



Sommaire

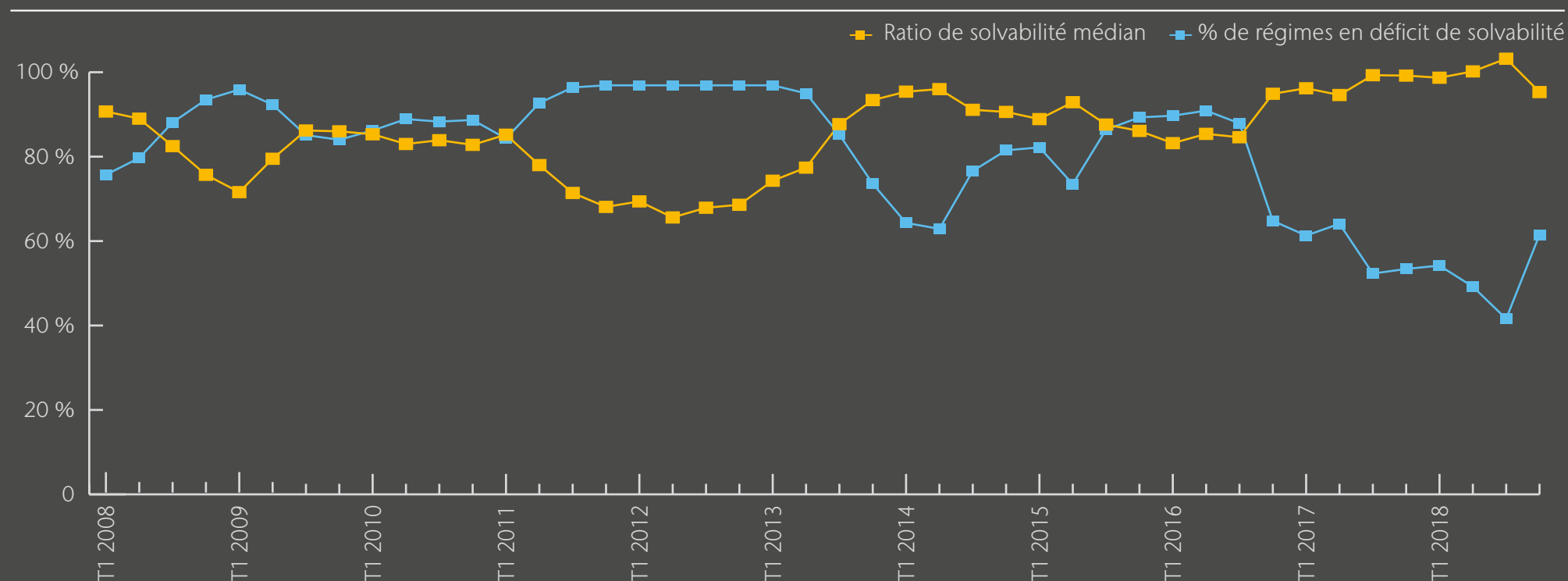


Sommaire

Voici les résultats canadiens de notre Sondage mondial 2019 sur les risques associés aux régimes de retraite. Le sondage se fait dans le cadre d'une série mondiale de sondages qui permettent de suivre les attitudes et les pratiques en matière de gestion des risques des promoteurs de régimes à prestations déterminées (PD) autour du monde. Nous réalisons le Sondage mondial sur les risques associés aux régimes de retraite tous les deux ans et, en jetant un regard rétrospectif sur la dernière décennie, nous pouvons constater comment le paysage des régimes de retraite a évolué.

Depuis la crise financière mondiale de 2008, les régimes de retraite du Canada progressent lentement vers un retour à la pleine capitalisation. En 2018, le ratio de solvabilité médian d'Aon a franchi le seuil des 100 % pour la première fois en plus d'une décennie, avant de retomber à 95,3 % à la fin de l'année en raison de la baisse des taux obligataires et de la volatilité des marchés boursiers. En ce qui concerne les promoteurs qui avaient l'intention d'ajuster le profil de risque de leur régime, 2018 a été à la fois la meilleure et la pire des années, en fonction de la rapidité de leur réaction.

Ratio de solvabilité médian d'Aon 2008-2018



Le Sondage d'Aon sur le ratio de solvabilité médian mesure la santé financière des régimes de retraite à prestations déterminées en comparant l'actif des régimes à prestations déterminées au passif de solvabilité pour calculer leur ratio de solvabilité. Il s'appuie sur une vaste base de données de régimes PD et tient compte des caractéristiques propres à chaque régime, dont la politique de placement, les cotisations et les mesures d'allègement liées au financement du déficit de solvabilité.

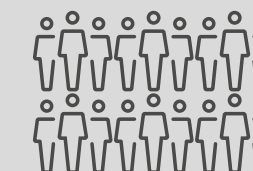
Aperçu des données démographiques de l'enquête

150 Répondants canadiens ont participé au sondage de 2019



41 %

des répondants comptaient **moins de 500 participants**



16 %

des répondants comptaient **plus de 10 000 participants**

Grande diversité de tailles en termes d'actifs sous gestion.

De moins de 100 M\$ à plus de 1 G\$ d'actifs



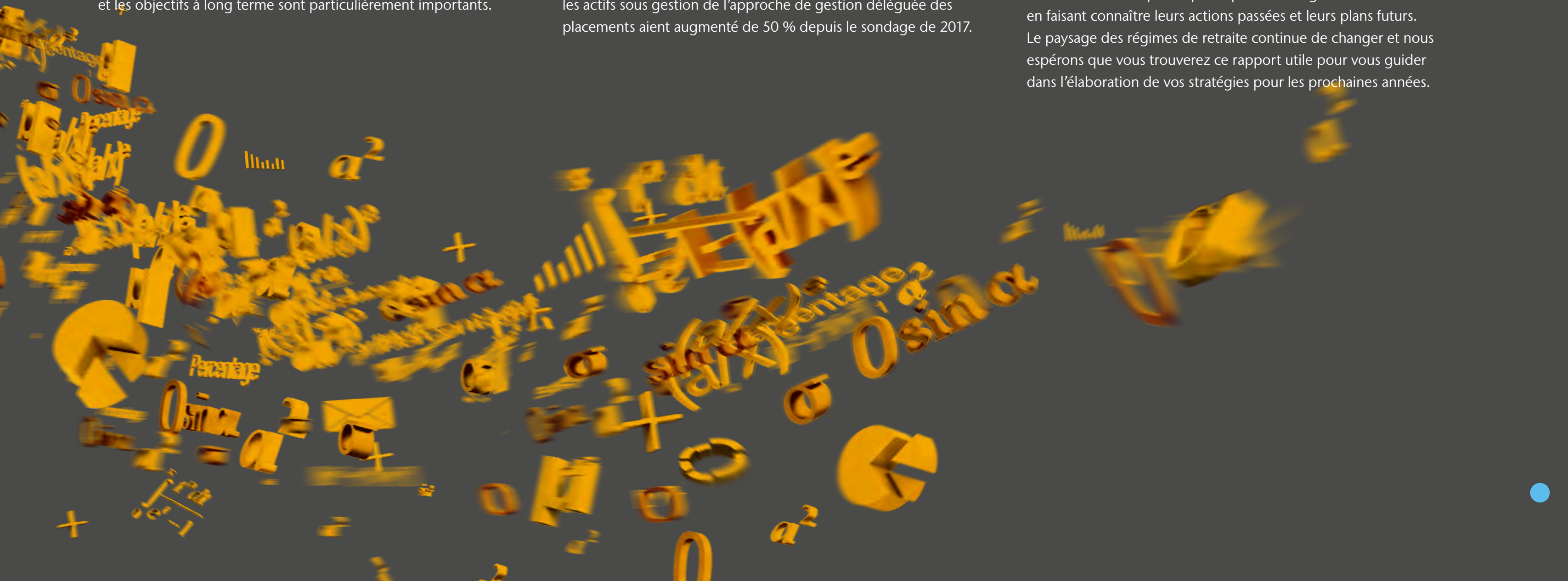
Échantillon représentatif d'organisations des secteurs public et privé.

Malgré la volatilité des marchés qui a marqué l'année 2018, ou peut-être comme conséquence directe, nous avons constaté une forte augmentation du nombre de promoteurs de régimes qui prennent des mesures visant des objectifs à long terme liés à la pérennité de leur régime de retraite. Le volume d'achat de rentes parmi les promoteurs du secteur privé a été plus faible que prévu, compte tenu que la plupart des régimes auraient atteint le seuil d'un ratio de solvabilité de 100 % en 2018, ce qui est une bonne approximation des coûts de terminaison d'un régime. Il s'agit d'un domaine où la surveillance des risques, la longévité et les objectifs à long terme sont particulièrement importants.

La tendance à la diversification mondiale et l'utilisation de stratégies de rechange en matière de placement se sont encore manifestées dans les réponses au sondage de cette année, les placements alternatifs non liquides et l'immobilier mondial présentant un intérêt particulier. Les changements aux règles de financement ont également eu une incidence sur la stratégie de placement, en particulier pour les promoteurs de régimes du Québec. Comme la gamme d'options de placement sophistiquées ne cesse de s'élargir et que les exigences en matière de gouvernance deviennent de plus en plus contraignantes, il n'est pas surprenant de voir que les actifs sous gestion de l'approche de gestion déléguée des placements aient augmenté de 50 % depuis le sondage de 2017.

En plus d'examiner l'incidence des réformes liées au financement sur les promoteurs de régimes en ce qui a trait à leurs stratégies de placement et de capitalisation, le sondage de cette année aborde pour la première fois la question des cyberrisques pour les régimes de retraite. Comme il s'agit d'un risque émergent, il constitue une menace croissante pour les entreprises modernes et les régimes de retraite ne sont pas à l'abri. Les réponses à notre sondage montrent qu'il reste encore beaucoup de travail à faire dans ce domaine au cours des prochaines années.

Merci à tous ceux qui ont participé au sondage de cette année en faisant connaître leurs actions passées et leurs plans futurs. Le paysage des régimes de retraite continue de changer et nous espérons que vous trouverez ce rapport utile pour vous guider dans l'élaboration de vos stratégies pour les prochaines années.



Objectifs à long terme

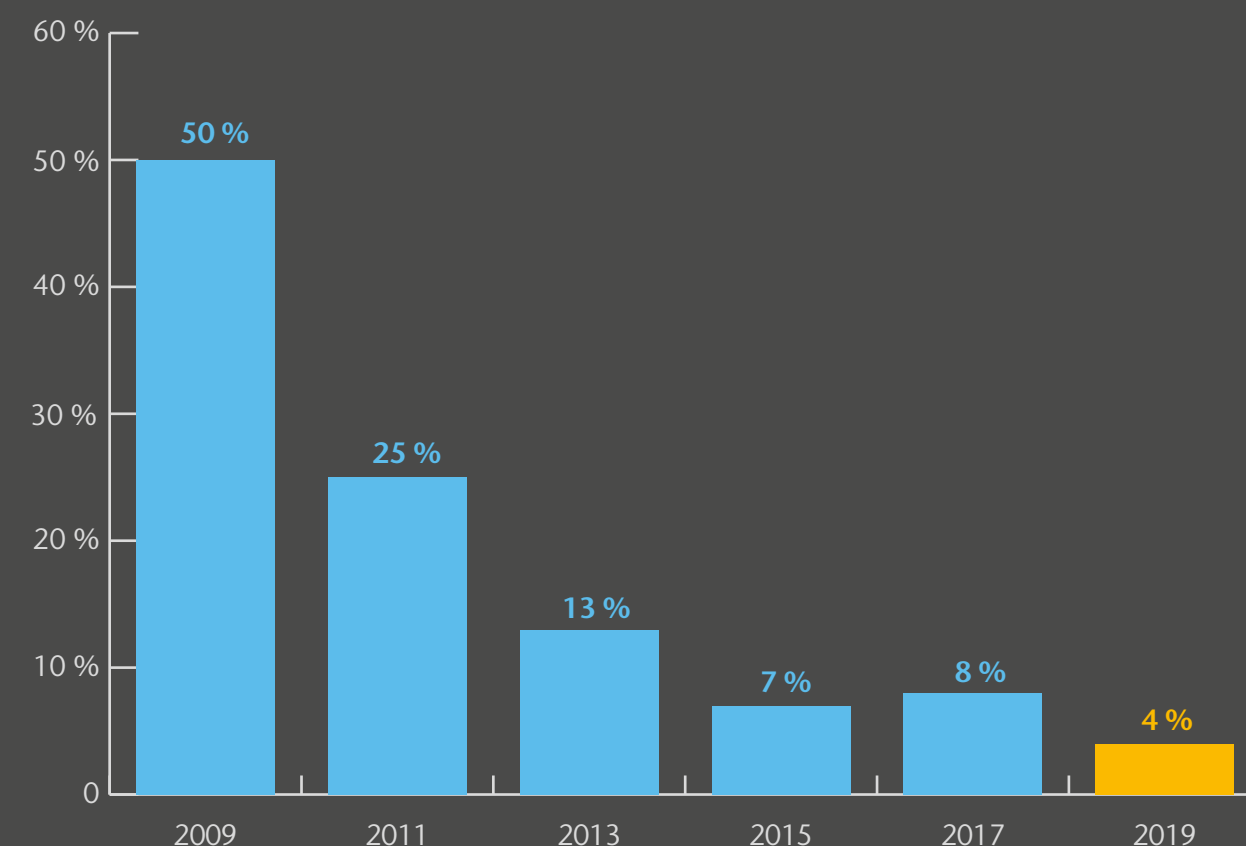


Objectifs à long terme

Dans le sondage sur les risques, nous explorons les objectifs à long terme qu'ont établis les promoteurs pour leurs régimes, notamment leurs stratégies et leur niveau de robustesse, l'échéancier pour atteindre ces objectifs et les facteurs déterminants influant sur ces objectifs.


Une tendance très claire constatée depuis dix ans est que les promoteurs de régimes ne fonctionnent plus sans objectif à long terme. En 2009, la moitié des promoteurs n'en avait pas, comparativement à aujourd'hui où la quasi-totalité des promoteurs en possède un. Ce que cela nous indique, c'est qu'il est essentiel d'agir conformément à l'objectif général et que les promoteurs reconnaissent que de ne pas en avoir relève certainement de la négligence.

Proportion des promoteurs de régimes sans objectif à long terme




Principaux constats

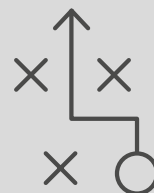
Réduction de **46 %** des promoteurs de régime sans objectif à long terme 

La pérennité identifiée comme stratégie principale pour atteindre les objectifs à long terme 

Augmentation de **23 %** des régimes publics préférant la pérennité 

Autres stratégies identifiées pour les régimes du secteur privé

Terminaison du régime | Réduction des charges comptables 

2/3 des promoteurs estiment que leur stratégie à long terme est robuste ou élémentaire 

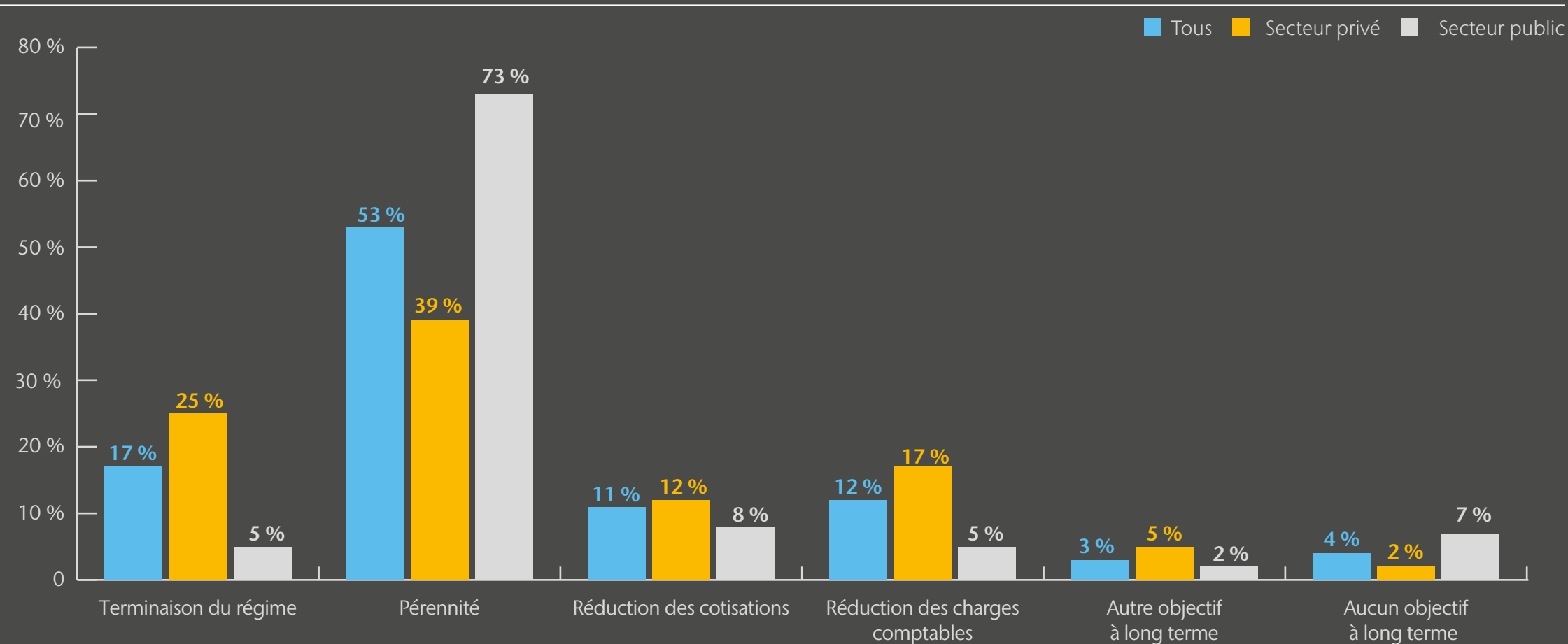


Pour la majorité des promoteurs ayant un plan à long terme, la pérennité (c.-à-d., avoir un niveau abordable de cotisations avec une faible volatilité) est la principale stratégie pour atteindre leurs objectifs à long terme (53 %). Et on observe la même tendance lorsqu'on examine les réponses dans les deux secteurs, privé (39 %) et public (73 %). Là où les réponses des promoteurs des deux secteurs divergent nettement, c'est concernant la terminaison du régime et la réduction des charges comptables au minimum. Ces stratégies à long terme présentent peu d'intérêt dans le secteur public où l'accent est clairement mis sur la pérennité. Cependant, dans le secteur privé, la

terminaison du régime est une stratégie plus courante, généralement associée à des régimes qui ont été fermés pendant de nombreuses années.

En comparaison avec les réponses aux sondages antérieurs, notons deux constats parmi les plus importants : une baisse significative de la proportion des promoteurs qui poursuivent un autre objectif à long terme (3 % en 2019 contre 20 % en 2017) et un bond parmi ceux du secteur public qui identifient la pérennité comme leur choix préféré (73 % en 2019 contre 50 % en 2017).

Stratégie à long terme



Gestion des prestations et des engagements

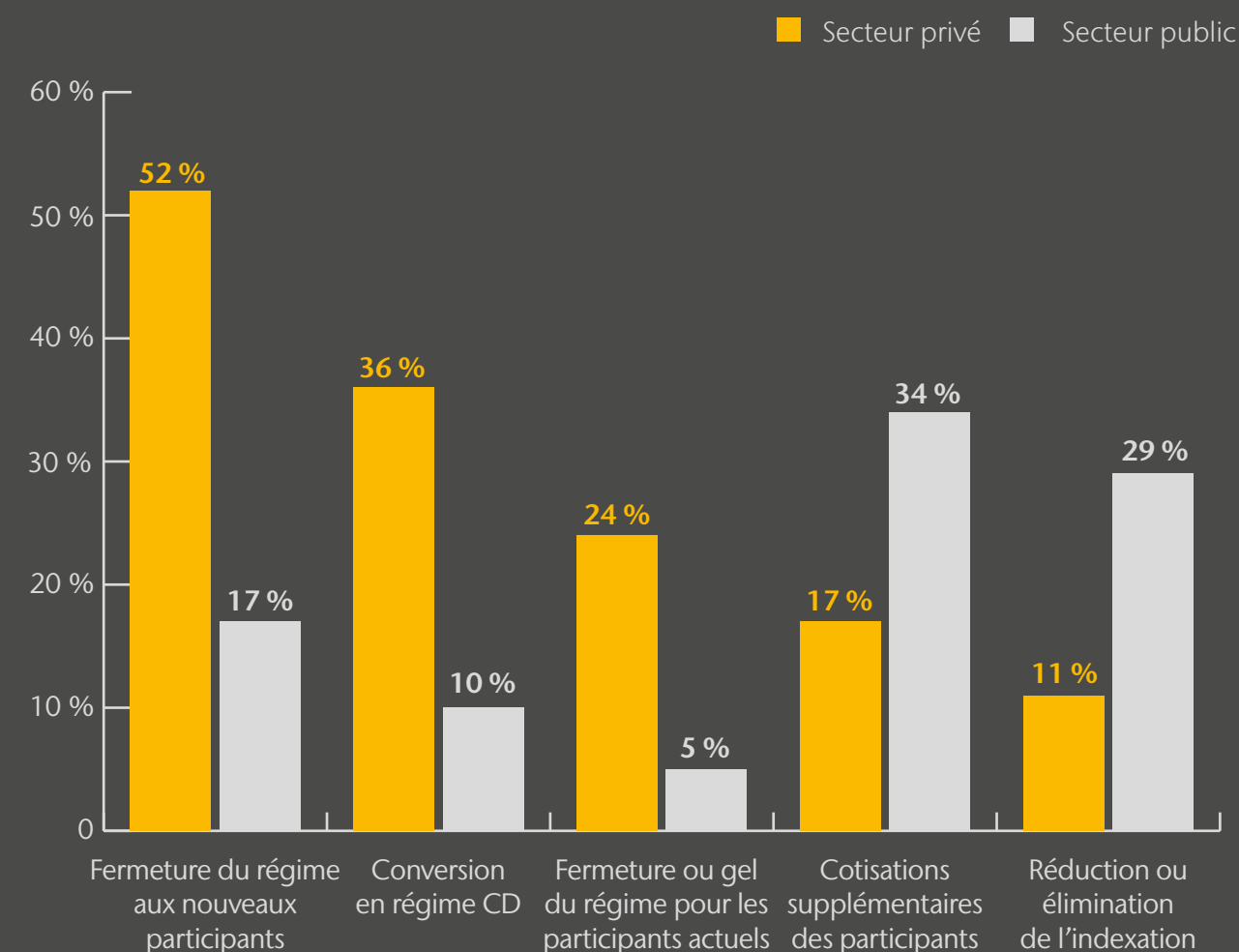


Gestion des prestations et des engagements

Les différences les plus apparentes entre les réponses des promoteurs du secteur public et celles des promoteurs du secteur privé ont trait à leur approche de la gestion des prestations de retraite. Bien que les réponses de 2019 ne diffèrent pas de beaucoup de celles de 2017 pour chaque secteur, nous relevons néanmoins des changements non anodins dans le secteur public, notamment pour les cotisations supplémentaires des participants (augmentation de 23 %), la réduction des niveaux de prestations de retraite (augmentation de 13 %) et la conversion en régime CD (augmentation de 6 %).

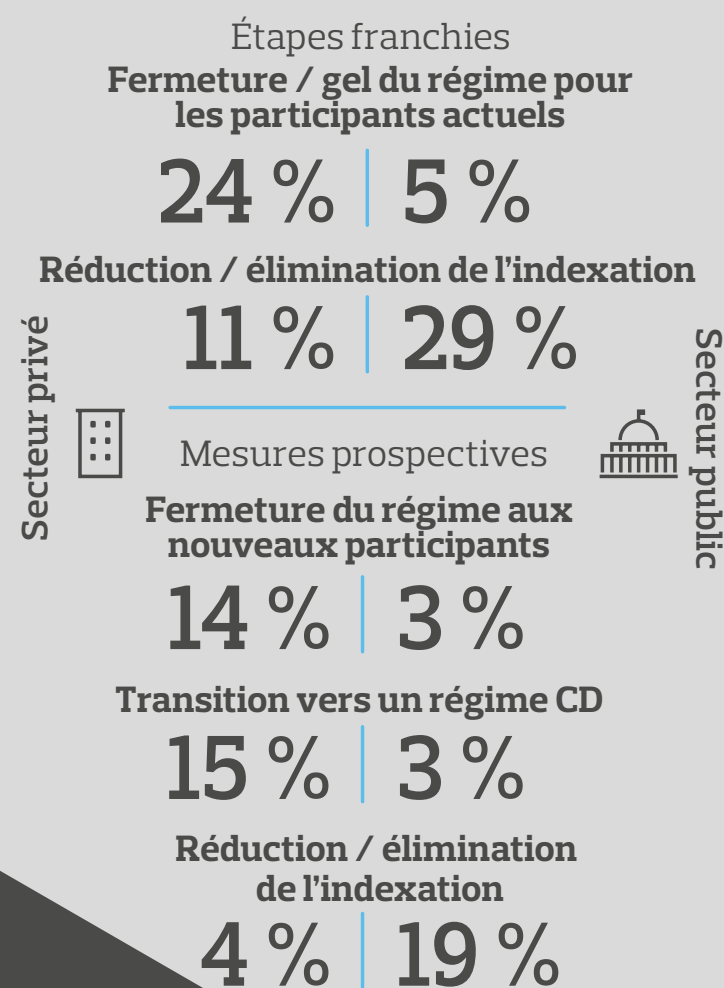
Mesures clés pour la gestion des prestations

Il a été demandé aux répondants de choisir tous les aspects pertinents.



Principaux constats

Différence d'approche très évidente entre les **régimes du secteur privé et ceux du secteur public** en matière de gestion des prestations des régimes



Gestion des risques dans le monde des régimes PD et CD

Au cours de la dernière décennie, les résultats de notre sondage sur les risques montrent que le passage des régimes PD à d'autres types de régimes, comme les régimes CD ou d'accumulation, demeure la stratégie de choix pour la gestion des risques liés aux régimes de retraite. Malgré les bénéfices que comporte une telle stratégie, particulièrement en ce qui a trait à la volatilité des coûts, elle amène d'autres risques auxquels les promoteurs de régimes doivent faire face. Dans une étude sur les participants aux régimes d'accumulation, nous avons constaté que ceux-ci retardent leur départ à la retraite et que la capacité financière pour partir à la retraite semble en être la cause.

Si ces tendances se poursuivent, les employeurs peuvent être confrontés à des conséquences négatives pour la main-d'œuvre, comme la réduction des possibilités d'avancement professionnel pour les employés de niveau intermédiaire et l'augmentation du coût des avantages sociaux pour les employés plus âgés. De plus, « le manque de planification et de connaissances en matière d'épargne et de revenu de retraite est un problème encore plus fondamental; il s'agit d'un signal important pour les employeurs, qui doivent faire plus pour éduquer leurs participants, leur donner accès à des services financiers et leur procurer des stratégies globales de préparation à la retraite. » -- Rosalind Gilbert, associée de la pratique Retraite d'Aon.

Apprenez-en davantage: Sondage mondial canadien 2018 portant sur les régimes d'accumulation et le bien-être financier des employés

30 %

pensent ne jamais être en mesure de prendre leur pleine retraite

27 %

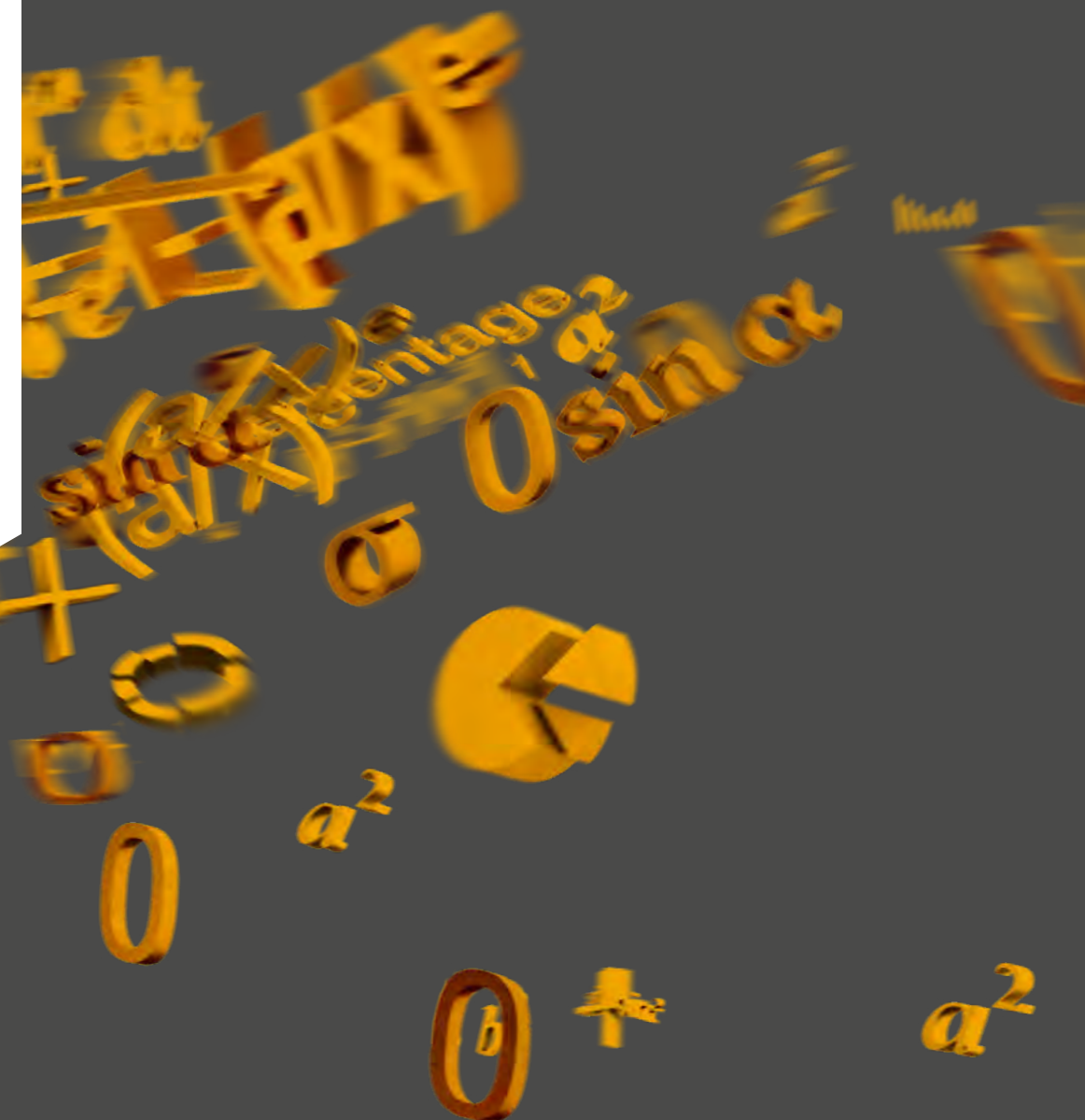
prévoient prendre leur retraite complète après 67 ans

54 %

sont inquiets à l'idée de ne pas avoir suffisamment d'argent pour partir à la retraite lorsqu'ils le souhaitent

51 %

ont peur de survivre à leurs économies



Stratégies de placement



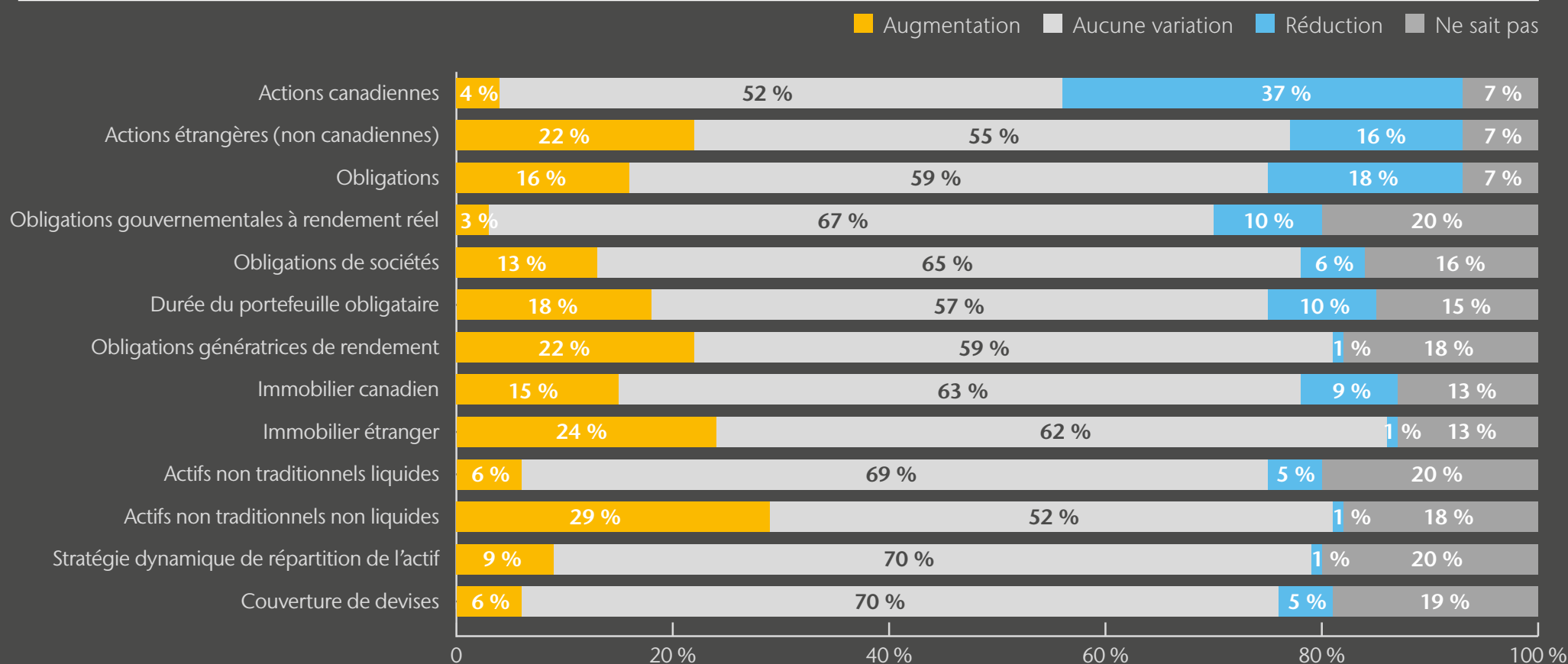
Stratégies de placement

Poursuivant la tendance des dernières années, les promoteurs de régimes demeurent fortement déterminés à diversifier leurs portefeuilles de placements et poursuivent leurs efforts pour faire de meilleurs choix dans le but ultime d'atteindre des niveaux plus élevés d'efficacité.

Au moment où le sondage a été mené, les niveaux de solvabilité des régimes de retraite à prestations déterminées canadiens avaient chuté après avoir atteint des sommets historiques au cours de l'année. La morosité qui s'est emparée des marchés financiers à la fin de 2018 n'a pas épargné les régimes de retraite canadiens. Les promoteurs désiraient certainement une plus grande diversification en vue de mieux protéger leurs portefeuilles. Ainsi, les principaux changements

survenus dans les portefeuilles au cours des 12 mois précédents comprenaient l'abandon des catégories d'actif traditionnelles au profit d'autres options, en particulier les actions étrangères, l'immobilier et les placements alternatifs non liquides, notamment les placements privés, la dette privée, les infrastructures et les autres biens immobiliers. Le contexte de faibles taux d'intérêt a également poussé certains promoteurs de régimes à chercher des stratégies permettant d'obtenir de meilleurs rendements, car nous constatons une volonté d'augmenter l'exposition au risque de crédit dans leur portefeuille de titres à revenu fixe. Ce positionnement de portefeuille comprend une augmentation de l'exposition aux obligations génératrices de rendement (22 %) et aux obligations de sociétés (13 %).

Changements apportés aux stratégies de placement au cours des 12 derniers mois



Principaux constats

S'éloigner des **catégories d'actif traditionnelles** → Opter pour les **catégories d'actif non traditionnelles**

Exposition accrue de **22 %** aux obligations génératrices de rendement

Exposition accrue de **13 %** aux obligations de sociétés

Au cours des 12 prochains mois, les promoteurs continueront d'augmenter l'exposition :

aux actifs non liquides | à l'immobilier étranger | aux obligations génératrices de rendement

Plus de la **1/2** des répondants qui n'augmentent pas l'allocation aux placements non liquides ont déjà une allocation désirée

Délégation des décisions de placement



Délégation des décisions de placement

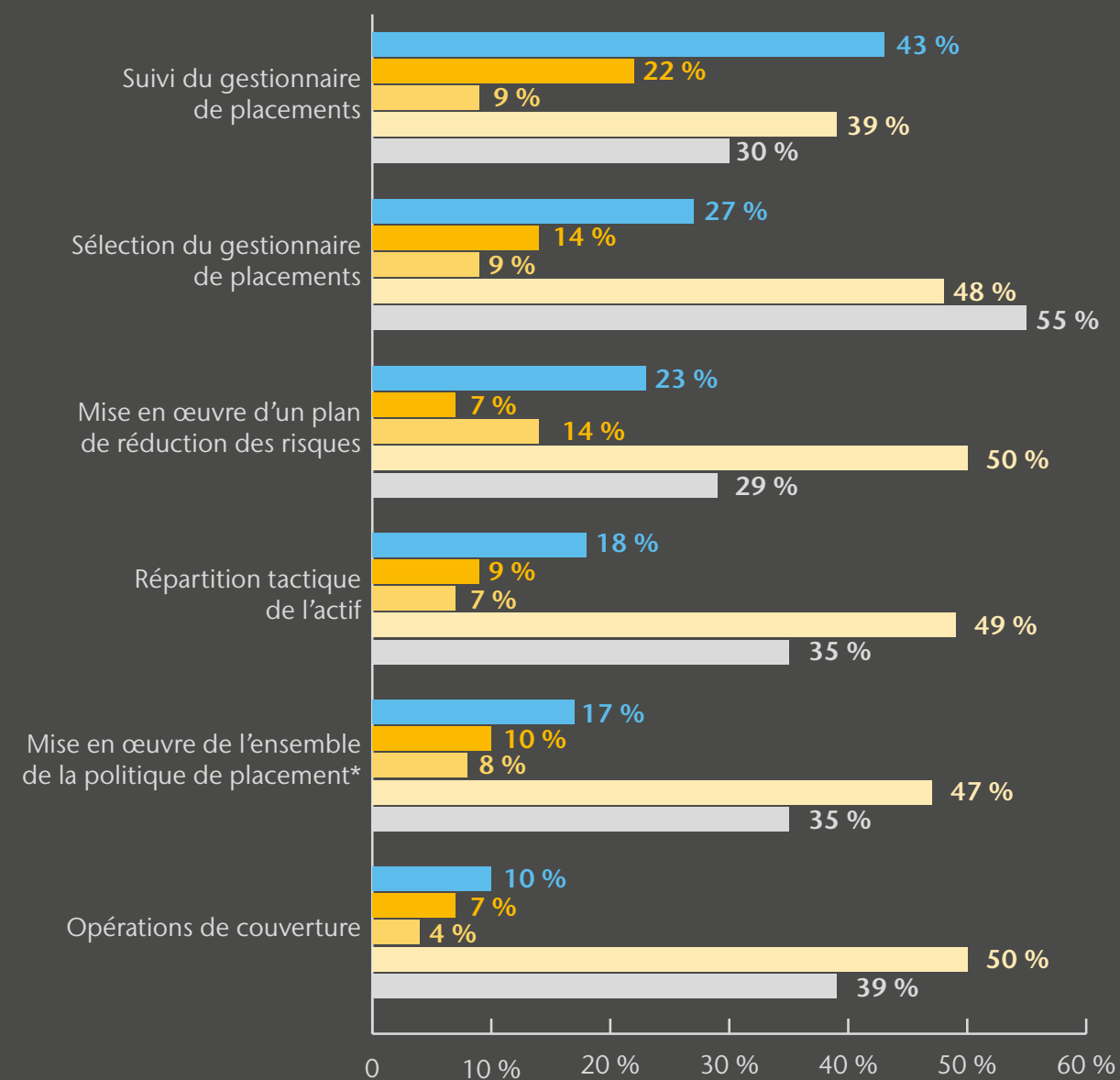
Avec les marchés qui deviennent plus complexes et les solutions de placement de plus en plus perfectionnées, il n'est pas surprenant que les promoteurs se tournent vers ces solutions et délèguent une partie, sinon la totalité, des fonctions de placement à un fournisseur externe. Les chiffres restent solides, témoignant d'une volonté toujours présente de déléguer les décisions de placement. Nous observons néanmoins une légère tendance à la baisse chez les promoteurs concernant ces décisions depuis 2017.

L'intérêt à aller de l'avant avec ces décisions suit une trajectoire ascendante comparativement au sondage de 2017, à l'exception de légères baisses dans la mise en œuvre d'un plan de réduction des risques, de la répartition tactique de l'actif et des stratégies de couverture.

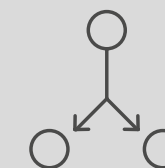
Délégation des pouvoirs de placement

Les répondants avaient pour directive de choisir toutes les réponses qui s'appliquent.

■ Délégation déjà accomplie ■ Très probable ■ Quelque peu probable ■ Peu probable ■ Pas d'évaluation/Ne sait pas



Principaux constats

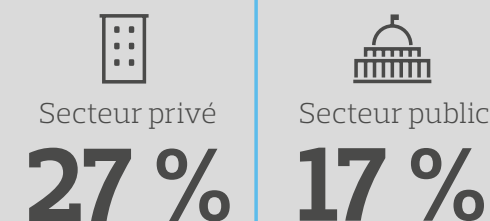


L'intérêt pour la délégation des décisions de placement **va croissant**

Les promoteurs des secteurs privé et public ont une approche similaire à la délégation



Délégation actuelle de la mise en œuvre d'un plan de réduction des risques



*La mise en œuvre de l'ensemble d'une politique de placement est parfois appelée gestion déléguée ou impartition du poste de chef des placements (modèle OCIO/Outsourced Chief Investment Officer) et comprend la surveillance et la sélection des gestionnaires de fonds, la répartition tactique de l'actif, les opérations de couverture, la gestion des liquidités, le rééquilibrage de l'actif et l'exécution d'une politique de placement dynamique (le cas échéant).

Solutions de gestion déléguée des placements

Dans le contexte actuel de volatilité, les solutions traditionnelles en matière de stratégie de placement, de conception de régime et de gouvernance ne répondent plus aux besoins de nombreuses organisations. Les promoteurs de régimes ont besoin d'un partenaire chevronné pour les aider à atténuer les risques et à mettre en œuvre leurs stratégies de placement avec efficacité. La gestion déléguée des placements permet aux promoteurs de régimes de déléguer à un tiers la prise de décision et la mise en œuvre quotidiennes en matière de placement. Par exemple, au 31 mars 2019, les services de gestion déléguée des placements d'Aon ont atteint 151 milliards de dollars US en actifs sous gestion dans plus de 10 pays, dont le Canada.

Solutions de gestion déléguée des placements d'Aon

**Actifs sous gestion :
151 G\$ US**
À travers 10 pays



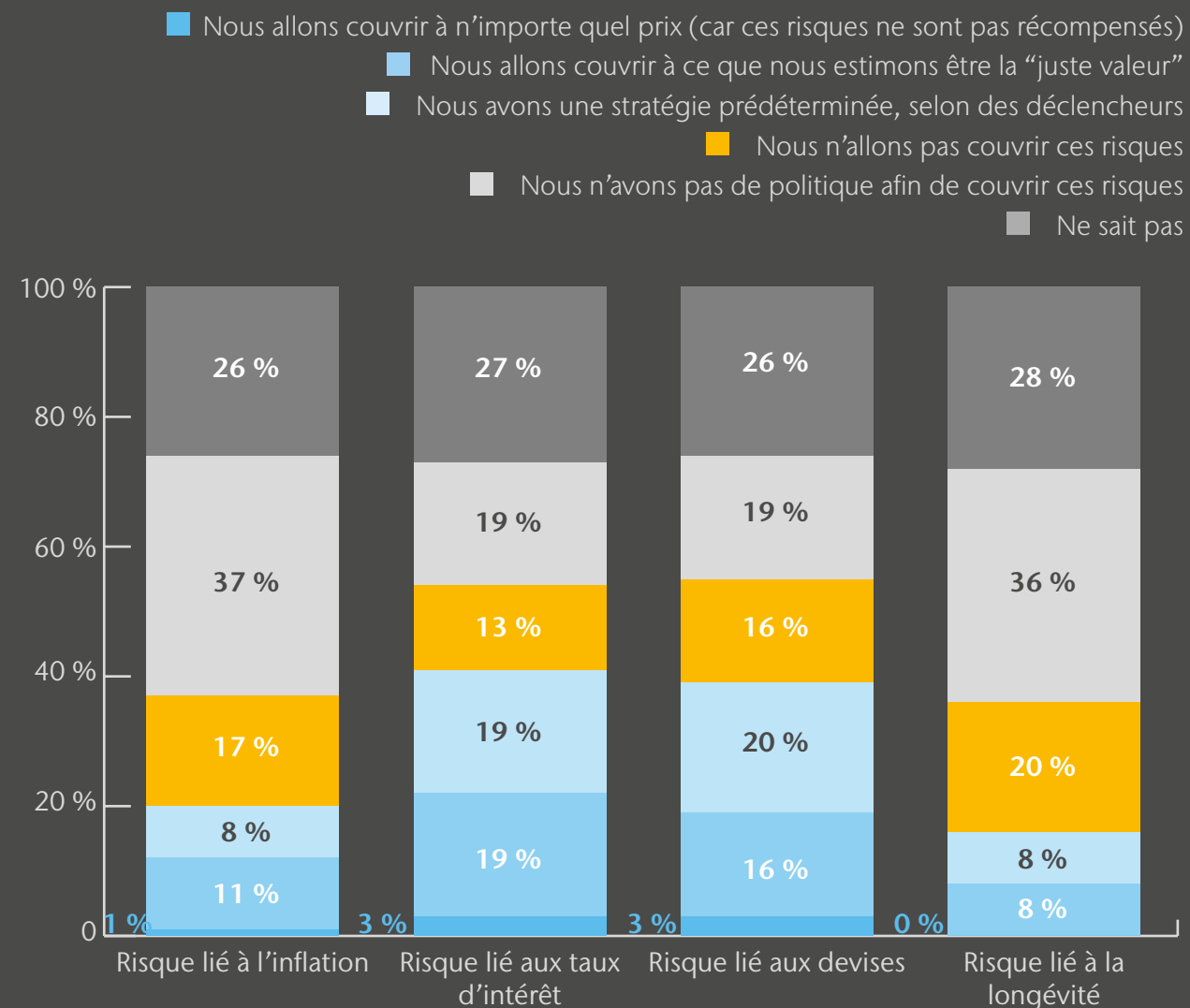
Couverture des risques liés aux régimes de retraite



Couverture des risques liés aux régimes de retraite

Tout comme lors du sondage de 2017, nous constatons qu'il existe un seuil de coût au-delà duquel les promoteurs ne sont pas disposés à couvrir les risques liés aux régimes de retraite. Le changement d'attitude le plus notable depuis le dernier sondage concerne ceux qui ont déclaré qu'ils ne couvriraient pas leurs risques. La proportion de ceux qui ne sont pas disposés à se couvrir a diminué dans les quatre catégories de risque, trois des quatre catégories (inflation, taux d'intérêt, devises) affichant des réductions de 6 % ou plus. Il s'agit d'un changement d'attitude important qui, s'il se poursuit à l'avenir, entraînera une augmentation du temps et des efforts consacrés à l'élaboration de politiques de couverture appropriées.

Attitudes envers la couverture des risques liés aux régimes de retraite



Principaux constats

La proportion de promoteurs qui ne sont pas disposés à couvrir les risques a **diminué pour les quatre catégories de risque depuis 2017**

3 catégories de risque sur 4 affichent une réduction de 6 % ou plus de la proportion des promoteurs qui ne souhaitent pas se couvrir

45 %

évaluent leur propre expérience en matière de mortalité

48 %

n'ajustent pas les hypothèses de mortalité en fonction de leur propre expérience de mortalité



32 % des régimes du secteur public utilisent des stratégies basées sur des déclencheurs pour la couverture des devises

Le point sur la longévité

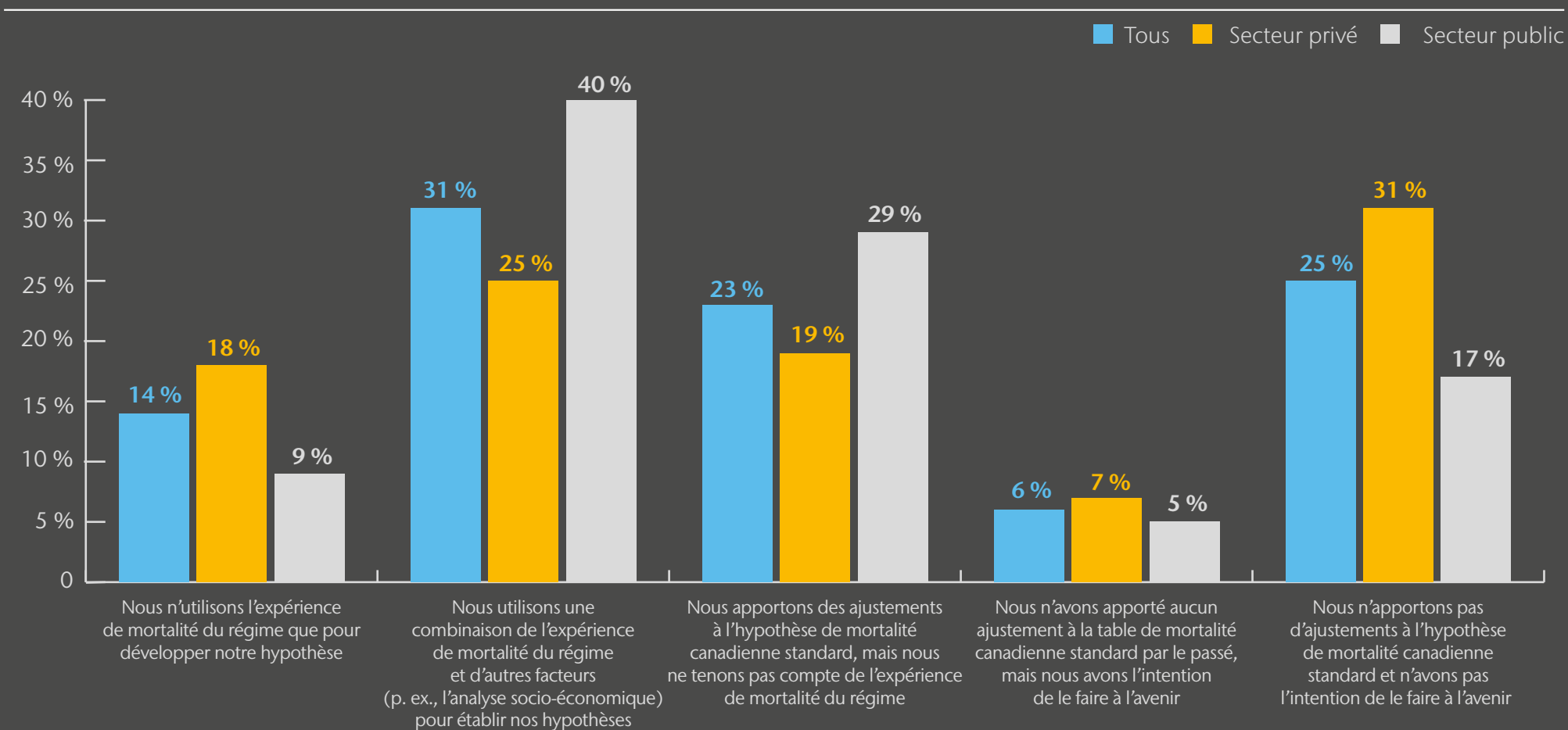
Depuis le sondage de 2017, l'Institut canadien des actuaires (ICA) a publié son Rapport du Groupe de travail sur l'amélioration de la mortalité, portant sur les attentes à l'égard de l'amélioration future de l'espérance de vie. Le rapport comprend une nouvelle hypothèse d'amélioration de la mortalité (connue sous le nom de MI-2017), fondée sur des données canadiennes récentes et des attentes révisées quant aux améliorations possibles de la mortalité à long terme. En décembre 2017, l'ICA a également publié une note éducative sur la sélection des hypothèses de mortalité pour l'évaluation des régimes de retraite. L'ICA indique qu'étant donné la nature récente des deux études, l'ancienne échelle (CPM-B) ou la nouvelle échelle (MI-2017) peuvent être utilisées.

La publication de MI-2017, combinée aux innovations constantes dans l'évaluation des caractéristiques actuelles de mortalité des régimes PD, a placé le risque de longévité au cœur des préoccupations des promoteurs de régimes PD partout au pays. Les comités de retraite examinent les avantages de l'une ou l'autre des deux échelles afin de choisir celle qui correspond le mieux aux circonstances de leur régime et à leur philosophie en matière de financement. De plus, d'autres facteurs sont à prendre en considération en ce qui concerne le taux d'amélioration à long terme de la longévité ainsi que la sensibilité des coûts d'un régime aux variations de cette hypothèse plus subjective. Ces développements ont eu une influence significative sur la fréquence et la nature des discussions concernant le risque de longévité. Une évaluation robuste et une gestion rigoureuse du risque de longévité sont d'égale importance pour les promoteurs de régimes PD, qu'ils aient l'intention de régler les engagements du régime ou qu'ils visent à en assurer la pérennité à long terme.

En comparant les attitudes à l'égard de la couverture du risque de longévité révélées par les sondages 2017 et 2019, on observe peu de variations en ce qui concerne l'établissement de stratégies formelles de couverture. Bien que le pourcentage de ceux disant qu'ils ne couvriront pas le risque de longévité soit passé de 23 % à 20 % cette année, celui de ceux disant qu'ils vont couvrir ce risque a également baissé, passant de 21 % à 16 %. Ces tendances sont les mêmes aussi bien chez les promoteurs de régimes du secteur privé que chez ceux du secteur public.

Nous prévoyons que les choses auront changé lors du prochain sondage. D'ici là, suffisamment de temps se sera écoulé pour que les régimes aient connu au moins une évaluation actuarielle depuis la publication du MI-2017 et que les promoteurs commencent à moins mettre l'accent sur les hypothèses de mortalité actuelles pour se concentrer sur l'incertitude inhérente aux hypothèses futures.

Approches pour l'établissement de l'hypothèse de mortalité



Une forte proportion (45 %) des promoteurs de régimes évaluent maintenant leur propre expérience en matière de mortalité pour établir des tables de mortalité propres au régime. Les régimes les plus importants disposent de populations de retraités de taille suffisante pour une élaboration des tables entièrement basée sur leur propre expérience de mortalité. Ainsi, 14 % des répondants au sondage ont indiqué que c'est la méthode qu'ils utilisent. La plupart des promoteurs de régimes n'ont pas suffisamment d'expérience en matière de mortalité pour qu'une table basée entièrement là-dessus soit crédible. Dans ce cas, ils peuvent compléter leur propre

expérience avec des données socio-économiques comme celles fournies par le Modèle de longévité d'Aon (décrit ci-dessous). Trente et un pour cent des répondants au sondage ont indiqué que c'est la méthodologie qu'ils utilisent pour élaborer leurs hypothèses de mortalité. Considérant que les meilleures pratiques en matière d'établissement des hypothèses de mortalité tiennent compte des éléments de l'expérience et de la population des retraités d'un régime, nous sommes surpris de constater que 48 % des répondants n'ont pas l'intention de suivre cette approche.

Le Modèle de longévité d'Aon

Comme la longévité demeure une préoccupation réelle chez les Canadiens qui craignent de survivre à leur épargne-retraite, les promoteurs de régimes cherchent plus de données pour les aider à gérer ce risque. Le Modèle de longévité d'Aon combine l'expérience du régime avec les données liées au lieu de résidence, l'un des prédicteurs les plus fiables de l'espérance de vie, afin de fournir aux promoteurs une meilleure évaluation du risque de longévité de leurs régimes. Premier du genre au Canada, cet outil profite de la collaboration avec notre Service de banques de données sur la longévité pour offrir des données approfondies spécifiques au régime sur la mortalité et les analyses comparatives, permettant aux promoteurs de prendre de meilleures décisions.

Le Modèle de longévité d'Aon

Expérience
propre au régime



Analyse socio-
économique

(suivant les codes postaux)

Suivi des risques
liés aux régimes
de retraite



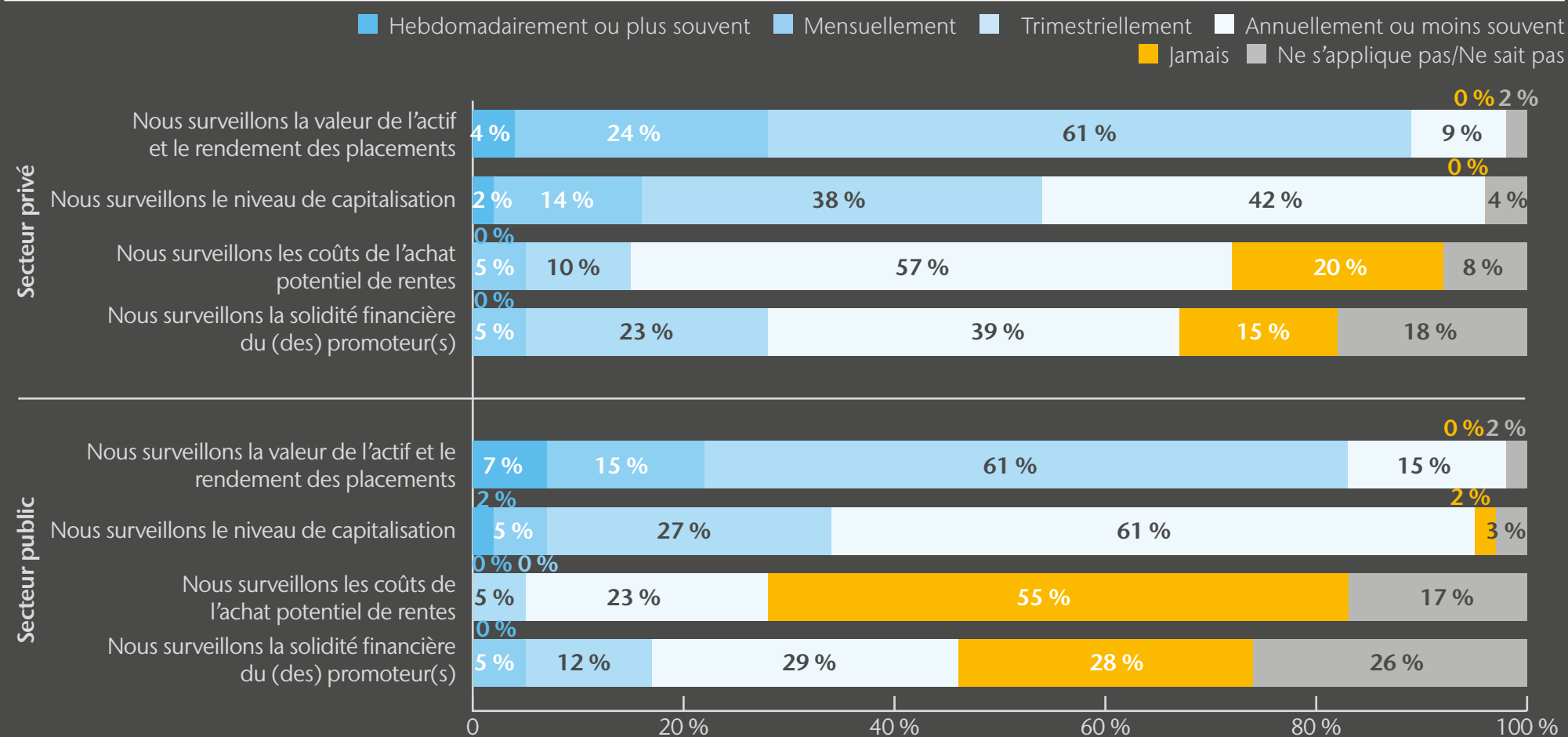
Suivi des risques liés aux régimes de retraite

Pratiques de suivi

Dans le sondage de 2019, nous adoptons une nouvelle approche pour évaluer les pratiques de suivi des risques liés aux régimes de retraite, en demandant la fréquence des contrôles des risques dans quatre domaines clés. Sans surprise, nous constatons que la valeur de l'actif et le rendement des placements sont les plus fréquemment surveillés, 25 % des répondants faisant leur suivi plus souvent qu'une fois par trimestre. Nous avons été agréablement surpris de constater que 46 % des répondants surveillent le niveau de financement de leur régime trimestriellement ou plus souvent. Le suivi annuel demeure la pratique la plus courante, mais nous nous attendons à ce que cela change d'ici le prochain sondage.

Il n'est pas surprenant de constater que les promoteurs du secteur public ne surveillent pas les coûts d'achat des rentes. Toutefois, dans le secteur privé, nous avons relevé plus tôt que plus de 26 % des promoteurs de ce secteur envisagent une souscription de rentes avec ou sans engagement au cours des 12 à 24 prochains mois. De toute évidence, le niveau de surveillance dans ce domaine devra augmenter pour ces promoteurs si la volatilité que nous avons observée en 2018 devait se poursuivre à l'avenir. Autrement, le délai pour atteindre cet objectif sera prolongé ou le promoteur finira par payer relativement plus que ce qui était nécessaire.

Pratiques de suivi des risques liés aux régimes de retraite



Principaux constats



Risque le plus souvent surveillé

Valeur et rendement de l'actif

46 %

surveillent le niveau de capitalisation du régime au moins une fois par trimestre



La pratique la plus courante est le **suivi annuel**



28 %

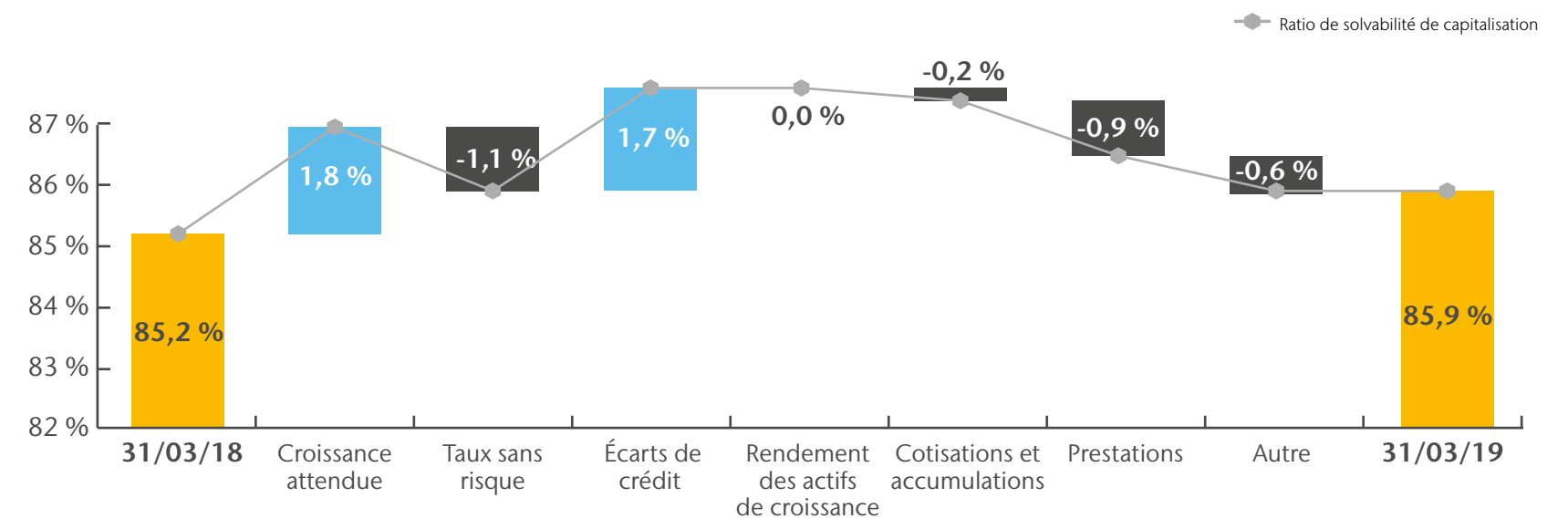
des régimes du secteur privé surveillent régulièrement la solidité financière des promoteurs

La solidité financière des promoteurs de régime est un facteur important lorsque les régimes sont liquidés et que l'actif n'est pas suffisant pour verser les prestations promises. Au Royaume-Uni, la solidité de l'engagement de l'employeur est un facteur important qui entre en ligne de compte pour déterminer le niveau de financement requis par les fiduciaires d'un régime. Même au Canada si la pratique n'est pas la même, le sort des retraités dont les promoteurs de régime de retraite font faillite attire plus d'attention. Nous avons donc voulu savoir si la solidité financière est surveillée par les promoteurs du régime. Les réponses montrent que, dans le secteur privé, 28 % des régimes surveillent la solidité financière du promoteur de façon régulière, ce qui se fait plus facilement pour les promoteurs lorsque l'employeur est coté en bourse. Même certains régimes du secteur public surveillent aussi la santé financière des promoteurs.

L'outil Risk Analyzer d'Aon

La volatilité des marchés et la position financière des régimes amène les promoteurs de régime à prestations déterminées à mieux surveiller le risque financier de leurs régimes. Le Risk Analyzer d'Aon est un outil de gestion des risques et de gestion financière pour les régimes de retraite qui utilise des données en temps réel. Il renforce la capacité des promoteurs à gérer le risque lié au niveau de financement. Cet outil d'Aon combine la technologie la plus récente à un savoir-faire en actuariat et en investissement pour aider les promoteurs à gérer de façon globale les risques de leurs régimes de retraite.

Apprenez-en davantage.

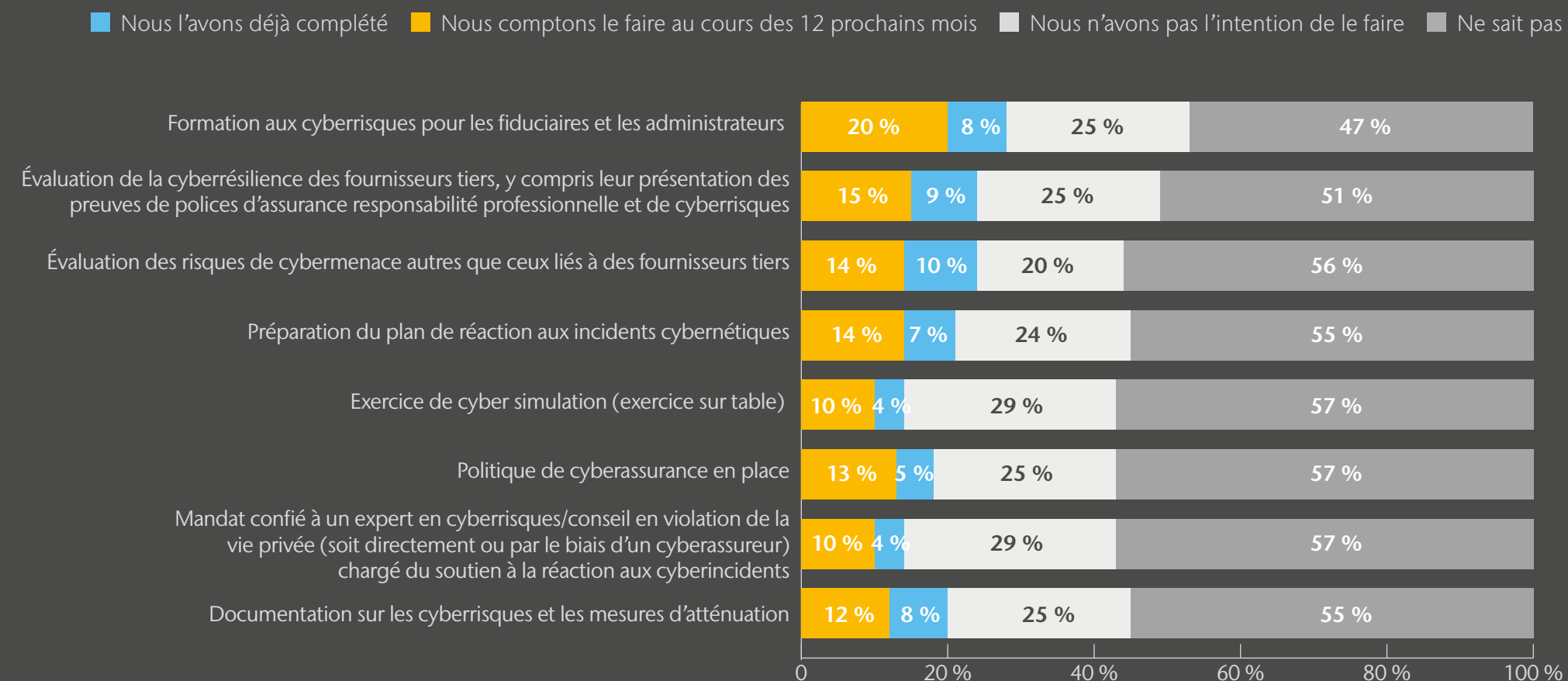


Cyberrisques



Cyberrisques


Protocoles de gestion des cyberrisques



Les cyberrisques sont un domaine relativement peu connu du monde des régimes de retraite. Seul 1 % des répondants ont indiqué que leur régime avait été victime d'une cyberattaque. Comme risque émergent, il constitue une menace croissante pour les entreprises modernes et les régimes de retraite ne sont pas à l'abri. Comme on pouvait s'y attendre, 9 % des promoteurs ne savaient pas s'ils avaient été victimes d'une cyberattaque et la moitié ont indiqué ne pas être au courant des protocoles en place.


Très peu de répondants (12 %) disposent d'une documentation sur les cyberrisques et de mesures d'atténuation, et un pourcentage un peu plus élevé (15 %) ont effectué des évaluations de la cyberrésilience des fournisseurs tiers. Nous constatons que de nombreux régimes de retraite n'ont pas encore pris de mesure pour gérer ce risque et qu'un grand nombre d'entre eux n'ont pas l'intention d'agir dans un proche avenir. Au cours des prochaines années, nous nous attendons à ce qu'un plus grand nombre de régimes offrent une formation aux cyberrisques et élaborent des politiques mettant en place des mesures de prévention des cyberattaques et de mitigation des dommages en cas de cyberincidents.

Principaux constats

Seul **1 %** ont subi une cyberattaque 

9 % ne savent pas s'ils ont subi une cyberattaque

50 % ne connaissent pas les protocoles en place 

Seuls **12 %** disposent d'une documentation sur les cyberrisques et les mesures d'atténuation en place 



Pour les caisses de retraite, les cyberrisques peuvent se manifester par une violation des systèmes de gestion des risques dans les opérations de placement, l'accès non autorisé à des renseignements confidentiels sur les placements ou la divulgation non autorisée de renseignements confidentiels des bénéficiaires. De plus, de nombreuses caisses de retraite sont exposées de façon indirecte à un autre type de cyberrisque par le biais de leurs placements existants ou potentiels dans leur portefeuille. Une cyberattaque pourrait compromettre l'exploitation d'une entreprise en portefeuille, affectant ainsi la valeur marchande de son titre et l'actif des caisses des régimes qui le détiennent en portefeuille.

Les caisses de retraite devraient sérieusement tenir compte de leur exposition à ces risques, car les répercussions d'une cyberattaque peuvent être vastes, allant bien au-delà des coûts initiaux de gestion de crise. Une attaque peut également entraîner des enquêtes d'organismes de réglementation ou mener à des poursuites. Si une caisse de retraite ne protège pas les renseignements confidentiels et qu'il est établi qu'un gestionnaire de la caisse n'a pas agi avec la prudence appropriée et/ou n'a pas fait preuve de diligence raisonnable pour prévenir l'attaque, le gestionnaire peut être déclaré coupable d'avoir manqué à son obligation fiduciaire et être tenu responsable des pertes. Lorsqu'une des entreprises détenues en portefeuille par le régime de retraite est victime d'une cyberattaque, une poursuite judiciaire peut être intentée contre l'entité, des administrateurs, le conseil d'administration ou la direction, alléguant que les mesures raisonnables n'ont pas été prises pour prévenir l'incident.

Cyberrisques

Ajoutons qu'une protection adéquate contre les cyberrisques de la caisse de retraite et des entreprises détenues dans son portefeuille est essentielle pour le maintien de la confiance des participants au régime et permet à celui-ci d'éviter que sa réputation soit ternie à la suite d'une cyberattaque. Pour aborder l'enjeu des cyberrisques de façon globale, les caisses de retraite devraient connaître la nature et la gravité des menaces potentielles à la sécurité de leur réseau, comprendre leurs vulnérabilités, mettre en place des mesures qui leur permettent de transférer et de stocker des renseignements confidentiels en toute sécurité, et s'assurer que tous leurs fournisseurs de services en font autant. L'exercice de compréhension et de quantification des cyberrisques devrait être jumelé à un examen des programmes d'assurance en place et à ceux disponibles, afin de s'assurer que la caisse de retraite et les entreprises détenues en portefeuille sont en mesure de réagir avec résilience aux incidents cybernétiques imminents.



Évolution au Canada



Évolution au Canada

Au cours des dernières années, les organismes provinciaux de réglementation des régimes de retraite du Canada ont mis en œuvre d'importants changements aux règles concernant le financement des régimes de retraite pour les promoteurs de régimes du secteur privé. Au moment de la rédaction du rapport de 2017, l'Ontario venait tout juste de proposer ses changements et, au moment où nous rédigeons le rapport de 2019, la Colombie-Britannique a publié son rapport portant sur la révision du financement de la base de solvabilité.

L'élément essentiel de la réforme adoptée par les provinces du Québec et de l'Ontario est l'accent mis non plus sur le financement de la base de solvabilité, mais plutôt sur le financement selon l'approche de continuité. Ce faisant, la nouvelle législation sur le financement réduit considérablement la volatilité des cotisations aux régimes de retraite, un objectif que de nombreux promoteurs de régimes

cherchaient auparavant à atteindre au moyen de leurs stratégies de placement (une allocation plus élevée aux titres à revenu fixe, un portefeuille de couverture du passif et des stratégies de réduction du risque sont des exemples de stratégies de placement courantes).

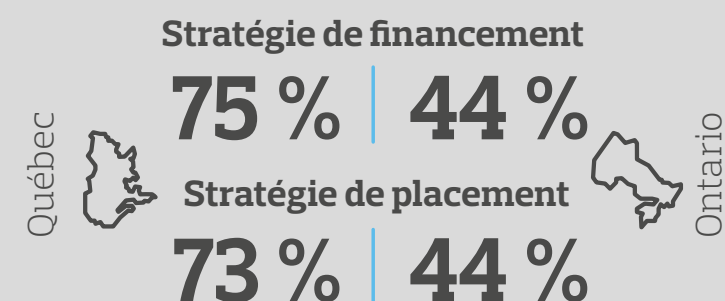
Dans la foulée de ces changements, la majorité des promoteurs du Québec prévoient apporter des changements sur les deux fronts (75 % pour la stratégie de financement et 73 % pour la stratégie de placement). Les promoteurs de l'Ontario réévaluent également leurs stratégies (44 % pour la stratégie de financement et 44 % pour la stratégie de placement). Pour leur part, les provinces de l'Ouest en sont à différentes étapes de la réforme du financement et au moment où le présent sondage a été réalisé, aucune proposition de réforme définitive à laquelle réagir n'avait été reçue.

Principaux constats

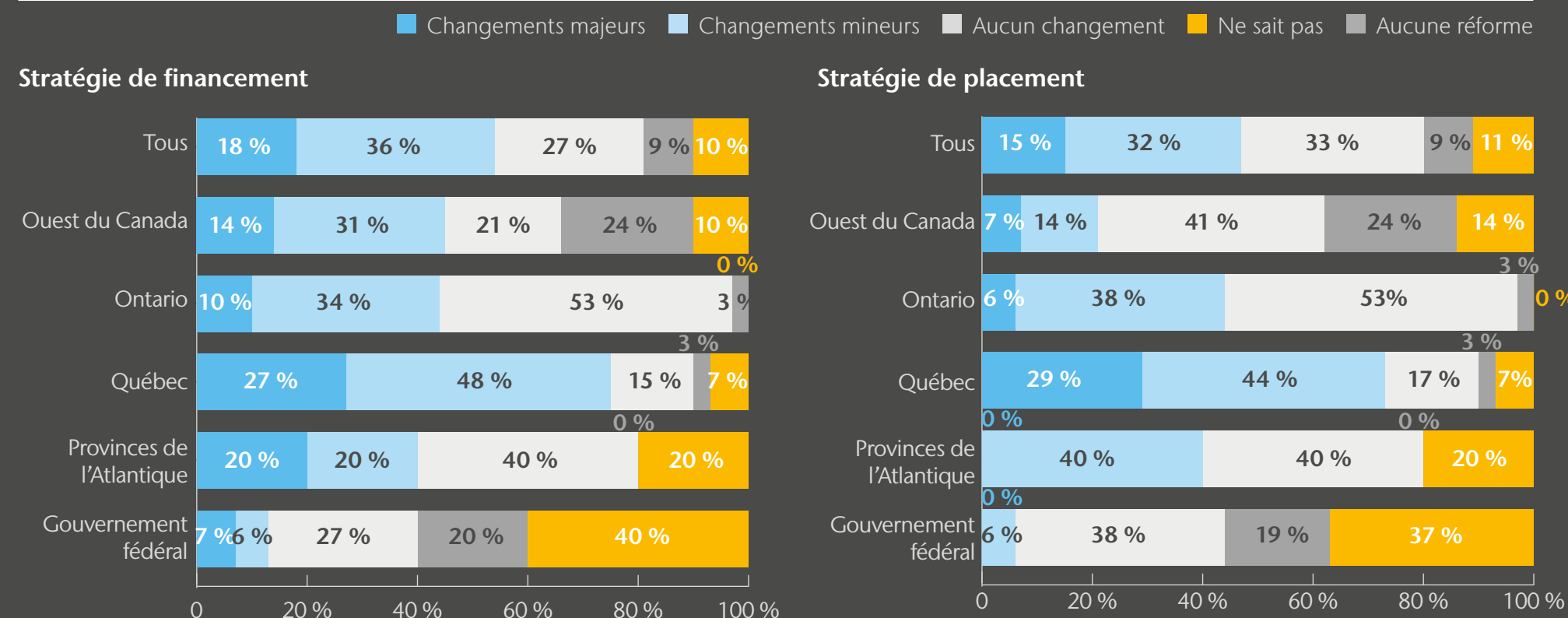


Les réformes du Québec et de l'Ontario mettent l'accent sur le financement selon l'approche de continuité

Changements prévus en fonction de la réforme



Incidence de la réforme des régimes de retraite sur les stratégies de financement et de placement par région



Changement de stratégie de placement le plus courant

Augmentation de l'allocation à des catégories d'actif non traditionnelles à des fins de diversification

Études de cas

Ces nouvelles règles de financement (Ontario et Québec) ont d'importantes répercussions sur les stratégies de placement de nombreux régimes de retraite, comme la provision pour écart défavorable devant être financée selon la répartition d'actifs du régime. Lors de nos mandats avec les promoteurs de régimes visant à revoir leurs stratégies de placement, nous avons constaté que les nouvelles règles de financement ont amené certains d'entre eux à revenir à des niveaux de risque plus élevés.

Premier cas

Le promoteur d'un régime de retraite du secteur financier a choisi de revoir la stratégie de placement de son régime de retraite ouvert aux nouveaux participants. Il a adopté une stratégie plus conforme aux nouvelles règles, alors que le financement selon l'approche de continuité favorise une démarche basée sur le rendement absolu. L'allocation globale aux titres à revenu fixe a été considérablement réduite et utilisée pour investir dans des actifs non traditionnels, spécialement des actifs réels (immobilier et infrastructures), qui offrent un potentiel de rendement plus élevé et une meilleure diversification. La durée du portefeuille obligataire a également été ajustée à la baisse étant donné que la gestion du risque de taux d'intérêt était moins problématique sans l'exigence du financement de la base de solvabilité. Les changements apportés à la stratégie de placement ont permis d'améliorer les résultats selon tous les critères financiers clés de risque/rendement, y compris une réduction d'environ 13 % du coût de financement sur les dix prochaines années.

Deuxième cas

Le promoteur d'un régime de retraite du secteur des ressources a modifié sa stratégie dynamique de réduction des risques (« plan de réduction des risques »). Alors que le plan de réduction des risques en place était linéaire, augmentant progressivement l'allocation aux titres à revenu fixe à mesure que le ratio de solvabilité s'améliorait, le promoteur a décidé d'augmenter le risque et de reporter la réduction des risques (augmenter l'allocation aux titres à revenu fixe) au moment où le régime serait presque entièrement capitalisé, c'est-à-dire lorsque le ratio de solvabilité atteindrait 95 %. La nouvelle stratégie comporte un rendement prévu supérieur d'environ 0,5 % à celui de l'ancienne stratégie, ce qui devrait contribuer à améliorer le ratio de financement au cours des prochaines années. Cette amélioration de la stratégie de placement a été rendue possible grâce à la réduction de la volatilité des cotisations apportée par les nouvelles règles de financement.

Évolution dans le secteur des régimes de retraite

Avec le secteur des régimes de retraite et des placements qui continue d'évoluer, les promoteurs de régimes doivent constamment s'efforcer de se tenir au courant des changements apportés aux lois et règlements sur les régimes de retraite. Cela est nécessaire, car ces changements peuvent demander des réactions rapides de la part des promoteurs en plus de ne pas être toujours évidents à comprendre.

Mises à jour législatives d'Aon offre aux promoteurs de régimes de retraite un moyen facile de se tenir au courant des développements qui ont une incidence sur les organisations. Nos experts juridiques passent en revue l'ensemble des changements survenant dans le secteur des régimes de retraite et ne retiennent que les plus importants pour les promoteurs. Des mises à jour adaptées aux besoins particuliers des promoteurs sont fournies en examinant les régimes, les juridictions et le secteur pour aider à assurer que les régimes restent en tout temps conformes. Chaque mise à jour explique en quoi le problème concerne le programme d'épargne-retraite de chaque promoteur et identifie les principales mesures à prendre.

[Apprenez-en davantage.](#)

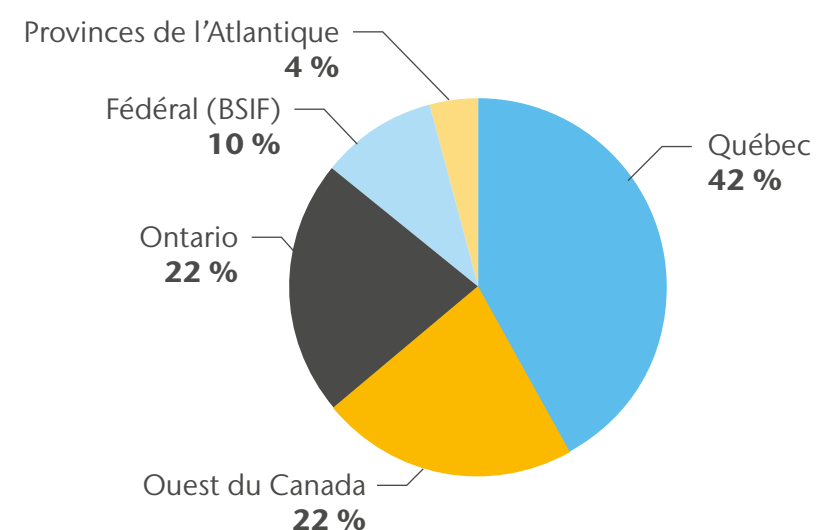


Sommaire

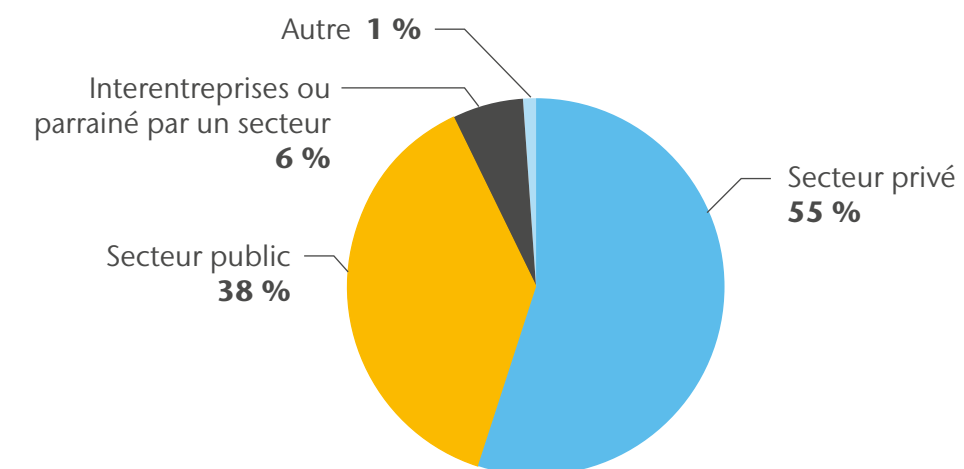
Données démographiques

Au Canada, le Sondage mondial 2019 sur les risques associés aux régimes de retraite a été mené en février. Il porte sur les réponses de 150 organisations qui offrent un régime de retraite à prestations déterminées à leurs employés. L'échantillon couvre les organisations des secteurs public et privé, comptant différentes tailles de régime en termes de nombre de participants et d'actifs sous gestion.

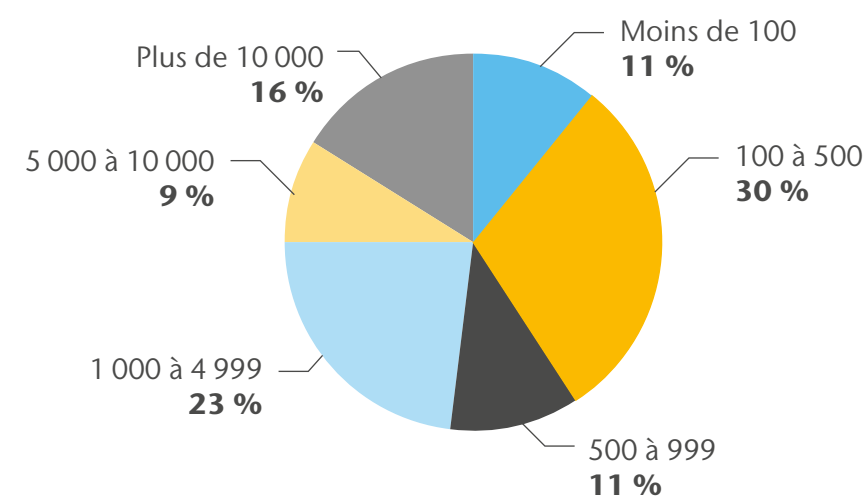
Province d'enregistrement du régime



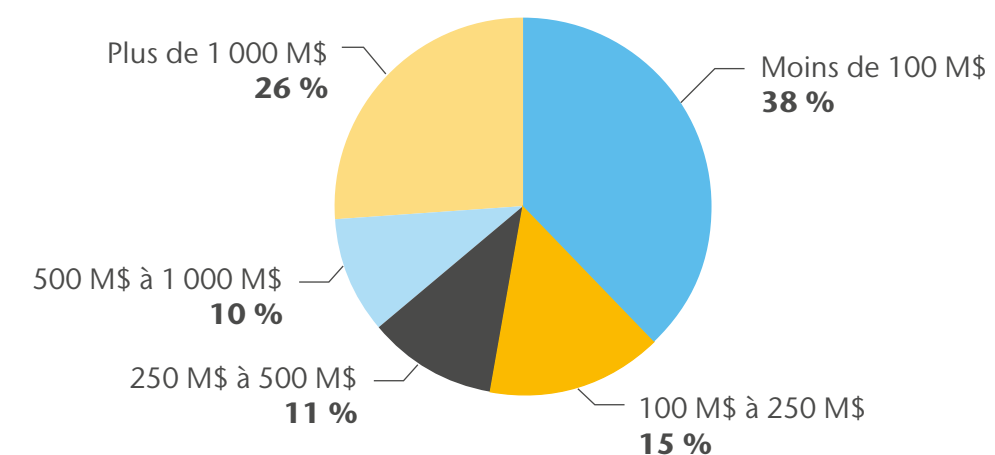
Secteur d'activité



Participants au régime (actifs et inactifs)



Actifs du régime



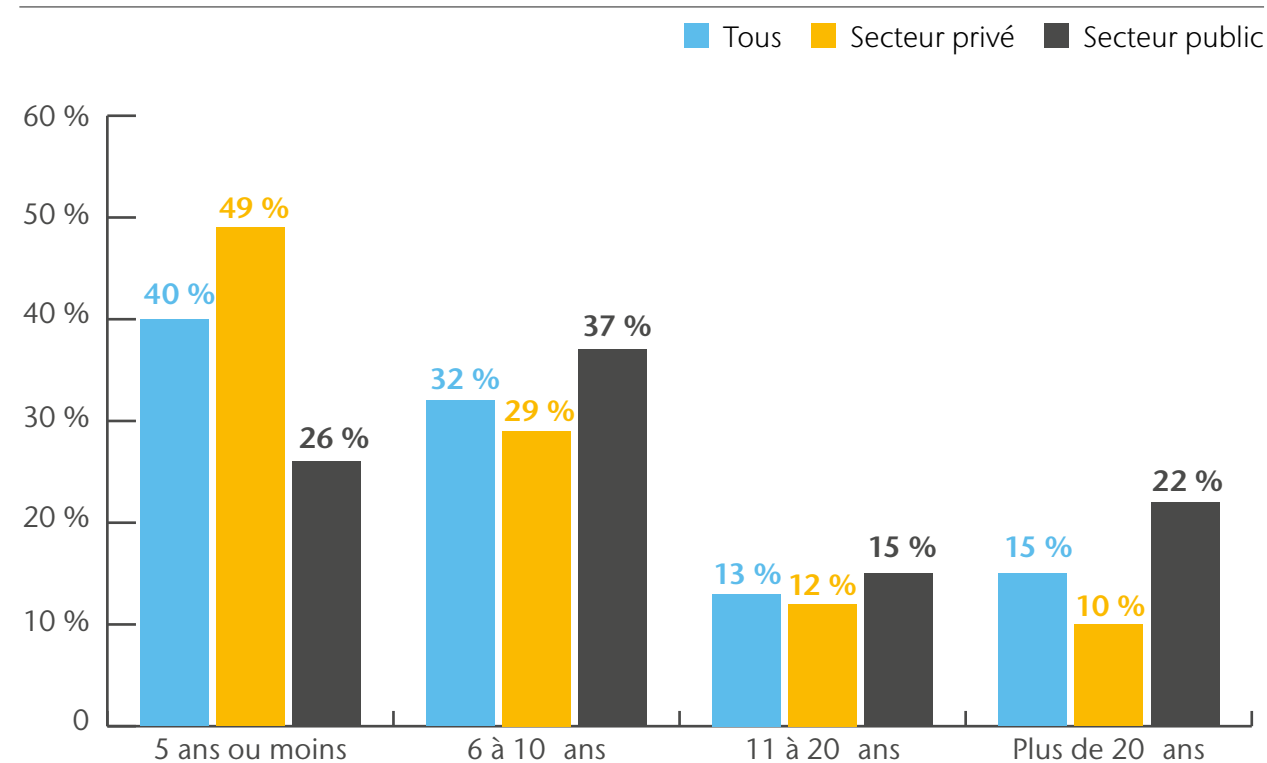
Objectifs à long terme

Examen plus approfondi des objectifs à long terme

Horizon temporel

En examinant le délai à l'intérieur duquel les promoteurs envisagent d'atteindre leur objectif à long terme, nous constatons une hausse modeste, soit de 5 %, aux deux extrémités de l'échelle – cinq ans ou moins et plus de 20 ans. Cette tendance est observée parmi les promoteurs du secteur privé (près de 5 %), et elle apparaît également, pour l'horizon à long terme, parmi les promoteurs du secteur public (augmentation de 8 %). La volatilité des marchés à la fin de 2018 a probablement incité les promoteurs à être plus prudents quant à l'atteinte de leur objectif dans un délai court, mais pour les promoteurs du secteur privé de l'Ontario et du Québec, les changements apportés aux exigences de capitalisation minimale les auraient rendus plus optimistes quant à l'atteinte de leur objectif plus rapidement.

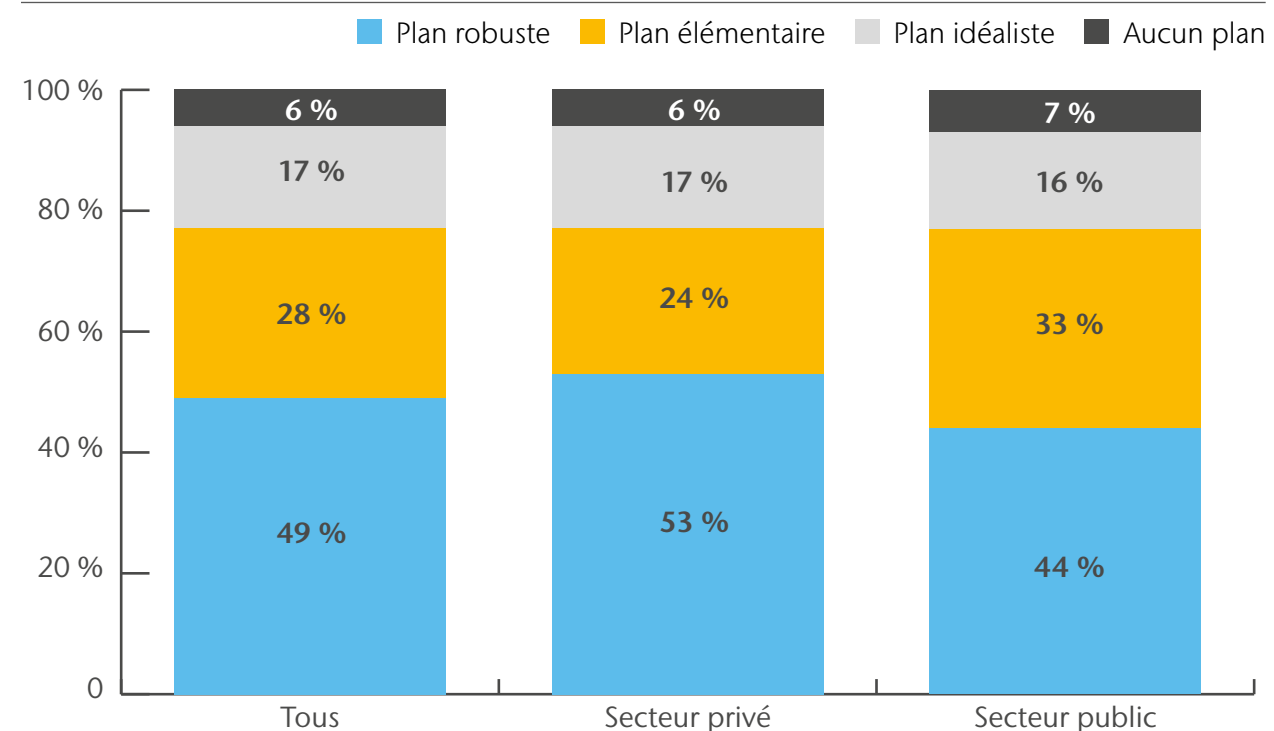
Délai pour atteindre l'objectif à long terme



Objectifs

Dans l'ensemble, environ les deux tiers des promoteurs de régimes considèrent leur plan visant à réaliser leur stratégie à long terme comme étant robuste ou élémentaire, ce qui ressemble aux résultats de 2017. La seule différence par rapport aux tendances de 2017 est que davantage de promoteurs du secteur privé sont passés d'un plan idéaliste ou inexistant à un plan robuste (augmentation de 14 %).

Description des stratégies à long terme des promoteurs de régimes



- Plan robuste** : Plan dont les grandes lignes sont élaborées et en cours d'exécution.
- Plan élémentaire** : Plan dont l'intention est établie et dont les grandes lignes sont en phase d'achèvement.
- Plan idéaliste** : Plan dont l'intention est établie, mais pour lequel aucune activité n'a encore été entreprise.

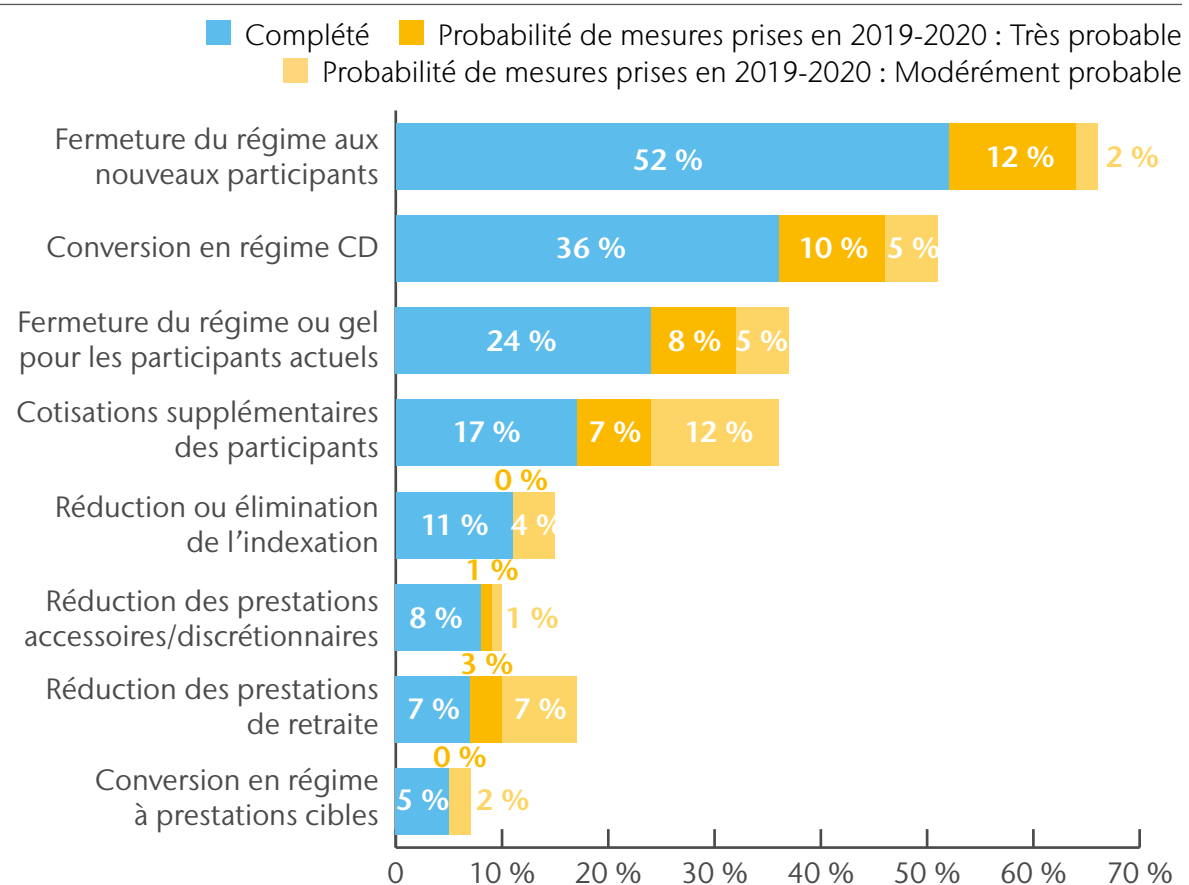
Gestion des prestations et des engagements

Examen approfondi de la gestion des prestations et des engagements | Page 1 de 2

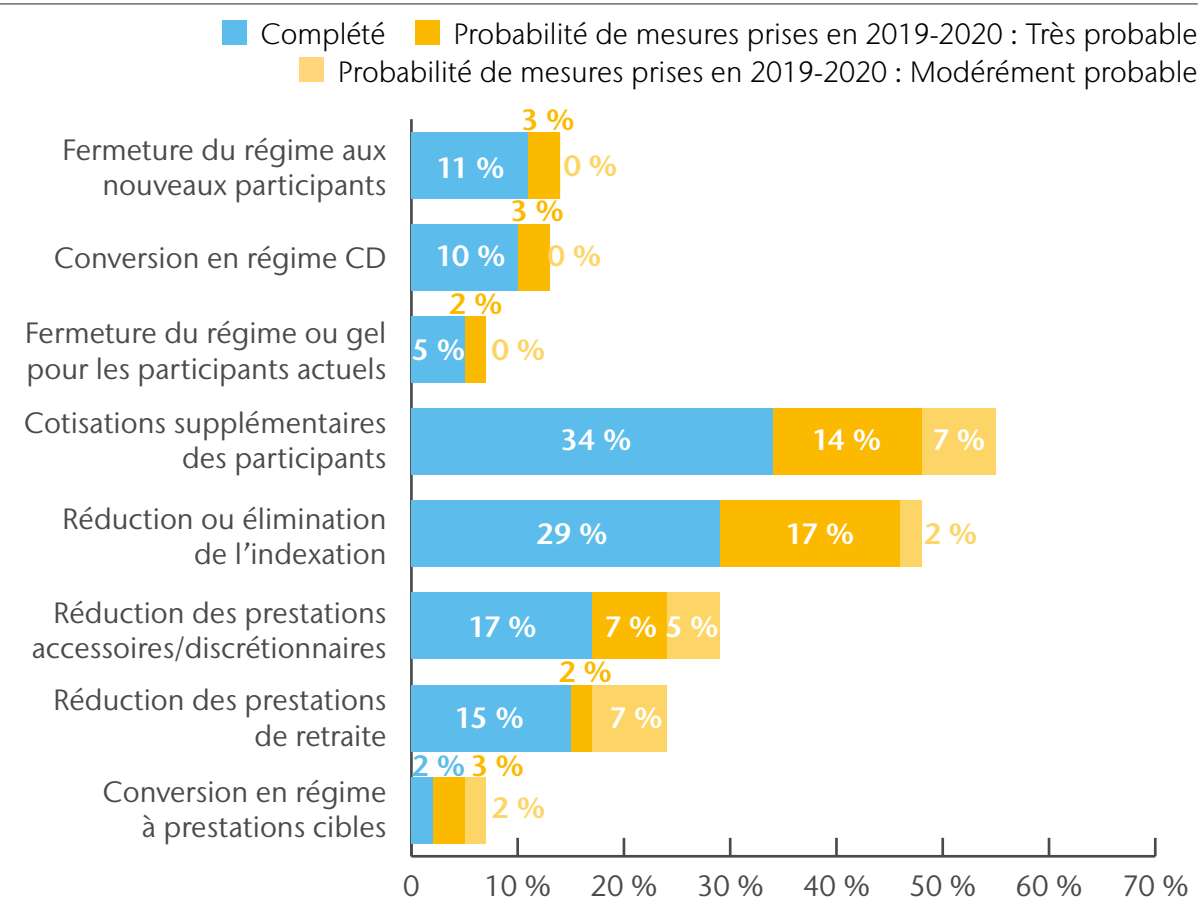
Les différences persistent entre les secteurs en ce qui concerne les mesures futures envisagées par les promoteurs pour la gestion des prestations de retraite. En rétrospective, un examen des mesures qui ont déjà été prises montre que les plus grandes divergences concernent la fermeture des régimes ou le gel pour les participants actuels (24 % dans le secteur privé contre 5 % dans le secteur public) et la réduction ou l'élimination des dispositions d'indexation (11 % dans le secteur privé contre 29 % dans le secteur public). Et pour les mesures prospectives : fermeture des régimes aux nouveaux participants (14 % dans le secteur privé contre 3 % dans le secteur public), passage d'un régime à prestations déterminées à des régimes à cotisations déterminées (15 % dans le secteur privé contre 3 % dans le secteur public), réduction ou élimination des dispositions d'indexation (4 % dans le secteur privé contre 19 % dans le secteur public) et réduction des prestations accessoires/discrétionnaires (2 % dans le secteur privé contre 12 % dans le secteur public).

De plus, nous constatons que les promoteurs de régimes du secteur privé prévoient prendre des mesures plus importantes pour fermer leurs régimes aux nouveaux participants (augmentation de 12 %). Même si les promoteurs du secteur public ne penchent pas vers cette mesure, il est intéressant tout de même de constater une réduction des modifications qu'ils prévoient apporter aux prestations de retraite. Par exemple, seuls 21 % ont indiqué qu'ils étaient susceptibles d'augmenter les cotisations des participants, comparativement à 43 % en 2017; de plus, en 2017, 32 % prévoyaient réduire les prestations accessoires/discrétionnaires comparativement à 12 % en 2019. L'augmentation des mesures prises dans ces domaines a clairement fait en sorte que moins de promoteurs ont indiqué qu'il y avait encore du travail à faire.

Changements aux prestations du régime - Secteur privé



Changements aux prestations du régime - Secteur public





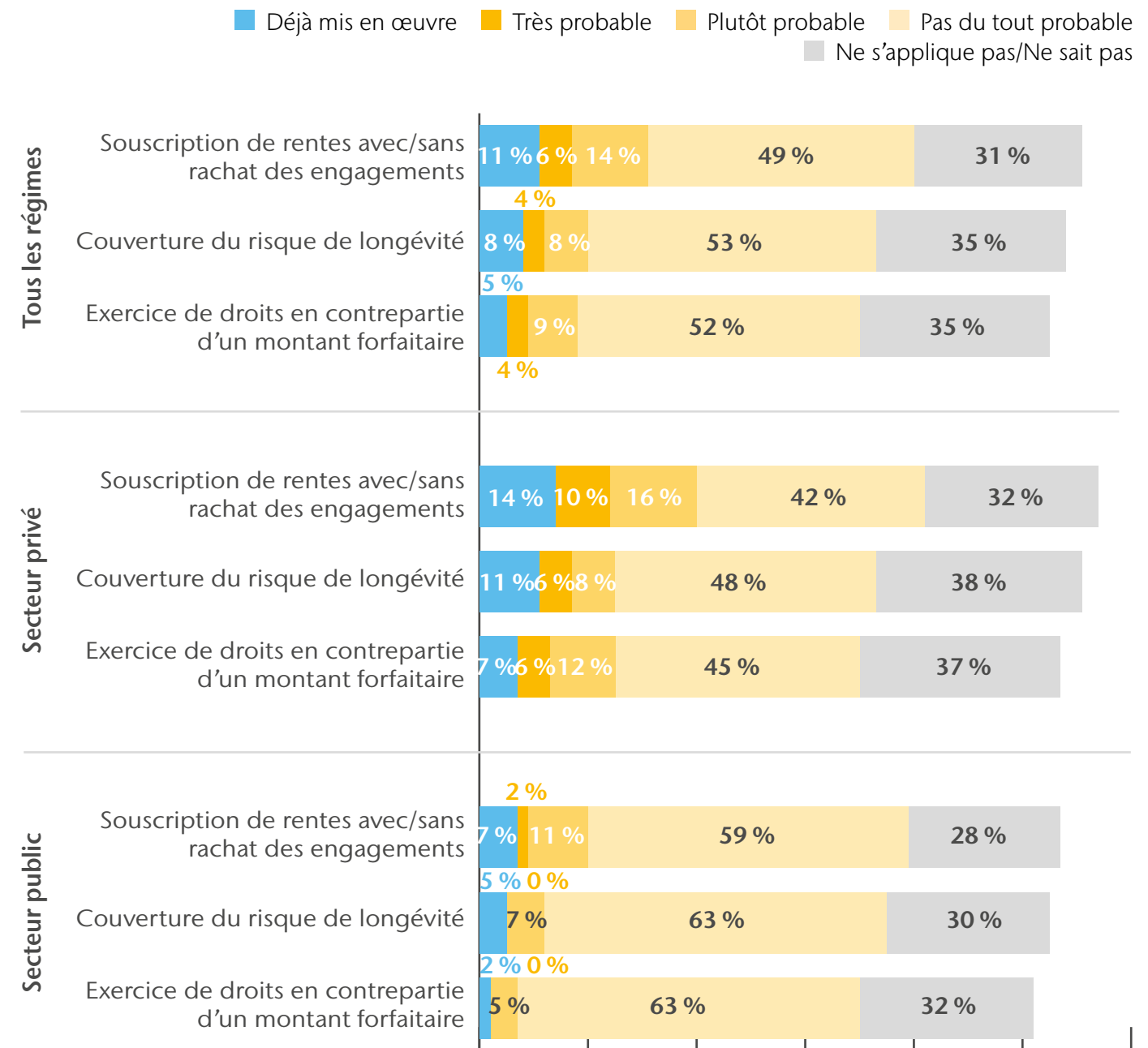
Stratégies de réduction du risque

Conformément aux tendances de 2017, l'achat de rentes est l'approche privilégiée par les promoteurs du secteur privé pour éliminer les engagements. Quatorze pour cent d'entre eux ont pris des mesures à cet égard et 26 % prévoient en faire autant.

De l'autre côté, les promoteurs du secteur public n'ont pas acheté de rentes en 2017, alors que dans le présent sondage, nous constatons que quelque 7 % d'entre eux ont adopté cette mesure pour réduire leurs engagements. De plus, un autre 13 % envisagent de le faire au cours des 12 à 24 prochains mois. Cela s'explique en partie par les différentes possibilités d'effectuer un achat de rentes dans le secteur des régimes municipaux au Québec.

Dans les deux secteurs, le nombre de promoteurs envisageant de couvrir le risque lié à la longévité a baissé au cours des deux dernières années, diminuant de 9 % pour les promoteurs du secteur privé et de 21 % pour ceux du secteur public. Il est quelque peu surprenant qu'il n'y ait pas plus d'intérêt pour la couverture de la longévité dans le secteur public, où l'objectif à long terme en matière de pérennité et la taille importante de bon nombre de régimes semblent faire d'eux des candidats idéaux. Peut-être attendent-ils de voir s'il y aura plus d'activité dans ce domaine avant de faire le grand saut eux-mêmes.

Gestion des engagements



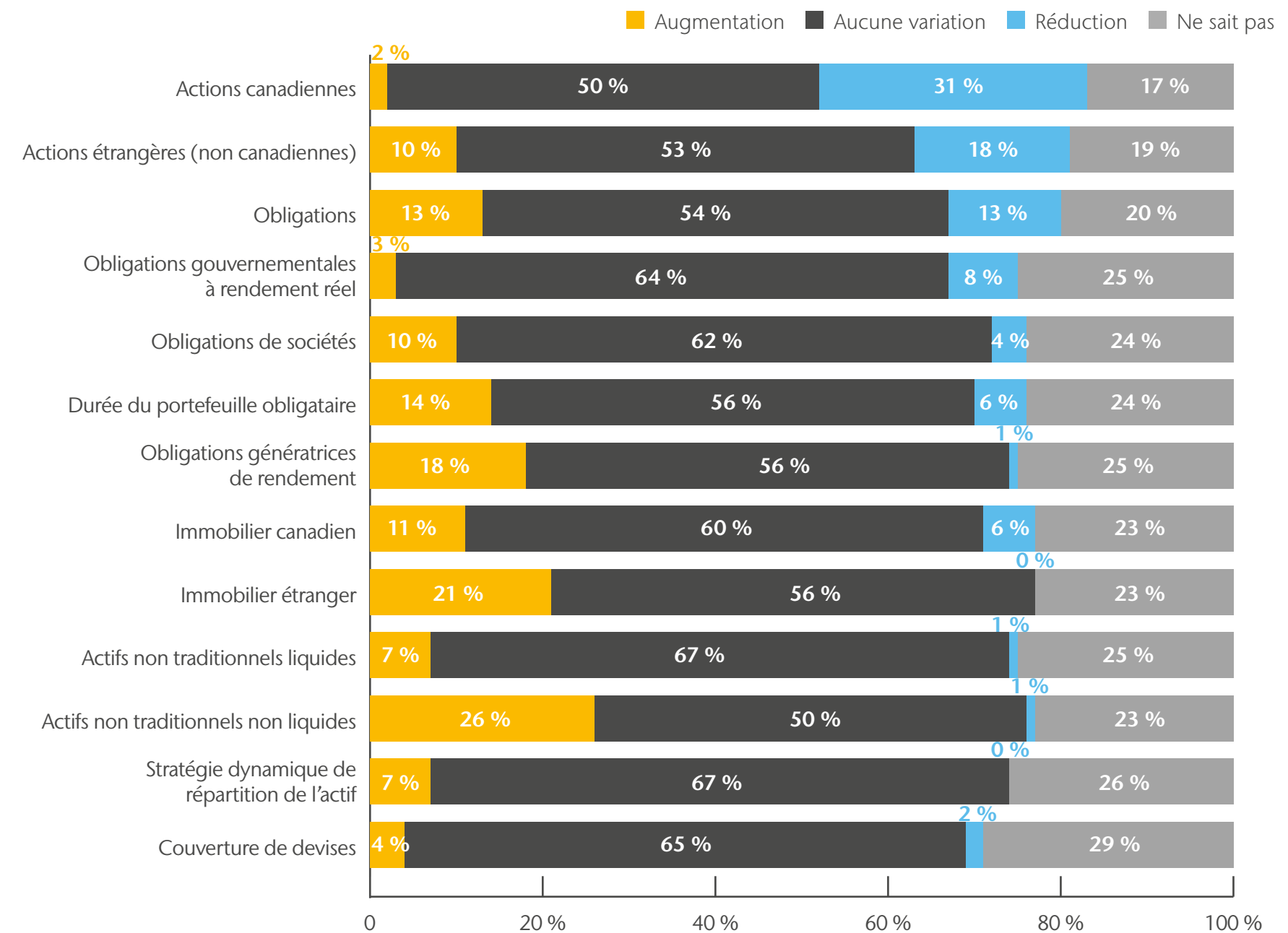
Stratégies de placement

Examen plus approfondi des stratégies de placement | Page 1 de 3

Changements envisagés aux stratégies de placement

Dans le futur, les promoteurs voudraient continuer à accroître leur exposition aux actifs non liquides, à l'immobilier étranger et aux obligations génératrices de rendement, en diminuant leur exposition aux actions (canadiennes et étrangères).

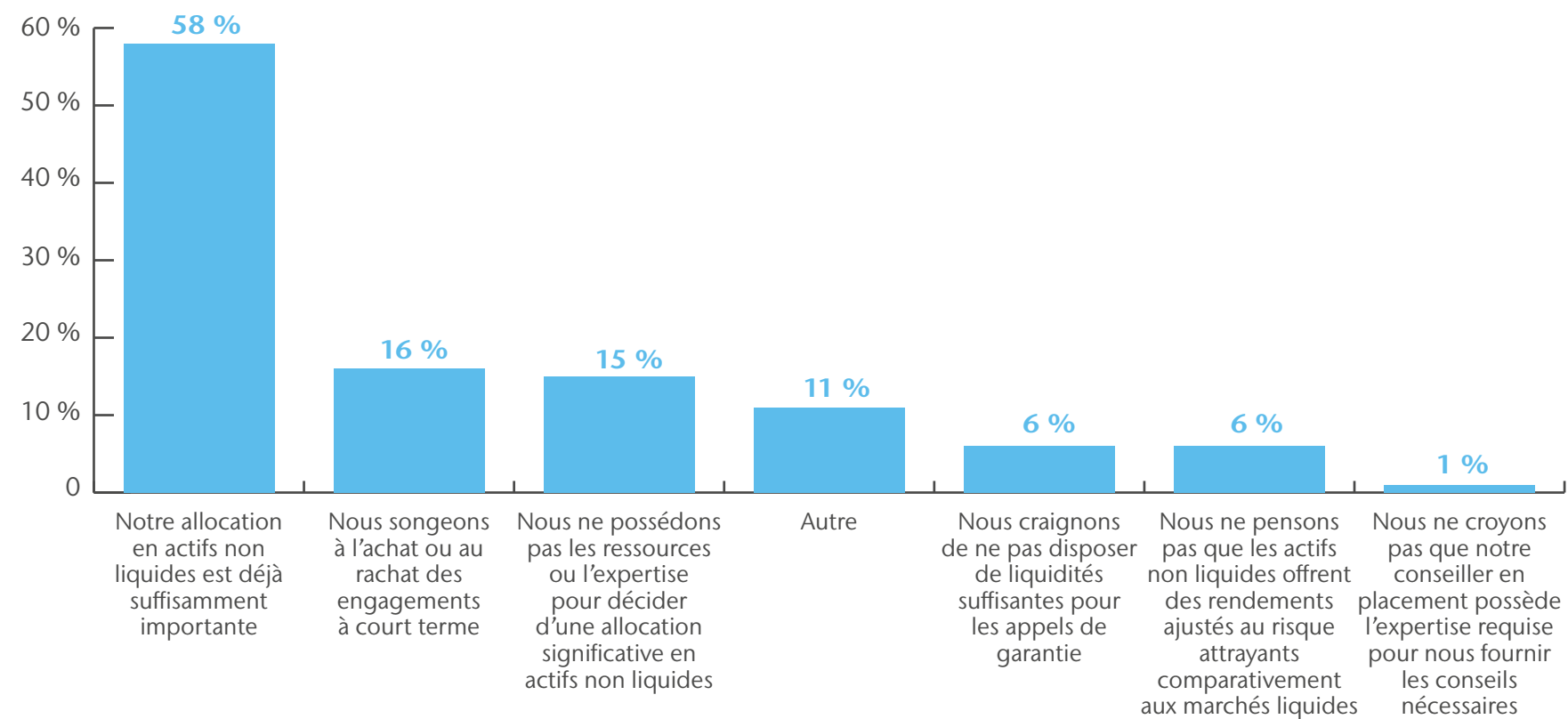
Changements aux stratégies de placement devant être apportés au cours des 12 prochains mois



Compte tenu de la tendance à l'augmentation de l'allocation aux actifs non liquides, nous avons demandé aux promoteurs qui ont dit ne pas vouloir l'augmenter quelles étaient leurs raisons. Nous avons constaté que plus de la moitié d'entre eux ont déjà réagi avec agilité aux changements du marché et atteint le niveau désiré d'actifs non traditionnels non liquides.

Raisons pour lesquelles l'allocation en actifs non traditionnels non liquides ne serait pas augmentée

Les répondants avaient comme directive de choisir toutes les réponses qui s'appliquent.



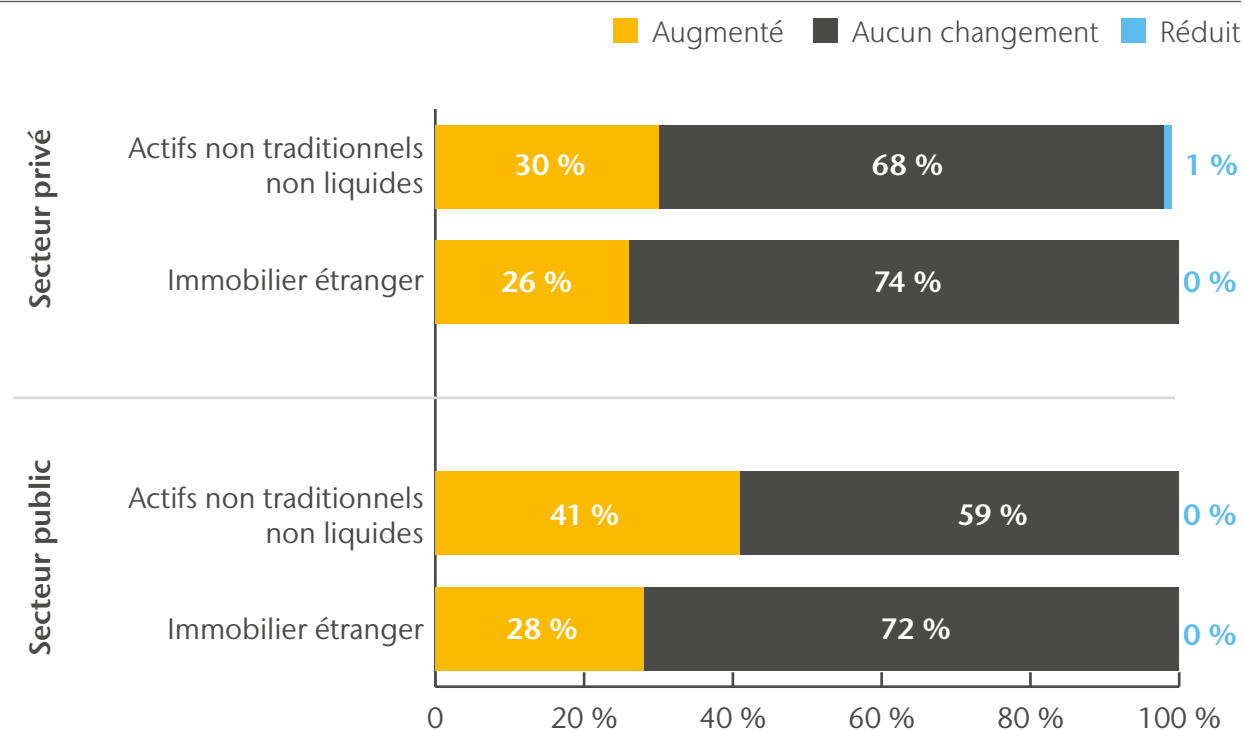
Immobilier mondial

L'univers des possibilités de placement sur les marchés mondiaux développés a augmenté, atteignant 32,4 billions \$ US d'actifs, dont 2,4 % sont canadiens. Cette catégorie d'actifs gagne en popularité et permet à de plus en plus d'investisseurs d'accéder à ses caractéristiques de revenu stable et durable (rendement net attendu de 6 à 7 %), de diversifier davantage leur portefeuille à travers les diverses géographiques et types d'actifs, en diminuant l'exposition aux actions et actifs locaux.

Dans ce contexte de popularité croissante de l'investissement dans l'immobilier mondial, la GPAH et Townsend offriront bientôt une solution immobilière mondiale directe et ouverte adaptée aux investisseurs canadiens. Cette solution tirera profit des conditions actuelles du marché, des thèmes de placement et de l'expertise des gestionnaires. Elle sera accessible par l'entremise d'une structure de fonds commun domicilié au Canada et libellée en dollars canadiens. Le lancement est prévu à la fin de 2019.

Comme les promoteurs de régimes doivent composer avec un marché de plus en plus complexe et s'adapter à l'évolution de l'environnement de placement, nous constatons qu'ils cherchent à diversifier leurs placements dans des actifs réels comme l'immobilier et l'infrastructure, et à modifier leurs stratégies pour éviter les biais locaux afin d'améliorer les résultats à long terme. La tendance est à peu près la même dans les deux secteurs, privé et public.

L'approche mondiale de diversification se poursuit



Étude de cas

En 2018, nous avons élaboré le portefeuille de placements immobiliers d'un régime de retraite PD canadien de 5 G\$. Au départ, l'allocation en placements immobiliers du portefeuille du régime était fixée à 10 %, avec un horizon de placement à long terme et l'objectif d'investir les actifs de façon à obtenir un rendement ajusté au risque supérieur avec un risque minimal pour les parties prenantes.

La première étape consistait à fournir aux membres du comité de placement du régime les connaissances sur les types d'actifs en immobiliers et sur l'infrastructure afin qu'ils puissent comprendre clairement les avantages d'investir dans des actifs réels en fonction des objectifs de placement spécifiques de l'entreprise. De plus, l'objectif était d'outiller le comité afin qu'il soit mieux placé pour prendre des décisions dans le futur, par exemple pour déterminer si une approche mondiale était la meilleure pour l'exposition aux actifs réels.

Ensuite, la collaboration avec le comité s'est concentrée sur les détails de la mise en œuvre, couvrant tous les aspects, des structures de fonds ouverts ou fermés aux risques associés à ces placements, en passant par le processus de placement (horizon de placement, contraintes de liquidité, coûts). En fin de compte, le comité a choisi de mettre en place un portefeuille d'actifs réels diversifié à l'échelle mondiale en choisissant trois fonds qui se complètent, en infrastructures mondiales et en immobilier dans les régions désirées (Europe, États-Unis et Asie). Ce changement de portefeuille devrait réduire considérablement la volatilité de l'ensemble du portefeuille et améliorer le rendement ajusté du risque de l'actif du régime.

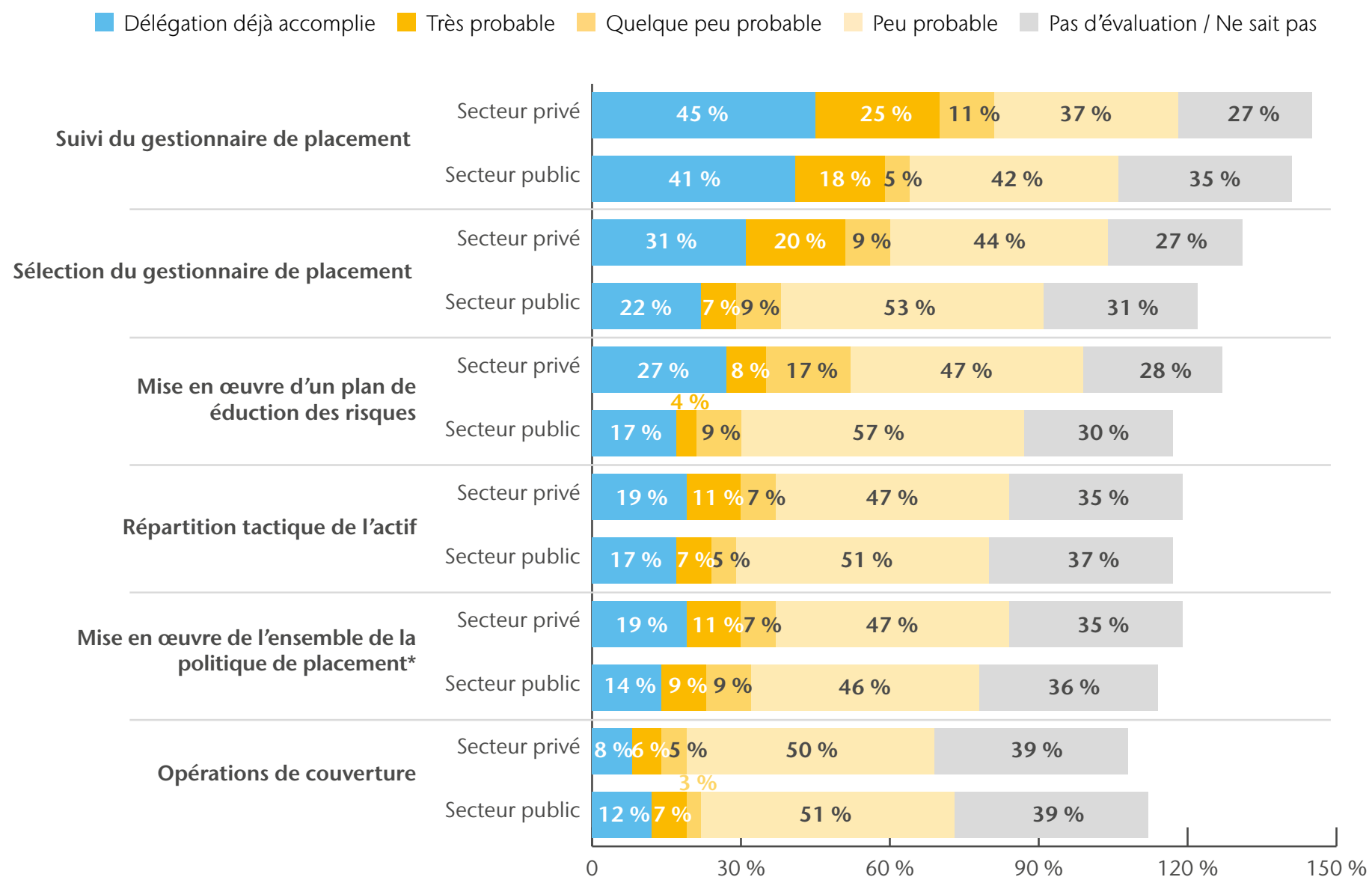
Délégation des décisions de placement

Examen plus approfondi de la délégation

Tout comme en 2017, les promoteurs du secteur privé et du secteur public partagent une même approche en ce qui concerne la délégation des fonctions de placement à travers tout le spectre, à l'exception de la mise en œuvre d'un plan de réduction des risques, où l'écart se creuse légèrement (déjà délégué : 27 % dans le secteur privé contre 17 % dans le public). Pour l'avenir, les promoteurs du secteur privé sont plus intéressés que leurs homologues du secteur public à déléguer ces fonctions : suivi du gestionnaire de placements, sélection du gestionnaire de placements et mise en œuvre d'un plan de réduction des risques.

Délégation des décisions de placement par secteur

Les répondants avaient pour directive de choisir toutes les réponses qui s'appliquent.



*La mise en œuvre de l'ensemble d'une politique de placement est parfois appelée gestion déléguée ou impartition du rôle de Chef des placements (modèle OCIO/ Outsourced Chief Investment Officer) et comprend la surveillance et la sélection des gestionnaires de fonds, la répartition tactique de l'actif, les opérations de couverture, la gestion des liquidités, le rééquilibrage de l'actif et l'exécution d'une politique de placement dynamique (le cas échéant).

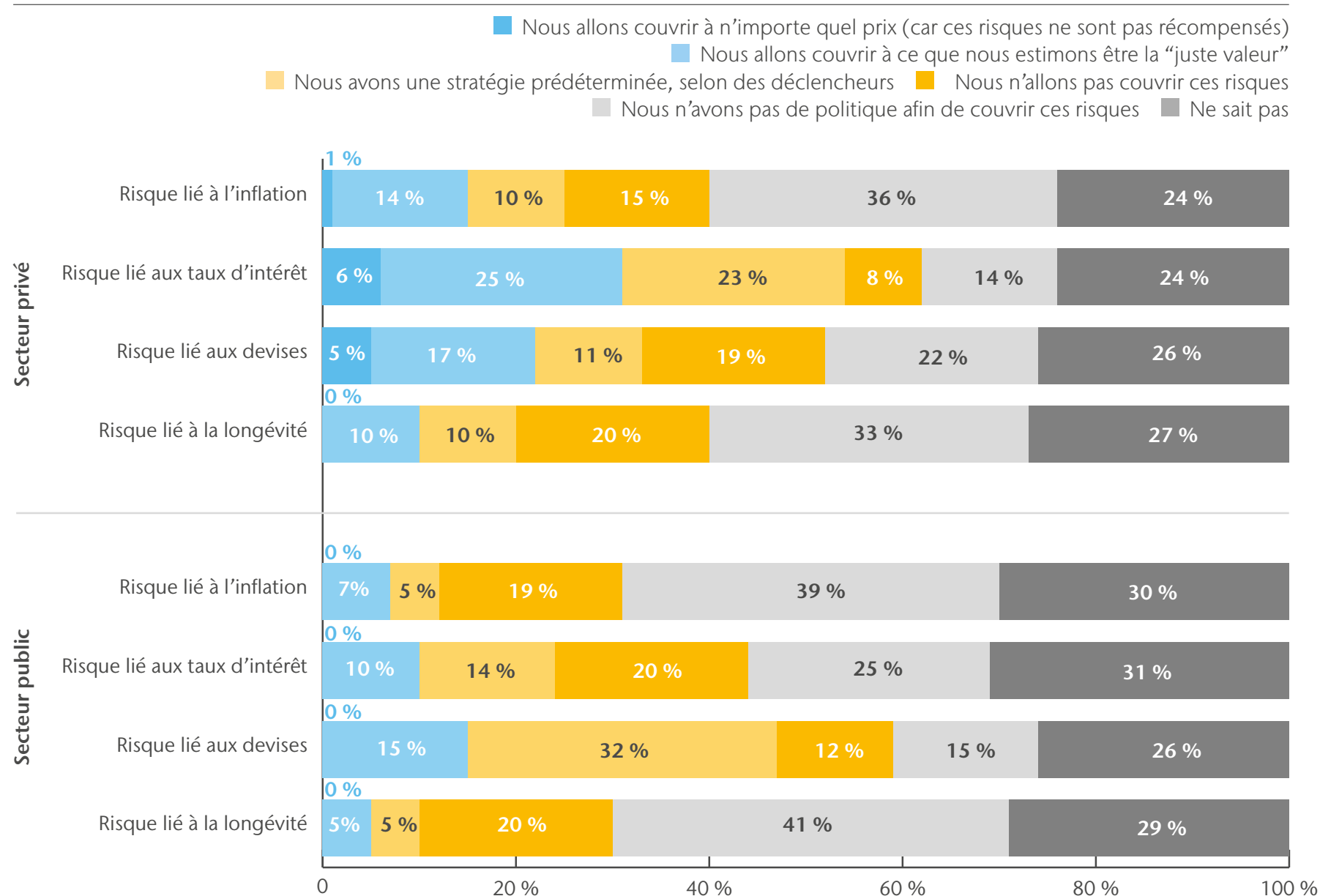
Suivi des risques liés aux régimes de retraite

Examen plus approfondi de la couverture des risques liés aux régimes de retraite

Nous avons examiné la façon dont les secteurs se comparent quant à la couverture des divers risques auxquels leurs régimes font face. Nous constatons que la différence réside dans la possibilité qu'ils couvrent les taux d'intérêt en fonction de ce qu'ils estiment être la juste valeur (25 % pour le privé contre 10 % pour le public) ou encore selon la mise en place de déclencheurs pour la couverture des devises (11 % pour le privé contre 32 % pour le public).

En 2017, nous avons observé que les régimes du secteur public étaient plus susceptibles d'utiliser une stratégie de couverture prédéterminée basée sur des déclencheurs. Nous constatons que cette stratégie s'est maintenant stabilisée dans les deux secteurs. Le contraste entre les secteurs reste frappant relativement au risque de devises. Trente-deux pour cent des régimes du secteur public, comparativement à 11 % de ceux du secteur privé, utilisent une stratégie basée sur des déclencheurs pour la couverture des devises. Il se pourrait que cet écart soit attribuable au niveau de sophistication plus élevé des régimes du secteur public de plus grande taille qui effectuent un suivi des taux de change et ajustent la couverture des devises en fonction de déclencheurs prédéterminés. Il est également possible que les régimes de grande taille du secteur public soient plus exposés à une variété de devises que les régimes du secteur privé.

Attitudes envers les risques liés aux régimes de retraite par secteur

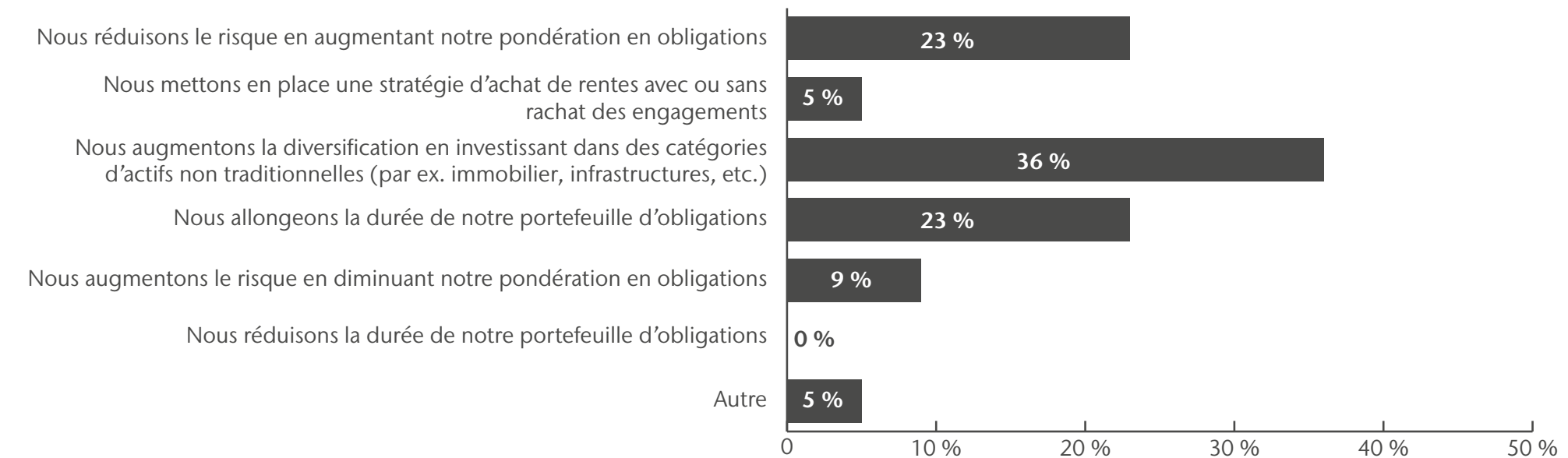


Évolution au Canada

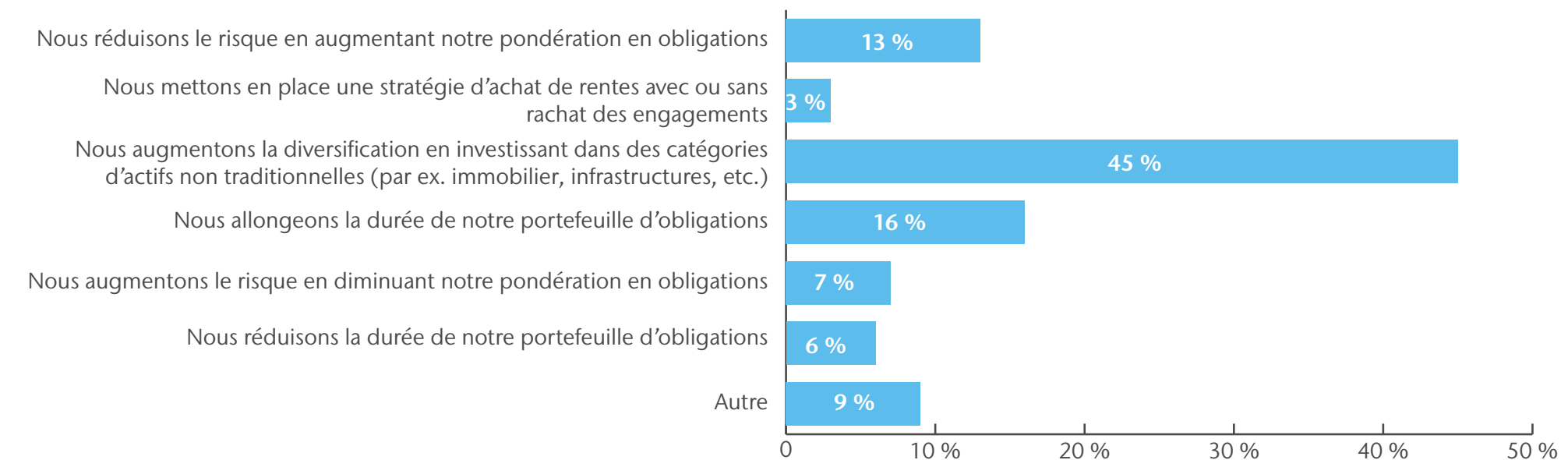
Examen plus approfondi de l'évolution au Canada | Page 1 de 2

Parmi les promoteurs de régimes qui ont apporté des changements à leur stratégie de placement, la majorité compte ceux du Québec qui ont fait divers changements et, dans une moindre mesure, ceux de l'Ontario. La majeure partie des changements consiste à augmenter l'allocation à des catégories d'actifs non traditionnels en vue d'une plus grande diversification (45 % et 36 % respectivement), suivie d'une augmentation de l'exposition aux taux d'intérêt soit par l'allongement de la durée du portefeuille obligataire, soit par l'augmentation de l'allocation cible aux actifs à revenu fixe.

Changements à la stratégie de placement — Ontario



Changements à la stratégie de placement — Québec





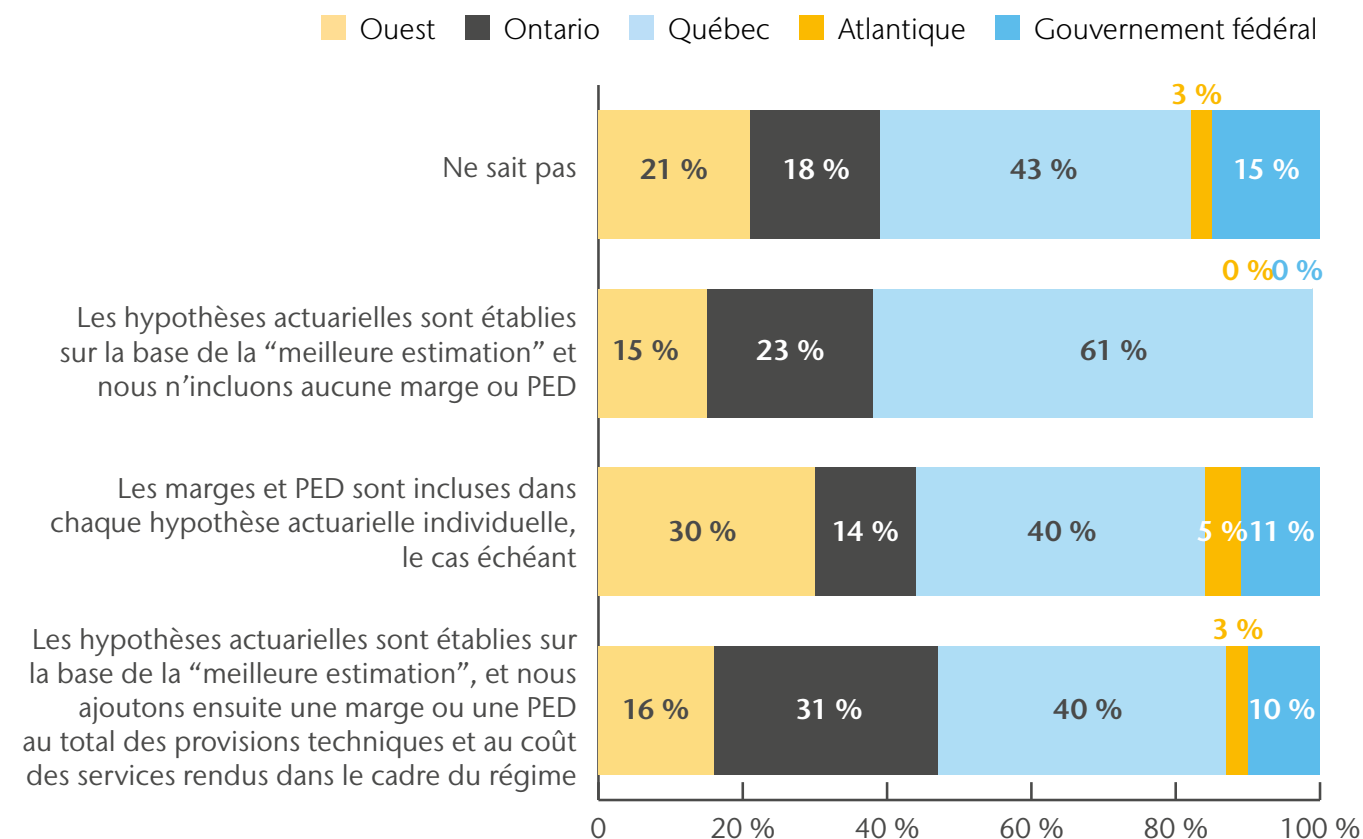
Marges utilisées selon l'approche de continuité

Les modifications apportées par la réforme des régimes de retraite au Québec et en Ontario ont amené le concept des “provisions pour écarts défavorables” - ou PED - dans le vocabulaire de nombreux comités de retraite et conseils d'administration qui n'étaient peut-être pas familiers avec cette expression auparavant. Étant donné l'importance croissante accordée aux marges, ou aux PED, nous avons ajouté une question au sondage de 2019 en vue de comprendre comment les promoteurs de régimes les intègrent dans leurs évaluations actuarielles selon l'approche de continuité.

La réponse la plus courante est que les promoteurs utilisent des hypothèses basées sur la meilleure estimation, et que les PED explicites s'ajoutent à leurs engagements et au coût des services courants. Cette approche est la plus transparente en ce qui concerne les marges et, à notre avis, est préférable à la deuxième réponse la plus courante, qui incorpore les marges dans les hypothèses individuelles, “le cas échéant”. Cette approche peut aussi rendre très difficile l'évaluation de l'ampleur des PED totales ainsi incorporées au passif actuariel.

Compte tenu de l'importance accordée aux PED au Québec et en Ontario, nous avons été surpris de voir combien de répondants ont indiqué qu'ils n'étaient pas certains de la façon dont elles étaient incorporées à leurs évaluations actuarielles. Ces réponses diminueront sans aucun doute au fil du temps et à mesure que les promoteurs se familiariseront avec les nouvelles règles de financement.

Marges et PED utilisées selon l'approche de continuité



Contacts

Rob Vandersanden

Associé principal Retraite

+1 604 443 3315

rob.vandersanden@aon.com

Tommy Perron

Associé principal Placements

+1 418 650 7403

tommy.perron@aon.com

Nathan LaPierre

Associé principal Retraite

+1 416 227 5729

nathan.lapierre@aon.com

Julianna Spiropoulos

Associé Placements

+1 403 267 7795

julianna.spiropoulos@aon.com

À propos de Aon

Aon plc (NYSE : AON) est un des principaux cabinets mondiaux de services professionnels, fournissant un vaste éventail de solutions de risques, de retraite et de santé. Nos 50 000 employés dans 120 pays donnent à nos clients les moyens de prospérer en utilisant des données exclusives et analytiques pour communiquer des informations qui réduisent la volatilité et améliorent le rendement.

© Aon plc 2019. Tous droits réservés.

L'information contenue dans le présent document et les déclarations qui y sont exprimées sont de nature générale et ne visent pas à traiter la situation d'une personne ou d'une entité en particulier. Bien que nous nous efforcions de fournir des renseignements exacts et à jour, et d'utiliser des ressources que nous jugeons fiables, nous ne pouvons garantir ni l'exactitude desdits renseignements à la date à laquelle vous les recevez ni le fait qu'ils demeureront exacts à l'avenir. Personne ne doit donner suite à ces renseignements sans obtenir des conseils professionnels appropriés et pertinents après l'examen minutieux de la situation particulière.

aon.com

