

Les régimes de pensions canadiens empruntent une nouvelle voie pour l'avenir

Grâce aux programmes de placement adossés au passif, à l'amélioration des régimes à cotisations déterminées et aux partenariats stratégiques

Introduction

Dans les efforts qu'ils déploient pour procurer à leurs employés des programmes d'avantages sociaux visant la sécurité de la retraite, les promoteurs de régimes à prestations déterminées (PD) canadiens font face à bon nombre de défis. Pour l'instant, ils sont soulagés par la bonne nouvelle que la solvabilité du système des pensions canadiennes n'est plus en danger, tant au niveau fédéral que provincial. En outre, la réforme des pensions fait actuellement l'objet de débats visant à améliorer à long terme le système canadien de pensions. Il n'en reste pas moins que les promoteurs canadiens de régimes à PD doivent toujours relever le défi d'une diversification plus efficace de l'ensemble du portefeuille afin de mieux maîtriser la volatilité future.

Dans le dernier sondage de Pyramis Global Advisors de novembre 2009, les réponses de ces promoteurs révèlent les mesures qu'ils prennent de façon proactive pour relever ces défis et maintenir la valeur et la souplesse de leurs programmes de retraite.

L'adoption des stratégies de placement adossées au passif et l'intérêt qu'elles suscitent ont dominé les réponses

Le sondage canadien de Pyramis a jaugé les opinions courantes des promoteurs de régimes à PD publics et privés sur les stratégies de placements adossés au passif (SPAP). En général, les SPAP cherchent à mieux harmoniser les risques de l'actif et du

> Suite à la page 2.

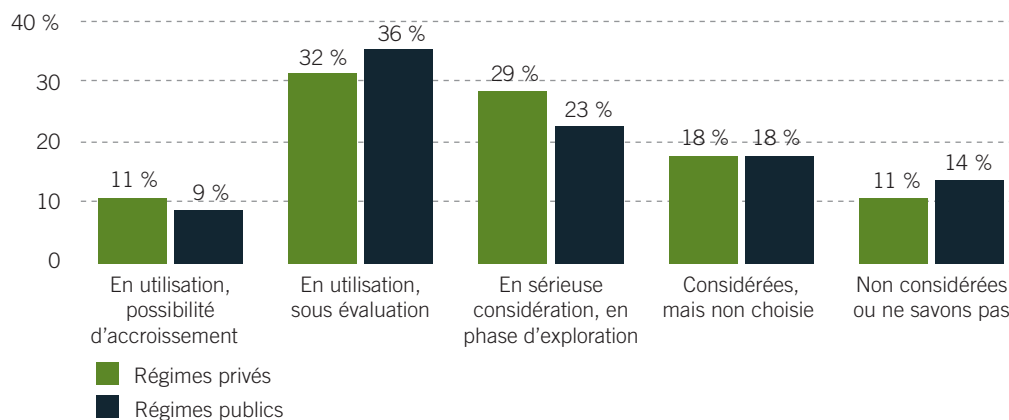
Auteurs :

Tara Gulla, vice-présidente et **Stephen Benjamin, CFA, CAIA**, directeur, Étude de marché et veille concurrentielle, Pyramis Global Advisors

Analyse de recherche :

Grace Yu, analyste de placements, Fidelity Investments Canada

TABLEAU I : QUELLE EST VOTRE SITUATION ACTUELLE CONCERNANT LES SPAP?



passif dans la structure d'un régime à prestations déterminées. Les régimes publics et privés ont tous deux accordé des pourcentages plus élevés aux questions leur demandant s'ils utilisaient actuellement ou envisageaient sérieusement des SPAP, ce qui est compréhensible compte tenu des inquiétudes que soulèvent l'état de la capitalisation à long terme et les prochains changements comptables.

Parmi les régimes privés, 43 % ont affirmé avoir utilisé, vouloir éventuellement accroître l'usage ou avoir actuellement recours et surveiller la mise en place des SPAP. 29 % envisagent sérieusement d'y avoir recours ou sont dans la phase préliminaire d'exploration. Parmi les régimes publics, 45 % ont déclaré avoir utilisé, vouloir éventuellement accroître l'usage ou ont actuellement recours et surveillent une SPAP, tandis que 23 % l'envisagent ou sont à l'étape d'exploration. Les régimes plus importants (72 %), soit ceux de

TABLEAU II : QUELLE EST VOTRE SITUATION ACTUELLE CONCERNANT LES SPAP?

En utilisation ou en sérieuse considération

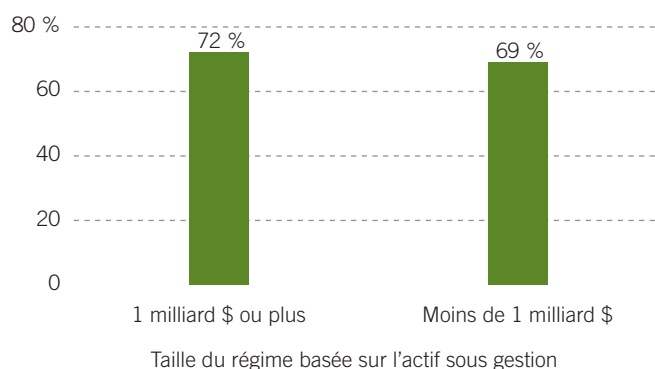
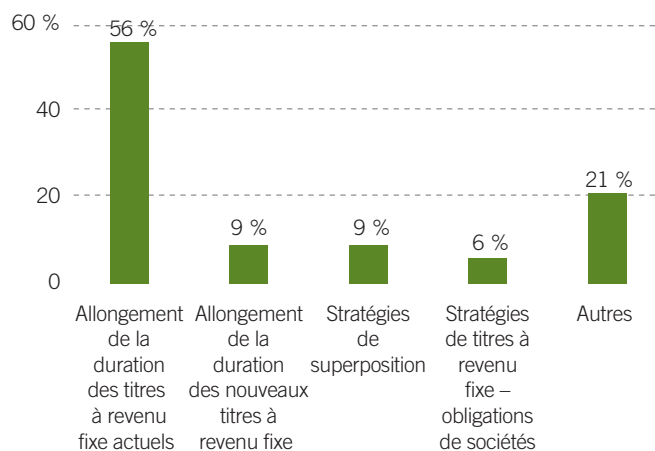


TABLEAU III : COMMENT METTEZ-VOUS EN PLACE LES SPAP?



plus de 1 milliard de dollars d'actifs sous gestion, sont légèrement plus susceptibles d'utiliser ou d'envisager sérieusement une SPAP que les régimes de taille moyenne (69 %) ayant moins de 1 milliard de dollars sous gestion.

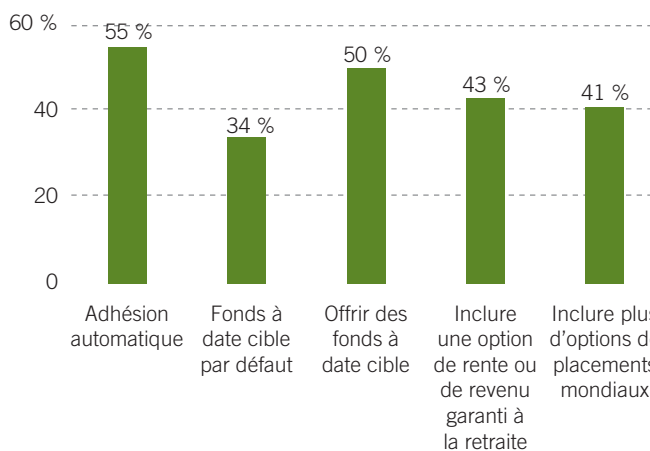
La méthode la plus courante pour la mise en place des stratégies de placement adossées au passif consiste à allonger la durée des titres à revenu fixe en portefeuille (56 % des régimes). Moins généralisées, les autres méthodes visent l'allongement de la durée des nouveaux titres à revenu fixe (9 %), le recours aux stratégies de superposition (9 %) et enfin l'augmentation des obligations de sociétés, qui a été nommée par 6 % des participants.

Tendances à l'amélioration des régimes à cotisations déterminées (CD) au moyen de caractéristiques propres aux régimes à PD

Les promoteurs de régimes à la fois publics et privés offrant un régime à CD sont en train d'explorer les moyens de rehausser leur proposition afin d'encourager l'adhésion, de procurer une plus grande souplesse en matière de placement et de fournir des options destinées à assurer la sécurité du revenu à la retraite.

Les réponses du sondage indiquent que les promoteurs sont fermement résolus à mettre ces nouvelles options à la disposition des participants à leurs régimes. Plus de la moitié (55 %) ont déclaré qu'ils sont entièrement d'accord ou d'accord avec l'adhésion automatique des participants au régime à CD, la moitié (50 %) sont entièrement d'accord ou d'accord de proposer des fonds à date cible, et 34 % approuvent les fonds à date cible comme option par défaut. 41 % des répondants ont préféré proposer un plus grand nombre d'options de placements mondiaux. L'adhésion automatique et l'utilisation de fonds à date cible comme option par défaut sont

TABLEAU IV : QUELLES SONT VOS INTENTIONS POUR AMÉLIORER VOTRE RÉGIME À COTISATIONS DÉTERMINÉES?



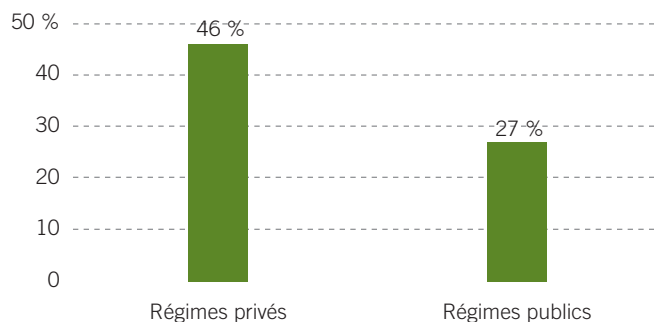
autant d'exemples de l'intégration des caractéristiques des régimes à PD dans les régimes à CD. Les fonds à date cible et les actions/obligations mondiales donnent aux participants des régimes à CD la possibilité de tirer parti des stratégies des régimes à PD.

La tendance aux partenariats stratégiques prend de l'essor

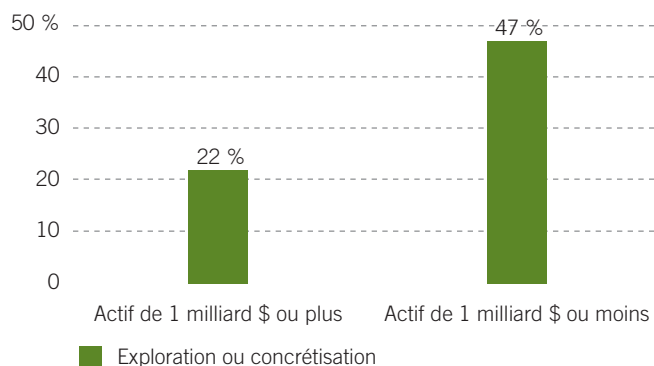
Une tendance émergente qui gagne de l'ampleur chez les investisseurs institutionnels du Canada, des États-Unis et d'autres marchés est de confier aux gestionnaires des mandats à plusieurs catégories d'actifs et de leur accorder une plus grande latitude quant à la répartition de l'actif étant donné la dynamique changeante du marché. Dans les publications spécialisées, ces arrangements ont été désignés de diverses façons, dont « impartition du chef des placements » ou « partenariats stratégiques ». Bien qu'il s'agisse d'un terme relativement nouveau au Canada, près de la moitié des régimes privés (46 %) et 27 % des régimes publics ont indiqué qu'ils ont actuellement recours à un partenariat stratégique ou qu'ils l'envisagent. Les régimes à PD de taille moyenne possédant moins de 1 milliard de dollars d'actifs sous gestion (47 %) ont manifesté plus d'intérêt pour

TABLEAU V : AVEZ-VOUS FORMÉ UN PARTENARIAT STRATÉGIQUE?

En existence/En considération selon le type de régime



En phase d'exploration ou déjà concrétisé



les partenariats stratégiques que les régimes de taille plus importante, soit plus de 1 milliard de dollars d'actifs, qui ont indiqué qu'ils y ont déjà recours ou qu'ils en étudient la possibilité (22 %).

Tendances qui pourraient se profiler au sortir de la crise financière de 2008

- Les promoteurs de régimes à PD sont bien informés et manifestent un vif intérêt pour les stratégies de placement adossées au passif parce qu'ils cherchent à assurer une meilleure gestion de l'actif et du passif de ces régimes.
- Les fournisseurs de régimes à PD ont choisi d'apporter sans tarder les améliorations à leur régimes à CD : ajout des fonds à date cible et des options de placements mondiaux, adhésion automatique des participants à un régime à CD et octroi d'options additionnelles pour l'obtention des épargnes accumulées dans le régime à CD à la retraite.
- Les institutions qui investissent l'actif de leurs régimes à prestations déterminées continuent à rechercher des gestionnaires dotés non seulement de vastes compétences, mais aussi de la capacité d'aider le promoteur du régime à comprendre et à s'adapter à l'évolution des conditions économiques et du placement. ■

Tara Gulla est vice-présidente, Études de marché et veille concurrentielle, à Pyramis. À ce titre, elle est responsable des activités de recherche sur les clients et les marchés mondiaux pour l'ensemble de la Société. Elle est aussi chargée du recueil des renseignements concurrentiels qui sont intégrés dans les solutions de placement offertes par Pyramis. Madame Gulla a dirigé des études de marché de grande envergure concernant les besoins en placements des investisseurs institutionnels aux États-Unis, au Canada et en Europe. Elle est également coauteure d'un livre intitulé « The Irony of Risk for Endowments and Foundations: Embracing What is Hard to Get Your Arms Around ».

Stephen Benjamin, CFA (conseiller financier agréé), CAIA (analyste agréé en placements alternatifs), est directeur, Étude de marché et veille concurrentielle, à Pyramis. À ce titre, il conçoit et gère les projets de recherche sur les clients et les marchés mondiaux. Il recueille les renseignements concurrentiels qui sous-tendent les stratégies commerciales et de développement des marchés de la Société, ainsi que les activités liées au placement et au service à la clientèle.

Grace Yu est analyste en placements au sein du groupe des placements institutionnels à Fidelity Investments Canada. À ce titre, elle fournit des informations commerciales et des renseignements concurrentiels en vue d'appuyer les activités et les stratégies de marché de la division institutionnelle de Fidelity Investments Canada. Elle apporte également son soutien aux activités de développement de nouveaux produits et aux efforts de leadership éclairé.

Méthodologie

Les données du sondage mondial 2009 de Pyramis Global Advisors visant à prendre le pouls des régimes de retraite ont été recueillies auprès d'institutions aux États-Unis, au Canada, au Royaume-Uni et en Europe du Nord au moyen de questionnaires en ligne et d'entretiens téléphoniques. Les résultats sont basés sur un échantillon représentatif constitué de chefs des placements, de trésoriers et de directeurs généraux à la tête de 427 régimes de retraite publics et privés de 12 pays qui, ensemble, gèrent un actif de plus de 1 billion de dollars américains.

Pyramis a effectué des sondages auprès des investisseurs institutionnels au mois de novembre 2009. Parmi les participants, on comptait 217 régimes de retraite américains (142 privés, 75 publics), 50 régimes de retraite canadiens (28 privés, 22 publics) et 160 investisseurs institutionnels du Royaume-Uni et d'Europe du Nord (80 régimes privés, 36 régimes publics, 19 assureurs, 25 gestionnaires multiples) provenant de 10 pays (41 au Royaume-Uni, 36 en Suisse, 21 aux Pays-Bas, 13 en Suède, 12 en Finlande, 7 en Allemagne, 6 en Autriche, 6 en Islande, 5 au Danemark et 6 autres). Les réponses aux sondages étaient limitées à une par régime.

Les sondages ont été exécutés en collaboration avec Asset International, Inc. aux États-Unis, Rogers Communications au Canada, et le Financial Times au Royaume-Uni et en Europe du Nord. Pyramis était responsable de l'interprétation des résultats de l'enquête.

Pour plus de renseignements sur le sondage mondial de Pyramis visant à tâter le pouls des régimes de retraite, veuillez nous écrire à l'adresse pyramis@pyramis.com.



À propos de Pyramis Global Advisors®

Pyramis Global Advisors, une société de Fidelity Investments, offre des produits et services de gestion d'actif adaptés aux besoins des investisseurs institutionnels du monde entier. Gestionnaire de plusieurs catégories d'actif doté d'une vaste expérience, Pyramis Global Advisors offre des placements en actions traditionnels à positions longues exclusivement et des placements alternatifs, de même que des stratégies de placement dans des titres à revenu fixe, des créances immobilières et des FPI. Bien que la société Pyramis n'ait été constituée qu'en 2005, Fidelity gère des capitaux pour des institutions depuis plus de 25 ans.

Les produits et services de Pyramis sont vendus par Fidelity Investments Canada s.r.l., une société affiliée à Pyramis. L'entité commerciale Pyramis Global Advisors (Pyramis) est composée de : Pyramis Global Advisors Holdings Corp., une société du Delaware; Pyramis Global Advisors Trust Company, une société de fiducie à mandat restreint n'acceptant pas de dépôt (PGATC); Pyramis Global Advisors, LLC, un conseiller en placements inscrit aux États-Unis (PGA LLC); Pyramis Canada s.r.l., un conseiller en placements inscrit en Ontario; Pyramis Global Advisors (UK) Limited, un gestionnaire de placements inscrit au Royaume-Uni (Pyramis-UK); Pyramis Global Advisors (Hong Kong) Limited, un conseiller en placements inscrit à Hong Kong (Pyramis-HK); Pyramis Distributors Corporation LLC, une maison de courtage inscrite aux États-Unis et Fidelity Investments Canada s.r.l., une société de l'Alberta (FIC). Les services de placement sont fournis par PGATC, PGA LLC, Pyramis Canada s.r.l., Pyramis-UK et/ou Pyramis-HK.

L'information contenue dans le présent document est présentée à des fins de discussion et d'illustration seulement, et n'est ni un conseil de placement, ni une recommandation ou sollicitation de vente ou d'achat de titres.

Ces documents contiennent des énoncés prospectifs qui reposent sur certaines hypothèses prévisionnelles. Les événements réels sont difficiles à prévoir et peuvent différer des hypothèses. Il n'y a aucune garantie que les énoncés prospectifs se concrétiseront ou que les rendements réels ne différeront pas de manière importante de ceux qui sont présentés.

Toutes les marques de service et de commerce aux présentes sont la propriété de FMR LLC ou d'une société affiliée, à l'exception des marques de service et de commerce de tiers, lesquelles appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

Pyramis ne fournit aucun conseil d'ordre juridique ou fiscal. Nous vous encourageons à consulter votre conseiller fiscal, votre comptable ou tout autre conseiller spécialisé avant de prendre une décision financière.

© 2010 FMR LLC. Tous droits réservés.