ca



GESTION DES RISQUES

OSER L'ASSURANCE LONGÉVITÉ

PAR PIERRE-LUC TRUDEL

Il fallait une dose d'audace pour être le premier régime de retraite en Amérique du Nord à conclure un contrat d'assurance longévité. C'est ce qu'a fait BCE en 2015 pour réduire son exposition à un risque que l'entreprise pouvait difficilement couvrir autrement. Une démarche qui pourrait inspirer d'autres promoteurs, à l'heure où la hausse rapide de l'espérance de vie est source d'inquiétude dans l'industrie.



« On voulait conserver la gestion des placements à l'interne. Vu notre taille, on a la capacité d'investir sur les marchés privés, et on voulait poursuivre dans cette voie. »

– Robert Marchessault, BCE

« En 2013-2014, lorsqu'on a entamé notre réflexion sur le transfert de risque pour notre régime à prestations déterminées, on ne savait pas encore si on allait opter pour la souscription de rentes collectives indexées ou un contrat d'assurance longévité », a raconté Robert Marchessault, directeur, pension et services actuariels chez Bell, lors de la Conférence annuelle 2022 de l'Association de la retraite et des avantages sociaux du Québec.

Or, la formule d'indexation complexe du régime de Bell rendait l'option des rentes indexées extrêmement coûteuse. Le promoteur a donc privilégié l'assurance longévité, ce qui lui permettait du même coup de garder le contrôle sur son portefeuille d'actifs. « On voulait conserver la gestion des placements à l'interne, poursuit M. Marchessault. Vu notre taille, on a la capacité d'investir sur les marchés privés, et on voulait poursuivre dans cette voie. »

Mais à l'époque, transférer uniquement le risque de longévité à un assureur était une stratégie inédite en Amérique du Nord. Des rencontres ont d'ailleurs eu lieu avec des réassureurs du Royaume-Uni, qui disposaient d'une plus vaste expertise en la matière.

BCE a finalement annoncé en 2015 avoir conclu un contrat d'assurance longévité de cinq milliards de dollars avec Sun Life. Pas moins de 90 % du risque de longévité a été transféré à deux réassureurs, RGA Canada et SCOR Global Life, précise Robert Marchessault.

Le passif des retraités atteignait 10 G\$ au moment de la transaction, le régime de BCE a donc couvert 50 % de son risque de longévité. « Le risque de longévité était l'un des seuls risques qui n'étaient pas encore protégés dans notre régime, explique M. Marchessault. L'initiative a donc été bien accueillie au conseil d'administration. »

Pour mettre toutes les chances de son côté et éviter les complications, BCE, dont le régime de retraite est soumis à la réglementation fédérale, a présenté en amont son projet au Bureau du surintendant des institutions financières.

Robert Marchessault ne cache pas qu'il s'agissait d'une opération financière de grande envergure particulièrement complexe. « Avec tous les avocats impliqués dans le dossier, le contrat est passé de 30 pages à plus de 100 pages ! », se rappelle-t-il.

Si huit ans plus tard le recours à l'assurance longévité demeure toujours rare au Canada, deux autres régimes de retraite ont depuis opté pour cet outil de transfert de risque : celui de la Compagnie canadienne des billets de banque en 2016 (contrat de 35 M\$) et celui de la Co-operative Superannuation Society en 2020 (contrat de 660 M\$). À 5 G\$, le contrat d'assurance longévité de BCE demeure toutefois le plus important à avoir été conclu à ce jour au pays.

Pourquoi transférer le risque de longévité ?

« Les assureurs sont mieux outillés que les promoteurs de régime pour gérer le risque de longévité », indique Mélissa De Montigny, directrice, solutions retraite à Telus Santé (auparavant Solutions Mieux-être LifeWorks).

Mais pour les promoteurs de régime qui pourraient être rebutés par le prix de la prime d'une entente d'assurance longévité, la spécialiste précise que le transfert de risque peut être partiel, en ne couvrant que la portion non indexée des prestations, par exemple.

Une entente d'assurance longévité peut également être convertie ultérieurement en achat de rentes. « Mais l'assurance longévité demeure intéressante pour les promoteurs qui veulent conserver l'actif dans leur régime », ajoute-t-elle.

Contrairement aux rentes collectives, qui font l'objet d'un paiement unique à l'assureur, la prime d'assurance longévité est payée tout au long de la durée de vie du contrat.

Le concept de l'assurance longévité repose sur le fait que la courbe de mortalité d'un régime de retraite n'est pas linéaire, et s'écarte parfois des prévisions. Les régimes peuvent ainsi être mis sous pression lors de certaines périodes où la mortalité est moins importante qu'anticipée. « En résumé, quand la mortalité est plus élevée que les prévisions, l'assureur fait un gain, mais quand elle est inférieure aux prévisions, il enregistre une perte », explique M^{me} De Montigny.

Gérer le risque, ou vivre avec

Les régimes de retraite qui sont, pour différentes raisons, réticents à transférer leur risque de longévité à un assureur ont deux autres possibilités, selon Mélissa De Montigny : le gérer en révisant la conception du régime ou alors tout simplement vivre avec.

« Vivre avec le risque de longévité, ça implique quand même d'en être conscient et de le comprendre, insiste-t-elle. C'est important de connaître le niveau de tolérance au risque du régime et d'être prêt à agir si nécessaire. »

Cette approche ne convient évidemment pas à tous les régimes, et M^{me} De Montigny assure qu'il est possible de gérer le risque de longévité sans coup de main des assureurs.

D'abord en faisant preuve d'une certaine prudence en matière d'investissement, ou alors en investissant dans des actifs susceptibles de profiter d'une augmentation de l'espérance de vie.

Un cadre de financement renforcé et la mise en place de marges permettant d'absorber la volatilité liée à la longévité sont aussi des solutions envisageables.

Mais plus important encore, différents éléments dans la conception des régimes peuvent avoir une grande incidence sur leur niveau d'exposition au risque de longévité.

Les régimes dotés d'une formule d'indexation automatique sont plus exposés à ce risque, tout comme les régimes de petite taille. « Le regroupement de plusieurs petits régimes est une solution qui permet de diluer le risque de longévité », souligne Mélissa De Montigny.

Un autre moyen de réduire la pression sur un régime est de permettre le paiement de la valeur de transfert aux participants même lorsqu'ils sont à la retraite. « Cela revient à transférer le risque de longévité au participant », indique l'actuaire.

LES TRANSACTIONS D'ASSURANCE LONGÉVITÉ AU CANADA

2015

Régime de retraite de BCE (PD)

Valeur : 5 G\$

Assureur : Sun Life

Réassureurs : RGA Canada et SCOR Global Life

Conseiller : Mercer

2016

Régime de retraite de la Compagnie canadienne des billets de banque (PD)

Valeur : 35 M\$

Assureur : Canada Vie

Conseiller : Mercer

2020

Régime de retraite de la Co-operative Superannuation Society (CD)

Valeur : 660 M\$

Assureur : Co-operators

Conseiller : Aon

Conférence
RÉGIMES COLLECTIFS & SANTÉ AU TRAVAIL
2023
Avantages

12 octobre 2023

Le Windsor
Montréal
avantages.ca/evenements

NOTEZ LA DATE

Commanditaires:





Solutions de placement mondiales TD

Solutions de placement mondiales TD

**Des possibilités à
explorer ensemble.**

Solutions de placement mondiales TD représente Gestion de Placements TD Inc. (GPTD) et Epoch Investment Partners, Inc. (TD Epoch). GPTD et TD Epoch sont des sociétés affiliées et des filiales en propriété exclusive de La Banque Toronto-Dominion.

^{MD} Le logo TD et les autres marques de commerce TD sont la propriété de La Banque Toronto-Dominion ou de ses filiales.



Voici Solutions de placement mondiales TD, une nouvelle identité mondiale qui représente les compétences et l'orientation clientèle de deux gestionnaires d'actifs chevronnés : Gestion de Placements TD Inc. et Epoch Investment Partners, Inc. L'innovation, les compétences, les solutions et les possibilités, ça commence ici.

Communiquez avec nous pour en savoir plus.

Solutions de placement mondiales TD

Quoi de neuf avec l'assurance-emploi ?

PAR PIERRE-LUC TRUDEL

Depuis l'automne dernier, la durée maximale des prestations de maladie payées par l'assurance-emploi est passée de 15 à 26 semaines. Ce changement a-t-il une incidence sur les régimes d'assurance invalidité offerts par les employeurs ? Parfois oui, parfois non.

« Les promoteurs de régime n'ont pas l'obligation d'apporter des changements à leurs propres régimes, mais il serait tout de même pertinent de réviser les différents paramètres en place, car il peut y avoir des impacts », a tenu à préciser Yanick Comeau, associé à Services actuariels SAI, lors de la dernière édition du Séminaire retraite et assurances de la FTQ.

Dans le cas des régimes d'assurance invalidité de courte durée (ICD) intégrés, des régimes imposables dans lesquels les employeurs peuvent payer en partie ou en totalité les primes, l'assurance-emploi demeure le premier payeur. Autrement dit, le régime d'ICD versera des prestations seulement si l'assuré n'est pas admissible à l'assurance-emploi.

L'assurance-emploi est également le premier payeur lorsqu'un régime d'ICD de prestations supplémentaires au chômage, également imposable, est en place. Cependant, ce type de régime offre une protection supplémentaire. « Par exemple, un bénéficiaire pourrait recevoir 55 % de son salaire de l'assurance-emploi, et un 20 % supplémentaire de son assurance ICD », illustre Yanick Comeau.

Dans ces deux cas, où l'objectif du promoteur de régime est généralement de profiter pleinement du régime public d'assurance-emploi, l'actuaire conseille de modifier le régime d'ICD de façon à couvrir l'entièreté de la période d'invalidité de 27 semaines maintenant offerte par l'assurance-emploi. Il faudra alors s'assurer que la tarification du régime est toujours adéquate et étudier l'incidence sur les prestations payées et les taux de remplacement de revenu des bénéficiaires durant les 11 semaines additionnelles de couverture.

Les changements aux paramètres de l'assurance-emploi n'ont toutefois aucune conséquence pour les employeurs qui offrent un régime d'ICD non intégré, car ce type de régime ne donne pas accès aux prestations de l'assurance-emploi. Les prestations d'ICD sont toujours payées en totalité par le régime privé. En revanche, les employeurs peuvent bénéficier du taux de cotisation réduit à l'assurance-emploi.



LES PRESTATIONS DE MALADIE DE L'ASSURANCE-EMPLOI EN BREF

- 55 % du revenu jusqu'à un maximum de 650 \$ par semaine
- 7 jours de délai de carence
- Période d'invalidité maximale de 27 semaines, incluant une semaine de délai de carence et 26 semaines de paiement

Attention au chevauchement avec l'invalidité de longue durée

En ce qui concerne l'assurance invalidité de longue durée (ILD), aucune coordination n'existe, puisque ces régimes ne peuvent pas être intégrés à l'assurance-emploi. Pour éviter qu'un participant reçoive simultanément des prestations de l'assurance-emploi et du régime d'ILD, les promoteurs doivent donc s'assurer que leur régime ne commence pas à verser des prestations avant la fin des 27 semaines couvertes par l'assurance-emploi. Autrement, il reviendra au bénéficiaire de contacter l'assurance-emploi pour demander la cessation du versement des prestations, étant donné qu'il reçoit des prestations de son régime d'ILD privé. « Il s'agit à mon avis d'un petit manque dans la législation. Certaines personnes pourraient devoir payer des pénalités », indique Yanick Comeau.

Cela dit, les promoteurs soucieux d'offrir des prestations plus généreuses à leurs employés décideront peut-être de ne pas arrimer leur régime d'ILD avec l'assurance-emploi. « Envoyer les gens à l'assurance-emploi peut permettre de réduire les coûts du régime d'invalidité de longue durée, mais cela risque de mener à des taux de remplacement de revenu inférieur pour les assurés », souligne l'actuaire.

GESTION D'ACTIF

DES MARCHÉS FRONTIÈRES ENCORE À LA MARGE

PAR GÉRARD BÉRUBÉ

Dans leur recherche de nouvelles sources de diversification, les investisseurs institutionnels sont invités à accorder une attention renouvelée aux marchés frontières. Leur intérêt serait palpable, mais il n'y a pas de précipitation à partir à l'aventure. Une retenue qui s'explique.

« Nous n'avons qu'une petite exposition aux actions de pays émergents "traditionnelles", soit un peu plus de 2% du total de la caisse de retraite. Pour cette raison, nous n'avons pas vraiment exploré la possibilité d'investir aussi dans les marchés frontières », indique Sébastien Naud, directeur des placements, du contrôle et de la comptabilité au Régime de retraite de l'Université du Québec. « Nous avons brièvement considéré de séparer notre mandat d'actions de pays émergents entre la Chine et les autres pays émergents sans toutefois aller de l'avant avec cette idée. »

À Placements Mackenzie, on constate peu de signes d'un réel engouement chez les investisseurs à déployer du capital dans les marchés frontières, « mais je ne vois aucun de nos clients qui nous aurait demandé d'exclure ces marchés de nos portefeuilles », précise Arup Datta, vice-président principal et chef de l'équipe des actions quantitatives mondiales Mackenzie.

À l'échelle mondiale, toutefois, « l'intérêt des investisseurs institutionnels est présentement élevé », affirme d'entrée de jeu Mattias Martinsson, chef de l'investissement et partenaire fondateur de la firme suédoise Tundra Fonder. Ces marchés viennent de traverser une douzaine d'années que l'on peut qualifier d'apathiques, l'attention étant portée sur le marché boursier américain et sur les économies développées.

Les marchés frontières, souvent connus sous l'acronyme anglais de FEM (*frontier emerging markets*), « nous ont longtemps habitués à des rendements annuels de 15% ou plus alors que le marché américain donnait du 3% en moyenne. Or, il y a eu renversement. On a vu l'opposé se produire au cours des dix dernières années, dans un environnement de faible taux d'intérêt. Il fallait aussi rivaliser avec le marché immobilier, les placements privés, les infrastructures », explique-t-il.

Une décennie difficile

Néanmoins, si l'intérêt des grands investisseurs se ressent, ils ne veulent toutefois pas se précipiter. Une retenue que le spécialiste de ces marchés pré-émergents comprend très bien. « On a connu beaucoup de problèmes dans le monde, plusieurs crises. Ces marchés ont traversé une dizaine d'années de sous-performance », mentionne Mattias Martinsson.

Fred Demers, directeur, solutions d'investissement multiactif à BMO Gestion mondiale d'actifs, ajoute que le printemps arabe de 2010-2011 a été un moment difficile pour les marchés frontières. « Le Moyen-Orient était une composante importante des FEM. Ils ont eu de la difficulté à s'en remettre. »

L'indice MSCI Frontier Emerging Markets affichait à la mi-mars un rendement de 2,3% depuis le début de l'année, après avoir touché un haut de l'année à un peu plus de 5% en février. Son recul est de 19,3% sur un an, de 11% sur trois ans et de 20% depuis décembre 2010. Fred Demers apporte toutefois un bémol. Cet indice de MSCI porte sur des actions négociées à la Bourse de New York sous forme d'ADR (American Depositary Receipt), soit un certificat permettant à des sociétés étrangères d'obtenir une cotation sur les marchés américains. Or, les ADR ne sont pas disponibles pour tous les pays, pays auxquels il serait pourtant intéressant de s'exposer, mais qui sont non inclus ou sous-représentés dans la répartition traditionnelle en marché émergent. « On n'a pas accès à toute l'étendue des marchés frontières », explique-t-il.

« *Pris sur une base individuelle, le risque peut être très élevé, mais ensemble, selon une approche portefeuille, les marchés frontières sont moins risqués que les marchés émergents. Et la majorité de ces économies s'appuient sur la présence et l'engagement d'investisseurs locaux.* »

- Matthias Martinsson, Tundra Fonder

Aussi, trois pays comptaient pour plus de 50% de l'indice au 31 décembre 2021, soit les Philippines (28,7%), le Vietnam (16,2%) et le Pérou (7,8%). Par régions, l'Asie-Pacifique (sans le Japon) accaparait 51% de l'indice, contre 23% pour l'Afrique-Moyen-Orient, 15% pour l'Amérique latine et 12% pour l'Europe. À titre de comparaison cependant, dans l'Indice MSCI Marchés émergents, la représentation de l'Asie-Pacifique (sans le Japon) atteint les 82%.

La Chine d'il y a 30 ans

Cela étant, une trentaine de pays peuvent répondre à la définition de FEM, ou de marchés pré-émergents. Leur économie accuse un retard de 40 à 50 ans sur celle des pays dits développés et de 20 ans sur les économies aujourd'hui dites émergentes. Nombre d'entre eux sont les économies émergentes de demain. « On va y chercher la Chine d'il y a 20 ou 30 ans », résume le spécialiste de BMO.

Certains de ces marchés se sont engagés sur une période de croissance annuelle plus prévisible de 5 à 10%, s'appuyant sur une démographie favorable, sur l'industrialisation et sur des investissements en infrastructure et dans les programmes sociaux ainsi qu'une amélioration de leur environnement d'affaires. Ce sont des pays en développement économique accéléré, avec une classe moyenne naissante, appelés à prendre une part grandissante dans la population et le PIB mondiaux.

Le gestionnaire suédois Tundra se concentre sur sept à dix marchés. « Nous regardons les petits émergents dans une perspective de liquidité et de développement des infrastructures. Nous avons décidé de mettre l'accent sur les segments Revenu intermédiaire de la tranche inférieure et Faible revenu, selon la nouvelle classification de la Banque mondiale, soit un revenu national brut par habitant (RNB) de 4000 \$US ou moins », explique Mattias Martinsson. À titre d'illustration, le RNB mondial se situait à 12 025 \$US (en dollars courants) à la fin de 2021. Il était de 48 310 \$US au Canada et de 70 930 \$US aux États-Unis.

Les pays retenus, qui incluent également des pays émergents traditionnels selon la classification de MSCI, abritent présentement 52% de la population mondiale, mais se dirigent vers un poids de 67%. Et leur force de travail est jeune. « Nous investissons dans les grands secteurs. Nous évaluons d'abord les

gestionnaires et les propriétaires des entreprises. Ensuite, nous nous concentrons sur les secteurs appelés à dépasser la croissance de l'économie», ajoute le gestionnaire.

Parmi les critères d'évaluation retenus : une population de taille respectable, avec une proportion élevée de jeunes, une base économique encore restreinte, mais capable de produire des « champions » locaux, offrant de faibles coûts en main-d'œuvre et en voie d'urbanisation accélérée.

De son côté, Placements Mackenzie opte pour l'approche portefeuille d'actions des marchés émergents ciblant des occasions au sein des marchés frontières. « Nous avons une exposition aux marchés frontières dans nos quatre stratégies d'actions des marchés émergents, y compris dans notre fonds de marchés émergents Mackenzie », explique Arup Datta.

Des risques à la carte

Ce qui soulève la question du risque. Les marchés financiers de ces pays souffrent souvent d'absence de normes, de réglementation, de règles de droit déficientes. Peuvent s'y greffer des restrictions sur la devise, des risques de dévaluation des monnaies et de l'hyperinflation, la corruption, un système bancaire fragile ou encore une instabilité politique, voire un risque de coup d'État plus élevé. La protection du risque de change peut aussi comporter un coût élevé.

Mais ces risques varient selon chaque contrée. Les Maroc, Pakistan, Vietnam, Nigeria et autres ne vivent pas les mêmes problèmes. « Pris sur une base individuelle, le risque peut être très élevé, mais ensemble, selon une approche portefeuille, ils sont moins risqués que les marchés émergents. Et la majorité de ces économies s'appuient sur la présence et l'engagement d'investisseurs locaux », tient à souligner Matthias Martinsson.

La géopolitique est d'autant importante qu'en l'absence d'ADR, les capitaux sont injectés directement dans ces économies et que, selon leur capacité d'absorption du capital, le défi de l'investisseur institutionnel sera de ne pas devenir un trop gros joueur localement. « Mais on parle, ici, d'un risque idiosyncratique » spécifique à chacun des marchés, renchérit Fred Demers.

Une question de potentiel

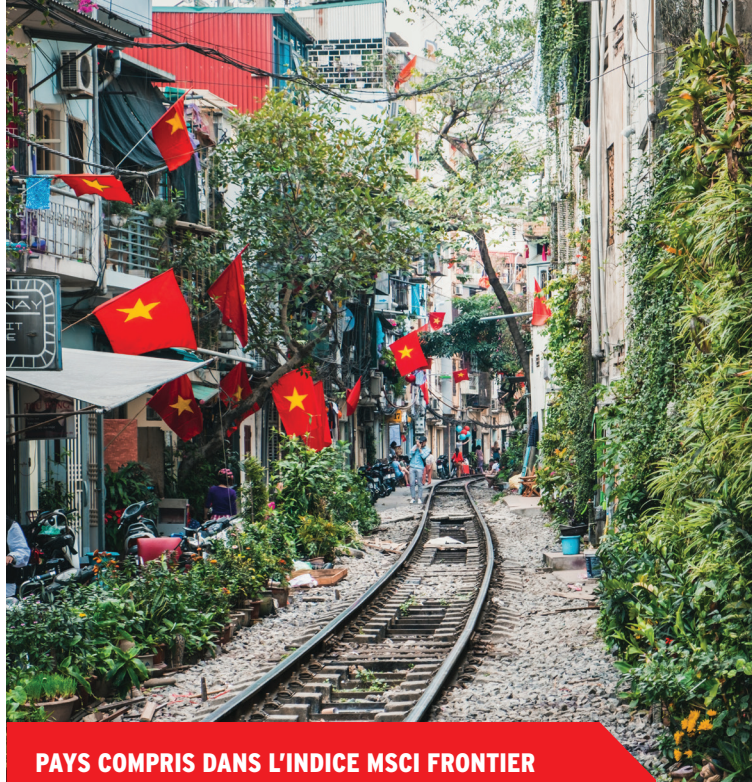
Donc, pourquoi y investir ? Pour la diversification. Pour le potentiel que ces pays ont à offrir, sous forme de croissance démographique et de rattrapage en matière de PIB par habitant. « On achète un risque différent. Il faut voir cela comme investir dans les petites capitalisations. C'est un pari sur la croissance », répond Fred Demers.

Matthias Martinsson acquiesce. « C'est un investissement à long terme. On parle d'un horizon d'au moins cinq à dix ans. Ce sont des marchés peu liquides, on ne peut y entrer ou en sortir

RENDEMENTS DE L'INDICE MSCI FRONTIER EMERGING MARKETS AU COURS DES CINQ DERNIÈRES ANNÉES

2022	2021	2020	2019	2018
-17,84%	4,61%	22%	-2,36%	-14,37%

Source : MSCI



PAYS COMPRIS DANS L'INDICE MSCI FRONTIER EMERGING MARKETS

Bahreïn	Jordanie	Philippines
Bangladesh	Kenya	Pakistan
Burkina Faso	Kazakhstan	Roumanie
Bénin	Lituanie	Serbie
Colombie	Maurice	Sénégal
Croatie	Mali	Slovénie
Estonie	Maroc	Sri Lanka
Égypte	Niger	Togo
Guinée-Bissau	Nigeria	Tunisie
Islande	Oman	Vietnam
Côte d'Ivoire	Pérou	

Source : MSCI

rapidement. Mais ils conviennent à l'investisseur recherchant un potentiel de croissance économique supérieur à la moyenne pour un risque similaire à celui de l'indice MSCI mondial. Ils proposent une excellente source de diversification et une faible corrélation, aussi bien entre eux qu'avec les marchés émergents.»

Selon Morningstar, la corrélation du MSCI FEM avec le MSCI Marchés émergents a été de 82% sur la période du 1^{er} janvier 2009 au 31 décembre 2021, de 78% avec le MSCI Europe, Australie et Extrême-Orient, de 69% avec le S&P 500 et de 14% avec le Bloomberg US Aggregate.

Arup Datta ajoute qu'à long terme, « nous pensons que les marchés frontières offrent une prime de rendement importante par rapport aux marchés en développement ainsi qu'une diversification accrue ». Il estime qu'un portefeuille actif bien géré devrait être en mesure d'exploiter les inefficacités importantes des marchés frontières et de produire un alpha annualisé, ou rendement excédentaire, de plus de 400 points de base.

Pour Fred Demers, les FEM répondent à tous les profils de caisses de retraite. Certes, les grandes caisses ne voudront pas s'y déployer au compte-goutte. Il sera alors plus intéressant pour elles d'y aller avec des projets ciblés, des actifs réels. « Mais pour une caisse dont l'actif est inférieur à 100 milliards, injecter 1, 2, 3, 4 milliards peut apporter un élément de diversification intéressant. »

TOP 40 | GESTIONNAIRES

SOLUTIONS DE PLACEMENT MONDIALES TD¹

1

 Rang 2021: **2** ▼-6,2%

ARC 2022: 137 692,7\$

ARC 2021: 146 740,5\$

Actifs totaux 2022: 378 580,8\$

PLACEMENTS INSTITUTIONNELS FIDELITY CANADA

6

 Rang 2021: **7** ▼-7,4%

ARC 2022: 32 030,9\$

ARC 2021: 34 585,2\$

Actifs totaux 2022: 189 328,5\$

GESTION D'ACTIFS GOLDMAN SACHS

11

 Rang 2021: **10** ▼-9,8%

ARC 2022: 25 760,7\$

ARC 2021: 28 571,8\$

Actifs totaux 2022: 44 179,1\$

GESTION D'ACTIFS PMSL

16

 Rang 2021: **18** ▼-7,0%

ARC 2022: 19 019,6\$

ARC 2021: 20 449,4\$

Actifs totaux 2022: 34 424,2\$

GESTION D'ACTIFS BLACKROCK CANADA

2

 Rang 2021: **1** ▼-12,0%

ARC 2022: 133 574,0\$

ARC 2021: 151 771,0\$

Actifs totaux 2022: 259 194,0\$

FIERA CAPITAL*

7

 Rang 2021: **6** ▼-18,0%

ARC 2022: 28 452,4\$

ARC 2021: 34 705,7\$

Actifs totaux 2022: 107 395,1\$

GESTION D'ACTIFS CIBC

12

 Rang 2021: **11** ▼-12,8%

ARC 2022: 24 275,6\$

ARC 2021: 27 838,5\$

Actifs totaux 2022: 186 099,0\$

JARISLAWSKY FRASER

17

 Rang 2021: **22** ▼-7,6%

ARC 2022: 18 632,0\$

ARC 2021: 20 157,0\$

Actifs totaux 2022: 48 761,0\$

GESTION D'ACTIFS BROOKFIELD

3

 Rang 2021: **4** ▲19,9%

ARC 2022: 78 558,0\$

ARC 2021: 65 500,0\$

Actifs totaux 2022: 243 929,0\$

GROUPE FINANCIER CONNOR, CLARK & LUNN

8

 Rang 2021: **9** ▼-9,7%

ARC 2022: 28 323,4\$

ARC 2021: 31 361,8\$

Actifs totaux 2022: 85 232,4\$

GESTION DE PLACEMENTS CANADA VIE

13

 Rang 2021: **13** ▼-0,4%

ARC 2022: 24 205,0\$

ARC 2021: 24 309,0\$

Actifs totaux 2022: 113 486,6\$

MERCER, GESTION MONDIALE D'INVESTISSEMENT CANADA

18

 Rang 2021: **14** ▼-14,4%

ARC 2022: 17 966,0\$

ARC 2021: 20 983,0\$

Actifs totaux 2022: 23 871,0\$

PH&N INSTITUTIONNEL (RBC GESTION MONDIALE D'ACTIFS)

4

 Rang 2021: **3** ▼-17,5%

ARC 2022: 66 394,1\$

ARC 2021: 80 506,9\$

Actifs totaux 2022: 385 091,0\$

GESTION D'ACTIFS BNY MELLON

9

 Rang 2021: **20** ▲31,2%

ARC 2022: 26 577,0\$

ARC 2021: 20 257,0\$

Actifs totaux 2022: 45 525,0\$

BEUTEL, GOODMAN & COMPAGNIE

14

 Rang 2021: **12** ▼-12,3%

ARC 2022: 23 148,5\$

ARC 2021: 26 390,1\$

Actifs totaux 2022: 39 239,2\$

GESTION DE PLACEMENTS MAWER

19

 Rang 2021: **16** ▼-15,8%

ARC 2022: 17 602,6\$

ARC 2021: 20 916,3\$

Actifs totaux 2022: 77 847,7\$

GESTION DE PLACEMENTS MANUVIE

5

 Rang 2021: **5** ▼-13,6%

ARC 2022: 46 185,0\$

ARC 2021: 53 478,0\$

Actifs totaux 2022: 140 160,0\$

TRANS-CANADA CAPITAL

10

 Rang 2021: **8** ▼-18,6%

ARC 2022: 26 175,4\$

ARC 2021: 32 169,3\$

Actifs totaux 2022: 26 553,0\$

PIMCO CANADA

15

 Rang 2021: **17** ▲3,3%

ARC 2022: 21 358,0\$

ARC 2021: 20 668,0\$

Actifs totaux 2022: 54 799,0\$

GESTION WELLINGTON CANADA

20

 Rang 2021: **15** ▼-17,4%

ARC 2022: 17 334,0\$

ARC 2021: 20 977,0\$

Actifs totaux 2022: 30 814,0\$

CANADIAN
Institutional Investment
NETWORK

*Les données de 2021 ont été révisées

¹ Gestion de placements TD a changé de nom pour Solutions de placement mondiales TD en avril 2023.

Les tableaux sont basés sur les réponses fournies par les participants au sondage. *Avantages* n'assume aucune responsabilité quant à la fiabilité des données fournies. Les totaux peuvent varier en raison des arrondis.

Source: sociétés ayant participé au sondage Top 40 des gestionnaires d'actifs du Canadian Institutional Investment Network, printemps 2023

D'ACTIFS

ACTIF SOUS GESTION (M\$) AU 31 DÉCEMBRE 2022

ARC : ACTIF DE RETRAITE CANADIEN

▲ ▼ Indiquent une croissance ou une décroissance de l'actif entre 2021 et 2022

MFS GESTION DE PLACEMENTS CANADA 21

Rang 2021: 19 ▼-16,9%

ARC 2022: 16 924,7\$
ARC 2021: 20 362,6\$

Actifs totaux 2022: 36 268,6\$

NEUBERGER BERMAN 26

Rang 2021: 28 ▲18,8%

ARC 2022: 12 790,0\$
ARC 2021: 10 762,0\$

Actifs totaux 2022: 21 430,4\$

INVESTISSEMENT INSTITUTIONNEL ALLIANCEBERNSTEIN CANADA 31

Rang 2021: 29 ▼-28,4%

ARC 2022: 7 647,2\$
ARC 2021: 10 685,4\$

Actifs totaux 2022: 13 778,2\$

ADDENDA CAPITAL 36

Rang 2021: 31 ▼-32,7%

ARC 2022: 6 655,4\$
ARC 2021: \$9 886,1\$

Actifs totaux 2022: 31 293,7\$

GESTION D'ACTIF J.P. MORGAN CANADA 22

Rang 2021: 23 ▼-15,9%

ARC 2022: 16 648,0\$
ARC 2021: 19 797,0\$

Actifs totaux 2022: 25 866,0\$

ARROWSTREET CAPITAL 27

Rang 2021: 27 ▲3,5%

ARC 2022: 12 601,0\$
ARC 2021: 12 171,0\$

Actifs totaux 2022: 13 076,0\$

BAILLIE GIFFORD OVERSEAS 32

Rang 2021: 30 ▼-29,3%

ARC 2022: 7 487,0\$
ARC 2021: 10 592,0\$

Actifs totaux 2022: 16 337,0\$

AMUNDI CANADA 37

Rang 2021: s.o. ▲0,8%

ARC 2022: 6 374,9\$
ARC 2021: 6 327,3\$

Actifs totaux 2022: 11 369,4\$

CONSEILLERS EN GESTION GLOBALE STATE STREET 23

Rang 2021: 21 ▼-21,4%

ARC 2022: 15 880,6\$
ARC 2021: 20 214,8\$

Actifs totaux 2022: 41 518,3\$

CONSEILLERS EN PLACEMENT LEITH WHEELER 28

Rang 2021: 26 ▼-13,3%

ARC 2022: 10 675,7\$
ARC 2021: 12 314,5\$

Actifs totaux 2022: 22 099,1\$

CONSEILS EN PLACEMENT CANSO 33

Rang 2021: 33 ▼-14,3%

ARC 2022: 7 468,0\$
ARC 2021: 8 716,8\$

Actifs totaux 2022: 35 476,5\$

GESTION D'ACTIFS BURGUNDY 38

Rang 2021: 38 ▼-20,4%

ARC 2022: 5 756,0\$
ARC 2021: 7 229,0\$

Actifs totaux 2022: 18 232,0\$

GESTION INSTITUTIONNELLE FRANKLIN TEMPLETON 24

Rang 2021: 25 ▲1,0%

ARC 2022: 14 684,0\$
ARC 2021: 14 533,0\$

Actifs totaux 2022: 37 125,0\$

GESTION SLC 29

Rang 2021: 32 ▼-13,0%

ARC 2022: 8 373,0\$
ARC 2021: 9 622,0\$

Actifs totaux 2022: 130 620,0\$

LETKO, BROUSSEAU & ASSOCIÉS 34

Rang 2021: 34 ▼-16,1%

ARC 2022: 7 304,0\$
ARC 2021: 8 710,0\$

Actifs totaux 2022: 15 895,0\$

BENTALLGREENOAK (CANADA) 39

Rang 2021: s.o. ▲9,2%

ARC 2022: 5 719,0\$
ARC 2021: 5 238,0\$

Actifs totaux 2022: 12 358,0\$

INDUSTRIELLE ALLIANCE, GESTION DE PLACEMENTS 25

Rang 2021: 24 ▼-5,4%

ARC 2022: 14 174,0\$
ARC 2021: 14 990,0\$

Actifs totaux 2022: 102 707,0\$

MORGAN STANLEY INVESTMENT MANAGEMENT 30

Rang 2021: 37 ▲3,8%

ARC 2022: 7 958,0\$
ARC 2021: 7 664,0\$

Actifs totaux 2022: 9 966,0\$

BENTALLGREENOAK (CANADA) 35

Rang 2021: 39 ▼-0,1%

ARC 2022: 7 168,0\$
ARC 2021: 7 178,0\$

Actifs totaux 2022: 28 498,0\$

HAZELVIEW INVESTMENTS 40

Rang 2021: s.o. ▲13,4%

ARC 2022: 5 709,0\$
ARC 2021: 5 036,0\$

Actifs totaux 2022: 11 756,0\$

Total du Top 40 2022: 1 011 262,2\$

Total du Top 40 2021: 1 104 365,0\$

Variation: ▼-8,4%

GREATTRAVEL TV / UNSPLASH



TOP 5 | CROISSANCE (%) – PLUS DE 10G\$

ACTIF DE RETRAITE CANADIEN SOUS GESTION (M\$) AU 31 DÉCEMBRE 2022

Gestionnaire	Actif 2022	Actif 2021	Variation
1 Gestion d'actifs Brookfield	78 558,0\$	65 500,0\$	19,9 %
2 Neuberger Berman	12 790,0\$	10 762,0\$	18,8 %
3 Arrowstreet Capital	12 601,0\$	12 171,0\$	3,5 %
4 PIMCO Canada	21 358,0\$	20 668,0\$	3,3 %
5 Gestion institutionnelle Franklin Templeton	14 684,0\$	14 533,0\$	1,0 %

TOP 5 | CROISSANCE (%) – DE 1 À 10G\$

ACTIF DE RETRAITE CANADIEN SOUS GESTION (M\$) AU 31 DÉCEMBRE 2022

Gestionnaire	Actif 2022	Actif 2021	Variation
1 NISA Investment Advisors	4 355,8\$	1 111,0\$	292,1 %
2 Placements Montrusco Bolton	2 781,8\$	1 268,2\$	119,3 %
3 Gestion d'actifs Ninety One	4 985,3\$	3 598,0\$	38,6 %
4 PGIM	3 308,0\$	2 516,2\$	31,5 %
5 Gestion d'actifs Global Alpha (une société de Connor, Clark & Lunn)	1 694,0\$	1 455,2\$	16,4 %

TOP 5 | CROISSANCE (%) – MOINS DE 1G\$

ACTIF DE RETRAITE CANADIEN SOUS GESTION (M\$) AU 31 DÉCEMBRE 2022

Gestionnaire	Actif 2022	Actif 2021	Variation
1 RP Investment Advisors	962,0\$	425,0\$	126,4 %
2 Kingwest & Company	175,0\$	135,0\$	29,6 %
3 Pathway Capital Management	596,3\$	488,0\$	22,2 %
4 Connor, Clark & Lunn Infrastructure	714,7\$	587,7\$	21,6 %
5 NS Partners (une société de Connor, Clark & Lunn)	178,4\$	153,3\$	16,4 %

Source: sociétés ayant participé au sondage Top 40 des gestionnaires d'actifs du Canadian Institutional Investment Network, printemps 2023

« *La négociation sur les marchés frontières n'est pas bon marché, mais nous pensons que les bénéfices à long terme en valent la peine.* »

– Arup Datta, Placements Mackenzie

L'incontournable gestion active

Une grande question demeure : comment y entre-t-on ? « L'offre est réduite. Alors, il faut s'en remettre à des gestionnaires spécialisés, possédant l'expertise de déployer du capital localement, répond Fred Demers. Car au-delà des ADP, le seul moyen d'accéder à ces marchés demeure l'investissement direct. » À l'instar des petites capitalisations internationales, les FEM sont moins couverts par les analystes. Aussi, l'information n'est pas toujours disponible ou fiable. La meilleure façon de les aborder est donc de faire appel à des produits s'en remettant à la gestion active, surtout là où les marchés sont moins efficaces.

On fait le même constat chez Mackenzie : l'accès à ces marchés est difficile pour l'investisseur moyen, y compris pour la plupart des investisseurs institutionnels. « À ma connaissance,

il n'existe qu'un seul FNB assez liquide qui offre une exposition passive aux marchés frontières. Pour souligner le problème de liquidité inhérent à ces marchés, il n'est négocié qu'à hauteur de 5 millions de dollars américains par jour », souligne Arup Datta.

Bref, « nous recommandons vivement de faire appel à un gestionnaire professionnel ayant une expérience avérée », ajoute-t-il. Quant aux frais, « nous nous attendons à ce qu'un gestionnaire actif qualifié facture une commission de gestion annuelle de 130 points de base sur un portefeuille et des frais de fonctionnement annuels du fonds d'au moins 30 points de base. »

« La négociation sur les marchés frontières n'est pas bon marché, mais nous pensons que les bénéfices à long terme en valent la peine », conclut-il.

Les marchés frontières abritent

36 %
de la population et comptent pour

15 %
du PIB à l'échelle mondiale, mais représentent seulement

0,3 %
de la capitalisation boursière mondiale totale.

Source : T. Rowe Price

Guide sur les
vaccins
à l'intention des
PROMOTEURS DE RÉGIME

PRÉSENTÉ PAR : **Benefits** CANADA

COMMANDITAIRES: **GSK** **MERCK** **Pfizer**

La pandémie de COVID-19 a montré la force de la vaccination et augmenté la sensibilisation aux avantages des vaccins.

La population active du Canada vieillit, et le maintien en poste des travailleurs âgés peut apporter une solution aux pénuries de main-d'oeuvre. Toutefois, ces employés sont plus vulnérables aux maladies évitables par la vaccination en raison de leur âge.

La vaccination fait partie intégrante d'un mode de vie sain et constitue une composante essentielle des programmes de mieux-être en milieu de travail. Bien que les vaccins recommandés ne soient pas tous remboursés par le régime public, il peut être rentable pour les régimes privés de les rembourser.

Lire le guide à : www.avantages.ca/guide-sur-les-vaccins/



Gardez vos employés en bonne santé

en leur offrant des prestations pharmaceutiques abordables.



Découvrez la Pharmacie Virtuelle*

 **TELUS**^{MD} Santé

*Au Québec, les services de pharmacien sont sous la responsabilité des pharmaciens propriétaires affiliés à Pharmacie Virtuelle TELUS Santé., Pharmacie Jérôme-Henri Lavoie (de Celles) Inc.