



Enquête sur les investisseurs 2024



Office of the Investor
Bureau des investisseurs

Table des matières

| | |
|---|-----|
| Aperçu et objectifs de la recherche | 3 |
| Sommaire | 6 |
| Segmentations clés | 15 |
| Domaine thématique 1 : Objectifs et défis financiers | 19 |
| <i>Profil financier</i> | 20 |
| <i>Vulnérabilités financières</i> | 28 |
| <i>Objectifs financiers et changement de circonstances</i> | 35 |
| Domaine thématique 2 : Prise de décision et risque en matière de placement | 45 |
| <i>Tolérance au risque</i> | 46 |
| <i>Attitudes et comportements</i> | 53 |
| <i>Investissement autonome</i> | 62 |
| <i>Sources d'information financière</i> | 72 |
| Domaine thématique 3 : Relations investisseur-conseiller | 78 |
| Domaine thématique 4 : Réclamations et traitement des plaintes des investisseurs | 86 |
| <i>Sensibilisation aux organismes de réglementation et à l'OCRI</i> | 87 |
| <i>Procédure de réclamation et de traitement des plaintes</i> | 91 |
| Domaine thématique 5 : Fraudes et arnaques | 96 |
| ANNEXE | 106 |

Aperçu et objectifs de la recherche

Le Bureau des investisseurs de l'Organisme canadien de réglementation des investissements (OCRI) a retenu les services d'Innovative Research Group pour réaliser la première enquête de l'organisme sur les investisseurs.

L'objectif de cette recherche par sondage sur la population générale (avec l'accent mis sur les investisseurs) est d'aider l'OCRI à mieux connaître les attitudes, connaissances, façons de penser et comportements des Canadiens sur des questions dont l'organisme de réglementation assure la surveillance et sur lesquelles elle peut influencer. Les résultats de cette recherche vont appuyer les travaux du Bureau des investisseurs dans l'élaboration des paramètres qui serviront de base à des recherches et sondages futurs.

Publics :

Le sondage inclut les résultats portant sur plusieurs publics cibles, en particulier les Canadiens adultes, les investisseurs, les non-investisseurs, les investisseurs autonomes, les investisseurs conseillés, de même que les personnes qui soupçonnent avoir été la cible d'une tentative de fraude.

Segmentation :

En plus des publics cibles, les conclusions du présent rapport sont segmentées sur la base de données démographiques clés telles que l'âge, le genre, les actifs investissables, le revenu, la taille de la collectivité, la tolérance au risque et le niveau de littératie financière.

Cinq domaines thématiques

L'étude est conçue autour de cinq domaines prioritaires :

1. Objectifs et défis financiers

Les défis financiers ont un impact sur la vie des Canadiens de plusieurs façons. Cette présente section se penche sur les objectifs financiers, ainsi que les niveaux de confiance et de stress des répondants, tout en prenant en compte un ensemble de vulnérabilités financières.

2. Prise de décision et risque en matière de placement

Cette présente section se penche sur les processus de prise de décision en matière de placement et la tolérance au risque des investisseurs. Leurs sources d'information préférées comme les médias sociaux ou les conseillers traditionnels et leurs possibles réactions aux conditions du marché sont également analysées.

3. Relations investisseur-conseiller

Cette présente section se penche sur la fréquence des rencontres, la connaissance des investisseurs sur la rémunération des conseillers et la fréquence de l'évaluation par les conseillers de la situation financière de leurs clients. On y traite également de l'étendue des conseils dispensés, y compris ceux portant sur des questions financières autres que portant sur les placements, et les changements à apporter aux stratégies de placement.

4. Réclamations et traitement des plaintes des investisseurs

Cette section se penche sur le niveau des connaissances portant sur les organismes de réglementation, les mécanismes de recours accessibles aux investisseurs lésés, le processus de dépôt de plaintes, les résultats attendus et les délais de réponse aux plaintes.

5. Fraudes et arnaques

Cette section traite des préoccupations grandissantes en matière de fraude et d'arnaques et présente des données quantitatives sur les tentatives de fraude dont ont été la cible les répondants, y compris les méthodes d'approche et les tactiques des fraudeurs, et les promesses frauduleuses. On y aborde aussi l'attitude des victimes et quasi-victimes concernant le signalement des incidents.

Méthodologie de l'étude

Les conclusions présentées dans le présent rapport sont basées sur un sondage mené par INNOVATIVE pour le compte du Bureau des investisseurs de l'OCRI. On trouvera à l'annexe une présentation détaillée de la méthodologie employée.

QUI?



Canadiens adultes (18 ans et plus) comprenant un suréchantillon d'investisseurs canadiens.

COMBIEN?



Étude portant sur 3 497 adultes comprenant un suréchantillon de 2 147 investisseurs. L'échantillon final est pondéré à n=3 000 pour tous les adultes et à n=2 000 pour les investisseurs. Les pondérations sont basées sur les données de recensement de StatCan et une étude des données sur la sécurité financière par âge, genre, région, niveau d'éducation et actifs investissables.

QUAND?



Du 4 au 15 janvier 2024

COMMENT?



Sondage en ligne utilisant un échantillon en ligne de Lucid, important fournisseur d'échantillons de sondage en ligne.

Sommaire



Panorama de l'investissement au Canada

01

Environ la moitié (54 %) des Canadiens interrogés s'identifient comme investisseurs.

L'âge, le genre, du revenu, l'endroit où l'on vit et le niveau d'éducation sont autant de facteurs ayant une incidence sur le fait d'être investisseur ou non. 61 % des personnes âgées de plus de 65 ans détiennent des placements comparativement à 50 % de celles ayant moins de 35 ans. 62 % des hommes ont des placements (47 % des femmes). Alors que 36 % des personnes ayant un revenu familial de moins de 50 000 \$ sont investisseurs, ce pourcentage grimpe à 79 % pour celles ayant un revenu supérieur à 150 000 \$. 71 % des diplômés universitaires détiennent des placements, ainsi que 58 % des personnes qui habitent dans des villes de plus de 500 000 habitants.

02

Les investisseurs qui travaillent avec un conseiller constituent le groupe le plus important, mais il existe bien d'autres profils.

Parmi les 54 % qui se sont identifiés comme investisseurs, un peu moins de 1 sur 5 est inactif (aucun placement acheté ou vendu depuis 3 ans) et 7 % possèdent seulement des dépôts à terme ou des CPG. Parmi ceux qui sont actifs et détiennent d'autres produits (par ex., des titres ou des placements dans les cryptomonnaies), 39 % travaillent seulement avec un conseiller, 23 % sont uniquement investisseurs autonomes, et 13 % travaillent avec un conseiller tout en étant aussi investisseurs autonomes.

03

4 investisseurs autonomes sur 10 indiquent avoir ouvert leur premier compte au cours des 3 dernières années.

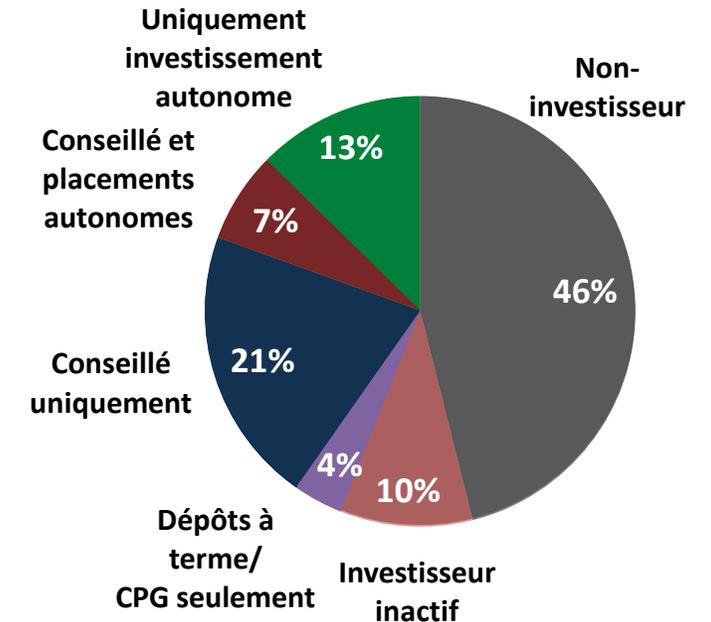
Beaucoup d'investisseurs autonomes sont nouveaux : 4 sur 10 ont ouvert leur premier compte au cours des 3 dernières années, y compris 6 investisseurs sur 10 ayant moins de 35 ans. Les investisseurs autonomes se retrouvent généralement chez les plus jeunes et chez les hommes. 53 % ont moins de 35 ans et 45 % ont entre 35 et 54 ans. Le pourcentage baisse à 27 % chez les 55-64 ans et à 21 % chez les 65 ans et plus. 45 % des hommes détiennent des placements qu'ils ont achetés eux-mêmes, comparativement à 30 % des femmes.

04

Les fonds communs, les dépôts à terme et les actions cotées sont les produits de placement les plus communs.

1 Canadien sur 3 indique posséder des fonds communs (32 %), suivi de 23 % qui détiennent des dépôts à terme ou des CPG et 18 % des actions cotées. Suivent les détenteurs de FNB et de cryptomonnaies (chacun à 12 %).

Segments d'investisseurs et des non-investisseurs



Domaine thématique 1 : Objectifs et défis financiers

01

Généralement, les objectifs financiers les plus communs des Canadiens sont épargner pour la retraite (40 %), rembourser ses dettes (38 %) et se monter un fonds pour les urgences (32%); toutefois les objectifs changent avec l'âge et les circonstances de la vie.

Certains objectifs prennent de l'importance ou en perdent selon le groupe d'âge. Par exemple, parmi ceux ayant entre 18 et 24 ans, 33 % épargnent pour acheter leur première maison et seulement 17 % pour leur retraite, qui ne devient le premier objectif qu'à partir de 45 ans. Ceux qui connaissent une plus grande vulnérabilité sont plus susceptibles de vouloir rembourser leurs dettes et se monter un fonds pour les urgences que d'épargner pour leur retraite. Parmi ceux qui ont des dettes autres qu'une dette hypothécaire, rembourser leurs dettes est l'objectif le plus commun (59 %), bien qu'épargner pour la retraite (38 %) demeure un objectif tout aussi important que pour les autres Canadiens.

02

Plusieurs Canadiens disent que l'inflation et la hausse du coût de la vie les empêchent d'être confiants de pouvoir atteindre leurs objectifs financiers.

Seulement 21 % des Canadiens disent être confiants de pouvoir atteindre leurs objectifs financiers. Parmi ceux qui ont peu confiance, 66 % mentionnent l'inflation et la hausse du coût de la vie comme étant les principales raisons de leur manque de confiance. 29 % indiquent qu'ils ont investi moins au cours de la dernière année en citant l'inflation et la hausse du coût de la vie comme les principales raisons (60 % mentionnent que c'est leur principale raison pour avoir moins investi).

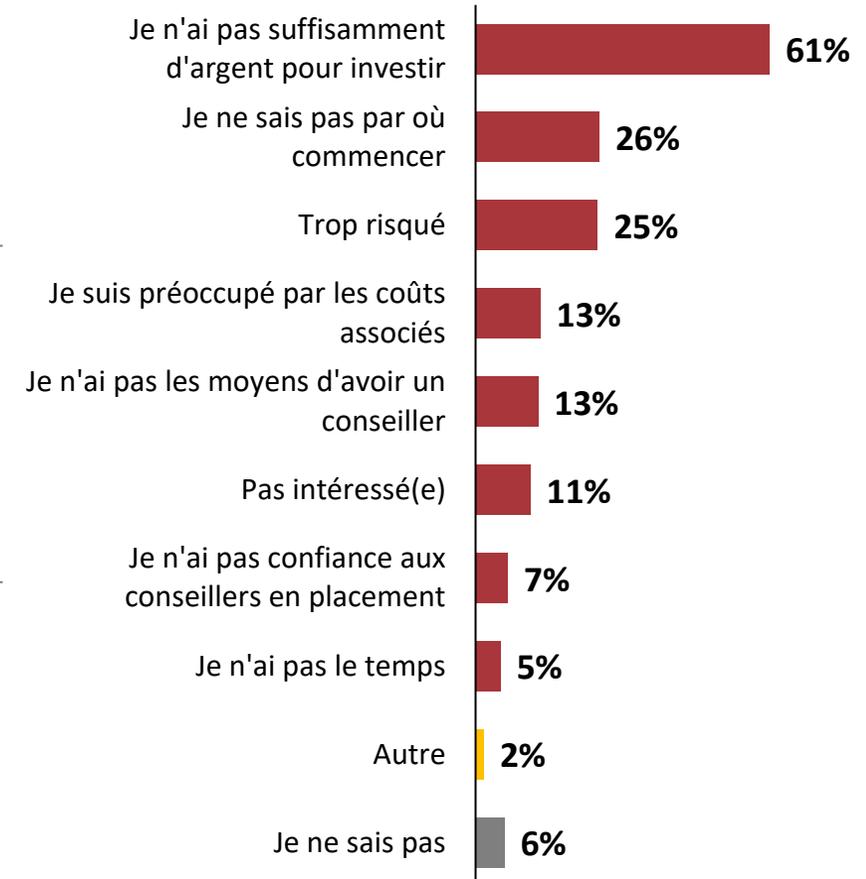
03

Les non-investisseurs mentionnent que le manque d'argent est la principale raison qui les retient d'acheter des placements.

6 non-investisseurs sur 10 (61 %) mentionnent que le manque d'argent est l'une des principales raisons les retiennent d'investir. C'est de loin le plus commun des obstacles, particulièrement parmi les Canadiens les plus vulnérables, et 75 % des non-investisseurs qui signalent plusieurs événements de la vie ou défis, tout comme 69 % de ceux qui signalent un événement de la vie ou défi, disent que c'est le manque d'argent qui les a empêché d'investir.

Qu'est-ce qui vous retient d'investir?

[Posée à tous les non-investisseurs; mentions multiples autorisées]



Domaine thématique 1 : Objectifs et défis financiers (suite)

04

Près de 3 Canadiens sur 10 ont dû emprunter pour couvrir leurs dépenses quotidiennes au cours de la dernière année.

28 % indiquent avoir dû emprunter pour couvrir leurs dépenses quotidiennes. Cela comprend 35 % des Canadiens dont le revenu est inférieur à 50 000 \$, 40 % de ceux âgés entre 18 et 34 ans, et 54 % de ceux qui ont fait face à défis et événements majeurs de la vie. En outre, 35 % des Canadiens ont des soldes de carte de crédit impayés.

05

Un peu plus de 1 Canadien sur 3 a fait face à des défis ou événements qui les ont laissés financièrement vulnérables.

35 % ont connu au moins un événement de la vie ou défi (soit dans la dernière année, soit de façon continue) qui a eu un impact négatif sur leur situation financière. Si, globalement, 36 % des Canadiens connaissent une instabilité de revenu en permanence ou la plupart du temps, ce pourcentage grimpe à 46 % pour ceux qui ont vécu un événement de la vie ou un défi, et à 61 % pour ceux qui ont été confrontés à plusieurs événements.

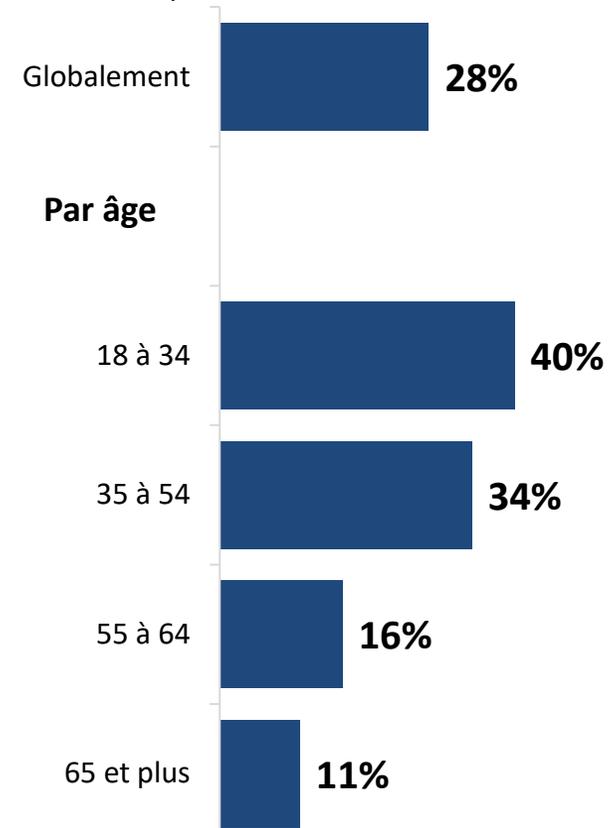
06

Les conseillers en placement peuvent être une ressource précieuse pour les Canadiens les plus vulnérables, s'ils ont la possibilité de travailler avec l'un d'eux.

Parmi les investisseurs conseillés, ceux qui sont confrontés à des vulnérabilités de tous types sont plus susceptibles d'avoir reçu de l'aide d'un conseiller sur des questions portant sur autre chose que les placements (par ex., impôt, établissement d'un budget, gestion des dettes). Ils sont également plus susceptibles que les autres investisseurs conseillés de dire qu'ils ont reçu des conseils sur la manière de faire face à l'inflation et à la hausse des taux d'intérêt.

% de ceux qui ont dû emprunter pour couvrir leurs dépenses quotidiennes au cours de l'année écoulée

[posée à tous les répondants]



Domaine thématique 2 : Prise de décision et risque en matière de placement

01

Certains investisseurs peuvent surestimer leur tolérance au risque; plusieurs de ceux qui indiquent une tolérance au risque élevée disent qu'ils vendraient en cas de krach boursier.

Interrogés sur leur approche en matière de prise de décision, 9 % disent qu'ils sont prêts à prendre des risques importants. C'est notamment le cas de ceux qui sont à la fois conseillés et autonomes (17 %), et uniquement autonomes (14 %). Près de 1 sur 4 (24 %) de ceux qui sont prêts à prendre des risques élevés disent être malgré tout prêts à vendre en cas de forte baisse du marché. Il importe donc de prendre en compte l'aversion au risque quand on évalue la tolérance au risque.

02

Quoiqu'une majorité de Canadiens estiment que les cryptomonnaies sont risquées, près de 1 investisseur sur 3 détient ou a détenu des cryptos.

Même si 6 Canadiens sur 10 sont d'avis qu'elles sont très risquées, et 1 sur 4 plutôt risquées, un pourcentage important d'investisseurs (30 %) détiennent ou ont détenu des cryptomonnaies. Parmi les investisseurs canadiens qui estiment que les cryptos sont un placement très risqué, 29 % en détiennent ou en ont déjà détenu, de même que 19 % de ceux qui déclarent que c'est très risqué. Parmi ceux qui disent que c'est plutôt risqué, 49 % en détiennent ou en ont déjà détenu.

03

L'attrait principal de l'investissement autonome réside dans le contrôle personnel sur ses placements et les frais moins élevés.

Globalement, 56 % indiquent que le contrôle personnel sur leurs placements, et 46 % les frais moins élevés, ont été les principales raisons qui les ont incités à ouvrir un compte d'investissement autonome. C'est particulièrement le cas pour ceux qui sont investisseurs autonomes depuis au moins 10 ans (65 % et 63 %). La facilité de commencer est une autre raison donnée par les nouveaux investisseurs autonomes (38 %).

Quelles sont les principales raisons pour lesquelles vous avez ouvert un compte d'investissement autonome?

[Posée à tous les investisseurs autonomes, mentions multiples]



Domaine thématique 2 : Prise de décision et risque en matière de placement (suite)

04

La plupart des Canadiens disent faire appel à des conseillers, aux banques ou à des proches pour de l'information et des conseils, mais les sources changent selon les habitudes d'investissement.

Globalement, 64 % des Canadiens font appel aux banques ou à des conseillers et 38 % à des proches pour de l'information et des conseils pour prendre des décisions financières. Dans le cas des investisseurs autonomes et ceux dont la tolérance au risque est élevée, les médias sociaux, les sites web, les blogues et les applis de placement sont également des sources importantes, dans une proportion beaucoup plus élevée que chez les autres Canadiens. Ceux dont la tolérance au risque est faible sont plus portés à se tourner vers les banques et des conseillers plutôt que vers d'autres sources d'information.

05

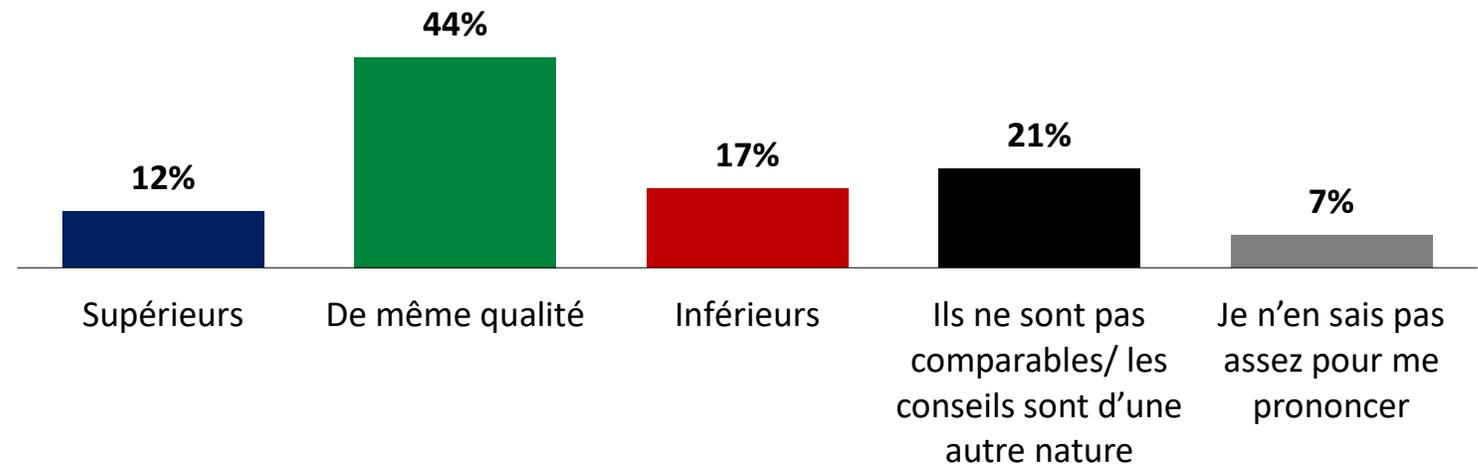
Parmi ceux qui utilisent les médias sociaux, une pluralité est d'avis que l'information et les conseils obtenus là sont de même valeur que ceux qu'ils obtiendraient de conseillers traditionnels.

Environ 1 Canadien sur 5 (22 %) déclare avoir recours aux médias sociaux, aux forums, et aux influenceurs pour de l'information et des conseils. 44 % de ceux-ci disent que l'information recueillie est aussi valable que celle qu'ils obtiendraient d'un conseiller traditionnel et 12 % disent qu'elle est *plus* valable. Seuls 17 % disent qu'elle est moins valable.

Parmi les répondants qui utilisent les médias sociaux, les forums, ou les « finfluenceurs » pour de l'information ou des conseils financiers :

Croyez-vous que les conseils en matière financière que vous pouvez obtenir des réseaux sociaux, forums de discussion ou finfluenceurs en ligne sont supérieurs, de même qualité ou inférieurs à ceux que vous pouvez obtenir des conseillers financiers traditionnels, ou que ces conseils ne sont pas comparables?

[Posée à tous les répondants qui utilisent les médias sociaux pour de l'information ou des conseils financiers]

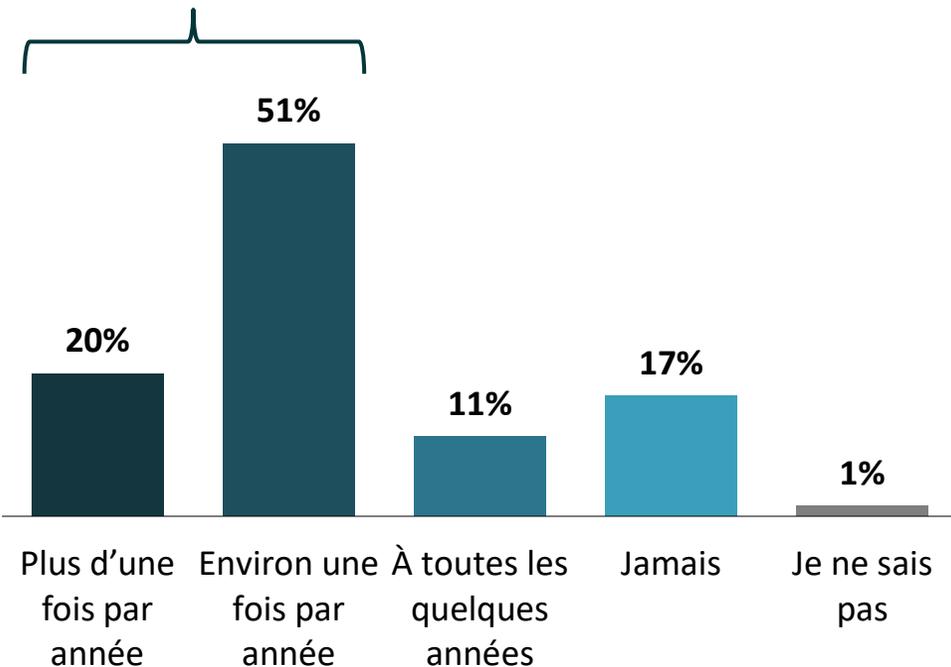


Domaine thématique 3 : Relations investisseur-conseiller

À quelle fréquence votre conseiller vous demande-t-il si votre situation personnelle ou financière a changé?

[Posée à tous les investisseurs conseillés]

Au moins une fois par année : 71 %



01

7 investisseurs conseillés sur 10 disent que leur conseiller leur demande si leur situation personnelle ou financière a changé au moins une fois par année, et la plupart ont discuté avec eux de l'impact de l'inflation et de la hausse des taux d'intérêt.

7 investisseurs conseillés sur 10 (71 %) déclarent que leur conseiller leur demande si leur situation personnelle ou financière a changé au moins une fois par année. Un nombre identique (71 %) indiquent qu'ils ont aussi discuté de l'impact de l'inflation et de la hausse des taux d'intérêt sur leurs placements, et dans la moitié des cas (35 %), leur conseiller a recommandé un changement de stratégie.

02

Si la majorité des investisseurs conseillés disent que leur conseiller leur a expliqué comment ils étaient rémunérés, 1 sur 3 disent qu'il ne l'a pas fait.

Bien que la plupart (59 %) disent qu'ils ont reçu de l'information sur la rémunération de leur conseiller, 35 % disent que ce n'est pas le cas et 6 % ne le savent pas. Il y a là une forte corrélation avec le montant des actifs investissables : 48 % de ceux ayant des actifs de moins de 10 000 \$ disent avoir reçu des explications, comparativement à 84 % de ceux dont les actifs dépassent 1 million de dollars.

03

La plupart des investisseurs conseillés ont également reçu des conseils sur d'autres questions financières, en premier lieu concernant la mise au point d'un plan financier.

Près de 7 investisseurs conseillés sur 10 (68 %) ont reçu des conseils autres que sur leurs placements, l'établissement d'un plan financier étant le type de conseils le plus fréquent (31 %). Si moins de 1 investisseur conseillé sur 3 déclare avoir reçu des conseils sur un sujet particulier, le type de conseil semble refléter la situation personnelle de l'investisseur. Les plus jeunes et ceux ayant moins d'argent à investir se faisaient conseiller sur l'établissement d'un budget et la gestion des dettes, alors que ceux plus âgés et plus aisés étaient beaucoup plus susceptibles d'avoir reçu des conseils sur la planification financière, fiscale et successorale.

Domaine thématique 4 : Réclamations et traitement des plaintes des investisseurs

01

Le degré de familiarité avec les organismes de réglementation est faible et la plupart ne savent pas quel organisme réglemente le conseil en placement ou vers qui se tourner pour déposer une plainte.

Lorsqu'on leur demande quel organisme réglemente le conseil en placement dans leur province, 73 % répondent qu'ils ne savent pas, et 13 % disent qu'un tel organisme n'existe pas. Parmi les 14 % qui ont donné une réponse, 10 % ont mentionné l'OCRI/l'OCRCVM/l'ACFM, et seulement 16 % ont dit connaître l'OCRI lorsqu'on leur a cité ce nom. Lorsqu'on leur a présenté une liste d'options, environ 1 répondant sur 5 (21 %) a cité l'OCRI comme étant un des organismes vers lequel il serait porté à se tourner pour déposer une plainte. Un nombre presque égal (20 %) ont déclaré ne pas savoir où ils pourraient déposer une plainte.

02

Les investisseurs déclarent que se faire rembourser ou recevoir un dédommagement serait de loin le résultat le plus important s'ils déposaient une plainte.

61 % des investisseurs disent que se faire rembourser est le résultat le plus important pour eux et 82 % le mentionnent comme un des trois résultats les plus importants pour eux. Pour les investisseurs plus jeunes ou les investisseurs autonomes, le changement des politiques ou des pratiques commerciales est un résultat escompté relativement plus important.

03

La plupart des investisseurs croient que devoir attendre 90 jours pour une réponse est un peu excessif.

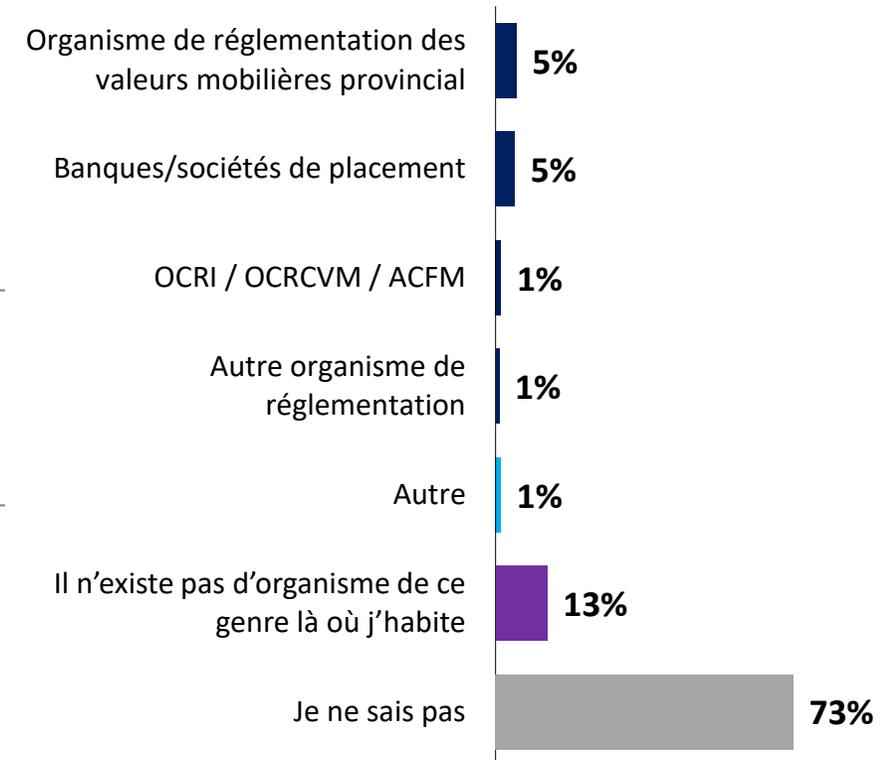
Seulement 25 % des investisseurs croient qu'un tel délai est raisonnable, compte tenu selon eux de la complexité de certaines plaintes. Toutefois, 47 % croient que ce délai est plutôt excessif et 23 % disent que l'attente est beaucoup trop longue.

04

La plupart des investisseurs n'ont jamais été confrontés à un problème, et ceux à qui ça arrive déposent rarement une plainte.

77 % des investisseurs disent n'avoir jamais eu de problèmes avec leurs comptes de placement ou sont incertains. Parmi les 23 % qui ont eu un problème, 18 % n'ont pas déposé une plainte et seulement 5 % l'ont fait. Parmi ceux à qui on a demandé pourquoi ils n'ont pas déposé une plainte, près de la moitié (49 %) ont dit qu'ils croyaient ce que cela n'en aurait pas valu la peine ou qu'il ne se serait rien passé. Environ 1 répondant sur 4 a dit ne pas savoir où porter plainte (25 %) ou craignait que cela nuise à leur relation avec leur conseiller (25 %).

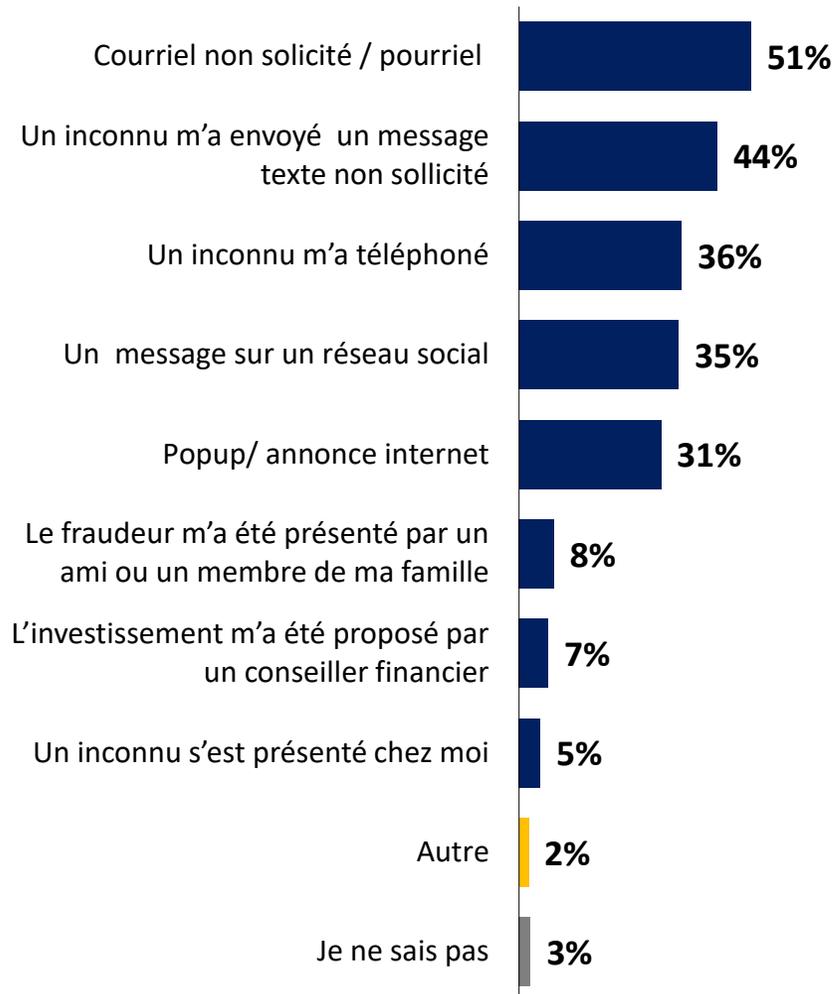
Au meilleur de votre connaissance, quel est le nom de l'organisme ou des organismes chargés de réglementer le conseil en placement là où vous habitez?
[Ouvert; posée à tous les répondants]



Domaine thématique 5 : Fraudes et arnaques

D'après vos souvenirs, comment avez-vous été approché lorsque vous avez été la cible de cette tentative de fraude ou d'arnaque?

[Posée à toutes les personnes qui ont fait l'objet d'une tentative de fraude]



01

Environ 1 investisseur sur 5 dit avoir été approché par quelqu'un qui leur a proposé un investissement potentiellement frauduleux, dans plus de la moitié des cas un placement lié aux cryptomonnaies.

22% disent s'être fait offrir un type quelconque d'investissement frauduleux. Les arnaques liées aux cryptomonnaies sont de loin les fraudes les plus courantes, et 55 % disent que la tentative de fraude la plus récente dont ils ont été la cible était liée aux cryptomonnaies.

02

La moitié disent que c'est par courriel qu'ils ont été approchés et que les plus fréquents signes indicateurs d'une fraude potentielle étaient des coordonnées suspectes et la garantie d'un rendement très élevé.

Une prise de contact impersonnelle était la source de fraude la plus fréquente. 51 % de ceux qui disent avoir été la cible d'une tentative de fraude ont été contactés par des courriels non sollicités ou pourriels, et 44 % par texto. Peu de Canadiens qui croient avoir été la cible d'une tentative de fraude indiquent que la source était un ami ou parent (8 %) ou leur conseiller financier (7 %). En ce qui concerne les signes indicateurs de fraude, 52 % déclarent que c'est avant tout un numéro de téléphone ou une adresse courriel suspecte qui a contribué à leur faire croire qu'ils étaient la cible d'une tentative de fraude, suivi par la promesse d'un rendement très élevé (50 %).

03

La plupart de ceux qui ont été la cible d'une tentative de fraude potentielle ne l'ont pas signalée, étant convaincus que ce serait une perte de temps ou que c'était inutile.

Seulement 14% de ceux qui ont été la cible d'une tentative de fraude potentielle ont signalé celle-ci, la plupart auprès de la GRC ou de leur banque. Des 81 % qui n'ont pas fait de signalement, 1 sur 3 était convaincu que ce serait une perte de temps (34 %), que ce serait inutile (33 %), ou parce qu'il ne savait pas où faire un signalement (31 %).

Segmentations clés

Publics cibles

Un certain nombre de résultats du présent rapport sont propres à certains publics cibles. Ainsi les questions portant sur le comportement des investisseurs s'appliquent aux répondants qui s'identifient comme investisseurs. Dans ces cas, les icônes ci-après sont utilisées pour indiquer à quels publics s'adresse la question.

TOUS

Tous les répondants [n=3 000]

Tous les publics, soit l'échantillonnage au complet, et pondéré à n=3 000 répondants.



Investisseurs¹ [échantillon de base=1 617; suréchantillon n=2 000]

Le public **investisseur** au complet, un sous-ensemble de l'échantillonnage et le suréchantillon investisseur au complet.

X

Non-investisseurs¹ [n=1 383]

Il s'agit des **non-investisseurs**, un sous-ensemble de l'échantillonnage au complet pondéré à n=3 000 répondants.



Investisseurs conseillés² [suréchantillon n=1 114]

Il s'agit des **investisseurs travaillant avec un conseiller**. Un sous-ensemble d'investisseurs du suréchantillon.



Investisseurs autonomes² [suréchantillon n=722]

Il s'agit des **investisseurs qui détiennent un compte pour les investissements qu'ils effectuent eux-mêmes**. Un sous-ensemble du suréchantillon.

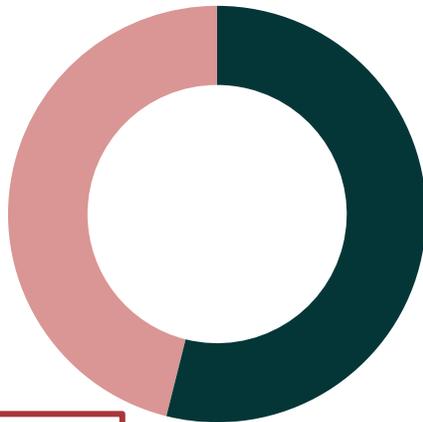
1. Les groupes investisseurs et non-investisseurs s'excluent mutuellement.

2. Les groupes investisseurs conseillés et investisseurs autonomes ne s'excluent pas mutuellement. 254 répondants appartiennent aux deux groupes.

Segmentation des investisseurs

Basé sur les réponses portant sur les divers types de produits de placement, les répondants sont répartis en segments d'investisseurs pour fin d'analyse. La ventilation suivante est basée sur cette segmentation. **Les segments d'investisseurs sont des catégories qui s'excluent mutuellement.**

Tous les publics
[n=3 000]

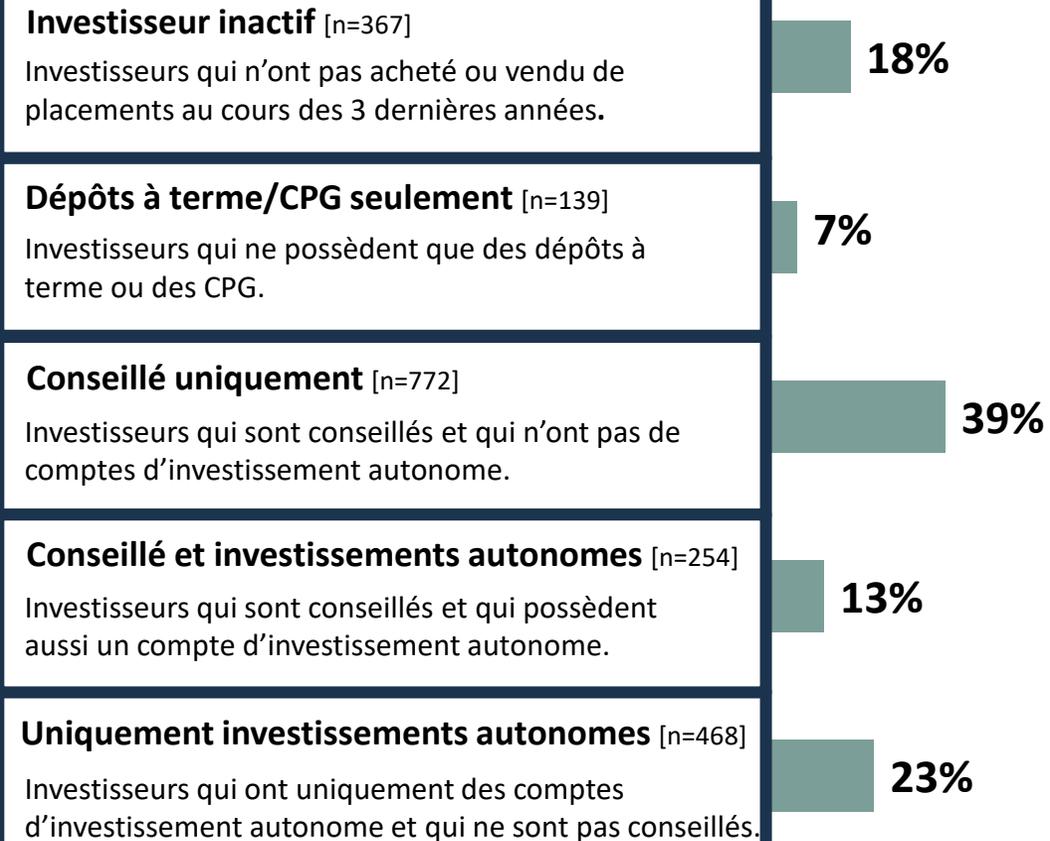


Investisseurs
54 %



Échantillon adultes n=1 617
[Suréchantillon investisseurs n=2 000]

Pourcentage de tous les investisseurs
[Suréchantillon investisseurs n=2 000]



X Non-investisseurs
46 %

Non-investisseur [n=1 383]
Répondants qui n'ont pas d'investissements

Segmentations supplémentaires :

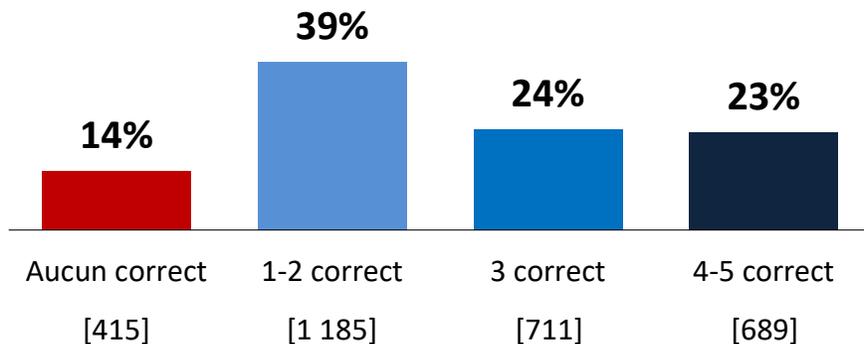
Indice de littératie financière; Tolérance au risque; Vulnérabilité financière

Les autres segmentations utilisées dans le présent rapport incluent la tolérance au risque, la littératie financière et la vulnérabilité financière. Des informations sur la segmentation se trouvent à l'annexe.



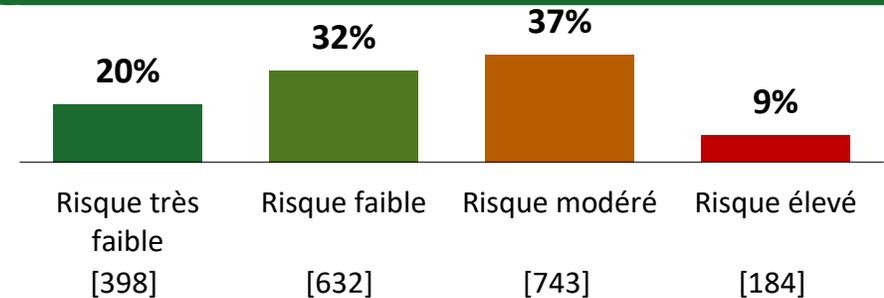
Indice de littératie financière [n=3 000]

Segmentation des répondants selon leurs réponses aux cinq questions standard sur la littératie financière.



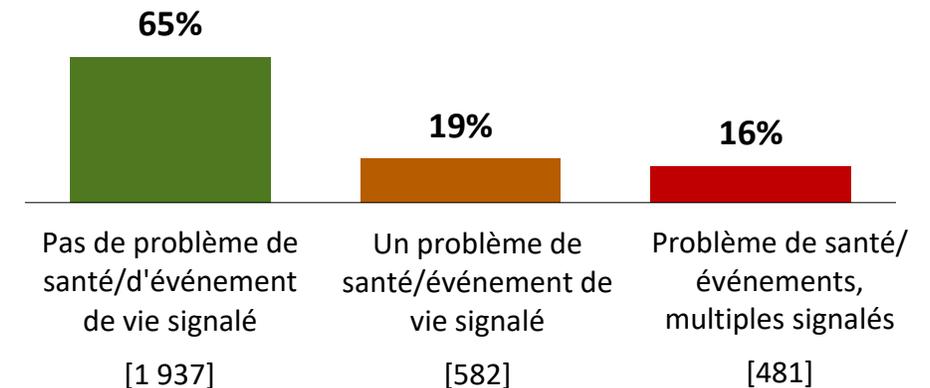
Tolérance au risque [n=2 000]

Segmentation des investisseurs selon leur tolérance au risque.



Vulnérabilité financière [n=3 000]

Segmentation des répondants par vulnérabilité financière causée par des événements majeurs de la vie.



Domaine thématique 1 :

Objectifs et défis financiers

Objectifs et défis financiers

Profil financier



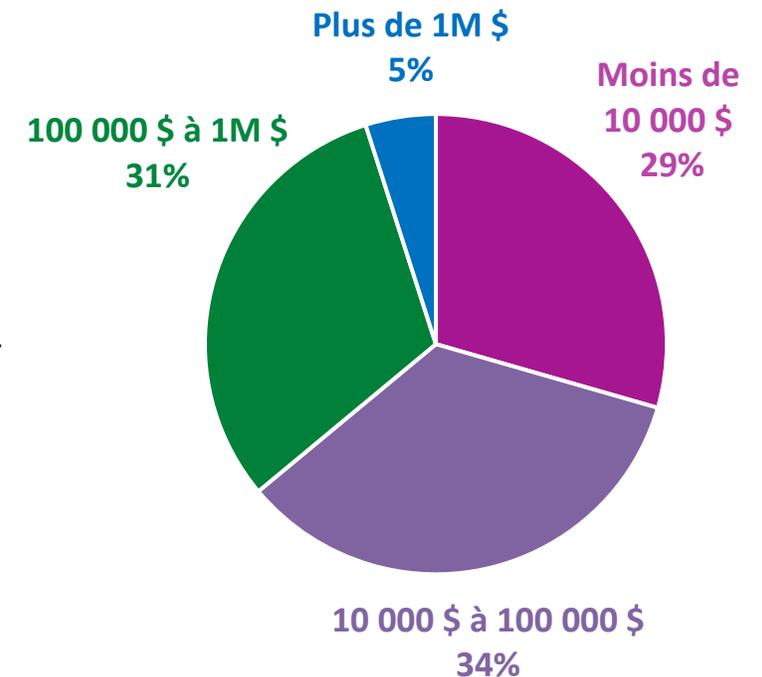
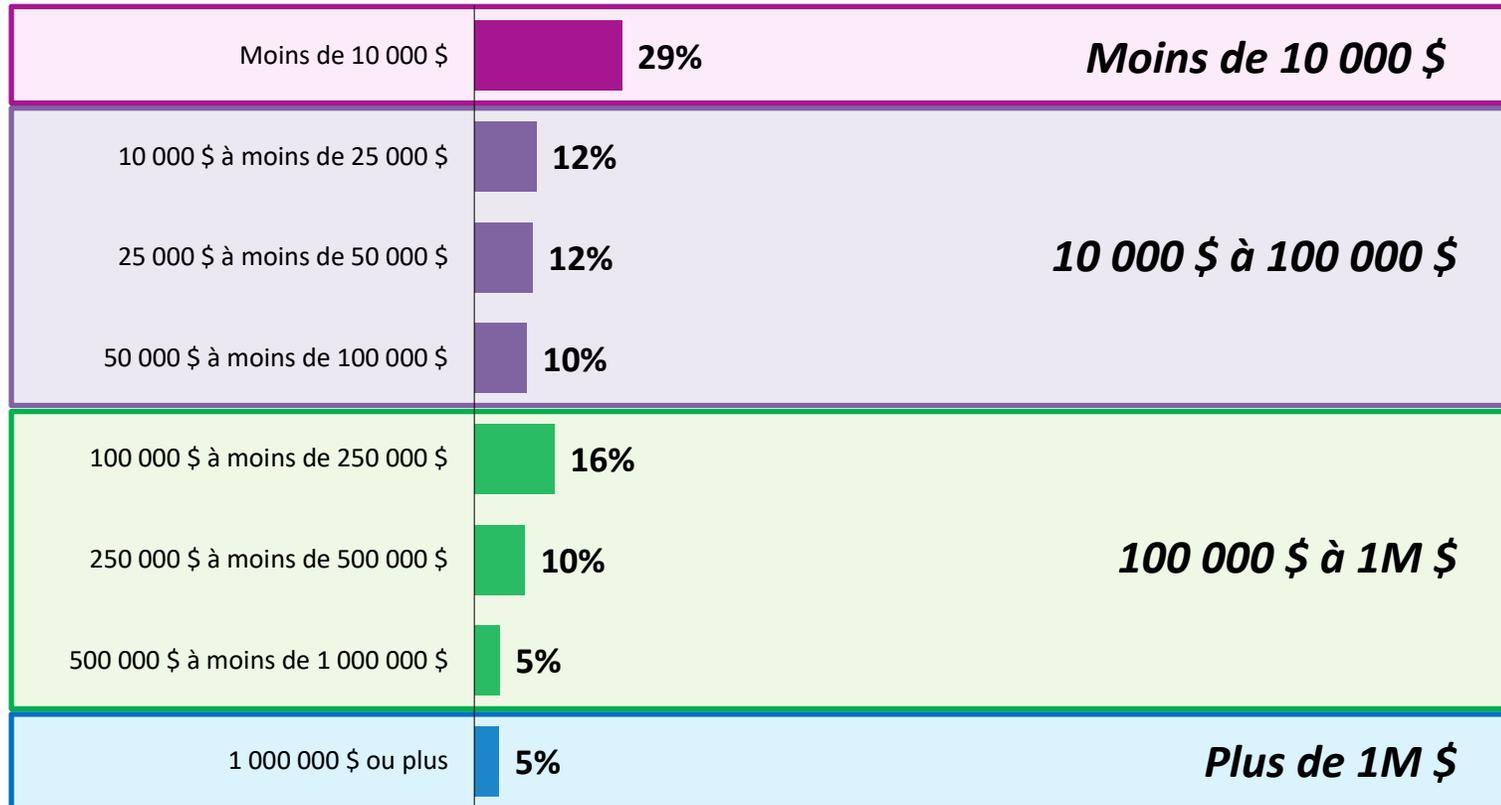
Actifs investissables : Environ 1 investisseur sur 3 possède des actifs de 10 000²¹ \$ à 100 000 \$; 1 sur 3, de moins de 10 000 \$, et 1 sur 3, entre 100 000\$ et 1 M\$



Veillez indiquer laquelle des catégories ci-après représente le mieux la valeur totale de vos actifs investissables, également appelés actifs de placement. Les actifs investissables comprennent les espèces, les fonds dans vos comptes bancaires, les fonds dans vos comptes de retraite, les fonds communs de placement, les actions, les obligations, les certificats de dépôt, les contrats d'assurance avec valeur de rachat.

Les actifs qui ne sont pas aisément convertibles en espèces ne constituent pas des actifs investissables. Par exemple, si vous êtes propriétaire d'une maison, n'incluez pas votre résidence principale lorsque vous choisissez une des catégories ci-après.

[Posée à tous les répondants, n=3 000]



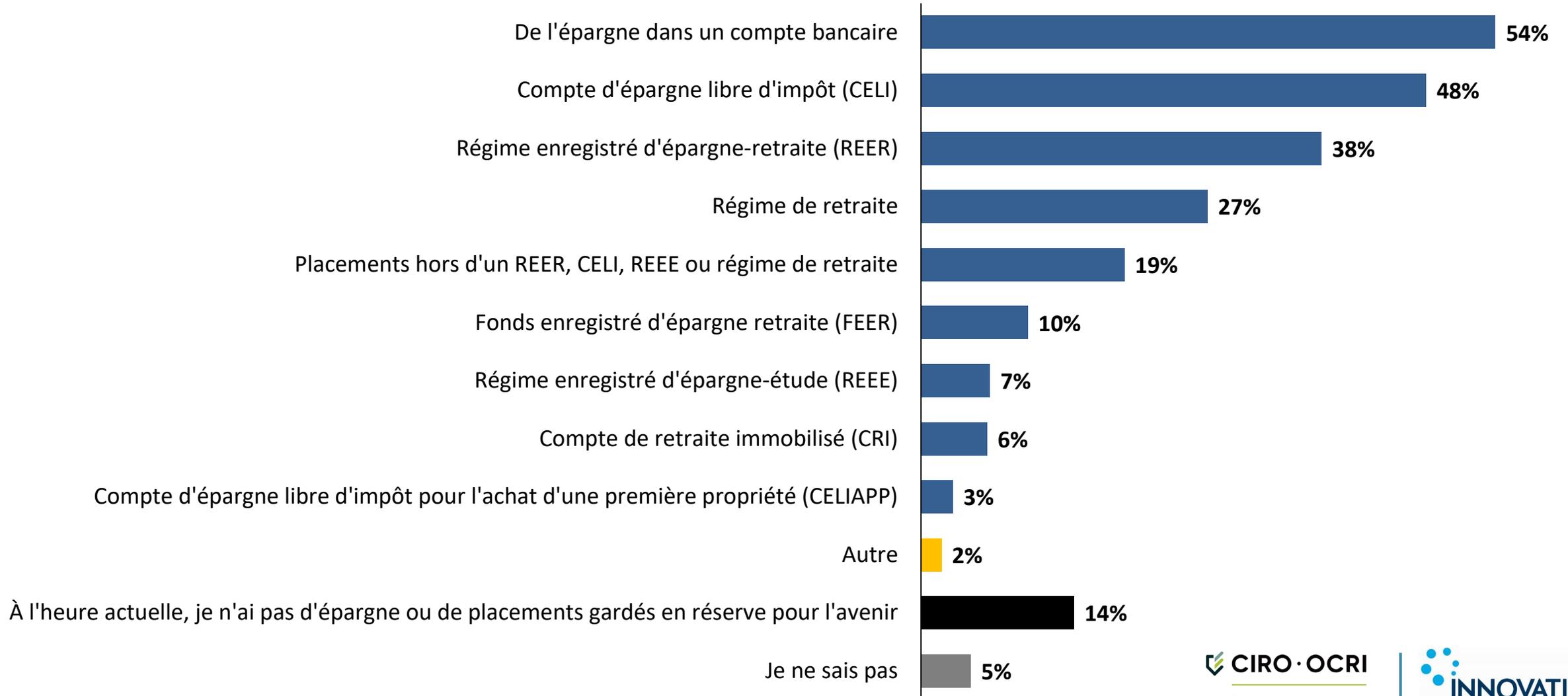
TOUS

Comptes de placement : Plus de la moitié (54 %) possèdent de l'épargne dans un compte bancaire; 48 % investissent dans un CELI et 38 % dans un REER, et 27 % touchent des prestations de retraite

Q

Avez-vous de l'épargne ou des placements dans les types de comptes suivants?

[Posée à tous les répondants, mentions multiples*, n=3 000]



Remarque: *mentions multiples autorisées; les totaux peuvent excéder 100 %.

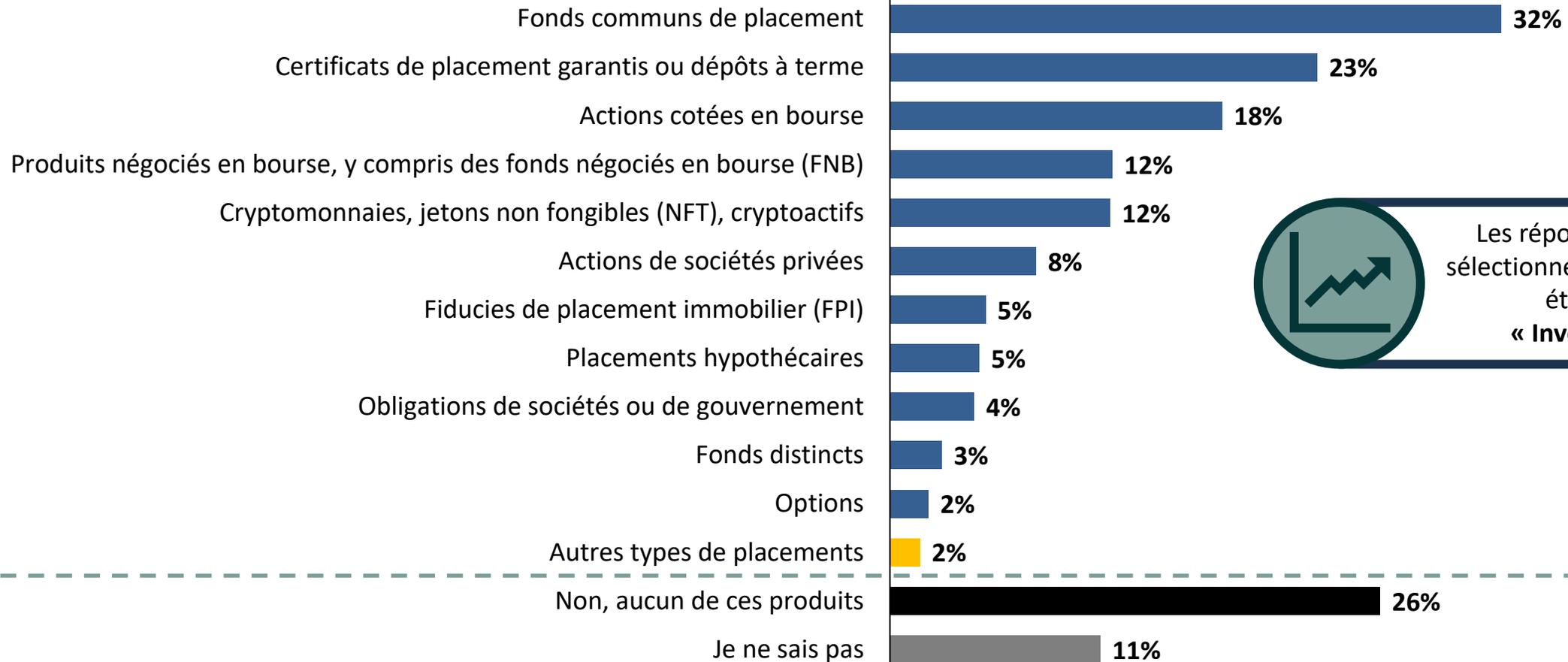
TOUS

Comptes de placement : Les fonds communs de placement sont en tête des produits détenus (32 %), suivi des dépôts à terme/CPG (23 %); 26 % ne possèdent aucun de ces produits

Q

Possédez-vous un ou plusieurs des produits de placement suivants, qu'ils soient placés dans des comptes comme ceux ci-haut mentionnés, ou détenus directement?

[Posée à tous les répondants, mentions multiples*, n=3 000]



Les répondants qui ont sélectionné ces produits ont été classés « Investisseurs »

Remarque: *mentions multiples autorisées; les totaux peuvent excéder 100 %.

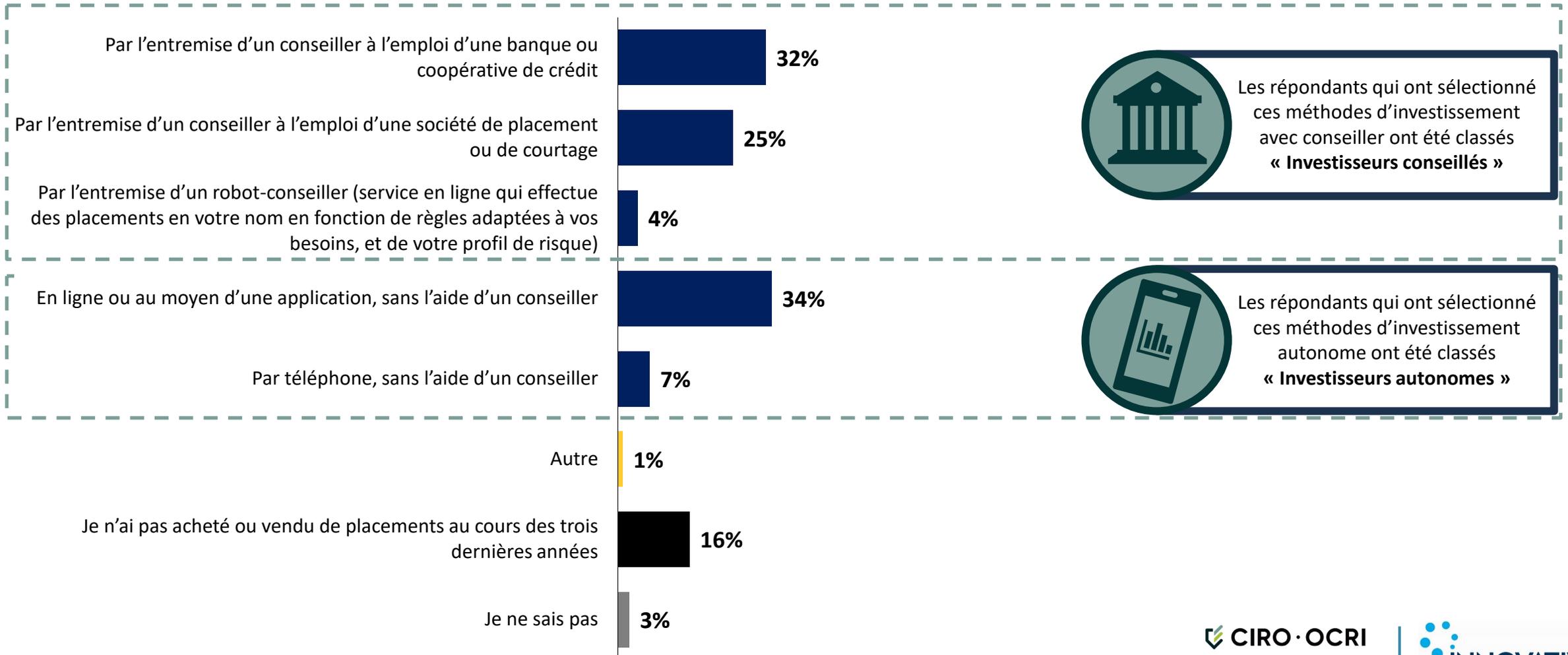


Méthodes utilisées : 34 % ont acheté ou vendu des placements en ligne et 32 % par l'entremise d'un conseiller à l'emploi d'une banque ou d'une coopérative de crédit



Au cours des trois dernières années avez-vous acheté (ou participé à l'achat) ou vendu des placements de l'une ou l'autre des façons suivantes?

[Posée à tous les investisseurs, mentions multiples*, n=2 000]



Les répondants qui ont sélectionné ces méthodes d'investissement avec conseiller ont été classés « **Investisseurs conseillés** »

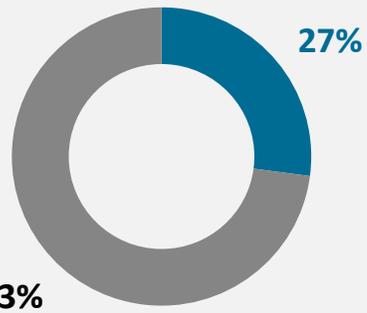


Les répondants qui ont sélectionné ces méthodes d'investissement autonome ont été classés « **Investisseurs autonomes** »

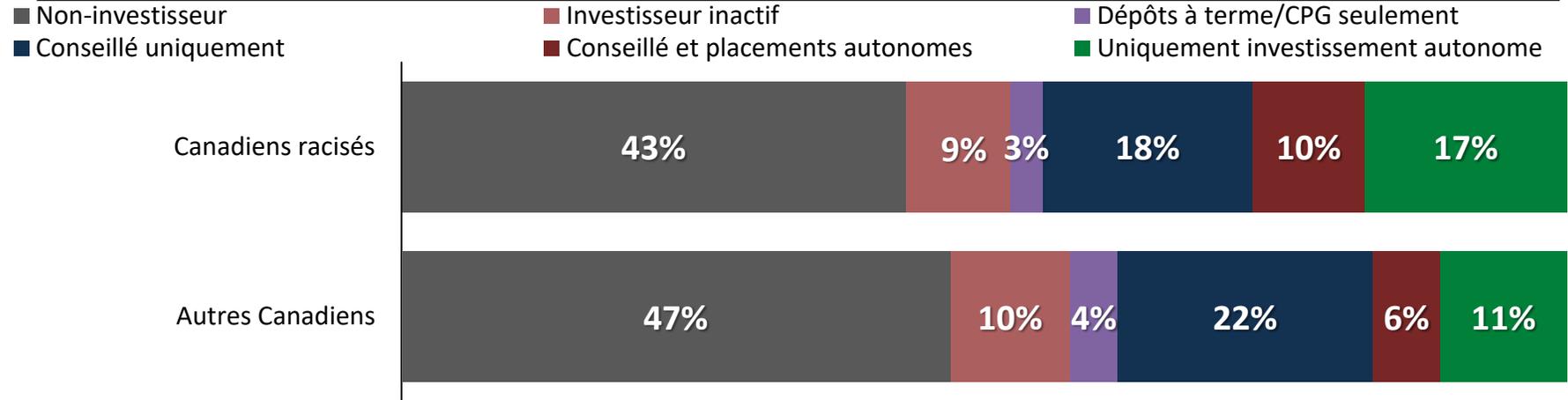
Remarque: *mentions multiples autorisées; les totaux peuvent excéder 100 %.

Placements des Canadiens racisés : Les Canadiens racisés sont plus susceptibles d'être des investisseurs autonomes et d'avoir une tolérance au risque plus élevée

Canadiens racisés
[n=3 000]

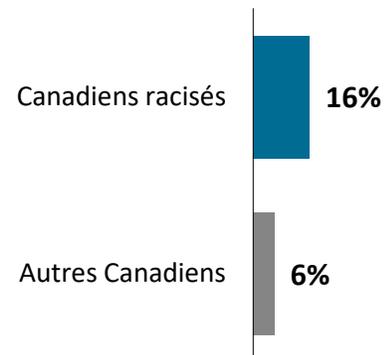


Segment d'investisseurs

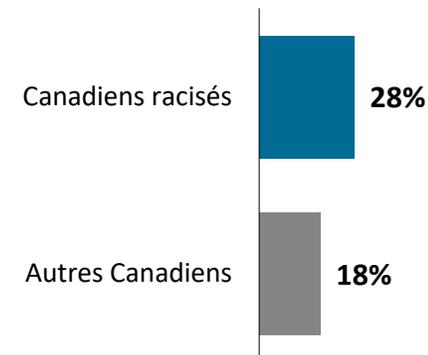


Globalement, les Canadiens racisés sont légèrement plus susceptibles d'investir dans des placements, et en particulier d'être des investisseurs autonomes (28 % vs 18 % pour les autres Canadiens). Ils disent en outre avoir une tolérance au risque plus élevée et sont plus susceptibles d'avoir détenu des cryptoactifs. Ils sont moins susceptibles de posséder des dépôts à terme ou des CPG, et plus susceptibles de détenir des FNB et des produits moins courants comme des FPI et des options.

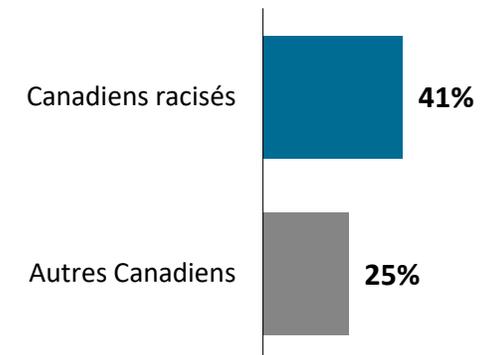
Tolérance au risque élevée
(% dans le segment "Risque élevé")



Investisseurs autonomes
(% de tous les répondants)



Cryptomonnaies
(détenues actuellement ou dans le passé)



TOUS

Revenu de retraite : 57 % déclarent que leur première source de revenu est ou sera probablement le Régime de pensions du Canada, alors que 53 % déclarent que ce sera leur épargne ou leurs placements

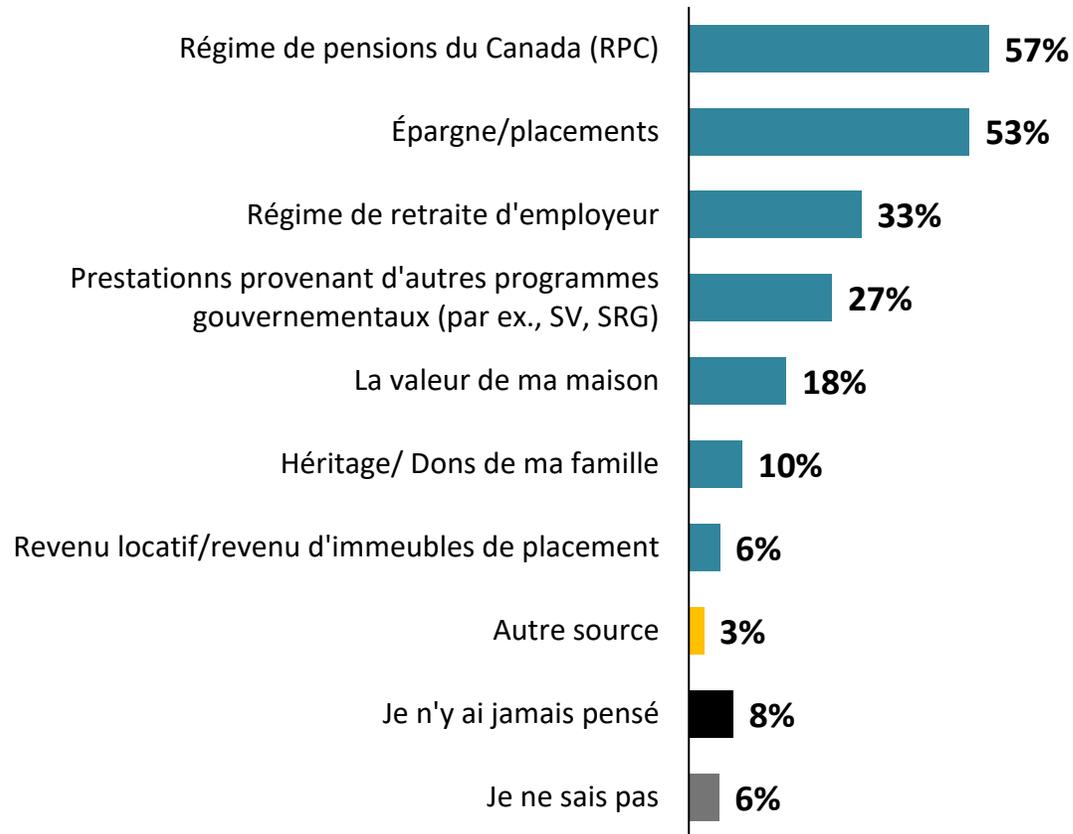
Q

Quelles vont être vos **principales sources** de revenu lorsque vous serez à la retraite?

Ou

Quelles sont vos **principales sources** de revenus de retraite?

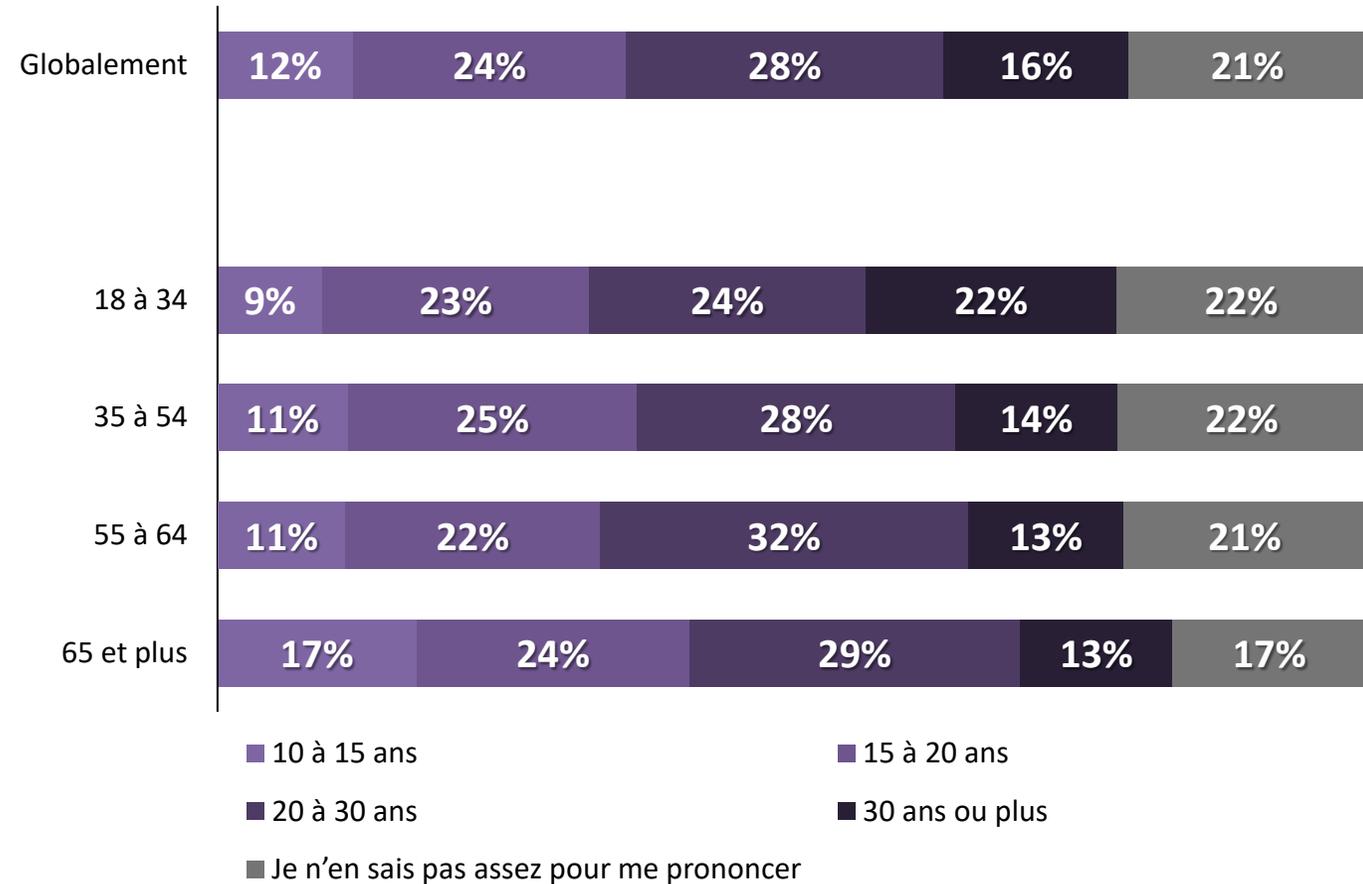
[Posée à tous les répondants, mentions multiples*, n=3000]



Q

À votre avis, pendant combien de temps aurez-vous besoin de revenus de retraite?

[Posée à tous les répondants, n=3000]



Remarque: *mentions multiples autorisées; les totaux peuvent excéder 100 %.

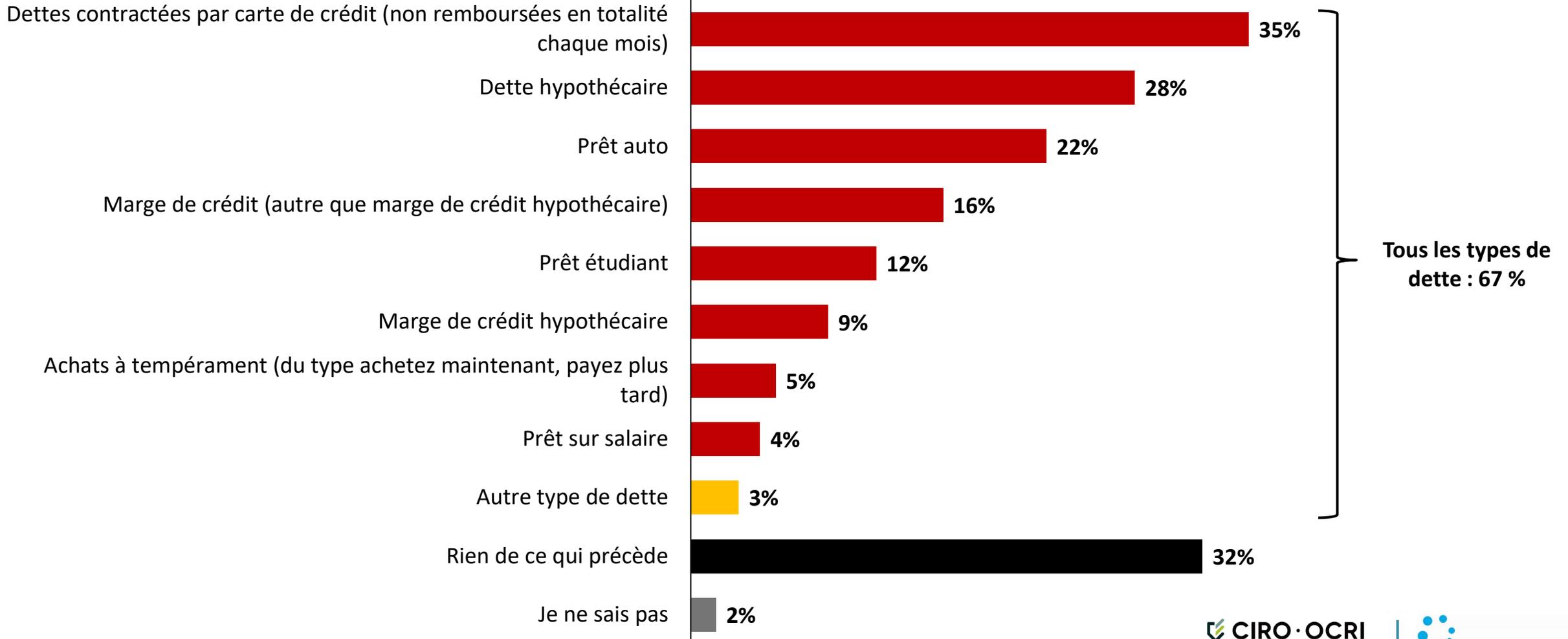
TOUS

Dettes financières : 2 répondants sur 3 (67 %) déclarent avoir des dettes; 35 % ont des dettes mensuelles sur cartes de crédit alors que 28 % ont une dette hypothécaire

Q

Avez-vous des dettes du type de celles énumérées ci-après?

[Posée à tous les répondants, mentions multiples*, n=3 000]



Remarque: *mentions multiples autorisées; les totaux peuvent excéder 100 %.

Objectifs et défis financiers

Vulnérabilités financières



TOUS

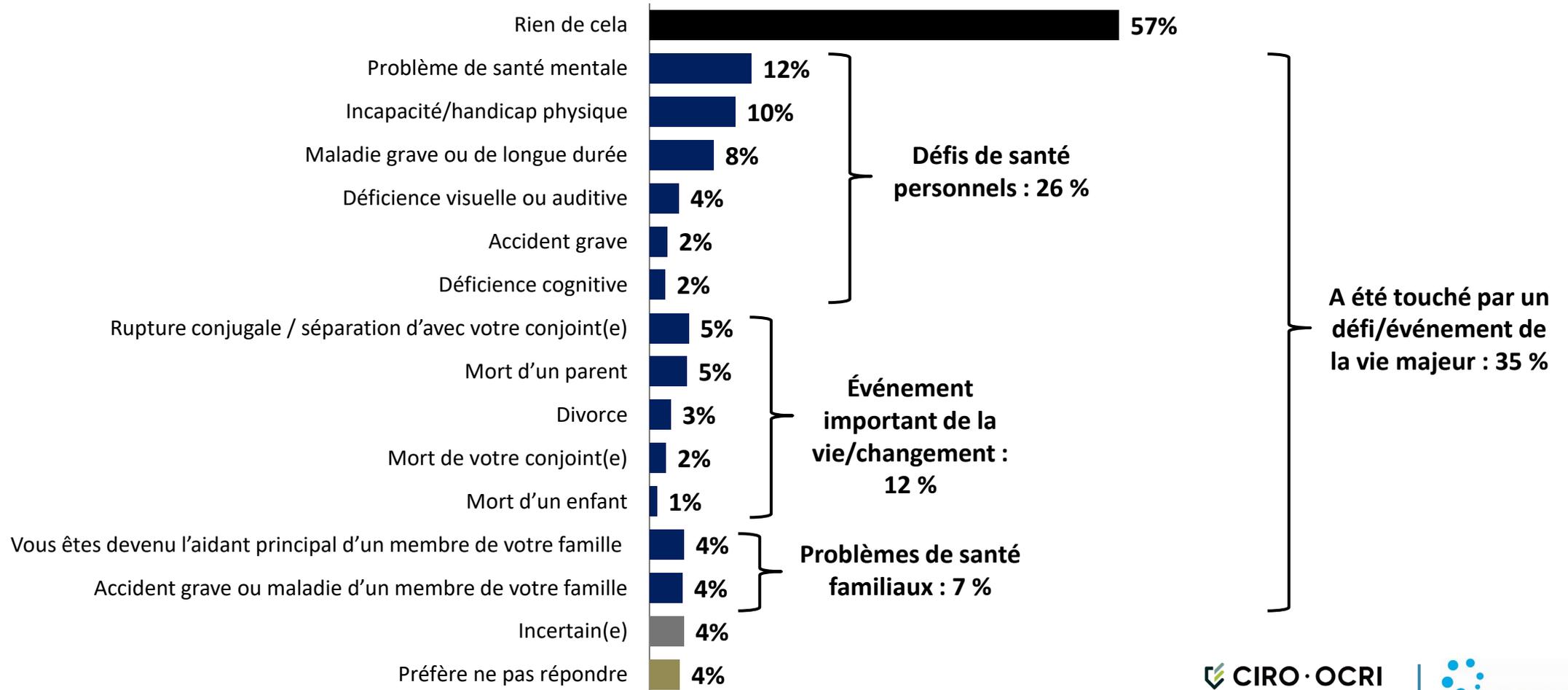
TOUS

Impact des événements de la vie : 35 % déclarent avoir été touchés par un événement de la vie qui a eu un impact majeur sur leurs finances; un problème de santé mentale étant le plus souvent mentionné (12 %)

Q

Est-ce que des problèmes de santé existants ou nouveaux, ou des changements majeurs dans votre vie, ont eu un impact sur vos finances personnelles, votre épargne, vos placements au cours des cinq dernières années?

[Posée à tous les répondants, mentions multiples*, n=3 000]



Remarque: *mentions multiples autorisées; les totaux peuvent excéder 100 %.

TOUS

Profil d'investisseur et vulnérabilité : Les Canadiens vulnérables sont les plus susceptibles d'avoir des dettes et peu d'actifs investissables

| Caractéristiques d'investisseurs sélectionnés | Problèmes de santé/événements | | | Autres facteurs de vulnérabilité | | | | |
|---|--|--|--|----------------------------------|--|------------------------------|--|-------------------|
| | Pas de problème de santé/ d'événement de vie signalé | Un problème de santé/ événement de vie signalé | Problèmes de santé/ événements, multiples signalés | Défis en santé personnels | Événement important de la vie/changement | Problèmes de santé familiaux | Aucun/Incertain/ Préfère ne pas répondre | Revenu <50 000 \$ |
| % avec actifs investissables >100 000 \$ | 40% | 32% | 23% | 25% | 27% | 67% | 40% | 15% |
| % avec dette autre qu'hypothécaire | 53% | 67% | 74% | 71% | 74% | 75% | 53% | 55% |
| % avec placements non enregistrés | 21% | 15% | 15% | 13% | 18% | 20% | 21% | 10% |

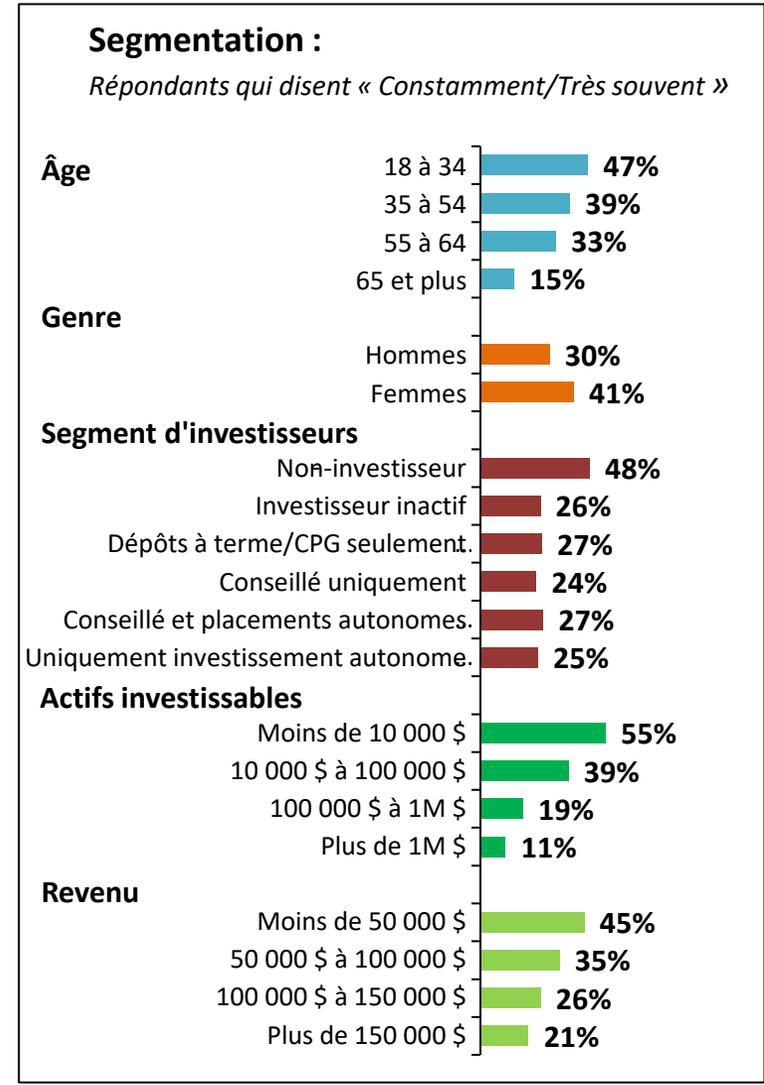
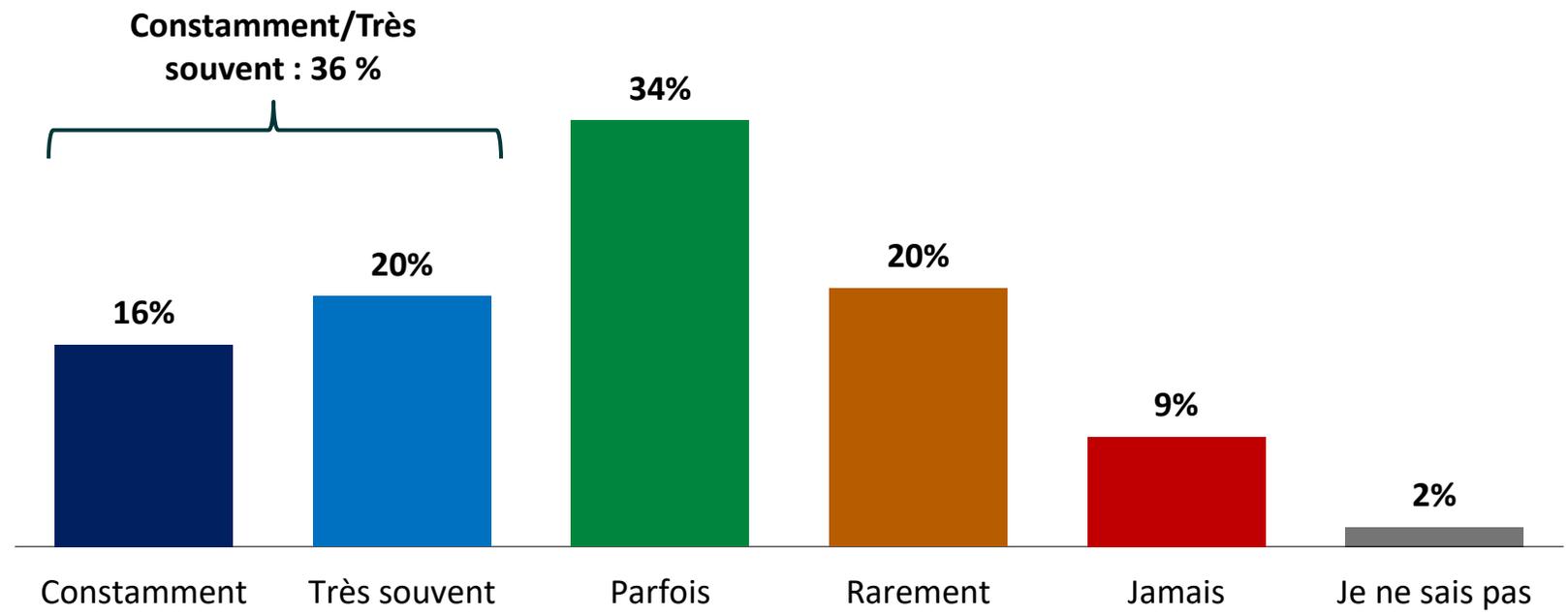


Instabilité du revenu : Une préoccupation constante ou quasi constante pour 36 % des répondants. Les femmes sont préoccupées plus que les hommes; ceux possédant un actif inférieur à 10 000 \$ sont les plus préoccupés



À quelle fréquence êtes-vous préoccupé(e) par l'instabilité ou l'insuffisance de votre revenu?
[Posée à tous les répondants, n=3 000]

Les Canadiens racisés indiquent être préoccupés davantage que les autres Canadiens par l'instabilité de leur revenu: 41 % se disent constamment ou très souvent préoccupés comparativement à 34 % des autres Canadiens.



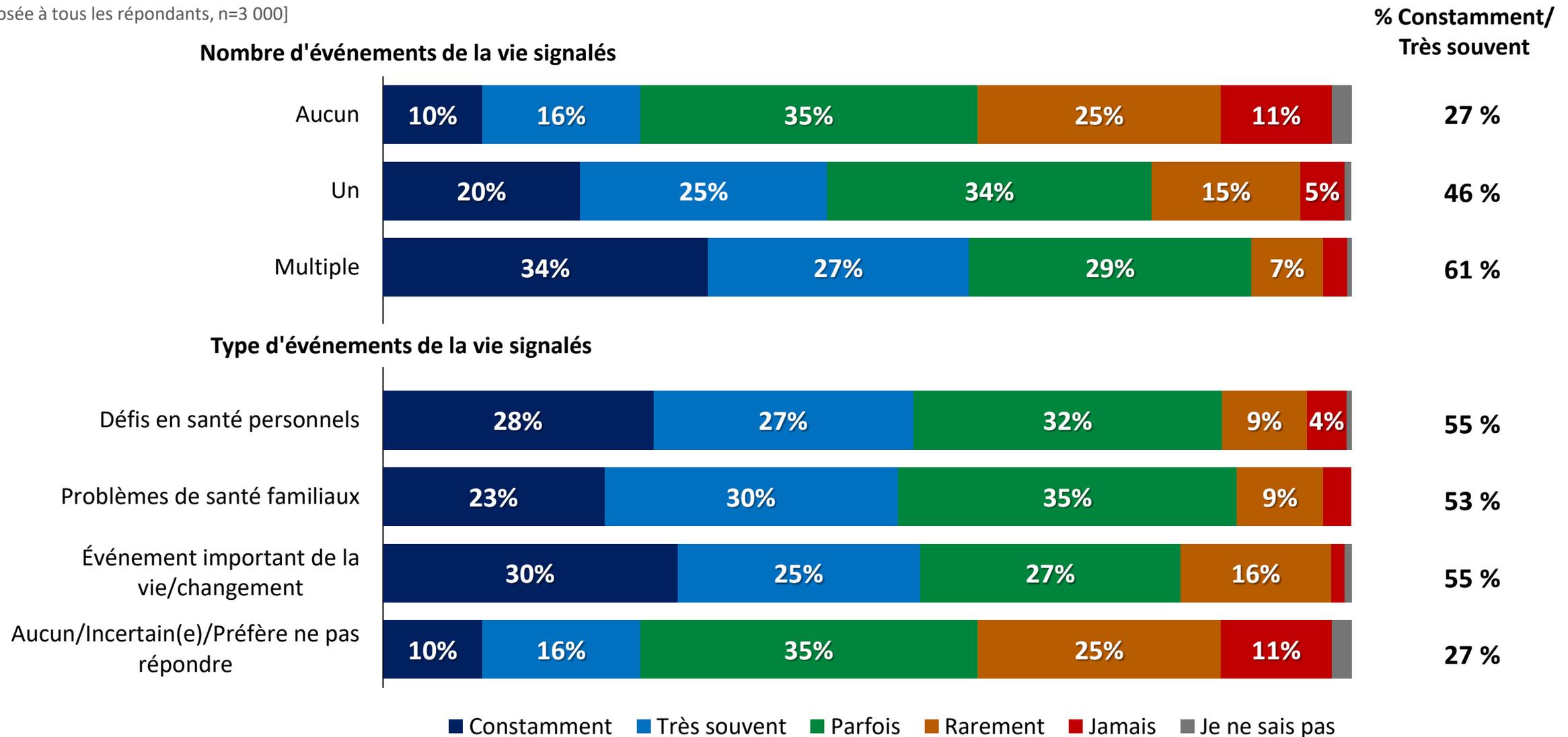
TOUS

Instabilité du revenu et événements de la vie : 61 % des répondants qui signalent plusieurs défis/événements de la vie sont également préoccupés constamment/très souvent par l'instabilité de leur revenu

Q

À quelle fréquence êtes-vous préoccupé(e) par l'instabilité ou l'insuffisance de votre revenu?

[Posée à tous les répondants, n=3 000]



TOUS

Couvrir les dépenses : 28 % des Canadiens déclarent avoir dû emprunter au cours de la dernière année pour couvrir leurs dépenses quotidiennes; surtout parmi les moins de 35 ans (40 %)

Q

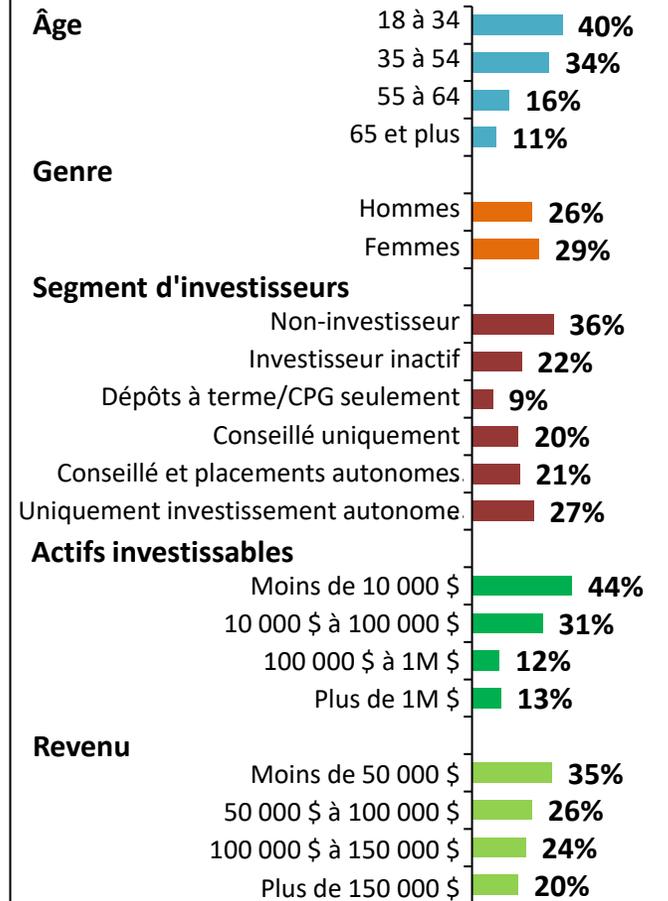
Avez-vous été obligé d'emprunter pour couvrir vos dépenses quotidiennes au cours de l'année écoulée?

[Posée à tous les répondants, n=3 000]



Segmentation :

Répondants qui disent « oui »



TOUS

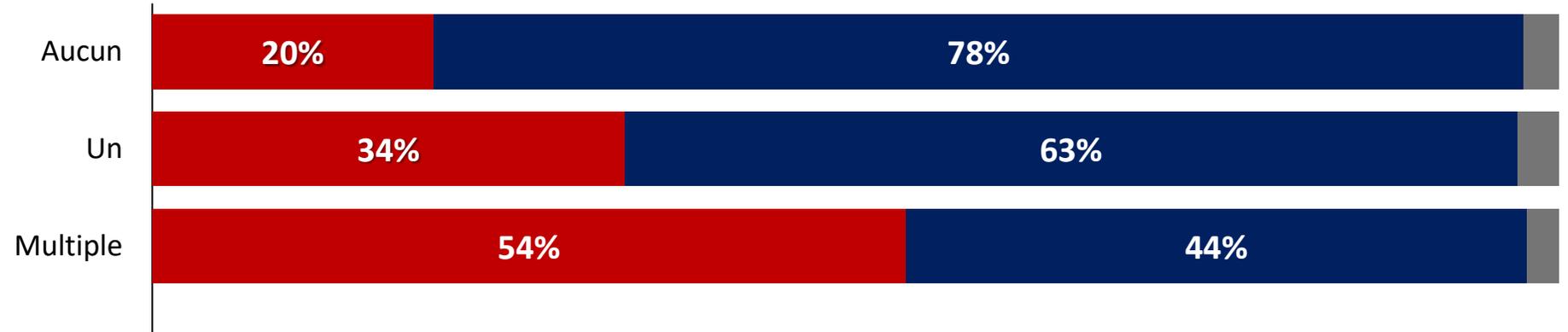
Couvrir les dépenses et événements de la vie : Ce sont principalement ceux qui ont signalé un problème médical ou des événements de la vie qui ont dû emprunter pour couvrir leurs dépenses quotidiennes

Q

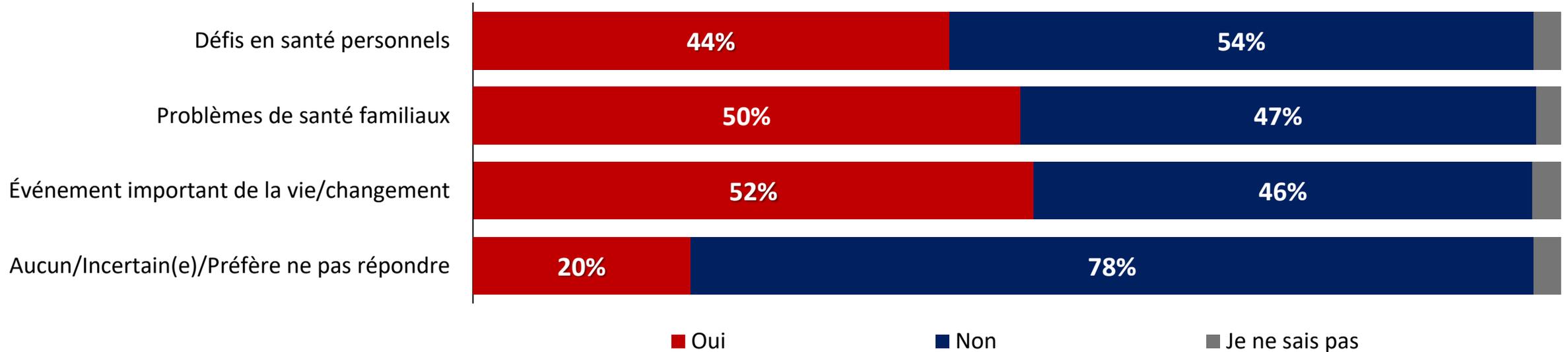
Avez-vous été obligé d'emprunter pour couvrir vos dépenses quotidiennes au cours de l'année écoulée?

[Posée à tous les répondants, n=3 000]

Nombre d'événements de la vie signalés



Type d'événements de la vie signalés



Objectifs et défis financiers

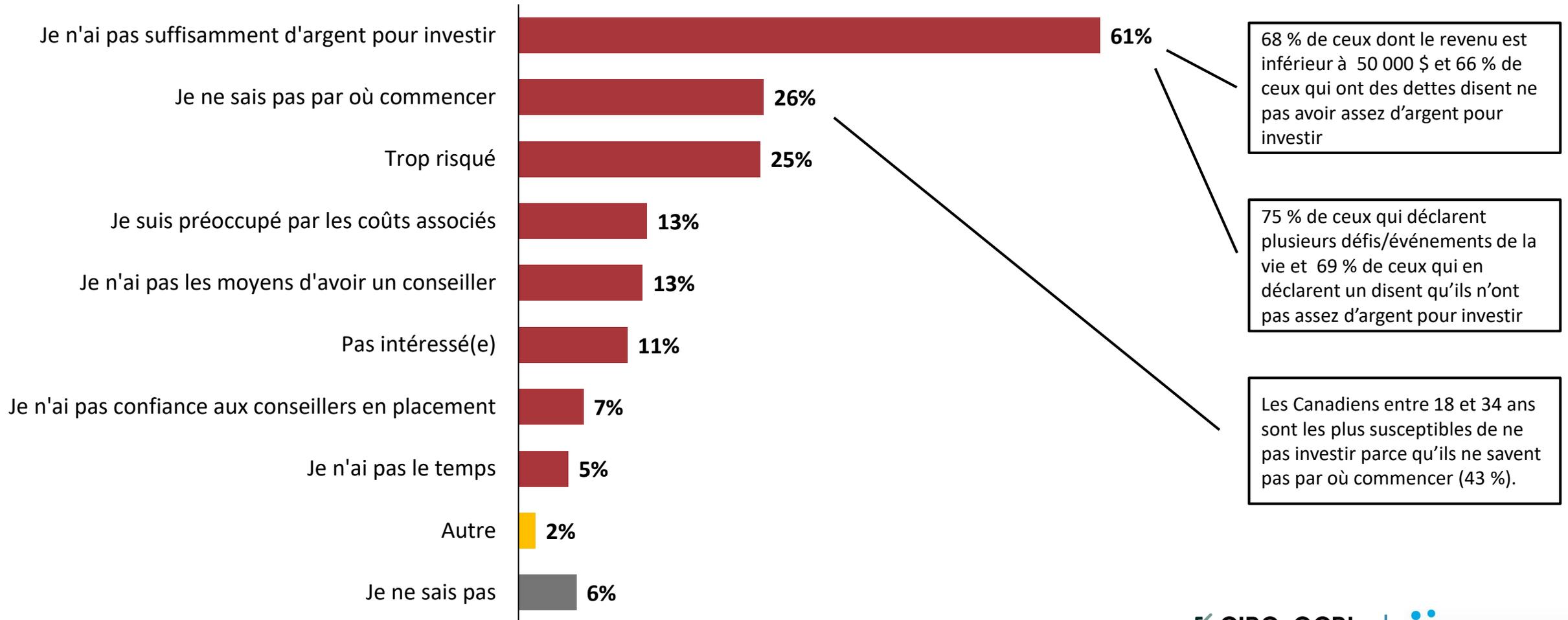
Objectifs financiers et changement de circonstances



X

Raisons pour ne pas investir : Le manque d'argent est mentionné le plus souvent par les répondants comme raison qui les retient d'investir (61 %)

Q Qu'est-ce qui vous retient d'investir?
[Posée à tous les non-investisseurs, mentions multiples*, n=1 383]



Remarque: *mentions multiples autorisées; les totaux peuvent excéder 100 %.

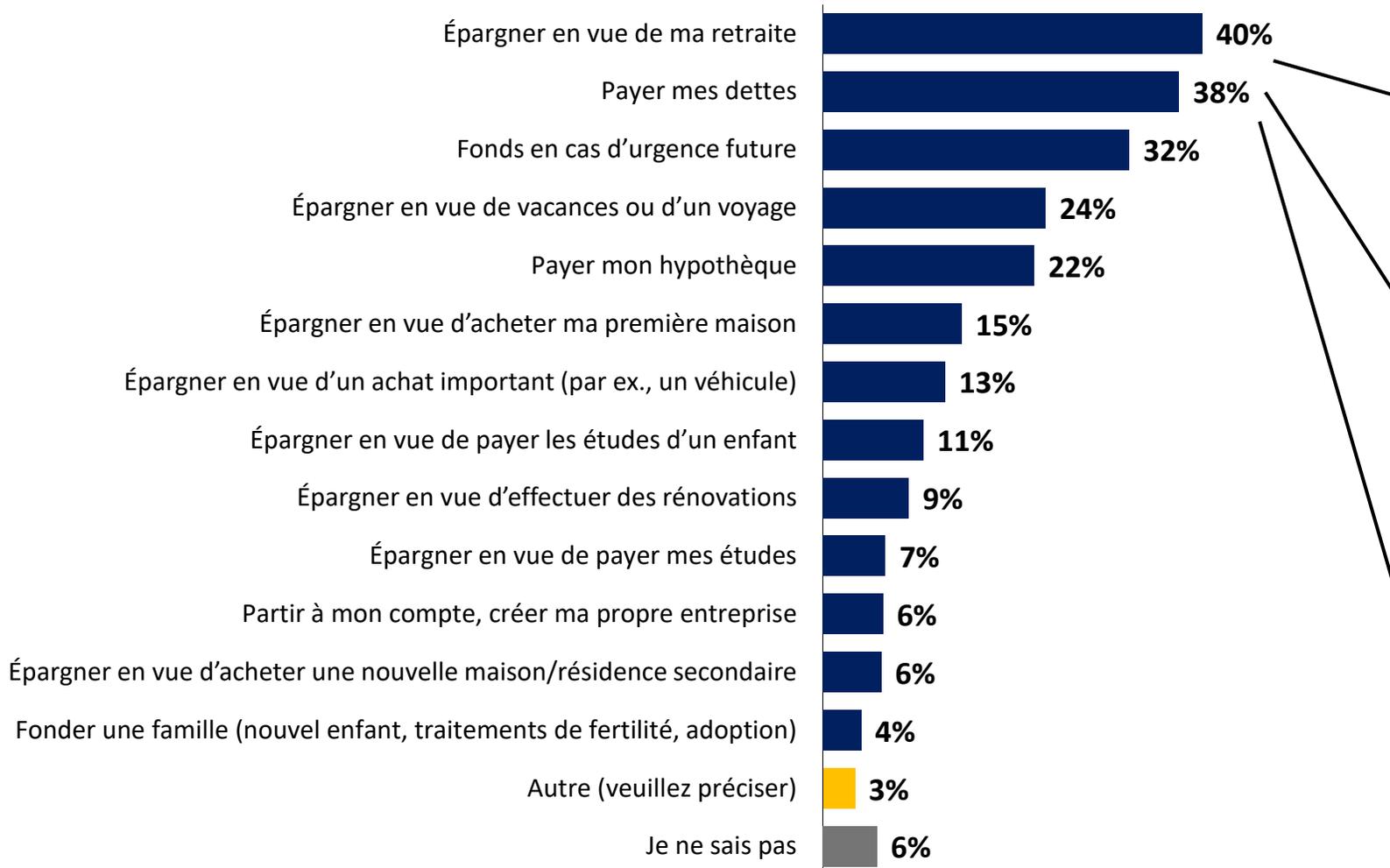
TOUS

Objectifs financiers : Épargner en vue de la retraite est l'objectif le plus souvent mentionné (40 %), suivi du remboursement des dettes (38 %) et de l'accumulation d'un fonds d'urgence (32 %)

Q

Quels sont les objectifs financiers que vous poursuivez à l'heure actuelle?

[Posée à tous les répondants, mentions multiples*, n=3 000]



Répercussions de la vulnérabilité financière:

Ceux qui ont des problèmes de santé sont les moins susceptibles d'épargner en vue de la retraite (32 %), alors que ceux qui ont connu des événements majeurs de la vie cherchent avant tout à payer leurs dettes (50 %).

54 % de ceux qui ont des dettes s'efforcent de réduire celles-ci et 33 % s'emploient à rembourser leur prêt hypothécaire. Parmi ceux ayant des dettes non hypothécaires, 59 % s'efforcent de réduire celles-ci.

Investisseurs / non-investisseurs

Bien que l'objectif le plus fréquent chez les investisseurs est d'épargner en vue de la retraite, seulement 26 % des non-investisseurs indiquent avoir cet objectif financier. Chez eux, l'objectif le plus fréquent est la réduction de leurs dettes (45 %)

Remarque: *mentions multiples autorisées; les totaux peuvent excéder 100 %.

TOUS

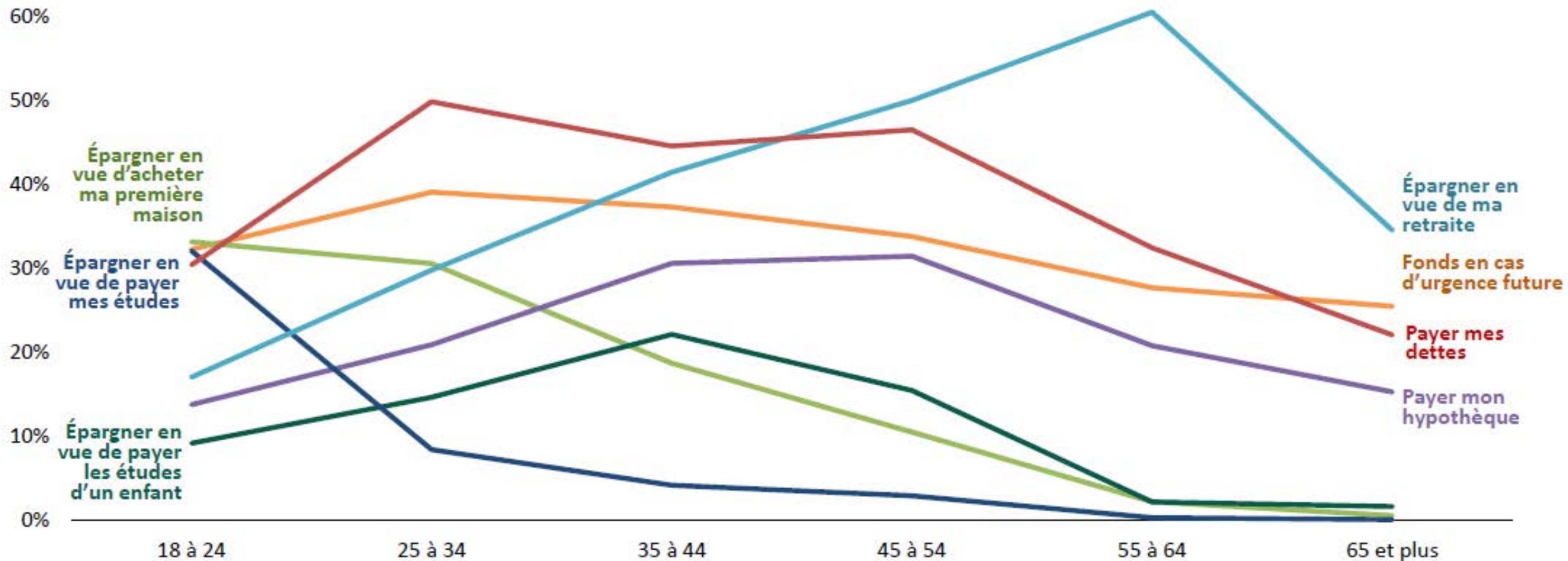
Objectifs financiers par groupe d'âge : Si certains objectifs comme mettre de l'argent de côté en cas d'urgence demeurent relativement constants, d'autres, comme épargner pour l'achat d'une maison, décroissent avec l'âge.

Q

Quels sont les objectifs financiers que vous poursuivez à l'heure actuelle?

[Posée à tous les répondants, mentions multiples*, n=3 000]

Seuls les objectifs sélectionnés sont inclus



Remarque: *mentions multiples autorisées; les totaux peuvent excéder 100 %.

TOUS

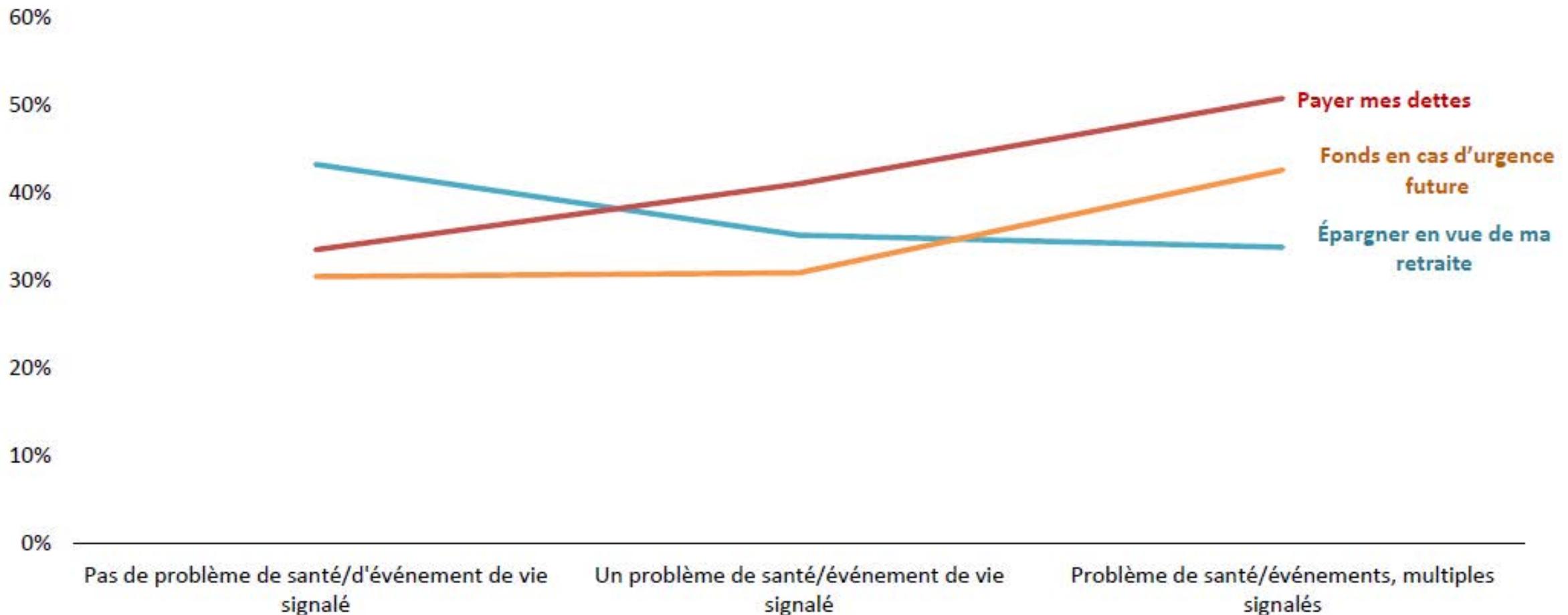
Objectifs financiers par vulnérabilité : Les Canadiens vulnérables s'emploient davantage à rembourser leurs dettes et mettre de l'argent dans un fonds d'urgence qu'à épargner en vue de leur retraite

Q

Quels sont les objectifs financiers que vous poursuivez à l'heure actuelle?

[Posée à tous les répondants, mentions multiples*, n=3 000]

Seuls les objectifs sélectionnés sont inclus



Remarque: *mentions multiples autorisées; les totaux peuvent excéder 100 %.

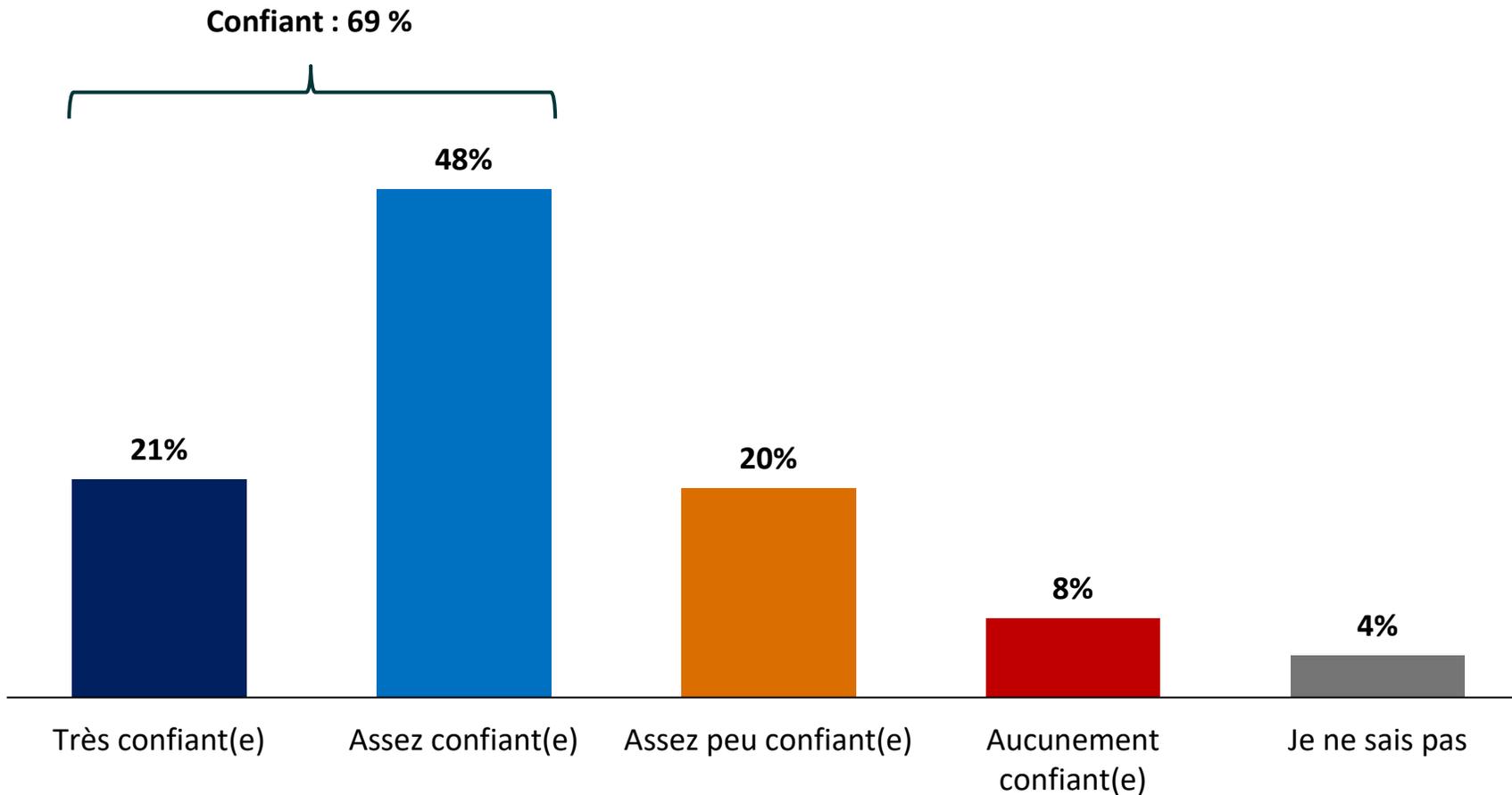
TOUS

Objectifs financiers : 69 % sont globalement confiants; le degré de confiance est plus élevé chez les hommes et plus faible chez les non-investisseurs, comparativement à toutes les catégories d'investisseurs

Q

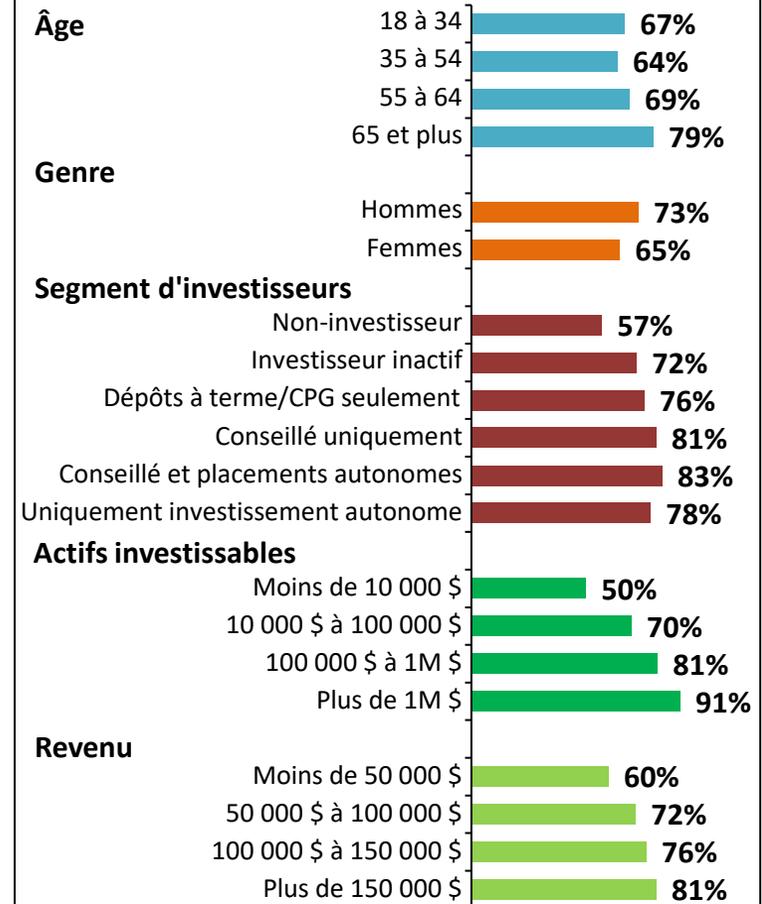
Dans quelle mesure êtes-vous confiant(e) que vous allez pouvoir réaliser vos objectifs financiers?

[Posée à tous les répondants, n=3 000]



Segmentation :

Répondants qui disent « confiants »



TOUS

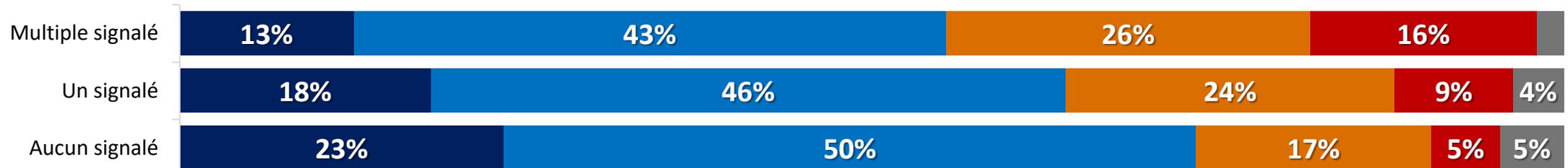
Dans toutes les catégories de vulnérabilités, ce sont les Canadiens plus vulnérables financièrement qui sont les moins confiants de pouvoir réaliser leurs objectifs

Q

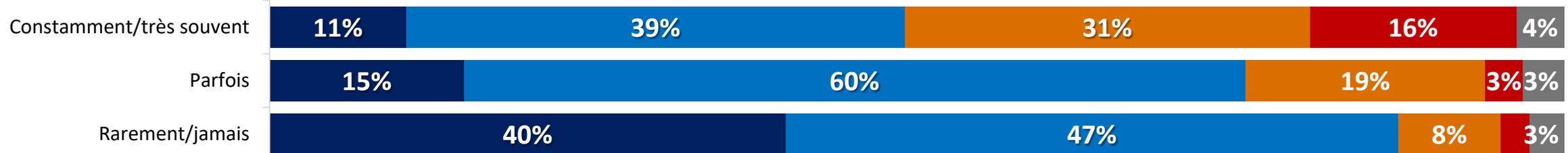
Dans quelle mesure êtes-vous confiant(e) que vous allez pouvoir réaliser vos objectifs financiers? (PAR VULNÉRABILITÉ FINANCIÈRE)

[Posée à tous les répondants, n=3 000]

Problème de santé / événements importants de la vie



Revenu instable



Emprunté pour couvrir les dépenses quotidiennes



■ Très confiant(e) ■ Assez confiant(e) ■ Not very confident ■ Aucunement confiant(e) ■ Je ne sais pas

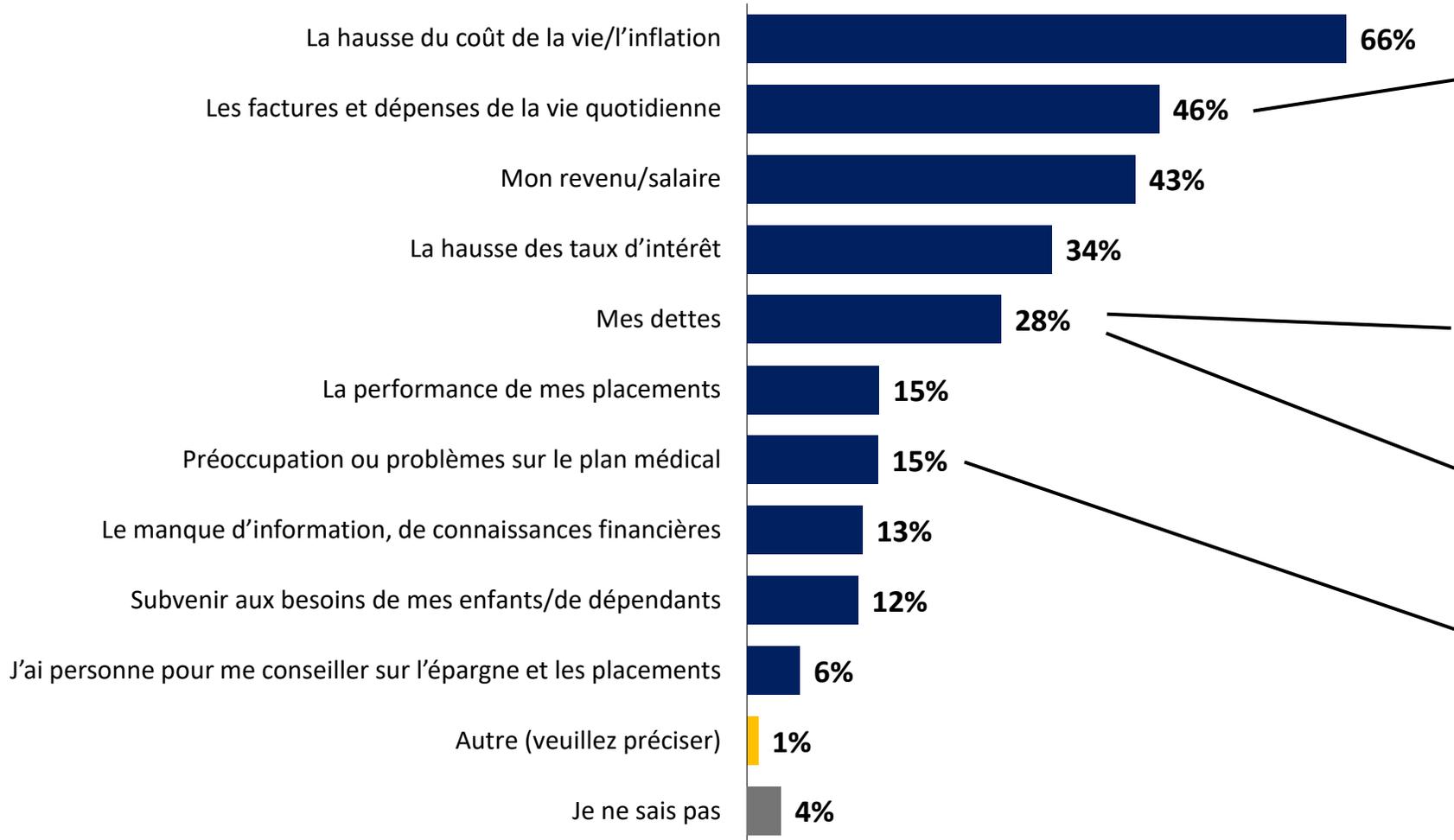
TOUS

Obstacles à la réalisation des objectifs financiers : Parmi ceux qui ne sont pas très confiants de réaliser leurs objectifs, 2 sur 3 disent que le coût de la vie/l'inflation constitue le principal obstacle

Q

Qu'est-ce qui vous empêche de vous sentir très confiant(e) de pouvoir réaliser vos objectifs financiers et de placement?

[Posée à tous les répondants sauf ceux qui sont "très confiants", mentions multiples*, n=2 380]



52 % des femmes mentionnent l'impact des dépenses quotidiennes comme principal obstacle, comparativement à 38 % des hommes.

Répercussions de la vulnérabilité financière:

58 % des répondants qui ont dû emprunter pour couvrir leurs dépenses quotidiennes indiquent les dettes comme obstacle, ce qui en fait le troisième obstacle par importance

Les répondants qui ont des dettes autres qu'hypothécaires indiquent les dettes comme obstacle, ce qui en fait le quatrième obstacle en importance (42 %).

Les répondants qui ont eu plusieurs événements de la vie ou des problèmes de santé indiquent ces derniers comme cinquième obstacle en importance (36 %).

Remarque: *mentions multiples autorisées; les totaux peuvent excéder 100 %.

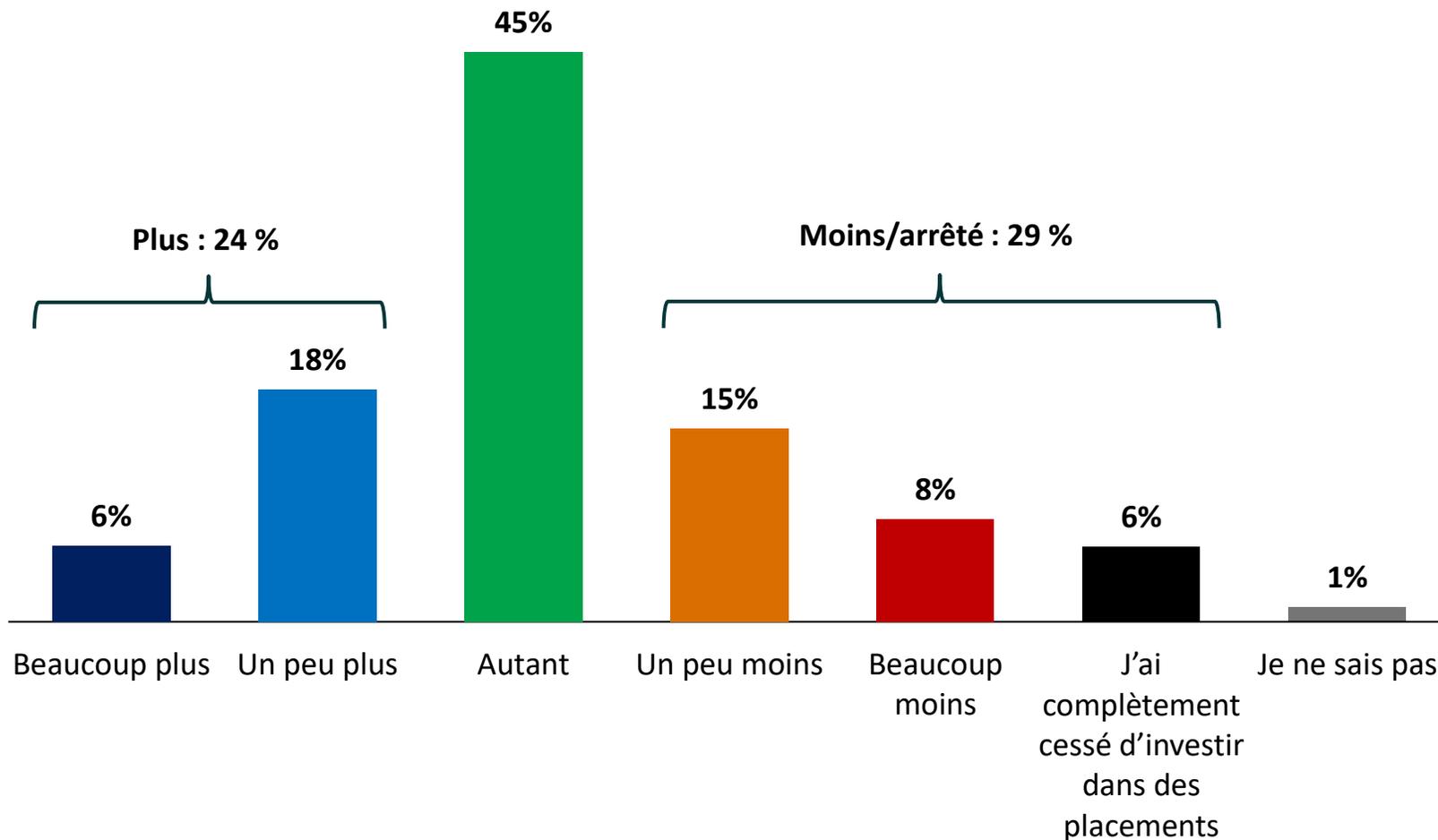


Montants investis : 45 % disent avoir investi le même montant; ceux dont l'actif est inférieur à 10 000 \$ sont les plus susceptibles d'investir moins ou d'avoir arrêté d'investir



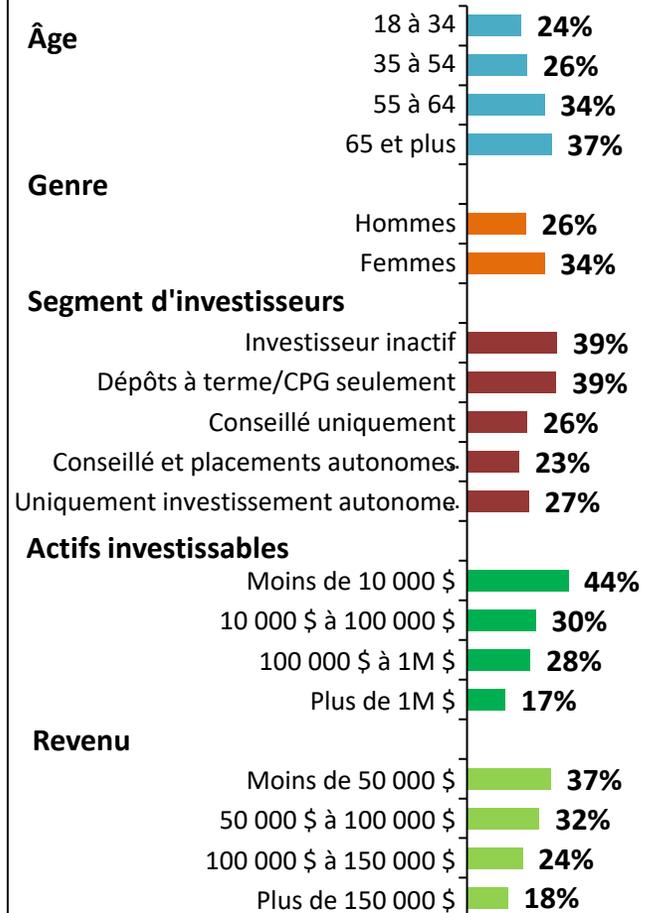
Au cours de l'année écoulée, avez-vous investi plus, moins ou autant que par le passé dans vos placements?

[Posée à tous les investisseurs, n=2 000]



Segmentation :

Répondants qui disent « moins/arrêté »

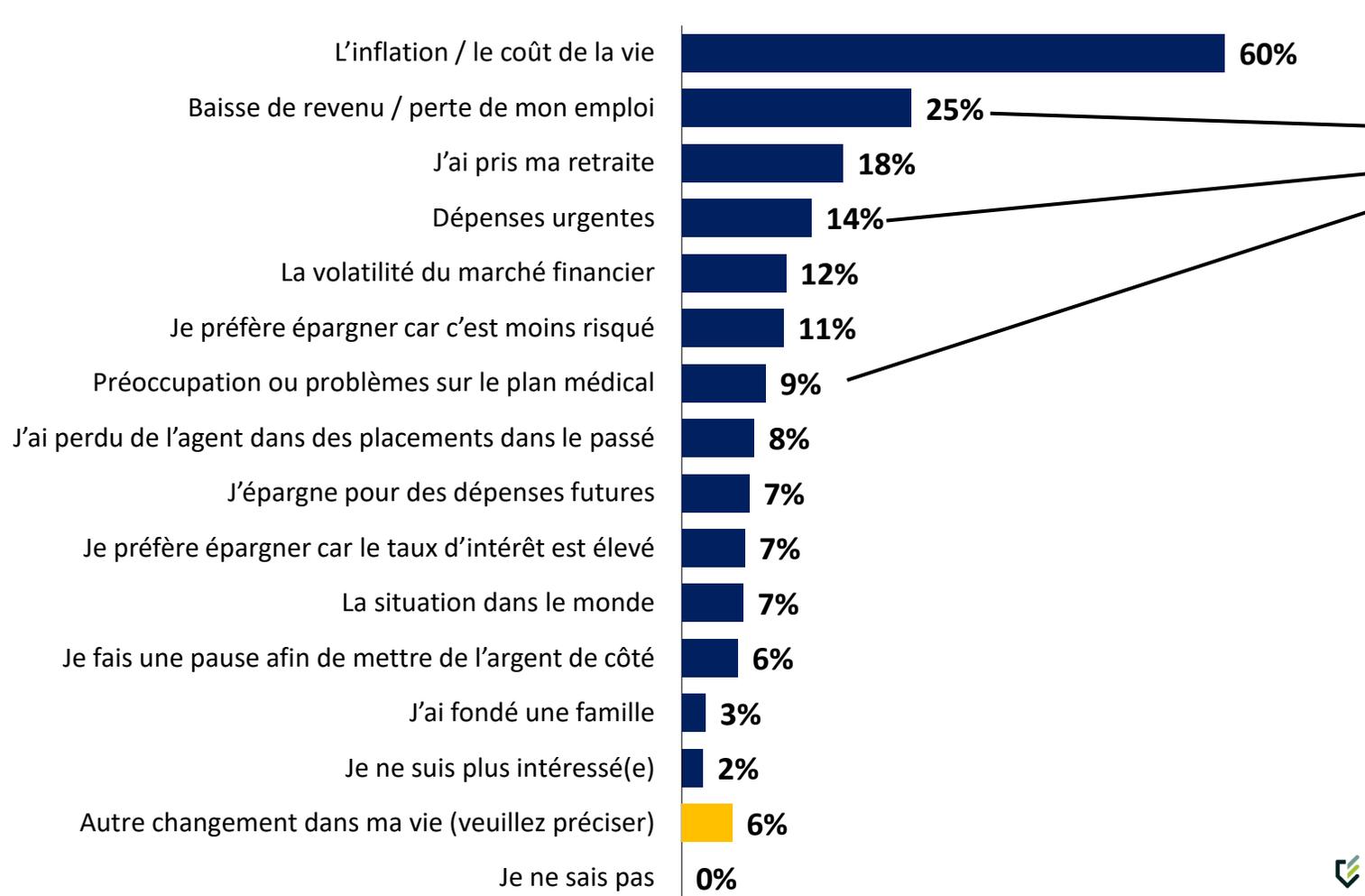


Raisons données pour avoir moins investi : 6 sur 10 (60 %) mentionnent l'inflation/le coût de la vie comme raison pour avoir moins investi; seulement 2 % ont perdu intérêt



Quelles sont les principales raisons pour lesquelles vous avez investi moins d'argent au cours de l'année écoulée?

[Posée aux investisseurs qui ont moins investi, mentions multiples*, n=468]



Répercussions de la vulnérabilité financière:

Ceux qui ont eu plusieurs défis/événements de la vie mentionnent une baisse de revenu ou une perte d'emploi (39 %), des problèmes de santé (35 %) ou des dépenses urgentes (28 %) **davantage que la moyenne.**

Remarque: *mentions multiples autorisées; les totaux peuvent excéder 100 %.

Domaine thématique 2 :

Prise de décision et risque en matière de placement

Prise de décision et risque en matière de placement

Tolérance au risque



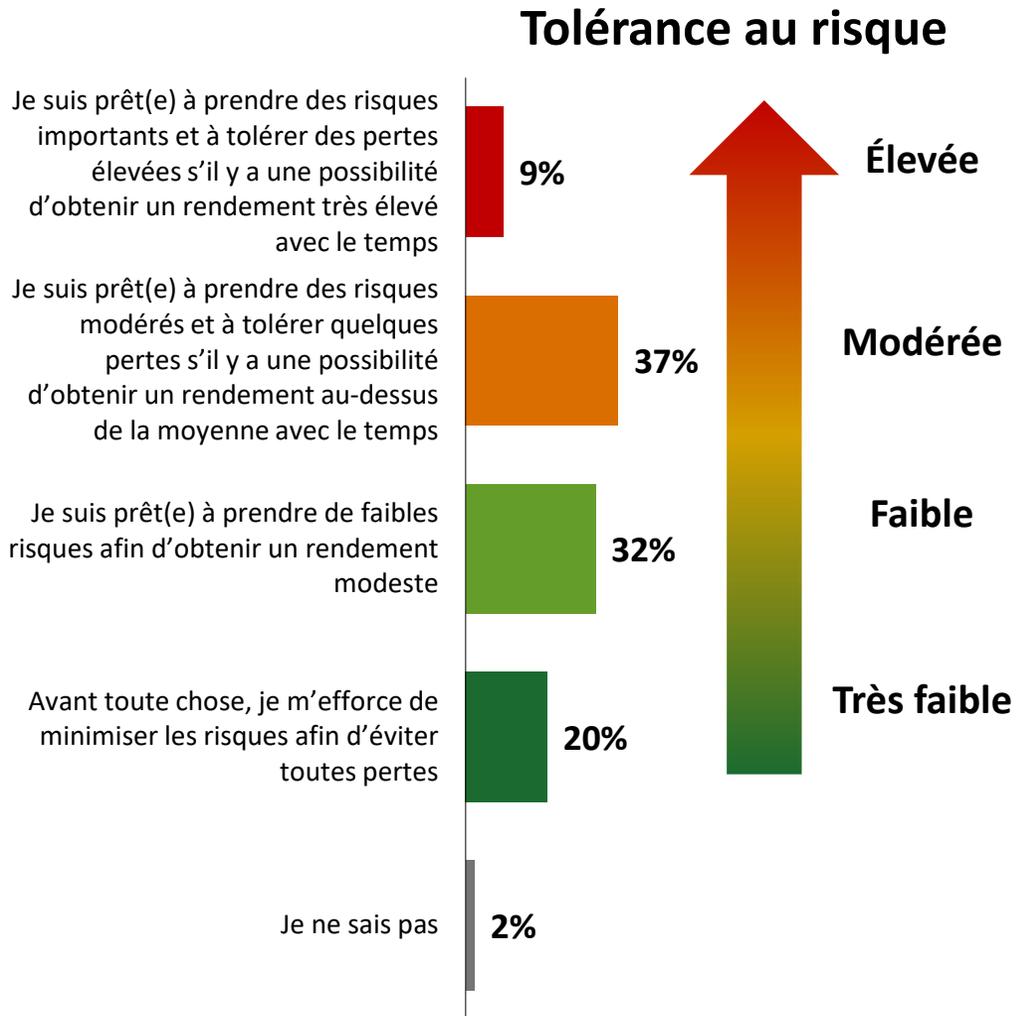


Risque : Seulement 9 % sont prêts à prendre un risque élevé; la tolérance au risque diminue avec l'âge; les segments d'investisseurs autonomes affichent la tolérance au risque la plus élevée



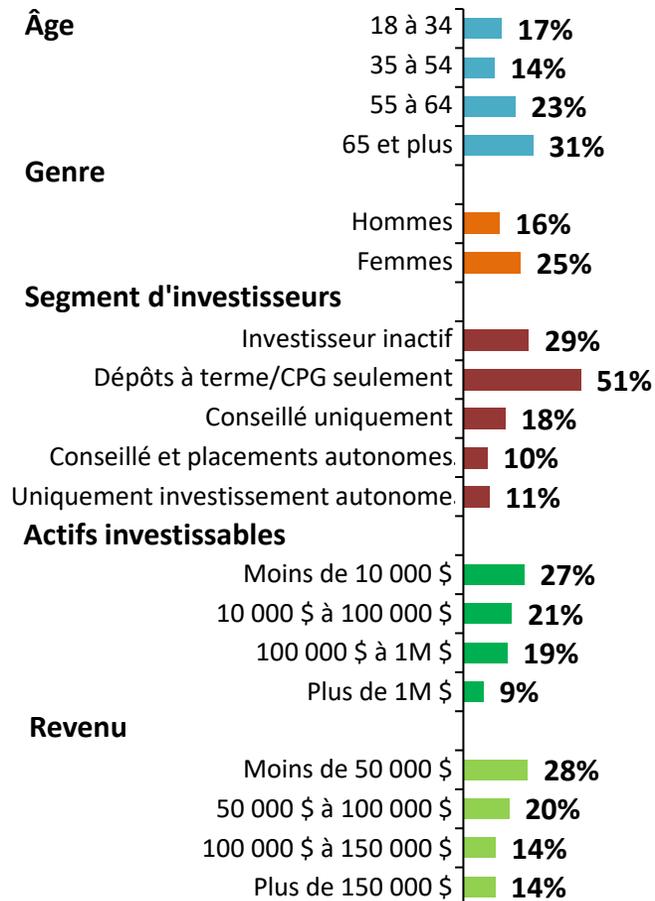
Lequel des énoncés suivants se rapproche le plus de votre approche lorsque vous prenez des décisions en matière de placements?

[Posée à tous les investisseurs, n=2 000]



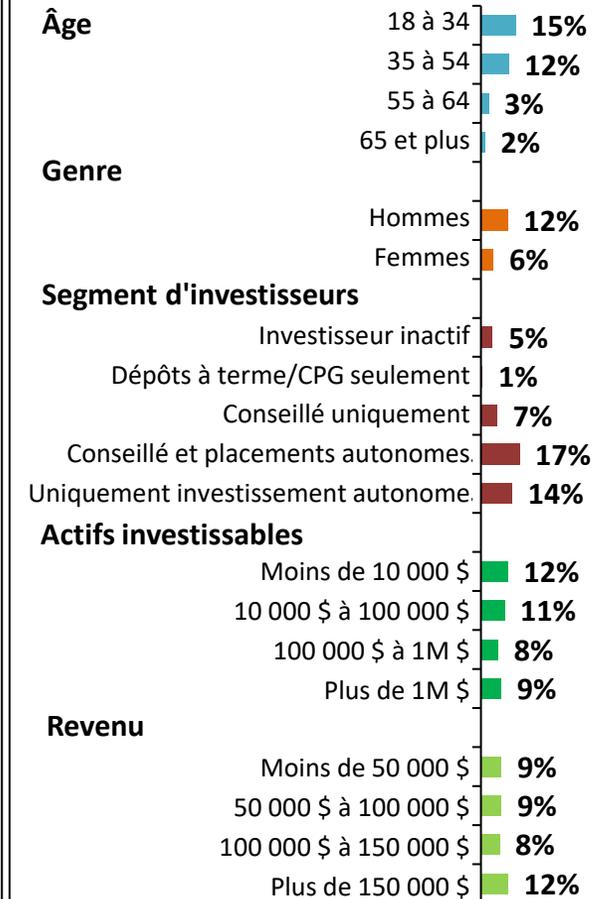
Segmentation :

Répondants qui disent « Risque très faible »



Segmentation :

Répondants qui disent « Risque élevé »





Risque selon le niveau de littératie financière : Globalement, la tolérance au risque augmente avec le niveau de littératie financière

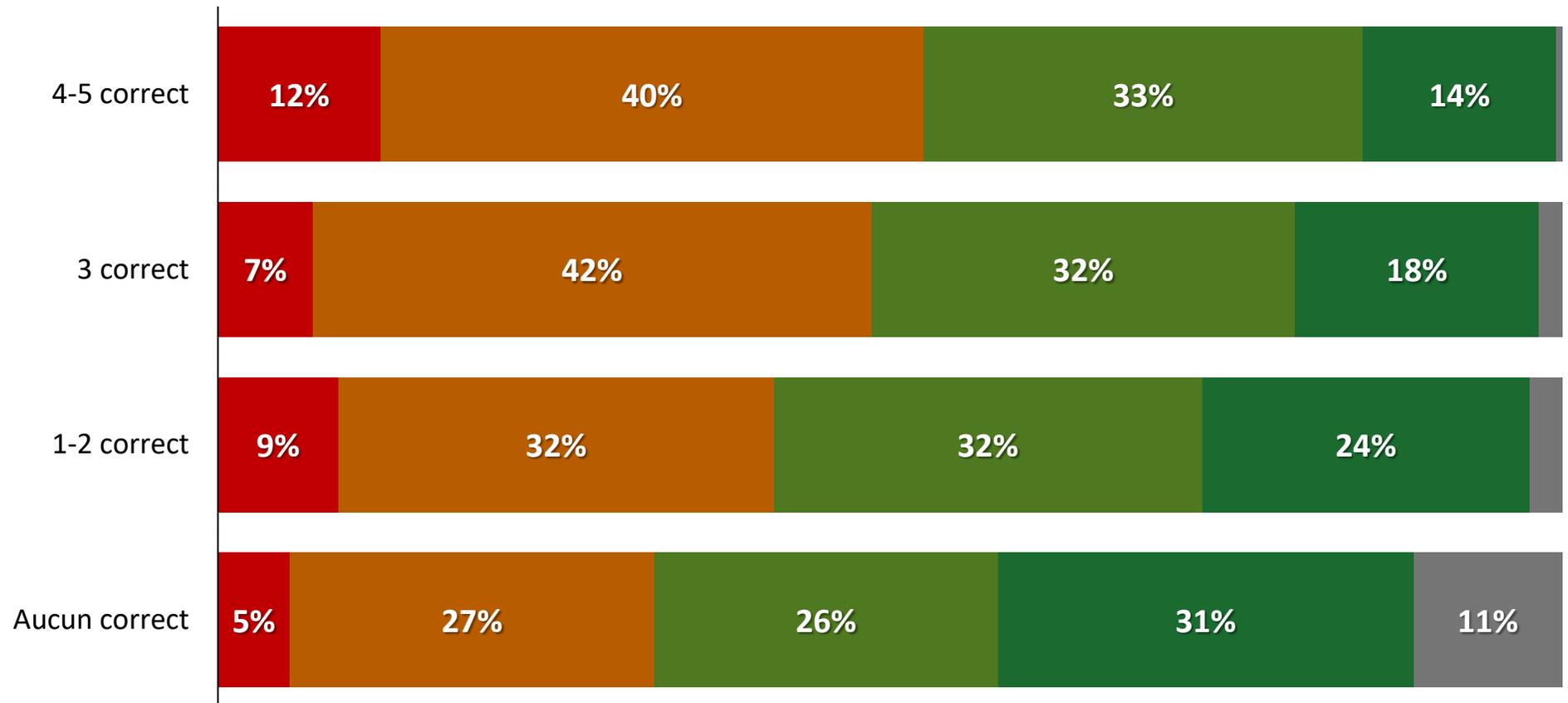
Q

Lequel des énoncés suivants se rapproche le plus de votre approche lorsque vous prenez des décisions en matière de placements? (SELON LE NIVEAU DE LITTÉRATIE FINANCIÈRE)

[Posée à tous les investisseurs, n=2 000]

■ Risque élevé ■ Risque modéré ■ Risque faible ■ Risque très faible ■ Je ne sais pas

Indice de littératie financière





Caractéristiques d'investisseurs par degré de risque : Les investisseurs ayant une tolérance au risque élevée sont plus susceptibles de faire des placements autonomes, d'avoir des dettes, de détenir des actions, des FNB, ou des cryptoactifs

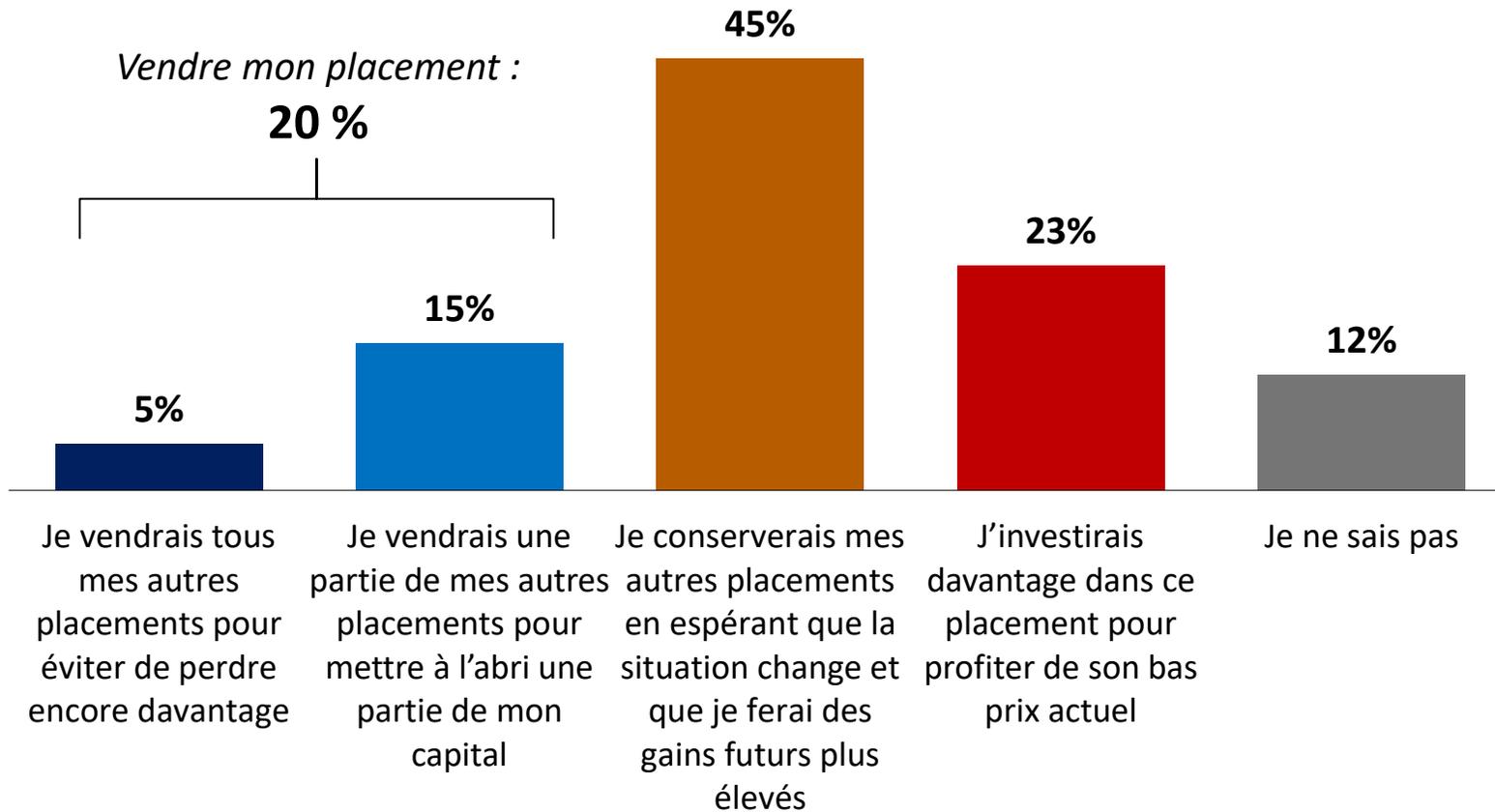
| Caractéristiques des investisseurs sélectionnés | Risque élevé | Risque modéré | Risque faible | Risque très faible |
|---|--------------|---------------|---------------|--------------------|
| % qui sont des investisseurs autonomes | 35% | 29% | 21% | 13% |
| % ayant des actifs investissables >100 000 \$ | 47% | 55% | 61% | 49% |
| % avec dettes autres qu'hypothécaires | 68% | 64% | 58% | 50% |
| % ayant des placements non enregistrés | 32% | 33% | 33% | 27% |
| % qui détiennent : FNB | 34% | 25% | 15% | 7% |
| % qui détiennent : fonds communs | 47% | 57% | 54% | 40% |
| % qui détiennent : actions cotées | 38% | 36% | 23% | 17% |
| % qui détiennent : cryptomonnaies | 32% | 23% | 14% | 11% |

Aversion aux pertes : 45 % conserveraient leurs placements dans l'espoir de gains futurs plus élevés; avec l'âge, les investisseurs sont moins portés à vendre leurs placements



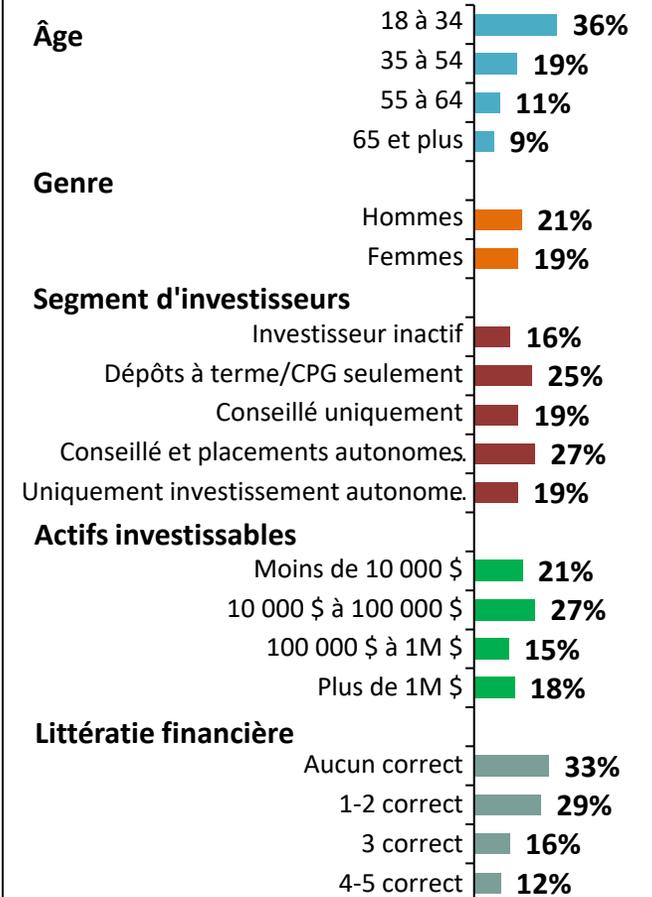
De septembre à novembre 2008, le marché boursier nord-américain a perdu 30 % de sa valeur. Si vous déteniez à l'heure actuelle un placement qui perdait 30 % de sa valeur en trois mois, que feriez-vous?

[Posée à tous les investisseurs, n=2 000]



Segmentation :

Répondants qui disent « vendre »



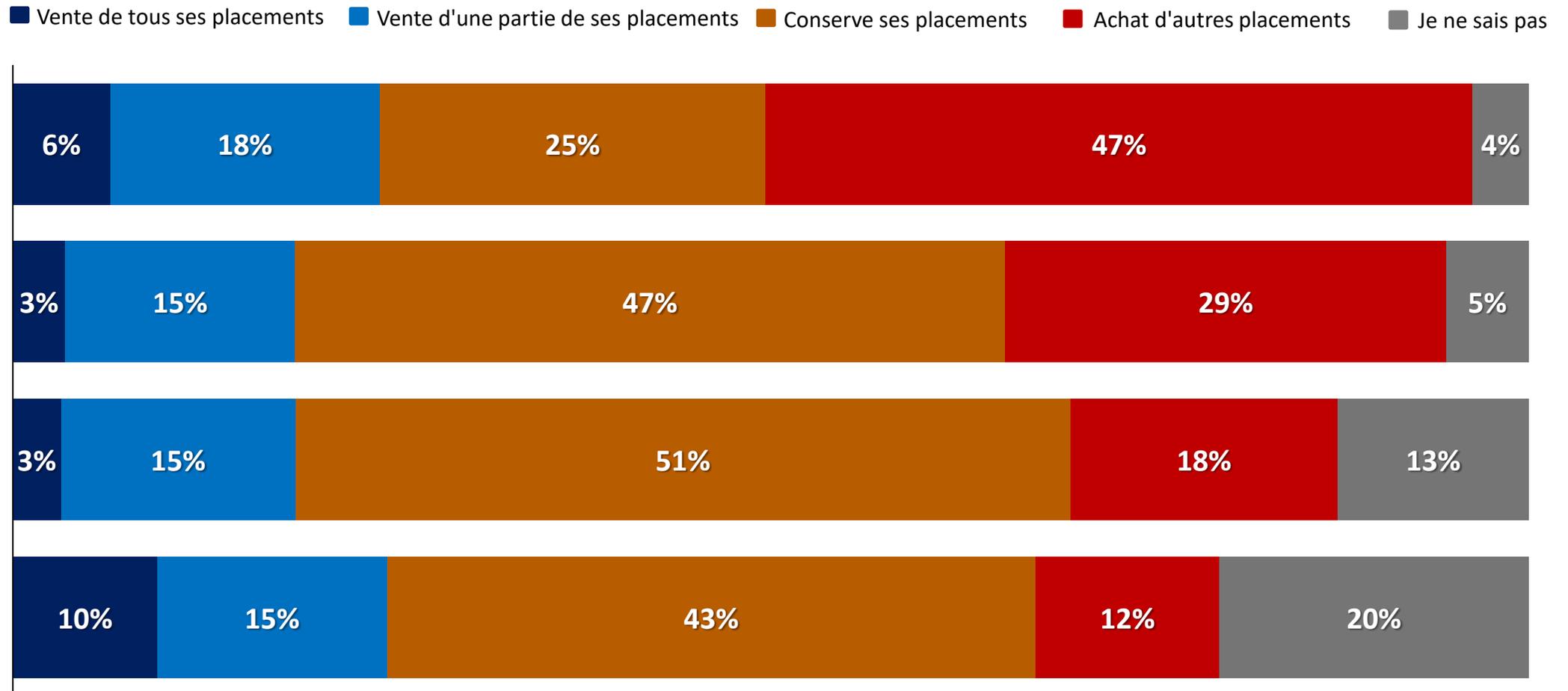


Aversion aux pertes selon le degré de tolérance au risque : La plupart des investisseurs qui ont une tolérance au risque élevée disent qu'ils achèteraient des placements ou les conserveraient, mais 1 sur 4 (24 %) dit qu'il les vendrait



De septembre à novembre 2008, le marché boursier nord-américain a perdu 30 % de sa valeur. Si vous déteniez à l'heure actuelle un placement qui perdait 30 % de sa valeur en trois mois, que feriez-vous? **(SELON LE DEGRÉ DE RISQUE)**

[Posée à tous les investisseurs, n=2 000]





Aversion aux pertes selon le niveau de littératie financière : Achat d'autres placements augmente avec le nombre de bonnes réponses en littératie financière; que vendre ou répondre Je ne sais pas diminuent.

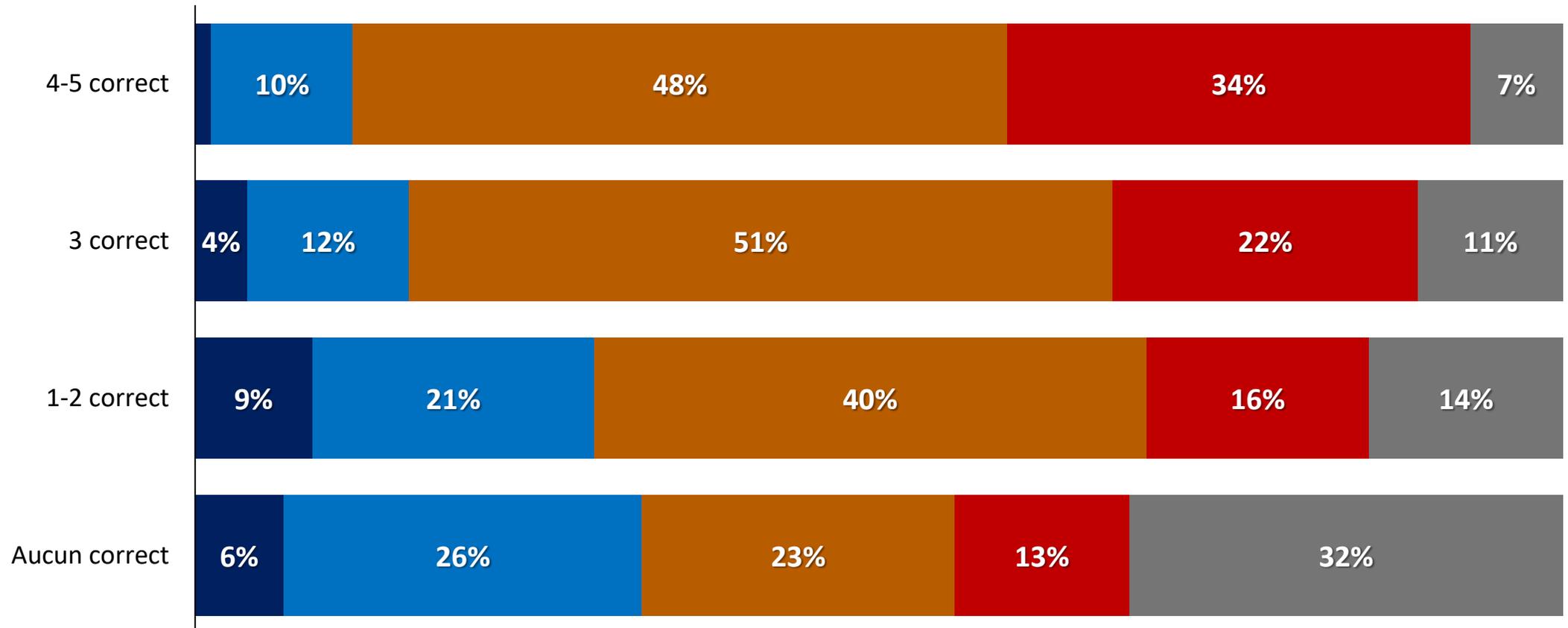
Q

De septembre à novembre 2008, le marché boursier nord-américain a perdu 30 % de sa valeur. Si vous déteniez à l'heure actuelle un placement qui perdait 30 % de sa valeur en trois mois, que feriez-vous? (**SELON LE NIVEAU DE LITTÉRATIE FINANCIÈRE**)

[Posée à tous les investisseurs, n=2 000]

■ Vente de tous ses placements ■ Vente d'une partie de ses placements ■ Conserve ses placements ■ Achat d'autres placements ■ Je ne sais pas

**Indice de
littératie
financière**



Prise de décision et risque en matière de placement

Attitudes et comportements

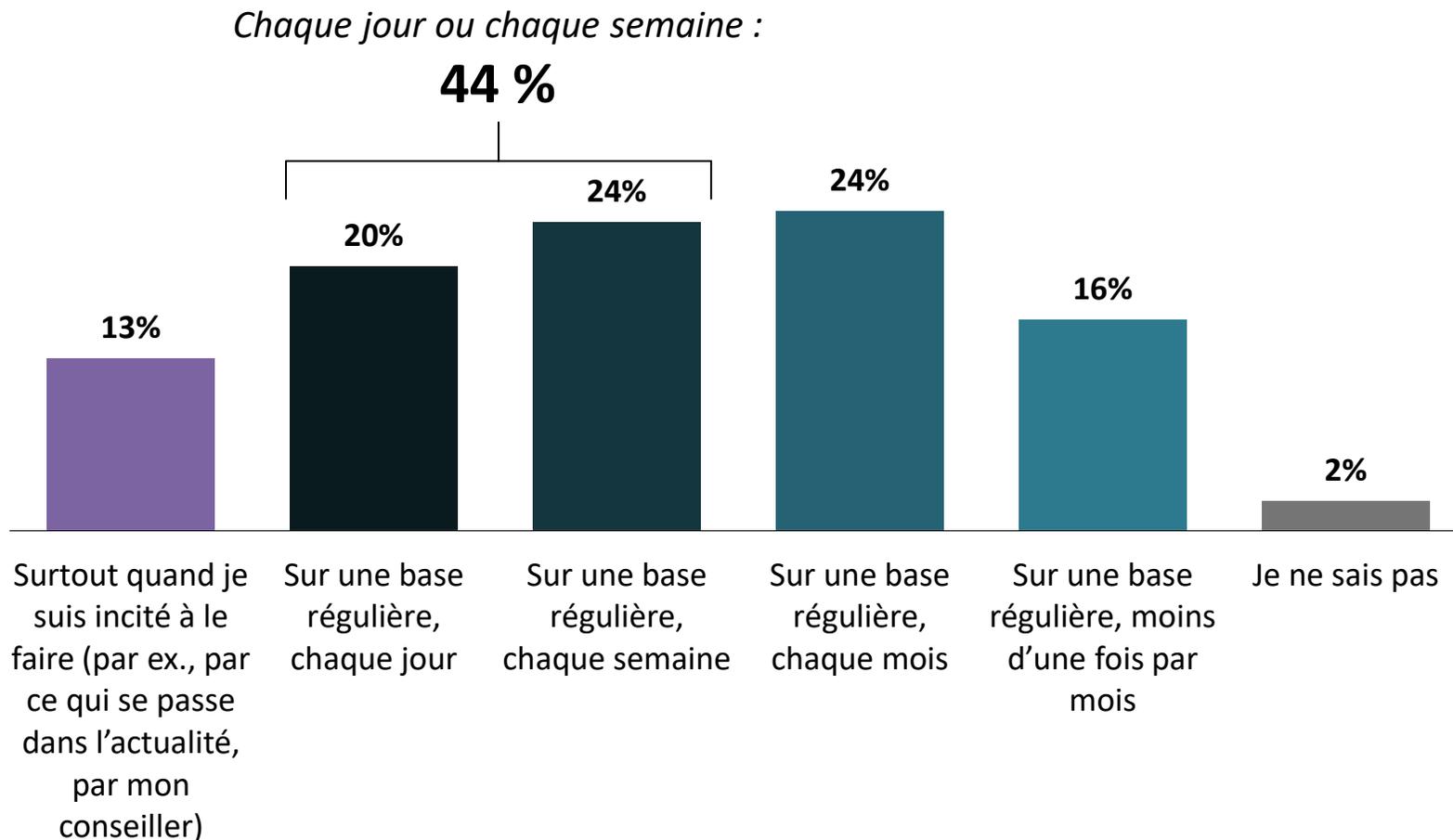


Surveillance de ses placements : Les investisseurs plus jeunes (18 à 34 ans), les investisseurs autonomes et les hommes sont plus susceptibles de vérifier leurs placements sur une base régulière

Q

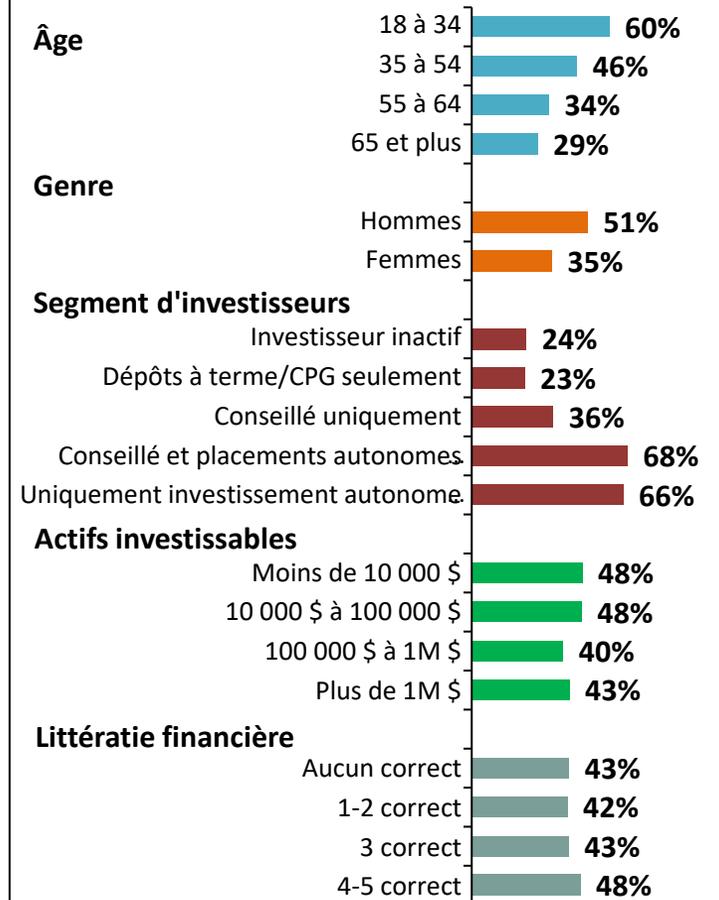
Surveillez-vous vos placements sur une base régulière, ou le faites-vous surtout quand vous êtes incité à le faire (par ex., par ce qui se passe dans l'actualité ou par votre conseiller)? Lequel des énoncés suivants reflète le mieux vos habitudes?

[Posée à tous les investisseurs, n=2 000]



Segmentation :

Répondants qui disent « Chaque jour ou chaque semaine »



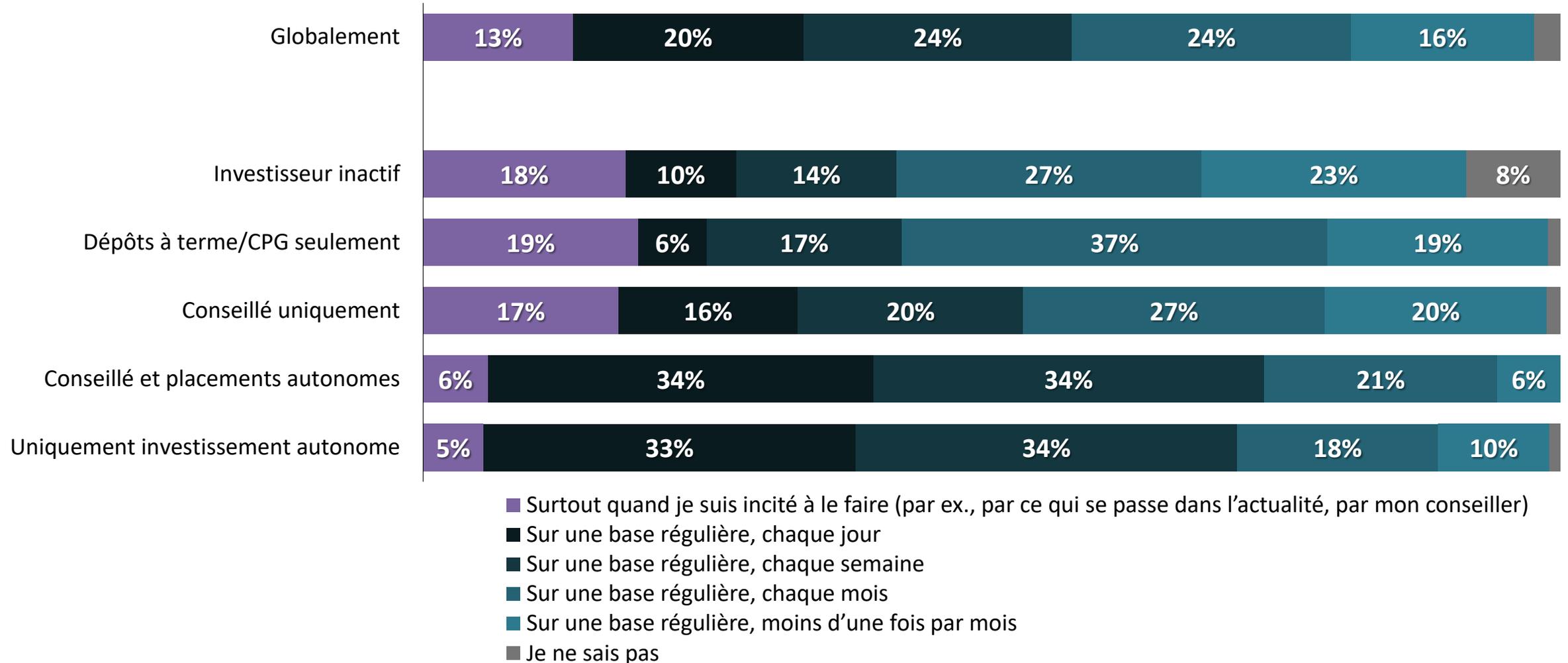


Surveillance de ses placements par segment : La plupart des investisseurs conseillés surveillent leurs placements une fois par mois tout au plus; 1 sur 5 seulement quand il est incité à le faire

Q

Surveillez-vous vos placements sur une base régulière, ou le faites-vous surtout quand vous êtes incité à le faire (par ex., par ce qui se passe dans l'actualité ou par votre conseiller)? Lequel des énoncés suivants reflète le mieux vos habitudes?

[Posée à tous les investisseurs, n=2 000]



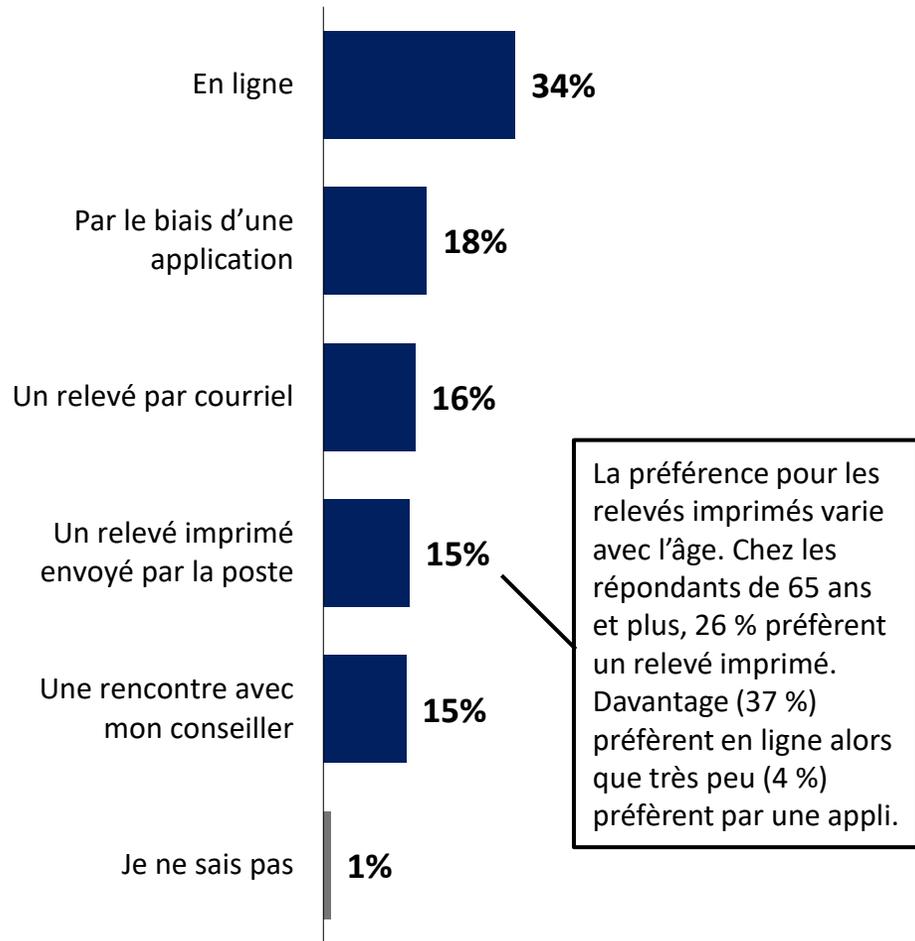
Communication de l'information : 34 % préfèrent recevoir l'information en ligne; seulement 15 % préfèrent plutôt rencontrer leur conseiller en personne



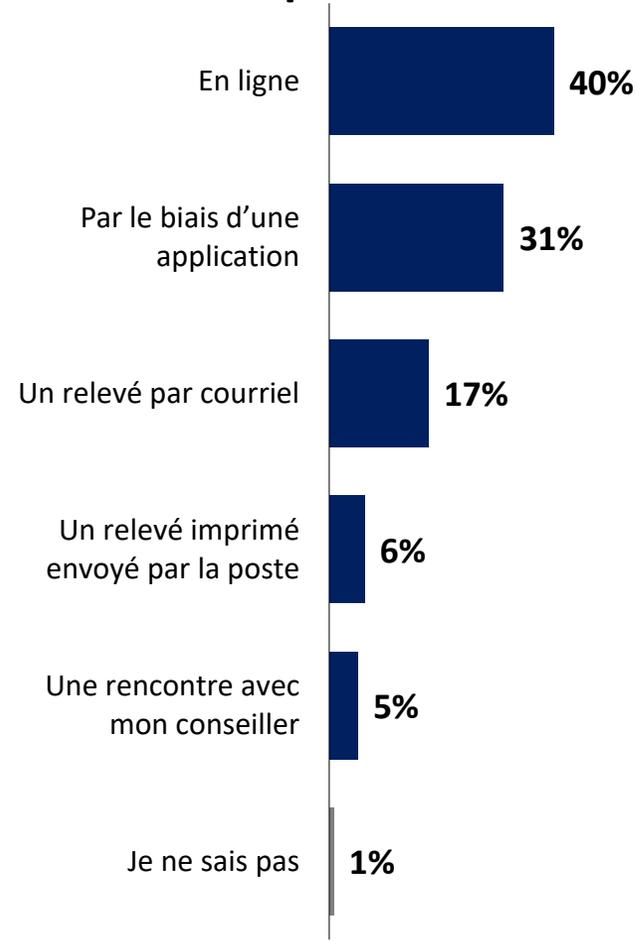
De quelle manière préférez-vous recevoir l'information sur votre compte de placement?

[Posée à tous les investisseurs, n=2 000]

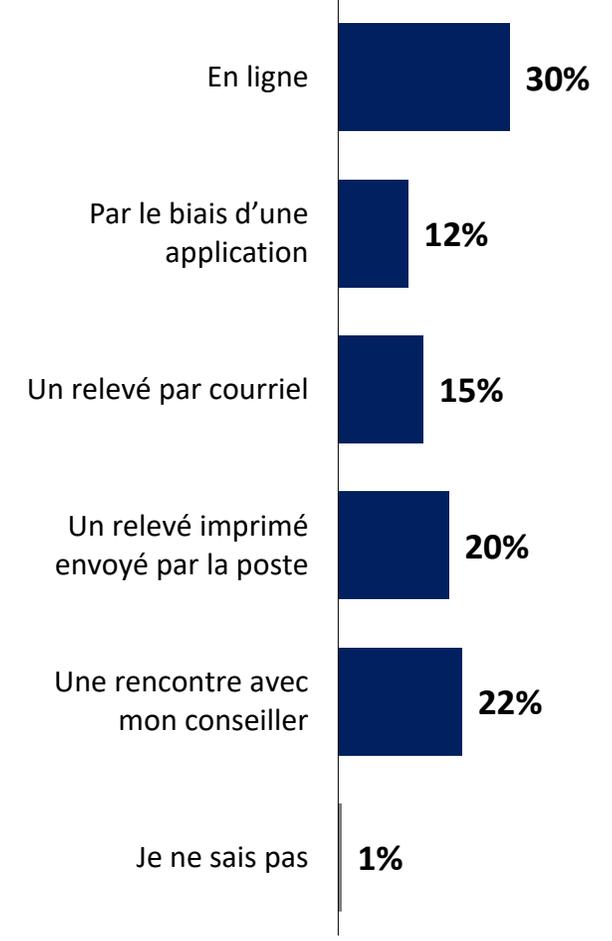
Tous les investisseurs



Investissement autonome uniquement



Conseillés uniquement



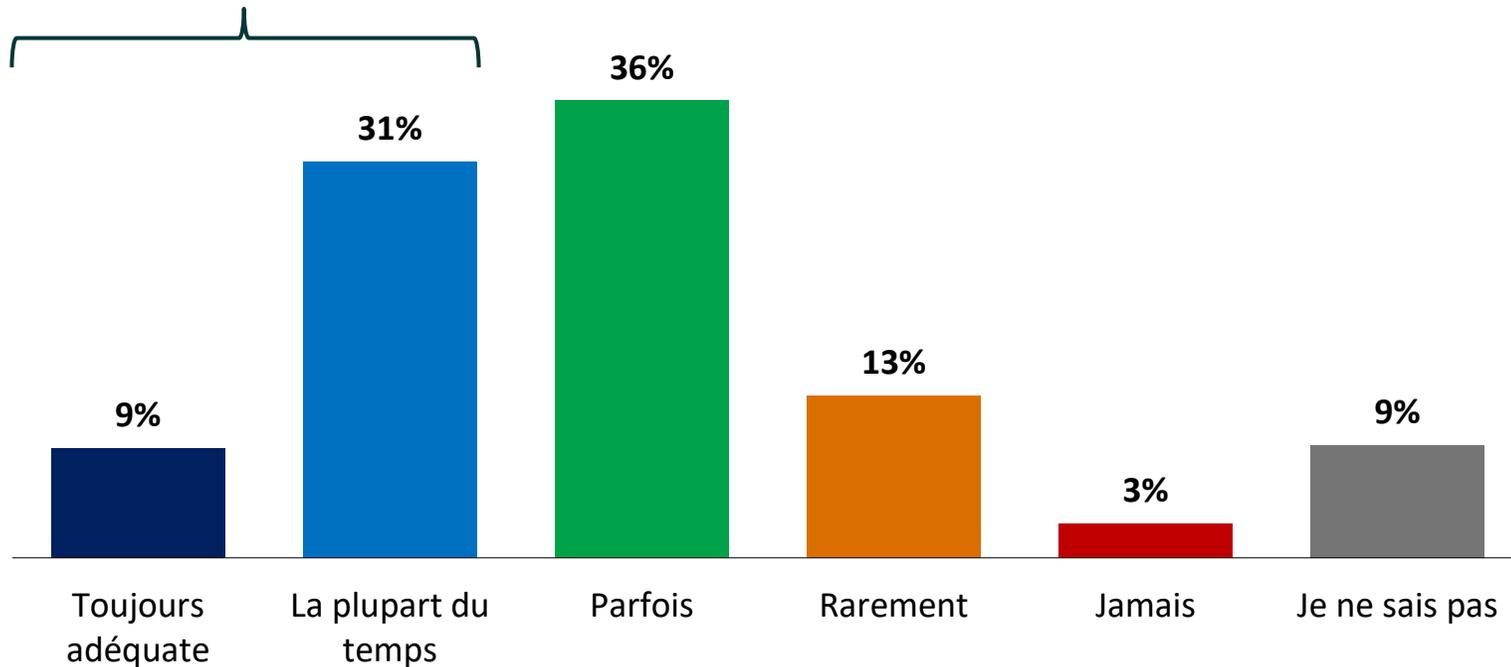
Divuligation de l'information : 4 sur 10 (40 %) croient que la divulgation de l'information par l'industrie est adéquate toujours ou la plupart du temps; surtout parmi les segments conseillés

Q

Estimez-vous adéquate la divulgation d'information par l'industrie du placement en ce qui concerne les frais et commissions, les risque de placement et les conflits d'intérêt potentiels?

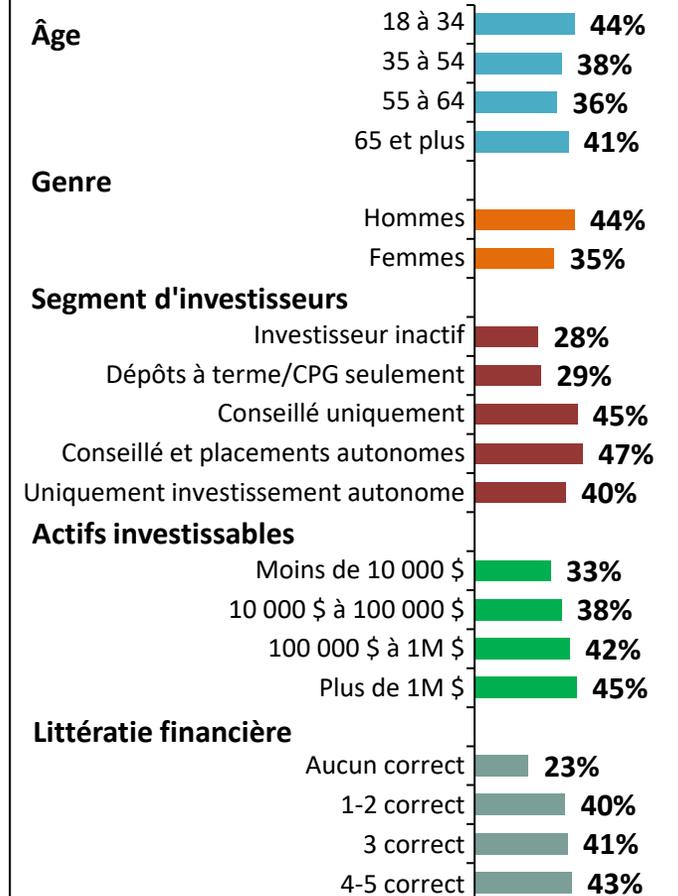
[Posée à tous les investisseurs, n=2 000]

Toujours adéquate ou la plupart du temps : 40 %



Segmentation :

Répondants qui disent « Toujours adéquate » ou « La plupart du temps »



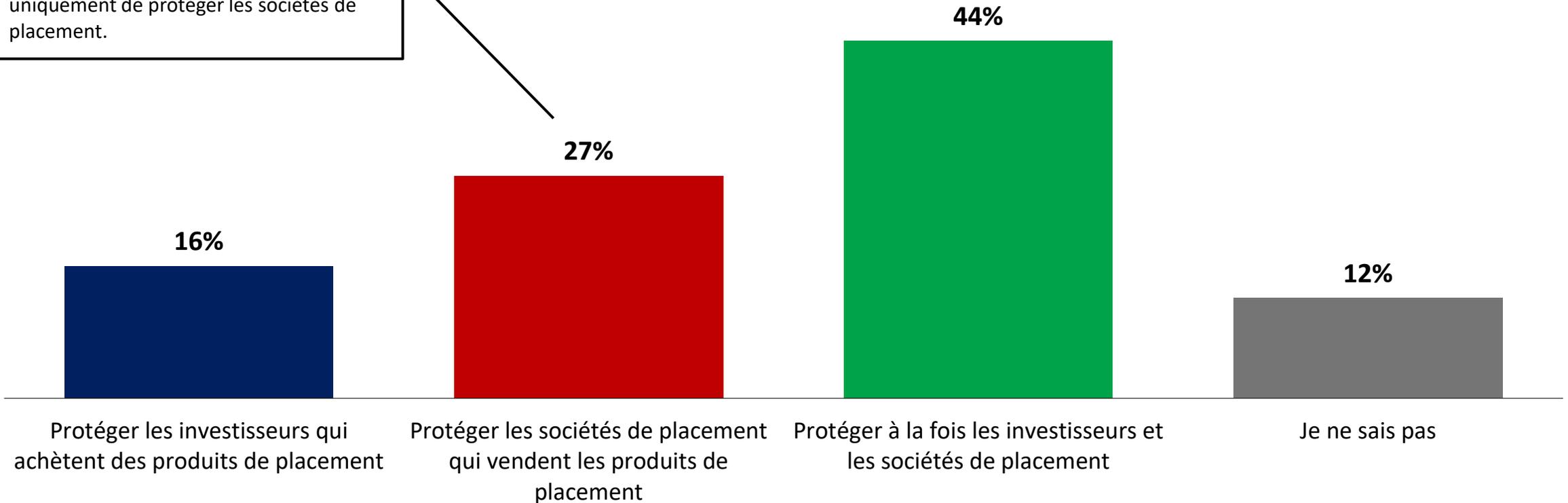
But recherché par la divulgation d'information : 27 % croient que c'est uniquement pour protéger les sociétés de placement alors que 16 % croient que c'est uniquement pour protéger les investisseurs; une pluralité croit que ce sont les deux (44 %)



S'agissant de la divulgation de telles informations par l'industrie du placement, quel est le but recherché par celle-ci selon vous?

[Posée à tous les investisseurs, n=2 000]

33 % des investisseurs autonomes et 32 % des investisseurs plus jeunes (18 à 34 ans) croient que le but recherché est uniquement de protéger les sociétés de placement.

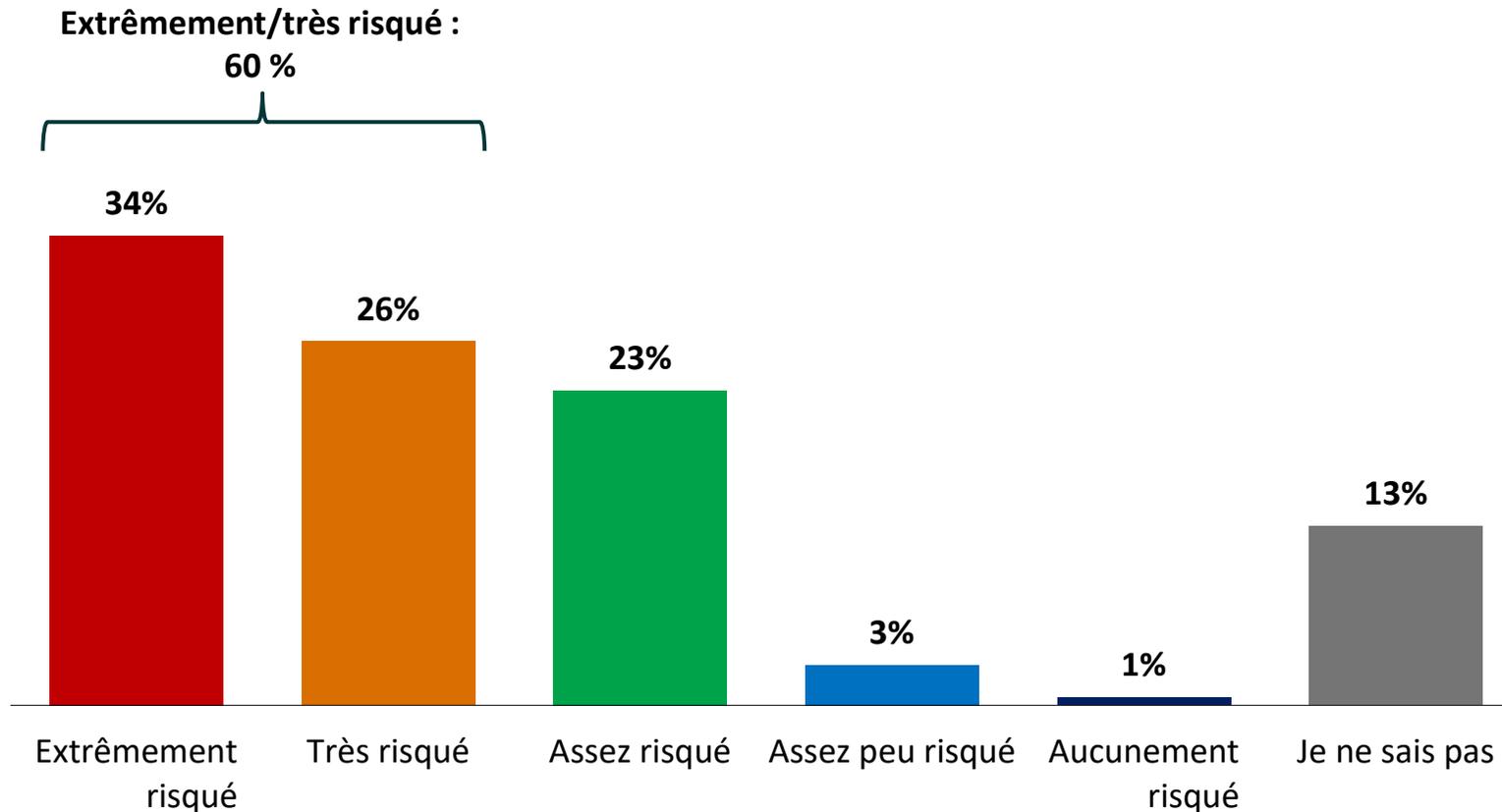


Risque des cryptoactifs : 6 sur 10 croient que les cryptoactifs sont extrêmement ou très risqués; cette opinion augmente avec l'âge, les actifs investissables et le niveau de littératie financière



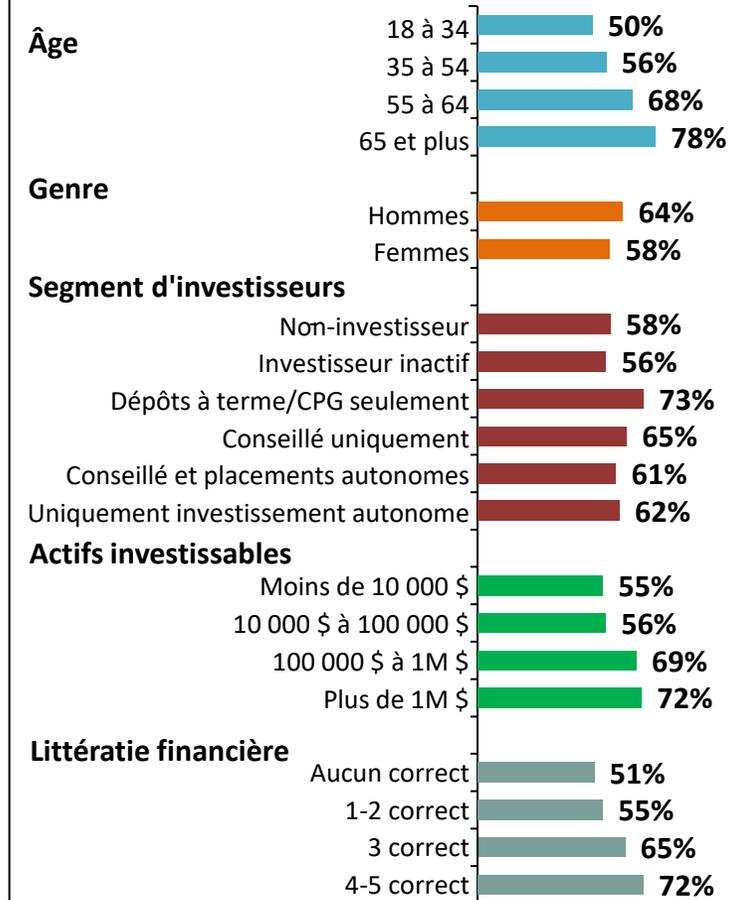
Selon vous, jusqu'à quel point est-il risqué d'investir dans les cryptoactifs?

[Posée à tous les répondants, n=3 000]



Segmentation :

Répondants qui disent « Extrêmement/très risqué »



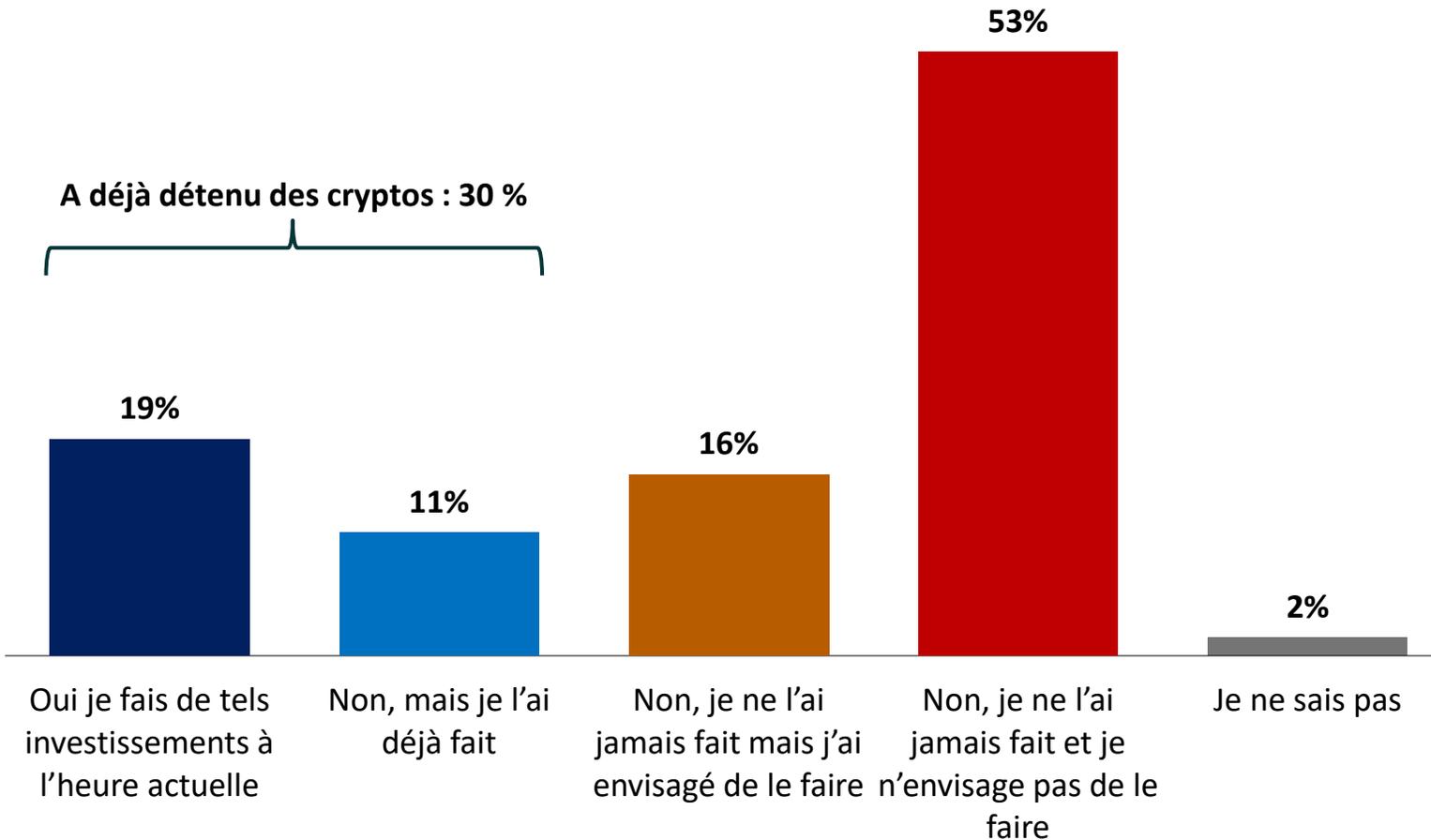


Investissement dans les cryptoactifs : 30 % des investisseurs ont investi dans les cryptoactifs à un moment ou l'autre, y compris 52 % des investisseurs plus jeunes (18 à 34 ans)



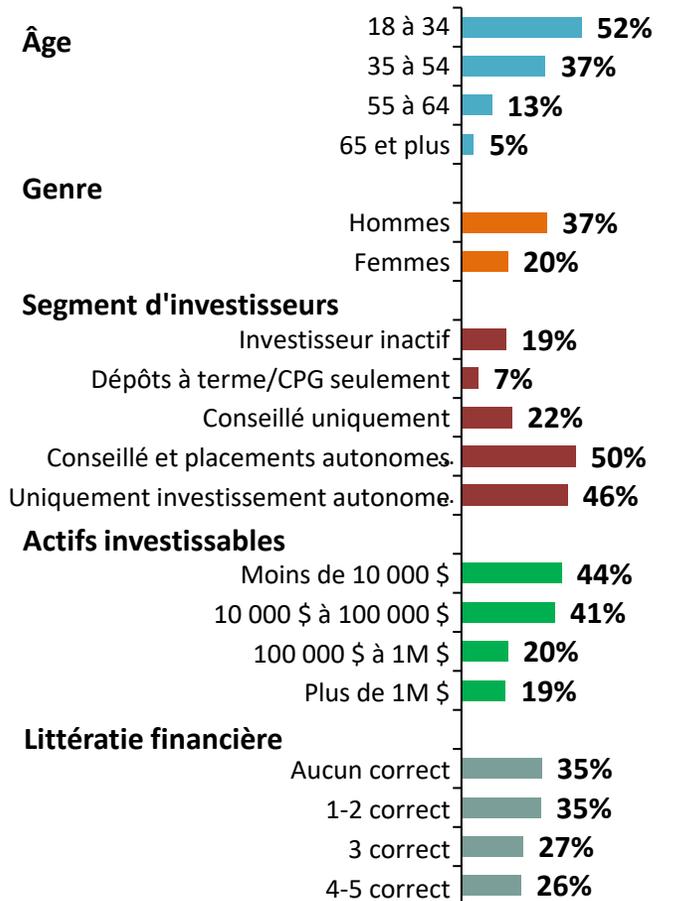
À l'heure actuelle, investissez-vous dans des cryptoactifs (bitcoins, jetons non fongibles (NFT), etc.)?

[Posée à tous les investisseurs, n=2 000]



Segmentation :

Ceux qui ont déjà détenu des cryptoactifs



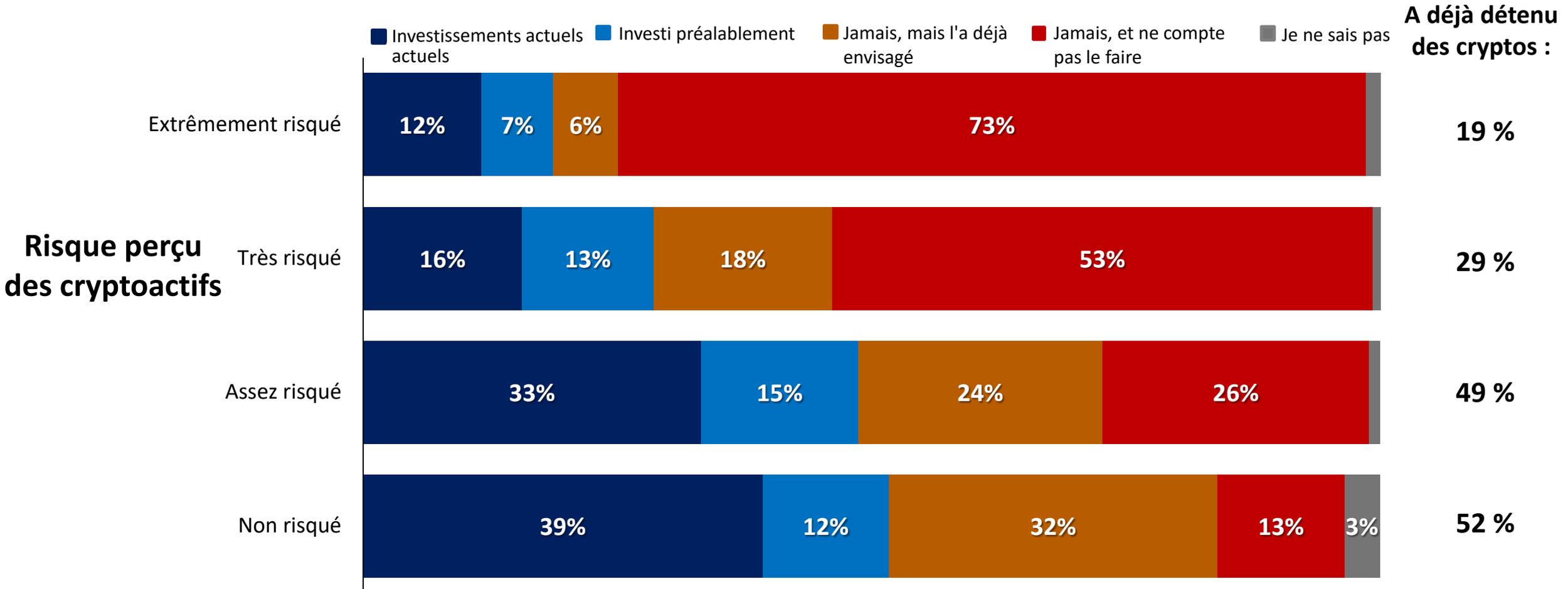


Détenteurs de cryptoactifs : les détenteurs de cryptos sont plus nombreux chez ceux qui perçoivent ces actifs comme non risqués; 29 % de ceux qui disent « très risqué » en ont déjà détenu dans le passé



À l'heure actuelle, investissez-vous dans des cryptoactifs (bitcoins, jetons non fongibles (NFT), etc.)? (PAR RISQUE PERÇU)

[Posée à tous les investisseurs, n=2 000]



Prise de décision et risque en matière de placement

Investissement autonome



Résumé Investisseurs autonomes

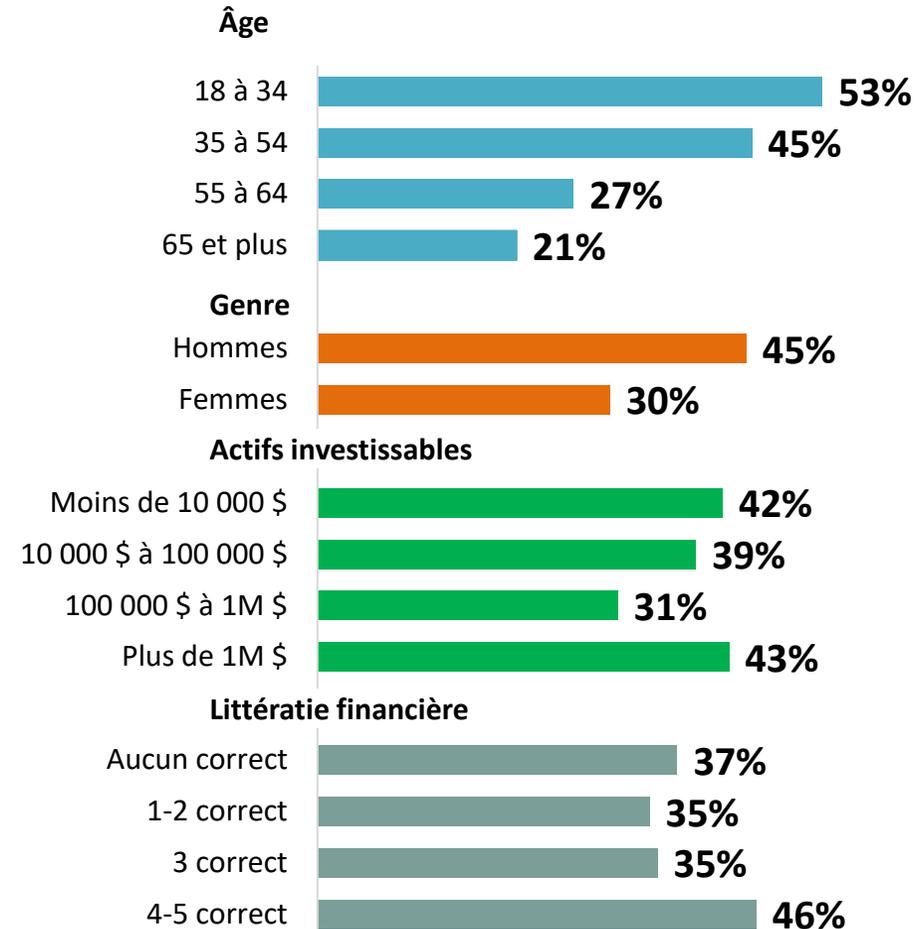
Cette section porte sur les questions posées aux investisseurs autonomes, y compris ceux qui détiennent seulement des dépôts à terme ou des CPG, qu'ils aient aussi un conseiller ou qu'ils soient uniquement autonomes.

Ce segment comprend **38 % de l'ensemble des investisseurs**.

Les investisseurs inactifs sont exclus, même si certains peuvent encore détenir des placements qu'ils ont achetés en tant qu'investisseurs autonomes il y a plus de 3 ans.

L'investissement autonome est assez répandu parmi toutes les tranches de détenteurs d'actifs investissables; il est plus fréquent chez les Canadiens de moins de 55 ans et chez les hommes.

% parmi chaque groupe qui sont des investisseurs autonomes



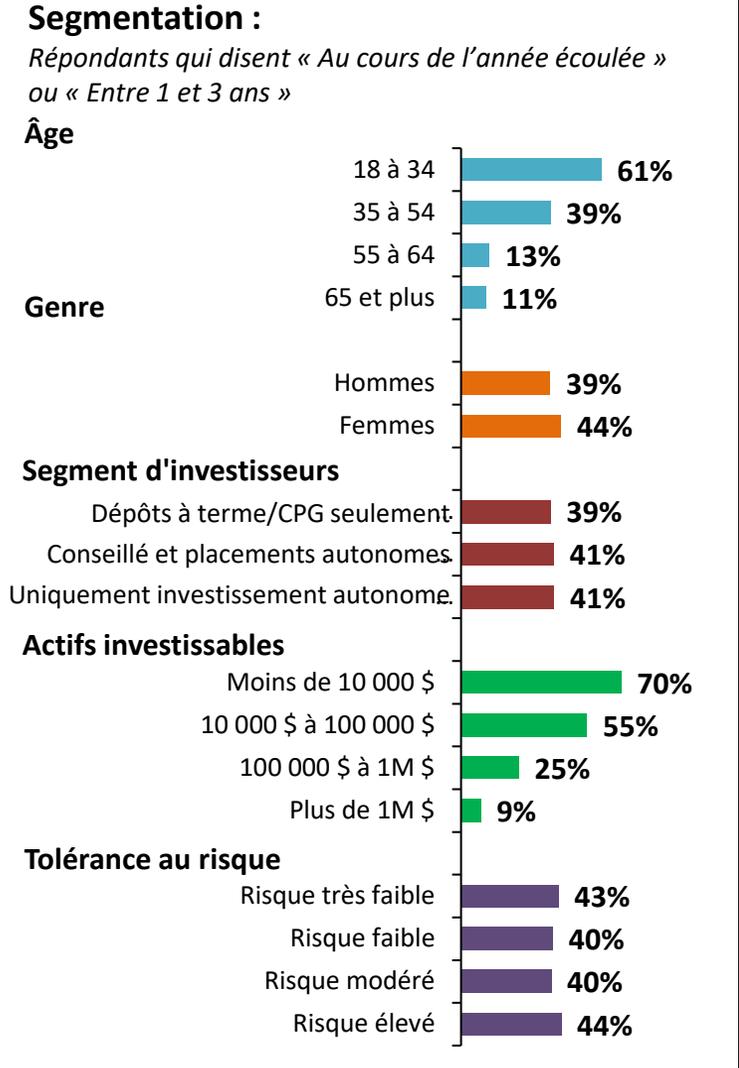
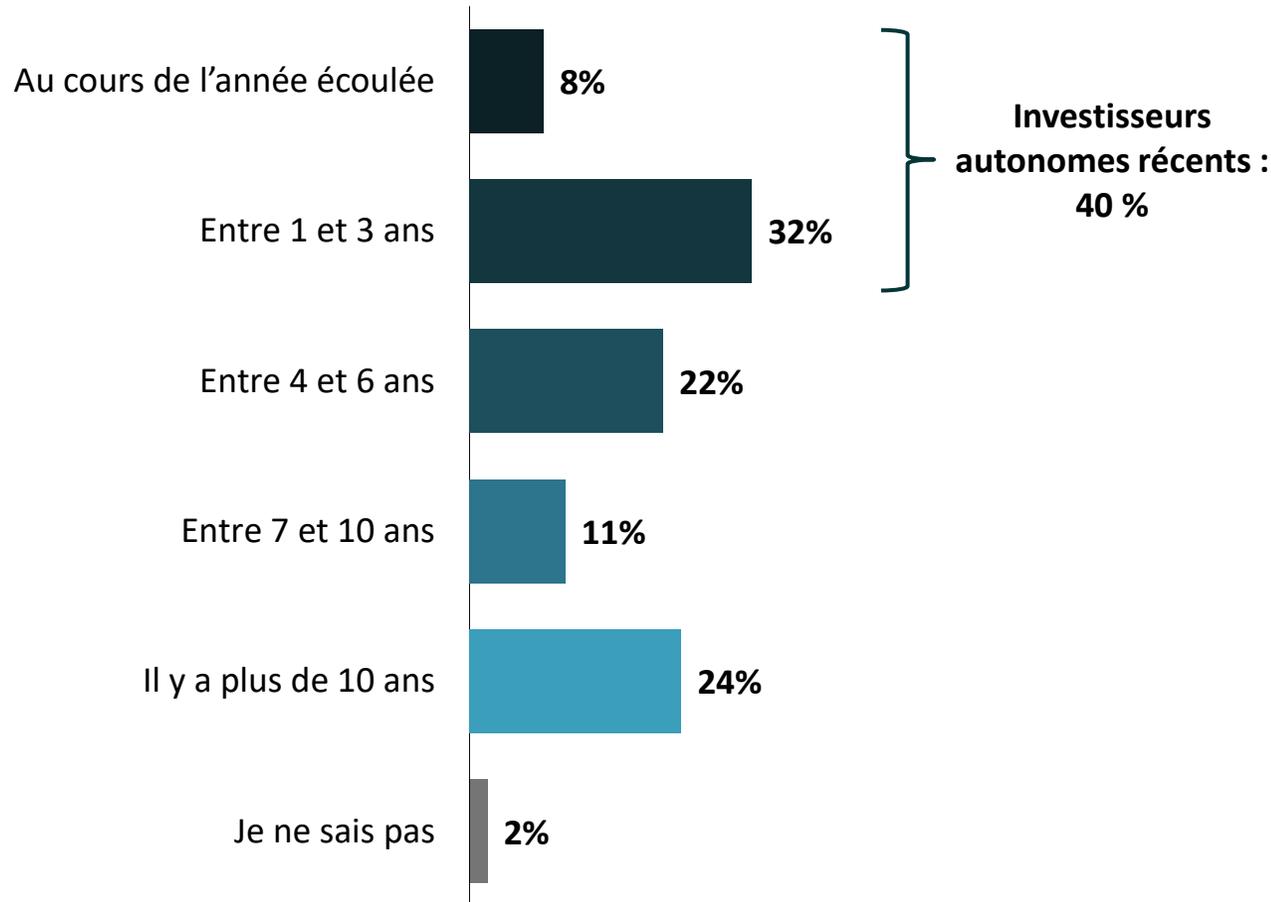


Début comme investisseur autonome : 4 sur 10 ont ouvert leur premier compte au cours des 3 dernières⁶⁴ années; les jeunes répondants et ceux qui possèdent moins d'actifs sont plus susceptibles d'être nouveaux dans l'investissement autonome



Quand avez-vous ouvert votre premier compte d'investissement autonome?

[Posée à tous les investisseurs autonomes, n=768]

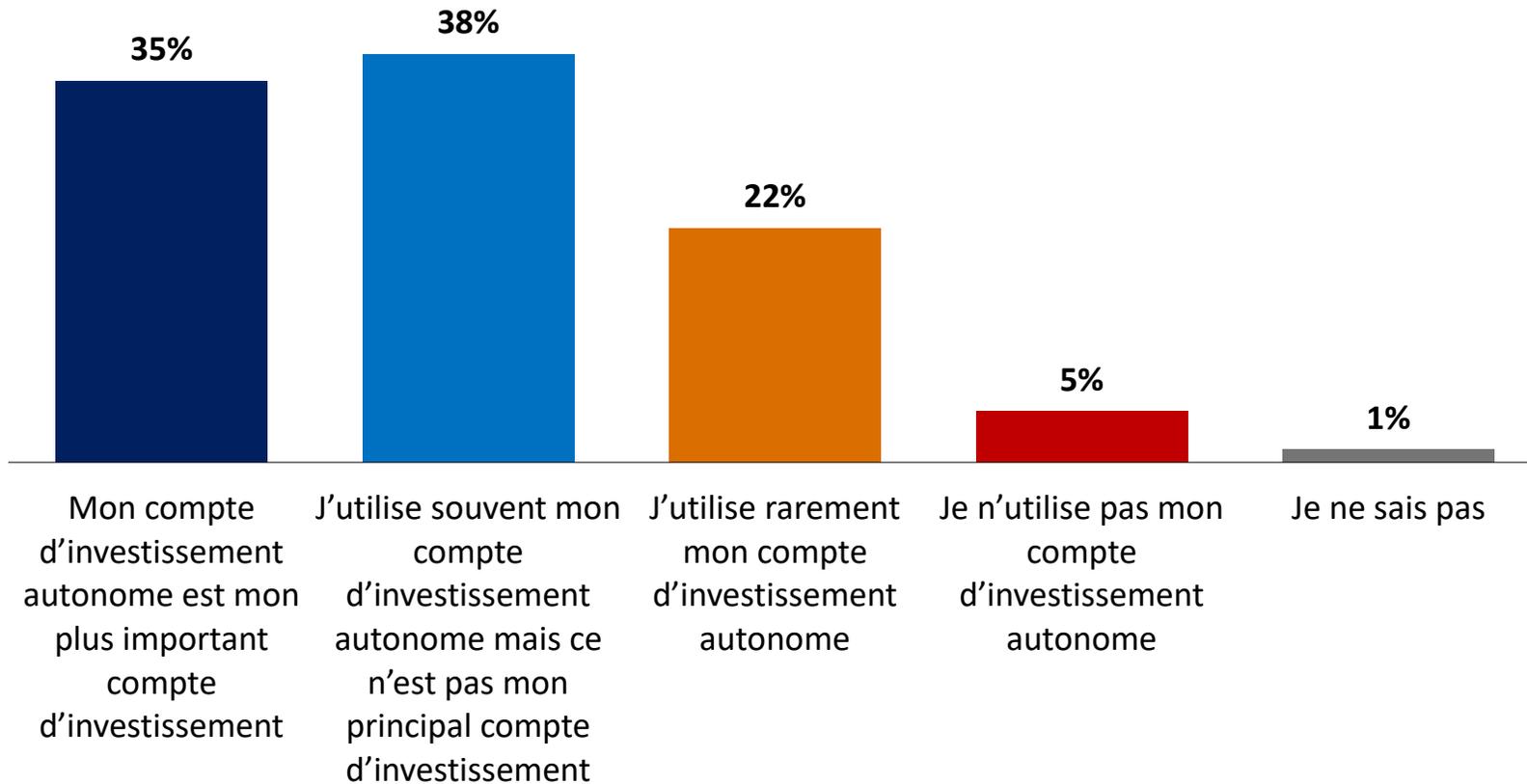


Utilisation du compte d'investissement autonome : Environ 1 sur 3 (35 %) déclare que son compte d'investissement autonome est son compte le plus important; un peu plus de 1 sur 4 (27 %) dit utiliser rarement ou jamais son compte autonome



Parmi les énoncés suivants, lequel décrit le mieux votre compte d'investissement autonome?

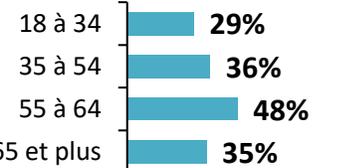
[Posée à tous les investisseurs autonomes, n=768]



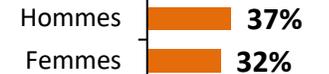
Segmentation :

Répondants qui disent « mon plus important compte d'investissement »

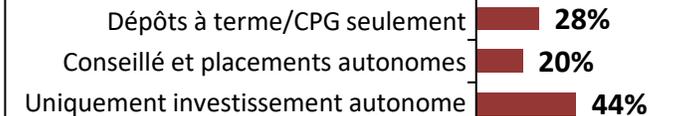
Âge



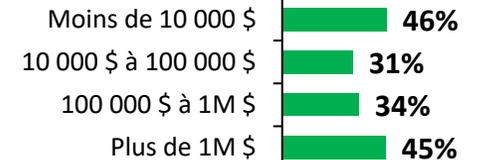
Genre



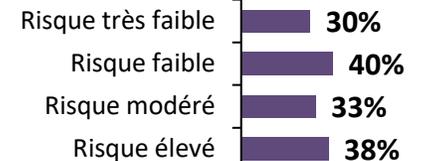
Segment d'investisseurs



Actifs investissables



Tolérance au risque

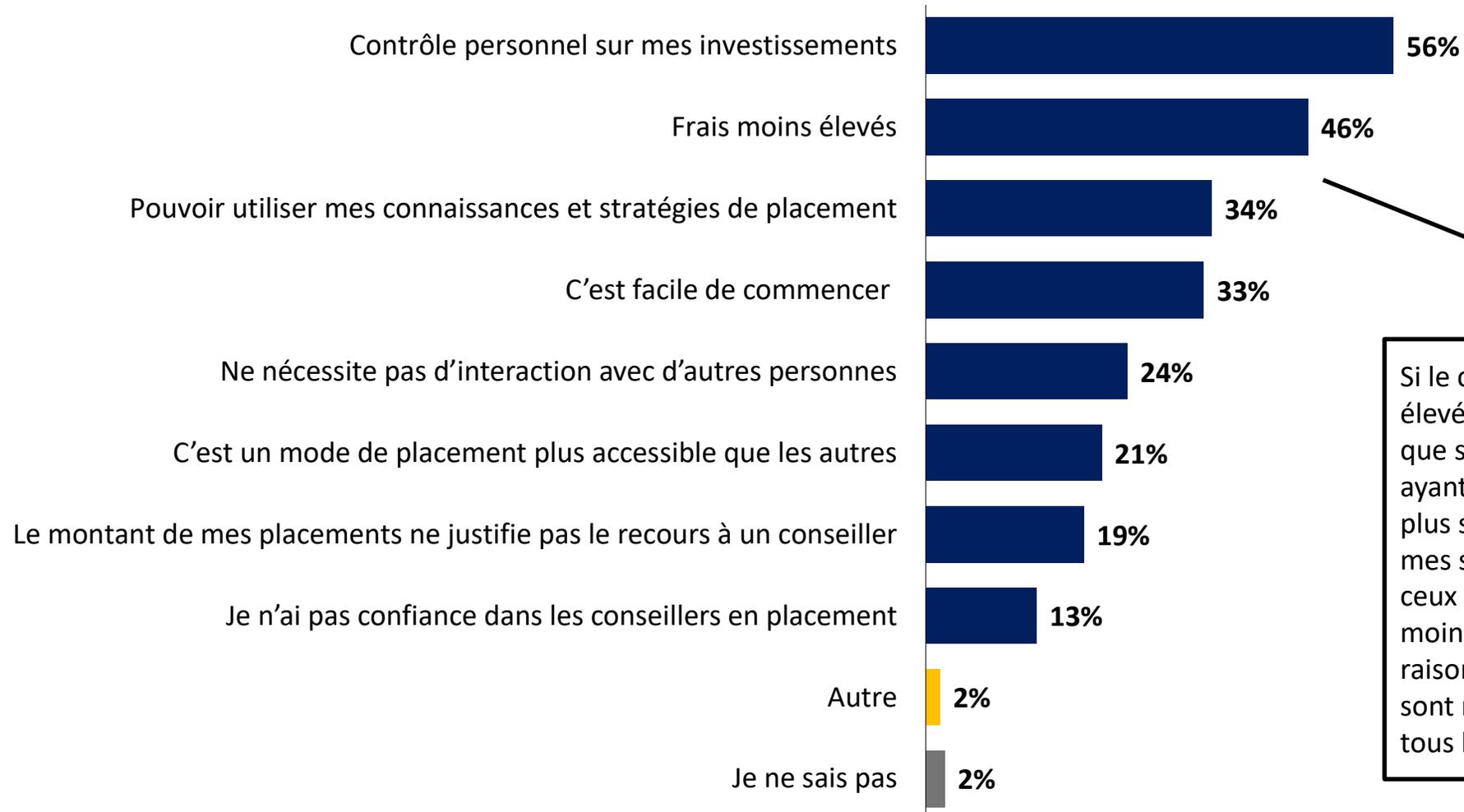


Raison pour avoir ouvert un compte d'investissement autonome : Plus de la moitié (56 %) disent que c'est le fait de contrôler personnellement ses placements qui les ont incités à ouvrir un compte d'investissement autonome; des frais moins élevés vient en second lieu (46 %)



Quelles sont les principales raisons pour lesquelles vous avez ouvert un compte d'investissement autonome?

[Posée à tous les investisseurs autonomes, mentions multiples*, n=768]



Ceux qui ont choisi
«contrôle personnel»
et «stratégies
personnelles» :

67 %

Si le contrôle personnel et les frais moins élevés sont les principales raisons, quelle que soit la tolérance au risque, ceux ayant la tolérance la plus élevée sont plus susceptibles d'avoir choisi « utiliser mes stratégies personnelles » (44 %); ceux avec la tolérance la plus faible sont moins susceptibles de donner cette raison (25 %). Les autres raisons données sont relativement constantes au sein de tous les niveaux de tolérance.

Raison pour ouvrir un compte d'investissement autonome : Les frais moins élevés sont une raison particulièrement importante chez les investisseurs autonomes les plus établis; alors que pour les nouveaux investisseurs autonomes, c'est la facilité de commencer qui vient en premier lieu



Quelles sont les principales raisons pour lesquelles vous avez ouvert un compte d'investissement autonome? **Par date d'ouverture**

tous les investisseurs autonomes, mentions multiples*, n=768]

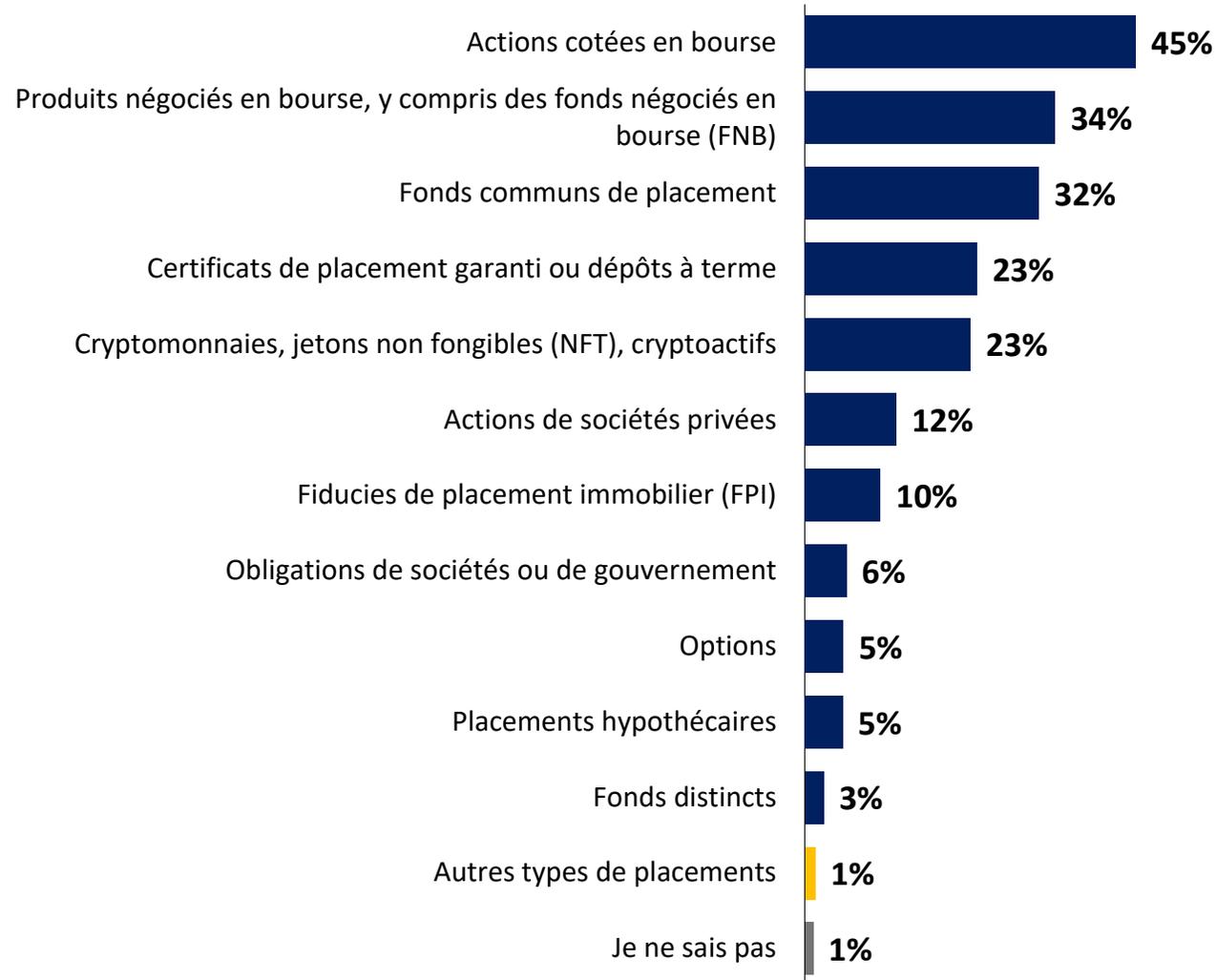
| | Ouvert il y a 3 ans ou moins | Ouvert il y a 4 à 10 ans | Ouvert il y a 10 ans ou plus |
|---|------------------------------|--------------------------|------------------------------|
| Contrôle personnel sur mes investissements | 56% | 51% | 65% |
| Frais moins élevés | 41% | 41% | 63% |
| Pouvoir utiliser mes connaissances et stratégies de placement | 32% | 33% | 42% |
| C'est facile de commencer | 38% | 32% | 29% |
| Ne nécessite pas d'interaction avec d'autres personnes | 21% | 23% | 32% |
| C'est un mode de placement plus accessible que les autres | 20% | 24% | 18% |
| Le montant de mes placements ne justifie pas le recours à un conseiller | 20% | 22% | 13% |
| Je n'ai pas confiance dans les conseillers en placement | 10% | 16% | 17% |
| Autre | 1% | 0% | 4% |
| Je ne sais pas | 2% | 0% | 2% |

Produits de placement dans les comptes d'investissement autonome : Les actions (45 %) et les FNB (34 %) sont les plus populaires, bien que pour ceux dont les actifs sont inférieurs à 10 000 \$, les cryptos constituent le produit le plus commun.



Quels sont les produits de placement que l'on retrouve généralement dans votre compte d'investissement autonome?

[Posée à tous les investisseurs autonomes, n=768]



| % de ceux qui détiennent ces produits dans leur compte de placement autonome | Actifs investissables | | | |
|--|-----------------------|------------------------|--------------------|---------------|
| | Moins de 10 000 \$ | 10 000 \$ à 100 000 \$ | 100 000 \$ à 1M \$ | Plus de 1M \$ |
| Actions cotées en bourse | 35% | 40% | 49% | 62% |
| Produits négociés en bourse, y compris des fonds négociés en bourse (FNB) | 31% | 30% | 35% | 53% |
| Fonds communs de placement | 18% | 33% | 31% | 52% |
| Certificats de placement garanti ou dépôts à terme | 10% | 17% | 30% | 38% |
| Cryptomonnaies, jetons non fongibles (NFT), cryptoactifs | 45% | 23% | 18% | 15% |
| Actions de sociétés privées | 10% | 15% | 10% | 14% |
| Fiducies de placement immobilier (FPI) | 4% | 8% | 12% | 22% |
| Obligations de sociétés ou de gouvernement | 2% | 3% | 9% | 10% |
| Options | 6% | 6% | 4% | 9% |
| Placements hypothécaires | <1% | 5% | 7% | 4% |
| Fonds distincts | -- | 4% | 2% | 1% |

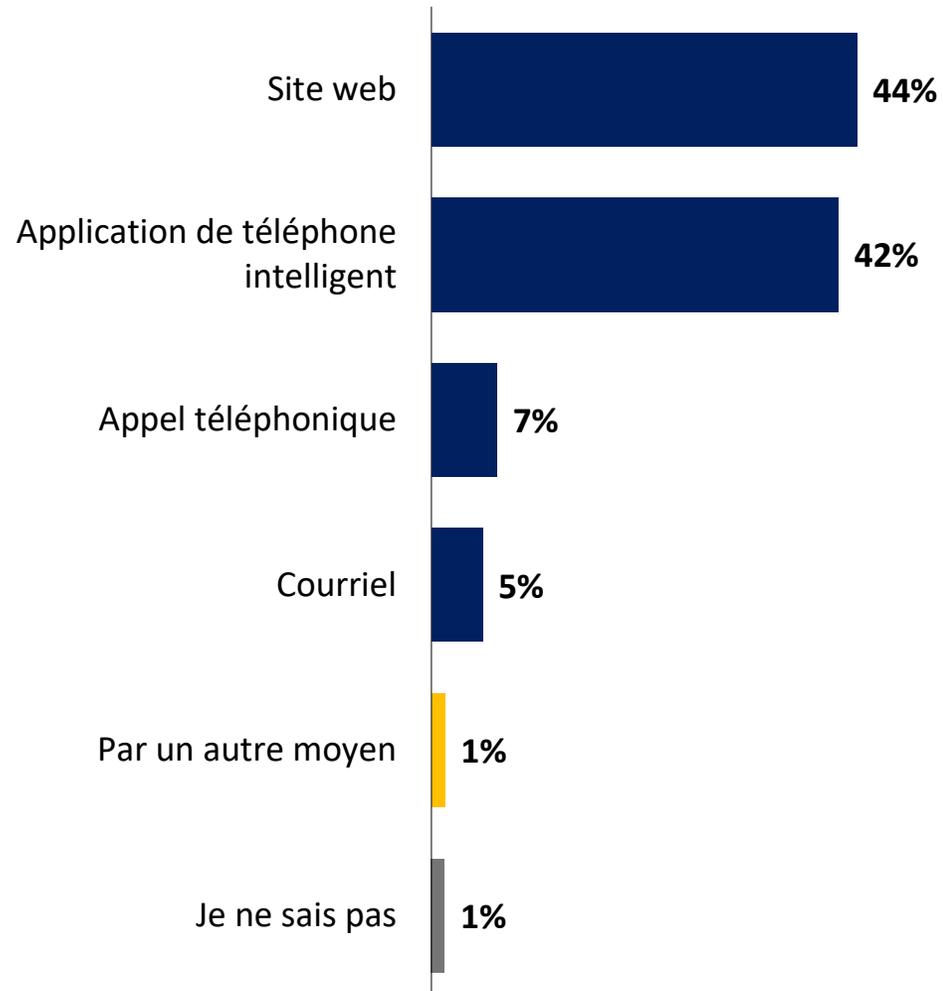
Remarque: *mentions multiples autorisées; les totaux peuvent excéder 100 %.

Opérations de négociation : Les opérations en ligne ou via une appli ont le même degré de popularité, mais il existe des préférences marquées selon les groupes d'âge

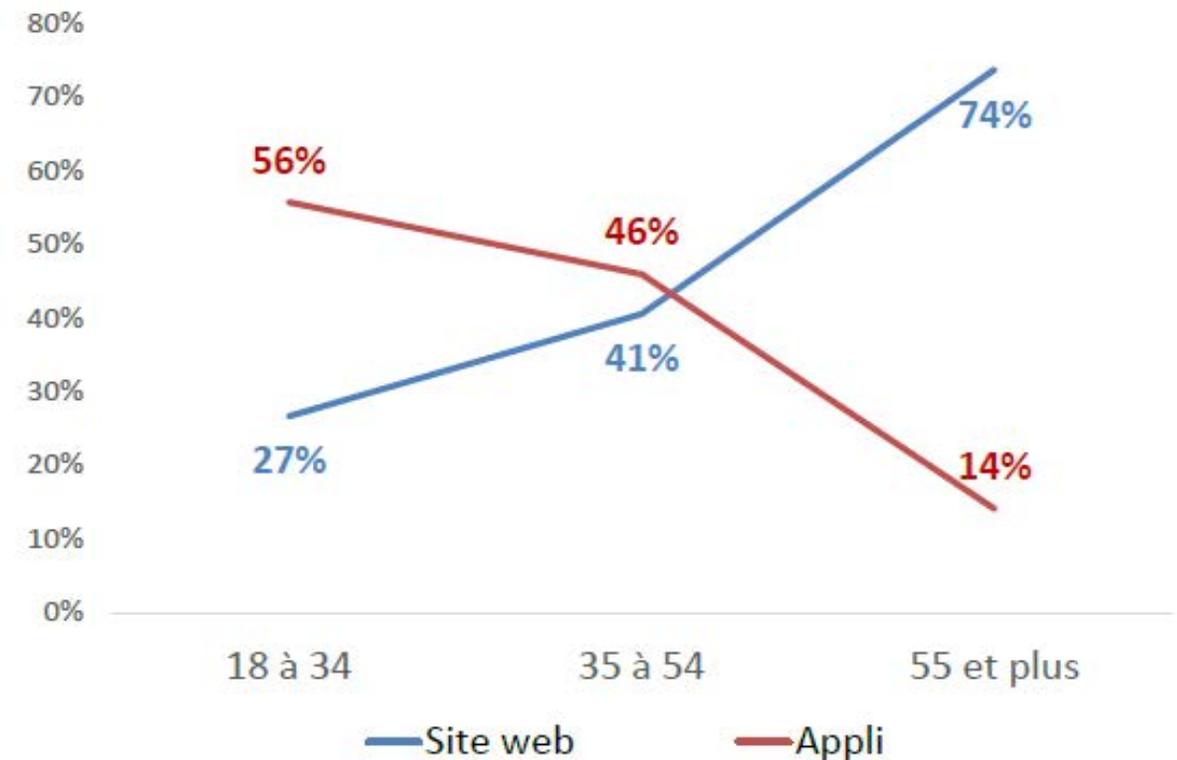


S'agissant de votre compte d'investissement autonome, par quel moyen effectuez-vous vos opérations?

[Posée à tous les investisseurs autonomes, n=768]



Site web ou téléphone intelligent selon le groupe d'âge



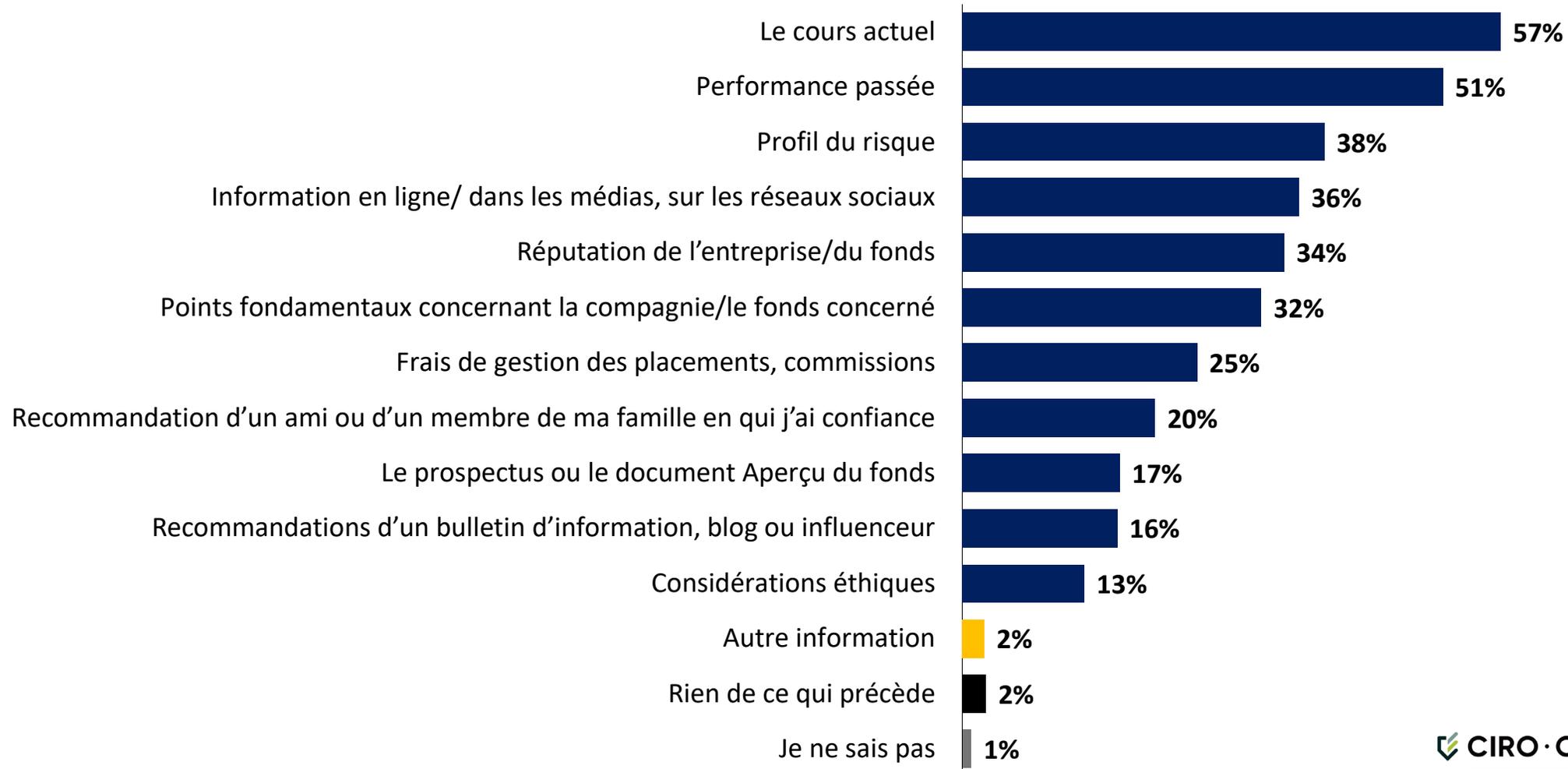


Prise de décision en matière de placement : Près de 6 sur 10 (57 %) considèrent le cours actuel lorsqu'ils prennent une décision, 51 % considèrent la performance passée



Sur quoi vous basez-vous lorsque vous prenez une décision en matière de placement?

[Posée à tous les investisseurs autonomes, mentions multiples*, n=768]



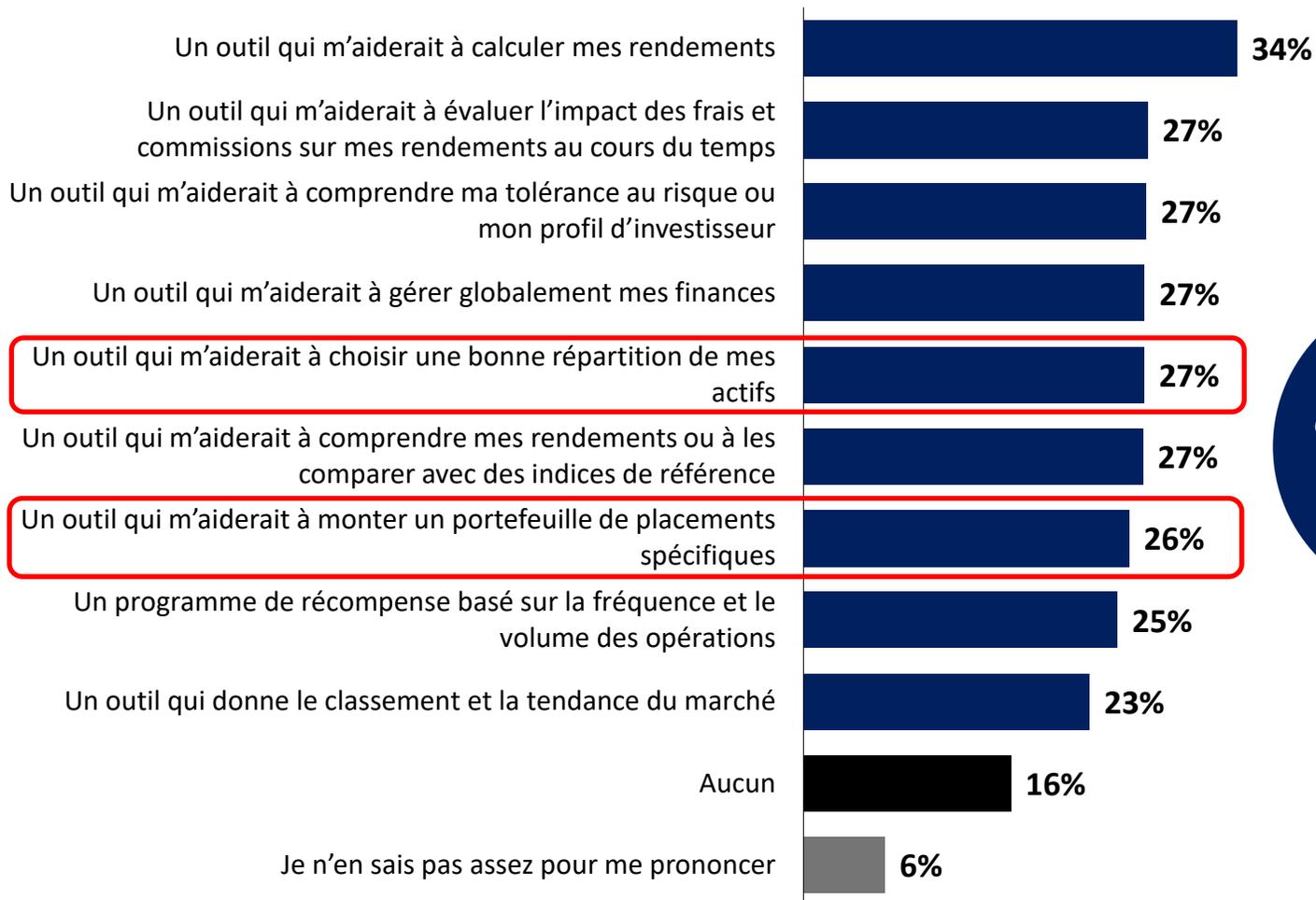
Remarque: *mentions multiples autorisées; les totaux peuvent excéder 100 %.

Outils supplémentaires : 40 % des investisseurs autonomes disent qu'ils utiliseraient un outil qui donnerait des conseils sur la répartition des actifs ou qui les aiderait à monter un portefeuille de placements



Certaines plateformes d'investissement autonome offrent des fonctionnalités ou outils additionnels pour vous aider à gérer vos placements ou vos finances. Lesquels de ces outils utiliseriez-vous s'ils vous étaient offerts?

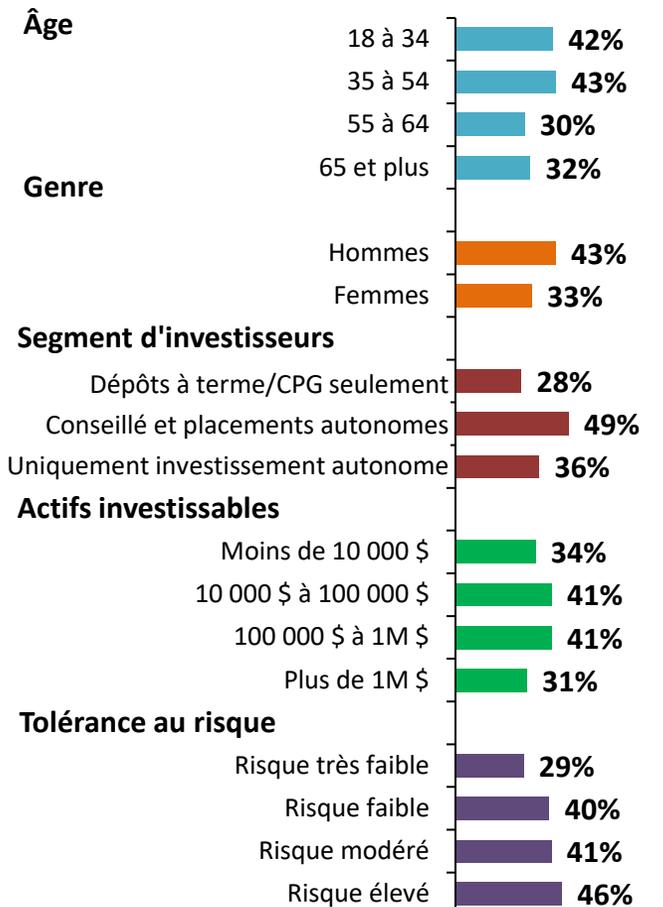
[Posée à tous les investisseurs autonomes, mentions multiples*, n=768]



Outil pour la répartition des actifs OU pour se monter un portefeuille :
40 %

Segmentation :

Ceux qui utiliseraient un outil pour la répartition des actifs ou pour se monter un portefeuille



Remarque: *mentions multiples autorisées; les totaux peuvent excéder 100 %.

**Prise de décision et risque en matière de
placement**

Sources d'information financière

TOUS

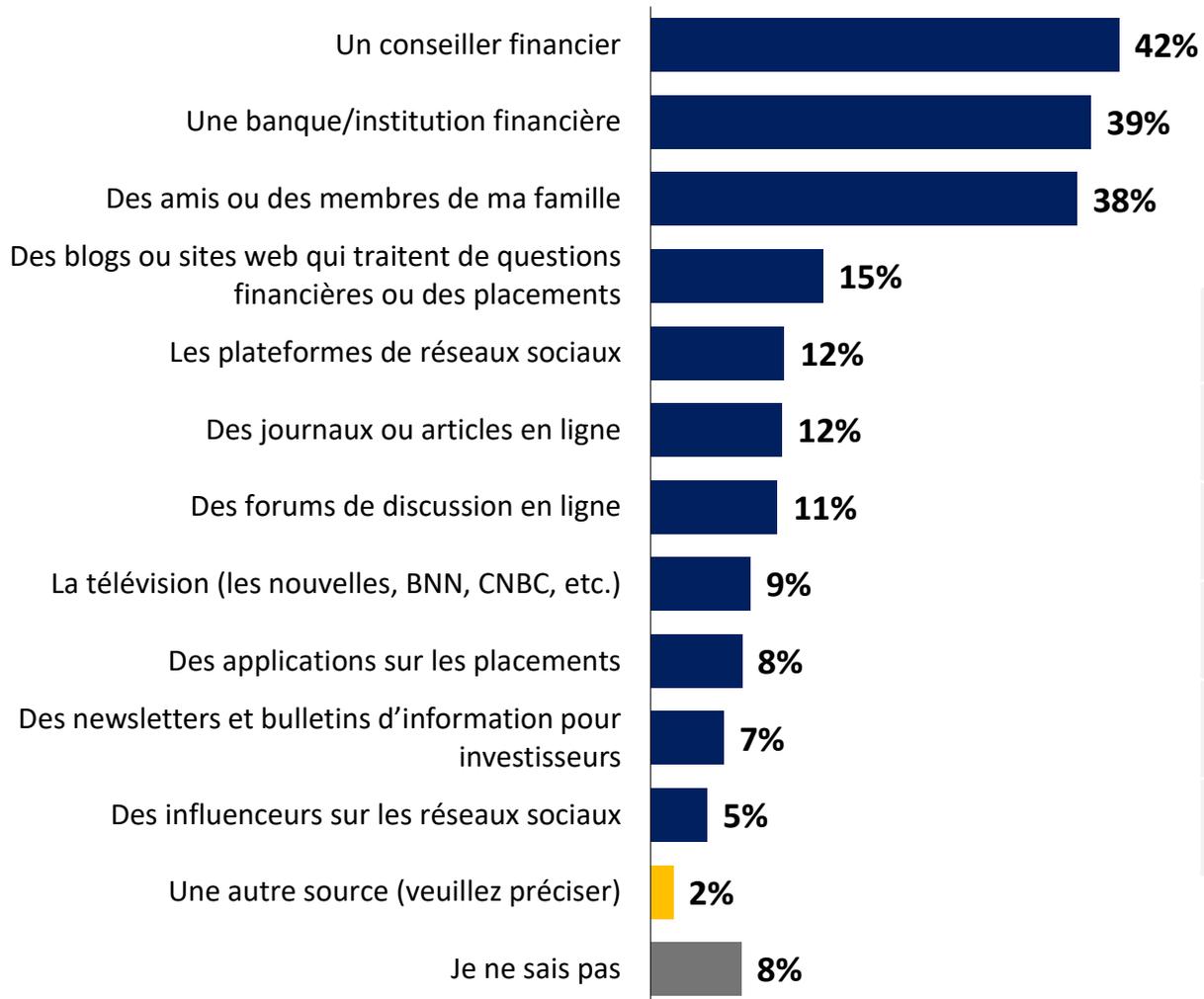
TOUS

Sources d'information : Les investisseurs autonomes sont beaucoup plus susceptibles que les autres investisseurs d'avoir recours aux médias sociaux, aux forums et aux influenceurs pour des conseils en placement

Q

Quand vient le temps de prendre des décisions concernant vos finances, quelles sont vos sources d'information et de conseils?

[Posée à tous les répondants, mentions multiples*, n=3 000]



Types de sources (groupés) par segment d'investisseurs

| | TOTAL | Non investisseur | Investisseur inactif | Dépôts à terme/CPG seulement | Conseillé uniquement | Conseillé + placements autonomes | Uniquement investissement autonome |
|--|-------|------------------|----------------------|------------------------------|----------------------|----------------------------------|------------------------------------|
| Banques/conseillers | 64% | 57% | 70% | 76% | 87% | 80% | 40% |
| Médias sociaux/forums/influenceurs | 22% | 16% | 18% | 16% | 18% | 42% | 44% |
| Actualités (imprimé/en ligne/TV) | 17% | 9% | 16% | 21% | 20% | 42% | 30% |
| Sites/blogues/bulletins sur les placements | 19% | 9% | 16% | 20% | 19% | 48% | 39% |
| Des applications sur les placements | 8% | 3% | 5% | 5% | 7% | 24% | 22% |
| Amis et famille | 38% | 45% | 36% | 32% | 33% | 31% | 30% |

Remarque: *mentions multiples autorisées; les totaux peuvent excéder 100 %.

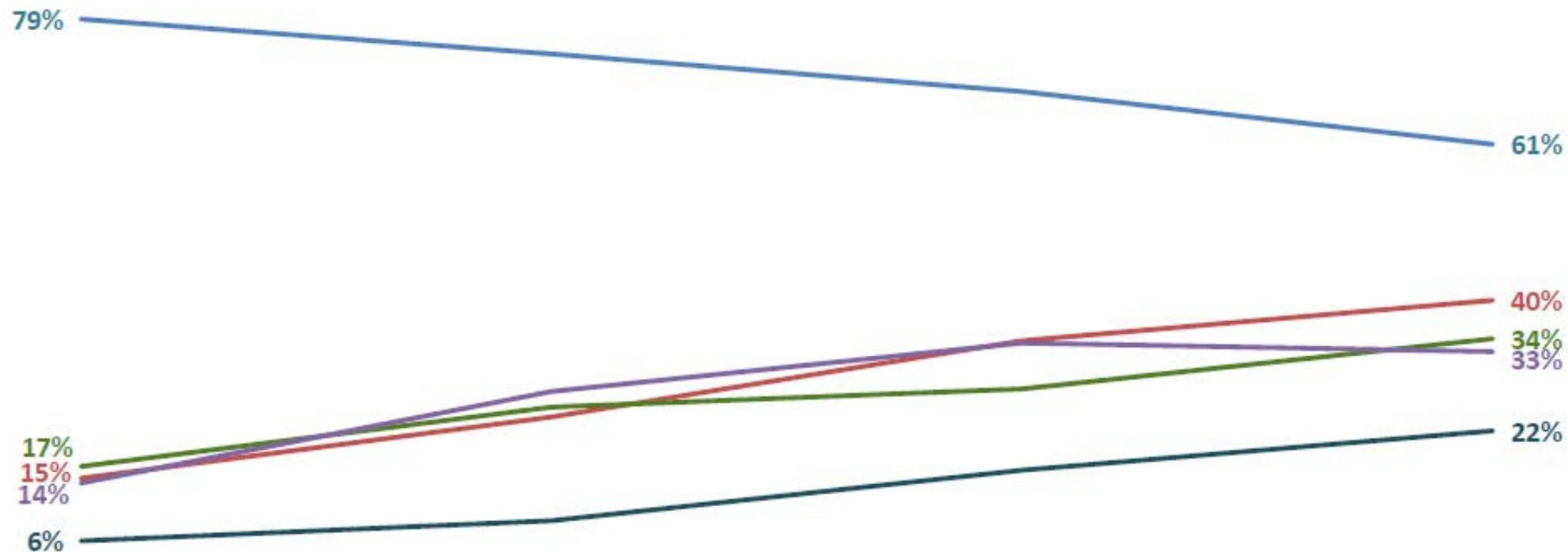


Sources d'information selon le degré de tolérance au risque : Le recours aux banques ou aux conseillers ⁷⁴ diminue graduellement avec la hausse du degré de tolérance au risque, alors qu'augmente le recours aux médias sociaux, à l'actualité, aux sites et applis de placement



Quand vient le temps de prendre des décisions concernant vos finances, quelles sont vos sources d'information et de conseils? **OPTIONS SÉLECTIONNÉES GROUPEES**

[Résultats parmi les investisseurs, mentions multiples, n=2 000]



Risque très faible

Risque faible

Risque modéré

Risque élevé

— Banques/conseillers

— Médias sociaux/forums/influenceurs

— Actualités (imprimé/en ligne/TV)

— Sites/blogues/bulletins sur les placements

— Des applications sur les placements

TOUS

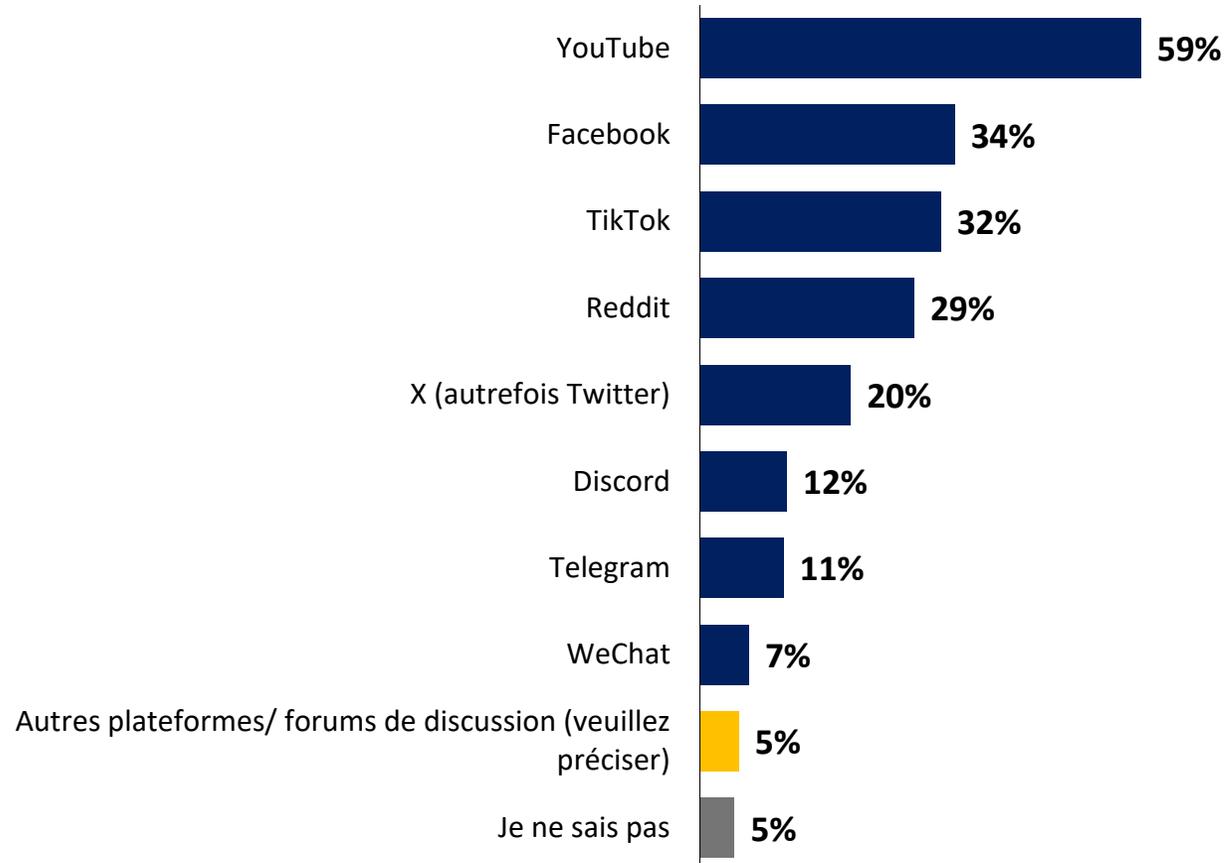
Médias sociaux comme source de conseils : Parmi ceux qui utilisent les médias sociaux pour prendre des décisions financières, 59 % utilisent YouTube et 34 % Facebook

Q

Quels sont les plateformes de réseaux sociaux ou les forums de discussion que vous utilisez pour obtenir de l'information et des conseils pour prendre des décisions financières?

[Posée à tous les répondants qui utilisent les médias sociaux pour de l'information/des conseils financiers, mentions multiples*, n=656]

Parmi les répondants qui utilisent les médias sociaux, les forums ou les « finfluenceurs » pour prendre des décisions financières :



| | Âge | | | |
|-----------------------|---------|---------|---------|------------|
| | 18 à 34 | 35 à 54 | 55 à 64 | 65 et plus |
| YouTube | 60% | 66% | 41% | 30% |
| Facebook | 31% | 39% | 39% | 34% |
| TikTok | 45% | 22% | 10% | 1% |
| Reddit | 30% | 32% | 18% | 7% |
| X (autrefois Twitter) | 21% | 19% | 23% | 14% |
| Discord | 16% | 9% | 2% | 4% |
| Telegram | 14% | 11% | 1% | 3% |
| WeChat | 8% | 4% | 3% | 16% |

Remarque: *mentions multiples autorisées; les totaux peuvent excéder 100 %.

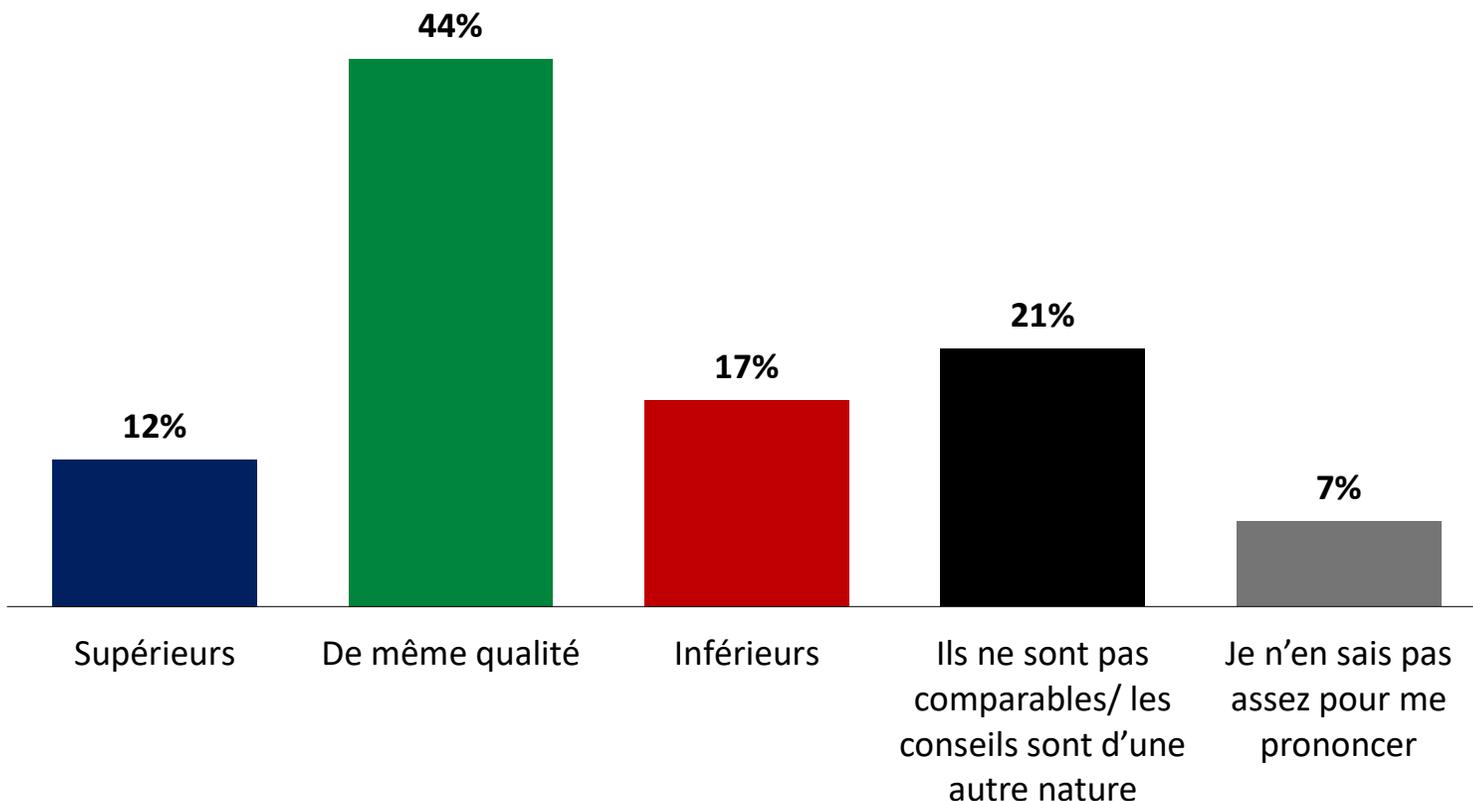
Médias sociaux utilisés pour des conseils : Une pluralité (44 %) pense que les conseils qu'ils trouvent sur les médias sociaux sont de même qualité que ceux des conseillers; 21 % pensent qu'ils ne sont pas comparables



Croyez-vous que les conseils en matière financière que vous pouvez obtenir des réseaux sociaux, forums de discussion ou « influenceurs » en ligne sont supérieurs, de même qualité ou inférieurs à ceux que vous pouvez obtenir des conseillers financiers traditionnels, ou que ces conseils ne sont pas comparables?

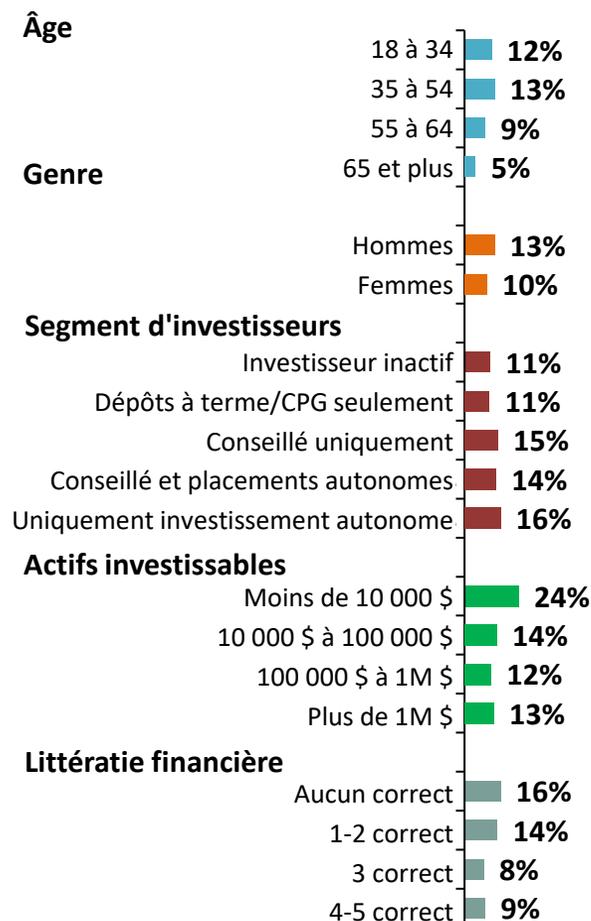
[Posée à tous les répondants qui utilisent les médias sociaux pour de l'information/des conseils financiers, n=656]

Parmi les répondants qui utilisent les médias sociaux, les forums ou les « influenceurs » pour de l'info et des conseils financiers :



Segmentation :

Répondants qui disent « Supérieurs »



TOUS

Conseils sur les médias sociaux par segments d'investisseurs : Les investisseurs autonomes sont plus susceptibles d'estimer que les conseils des « finfluenceurs » sont de même qualité que ceux des conseillers

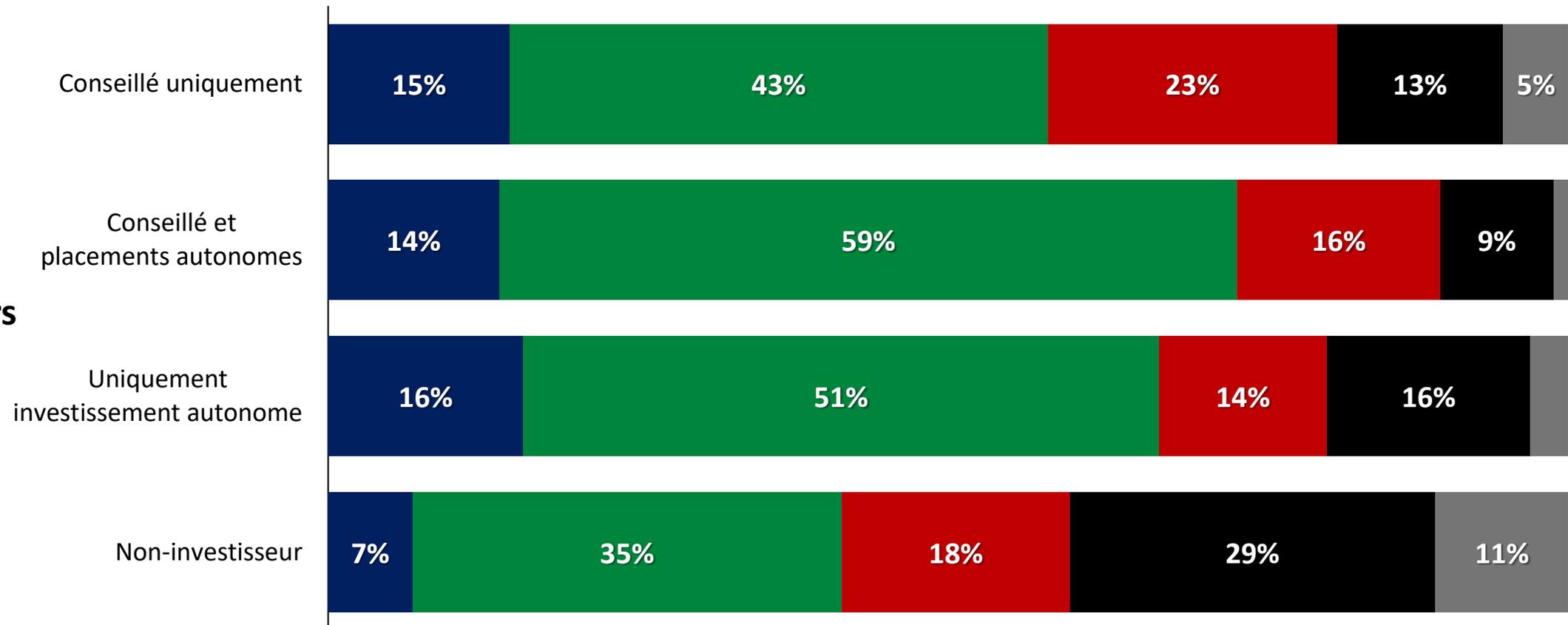
Q

Croyez-vous que les conseils en matière financière que vous pouvez obtenir des réseaux sociaux, forums de discussion ou « finfluenceurs » en ligne sont supérieurs, de même qualité ou inférieurs à ceux que vous pouvez obtenir des conseillers financiers traditionnels, ou que ces conseils ne sont pas comparables? **(PAR SEGMENT D'INVESTISSEURS)**

[Posée à tous les répondants qui utilisent les médias sociaux pour de l'information/des conseils financiers, n=656]

■ Supérieurs ■ De même qualité ■ Inférieurs ■ Ils ne sont pas comparables/ les conseils sont d'une autre nature ■ Je n'en sais pas assez pour me prononcer

**Segment
d'investisseurs**



Remarque : Les « investisseurs inactifs » et les « dépôt à terme/CPG seulement » ont été exclus en raison du faible nombre de répondants

Domaine thématique 3 :

Relations investisseur-conseiller





Résumé Investisseurs conseillés

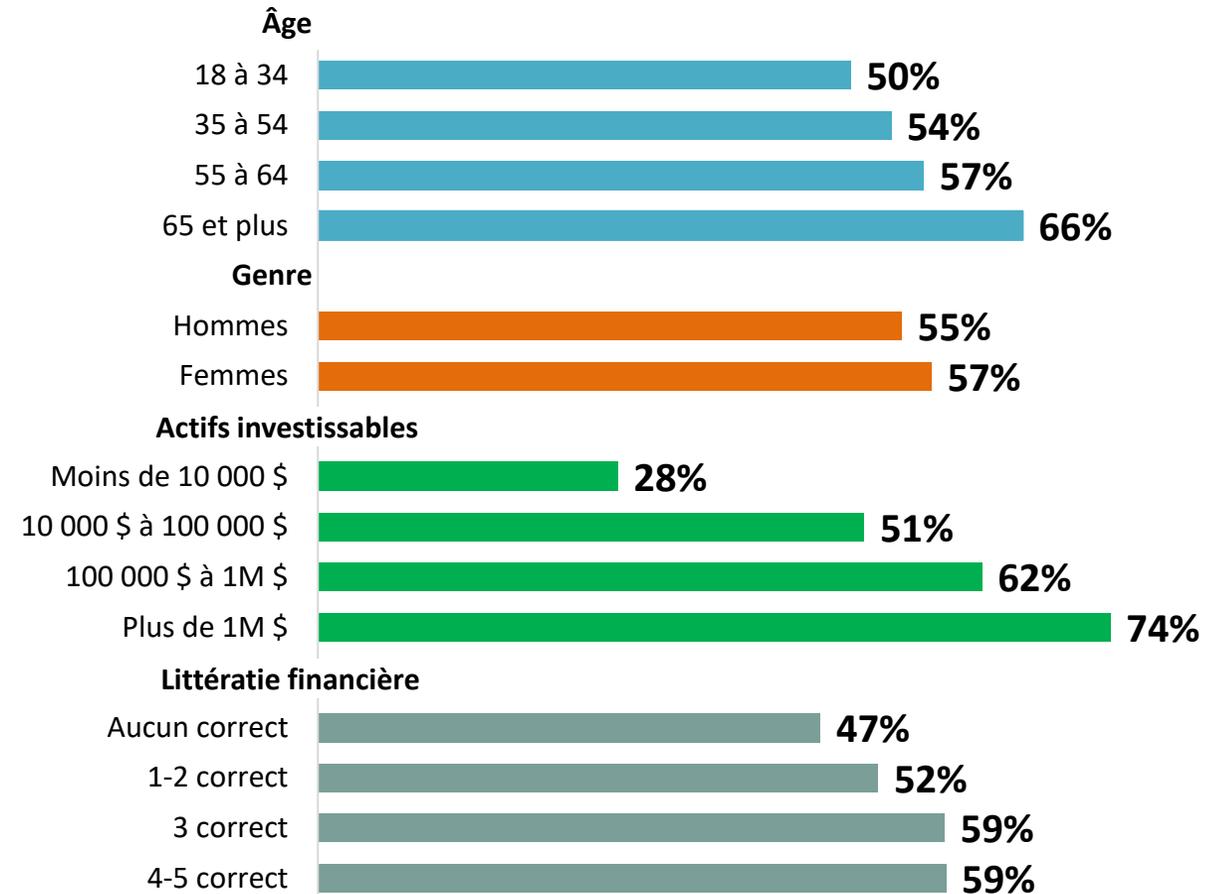
Cette section porte sur les questions posées aux investisseurs conseillés, y compris ceux qui détiennent seulement des dépôts à terme ou des CPG, qu'ils détiennent également un compte d'investissement autonome ou qu'ils soient uniquement conseillés.

Ce segment comprend **56 % de l'ensemble des investisseurs**.

Les investisseurs inactifs sont exclus, même si certains peuvent encore détenir des placements qu'ils ont achetés par l'entremise d'un conseiller il y a plus de 3 ans.

Investir avec l'appui d'un conseiller est plus fréquent au sein des plus hauts échelons de détenteurs d'actifs investissables, et est légèrement plus fréquent chez les Canadiens plus âgés, en particulier ceux de plus de 65 ans.

% dans chaque groupe qui sont des investisseurs conseillés



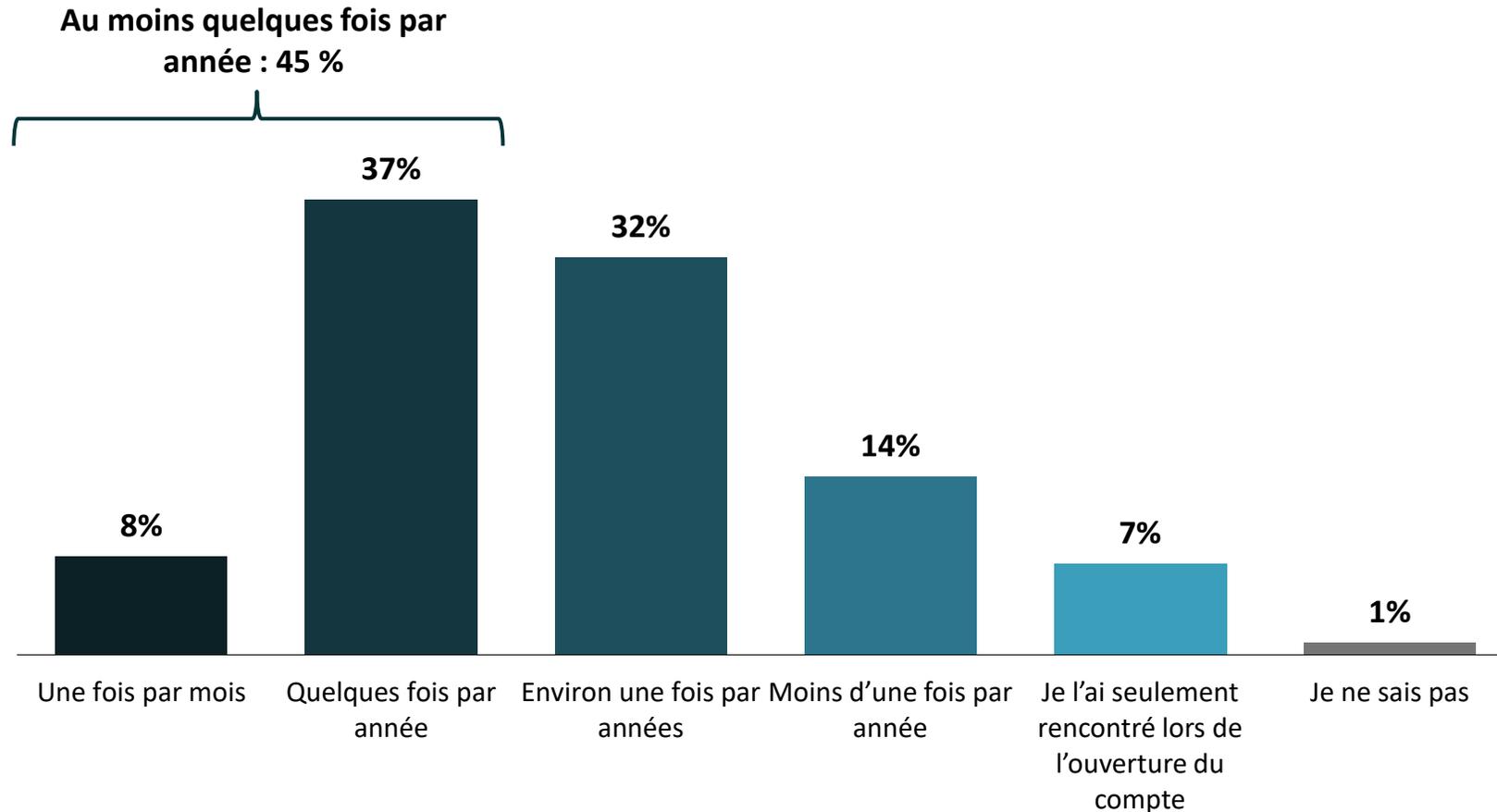


Rencontres avec son conseiller : Un peu moins de la moitié rencontrent leur conseiller quelques fois par année ou plus (45 %), alors que 1 sur 3 le rencontre environ une fois par année



À quelle fréquence rencontrez-vous votre conseiller?

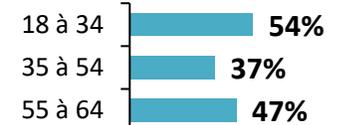
[Posée à tous les investisseurs conseillés, n=1 114]



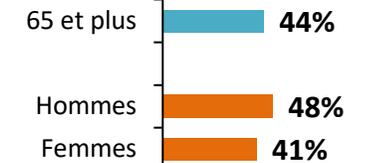
Segmentation :

Ceux qui le rencontrent au moins quelques fois par année

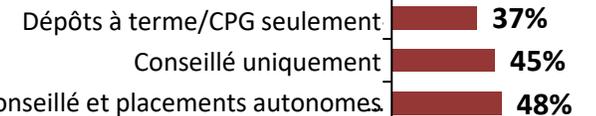
Âge



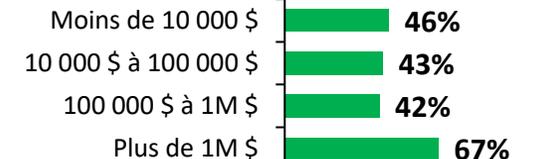
Genre



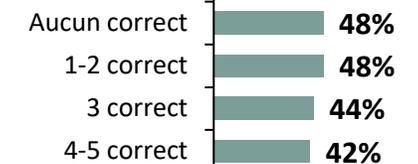
Segment d'investisseurs



Actifs investissables



Littératie financière



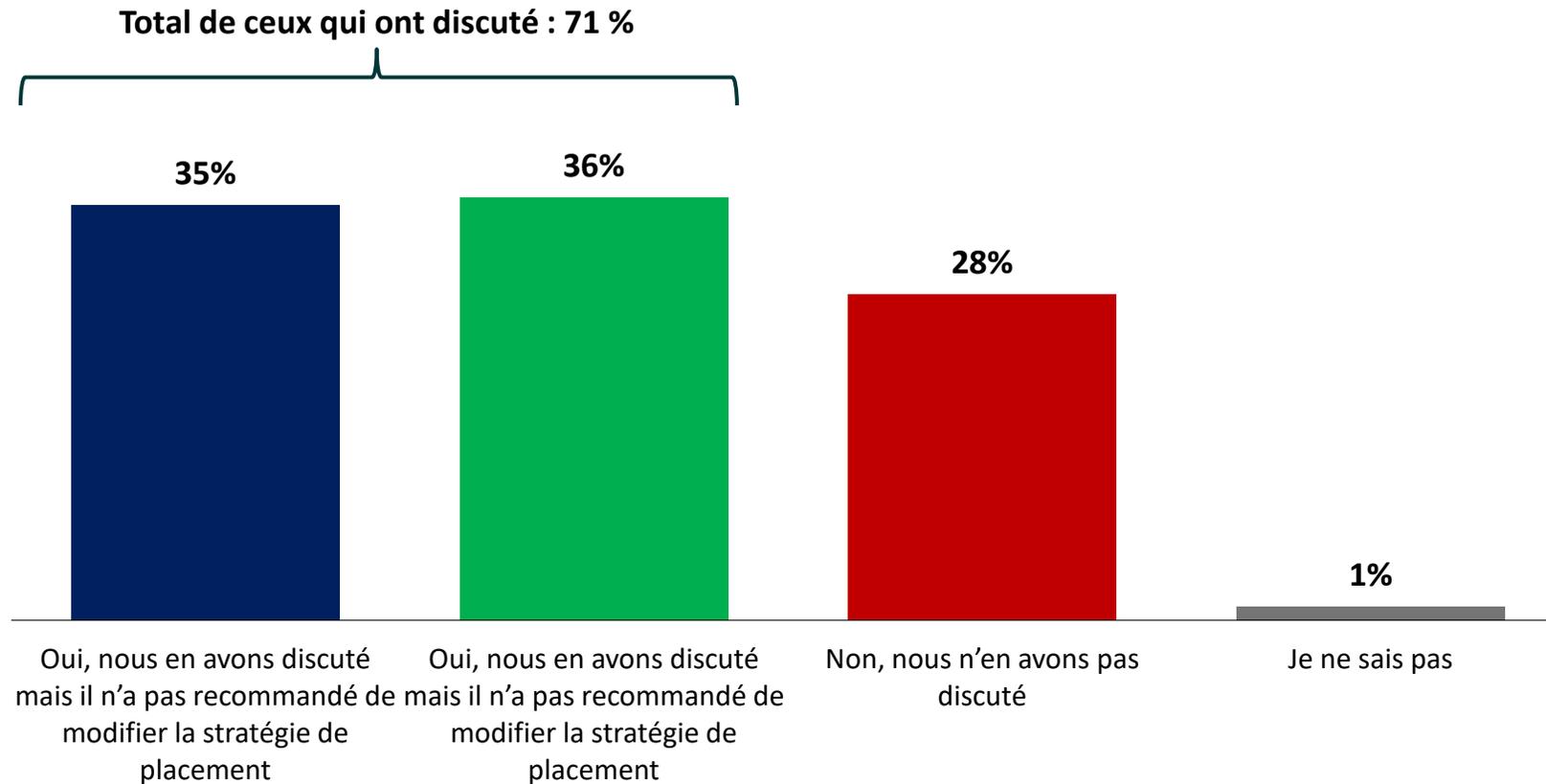


Discuter de l'inflation avec son conseiller : 71 % ont discuté de l'inflation et de la hausse des taux d'intérêt, mais seulement 35 % se sont fait recommander de modifier leur stratégie

Q

Au cours de l'année écoulée, votre conseiller a-t-il discuté avec vous de l'impact de l'inflation et de la hausse des taux d'intérêt sur vos placements? Si oui, vous a-t-il recommandé de modifier votre stratégie de placement à cause de cet impact?

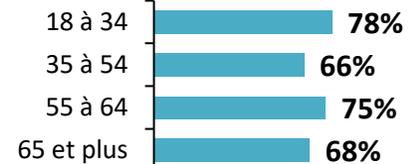
[Posée à tous les investisseurs conseillés, n=1 114]



Segmentation :

Ceux qui ont discuté (avec ou sans recommandation sur la stratégie)

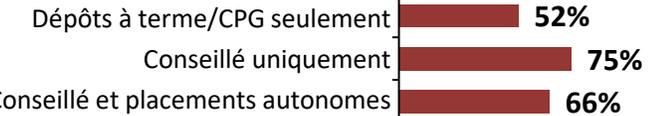
Âge



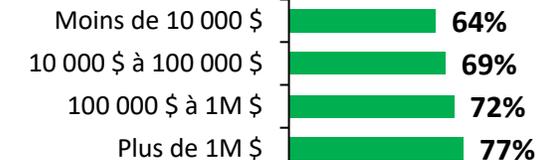
Genre



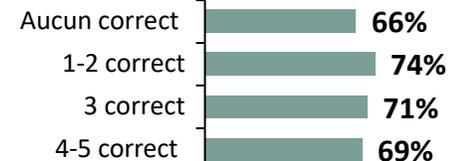
Segment d'investisseurs



Actifs investissables



Littératie financière



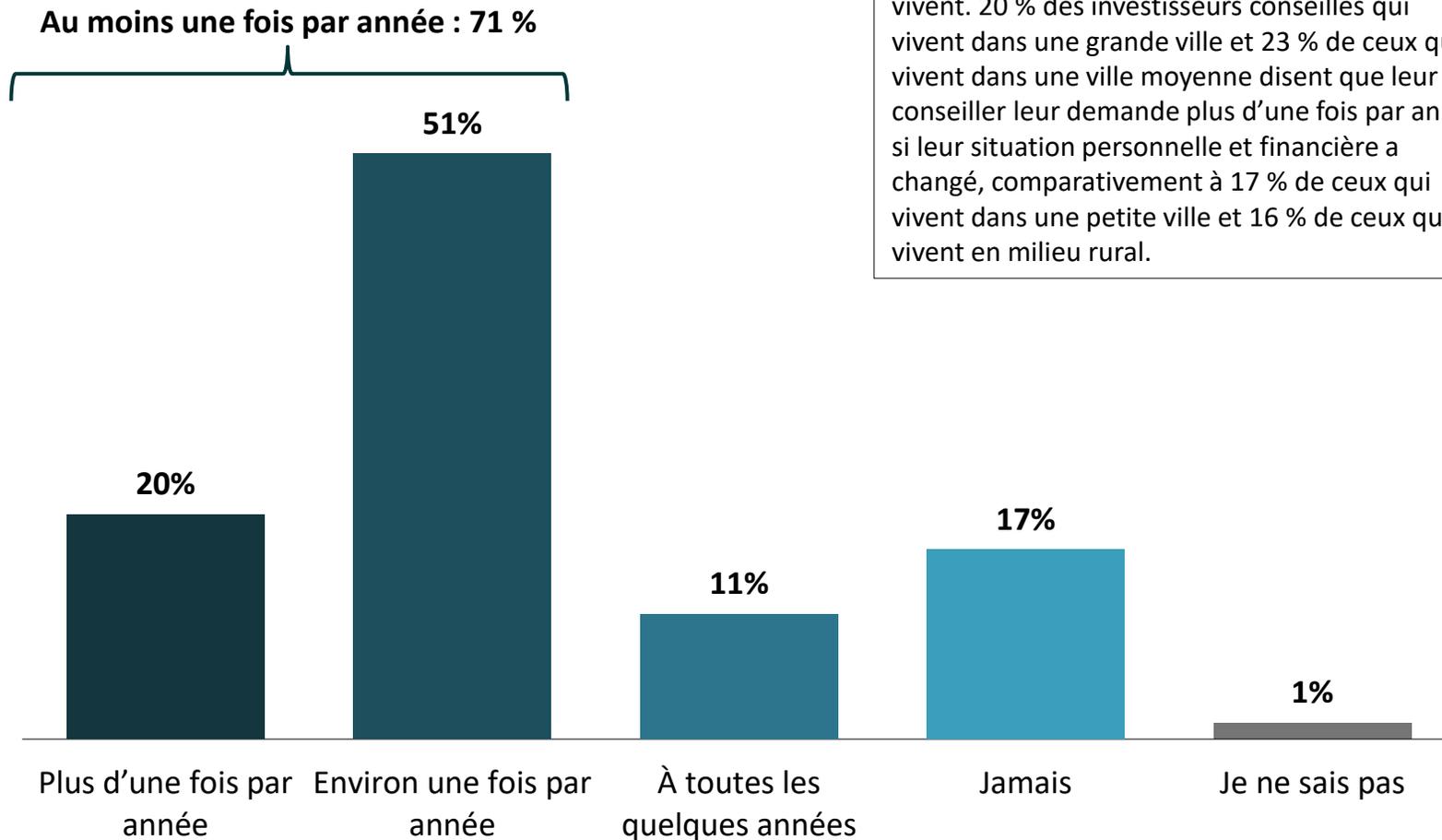


Changement de situation personnelle : 7 investisseurs sur 10 (71 %) disent que leur conseiller leur demande au moins une fois par année s'il y a eu des changements dans leur situation



À quelle fréquence votre conseiller vous demande-t-il si votre situation personnelle ou financière a changé?

[Posée à tous les investisseurs conseillés, n=1 114]

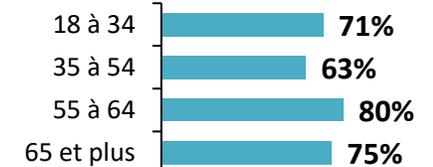


Le nombre d'investisseurs qui ont de fréquentes discussions dépend aussi de l'endroit où ils vivent. 20 % des investisseurs conseillés qui vivent dans une grande ville et 23 % de ceux qui vivent dans une ville moyenne disent que leur conseiller leur demande plus d'une fois par année si leur situation personnelle et financière a changé, comparativement à 17 % de ceux qui vivent dans une petite ville et 16 % de ceux qui vivent en milieu rural.

Segmentation :

Ceux qui se sont fait demander au moins une fois par année

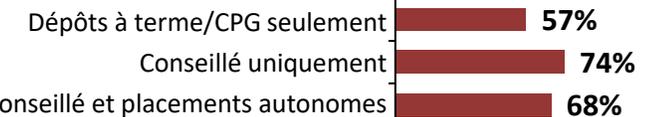
Âge



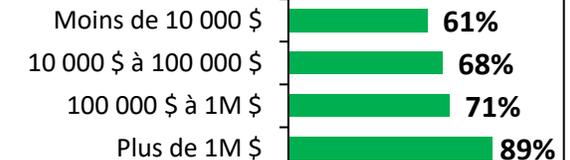
Genre



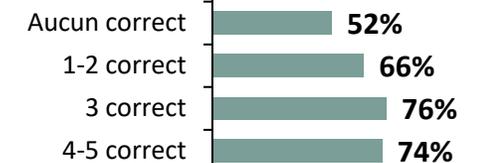
Segment d'investisseurs



Actifs investissables



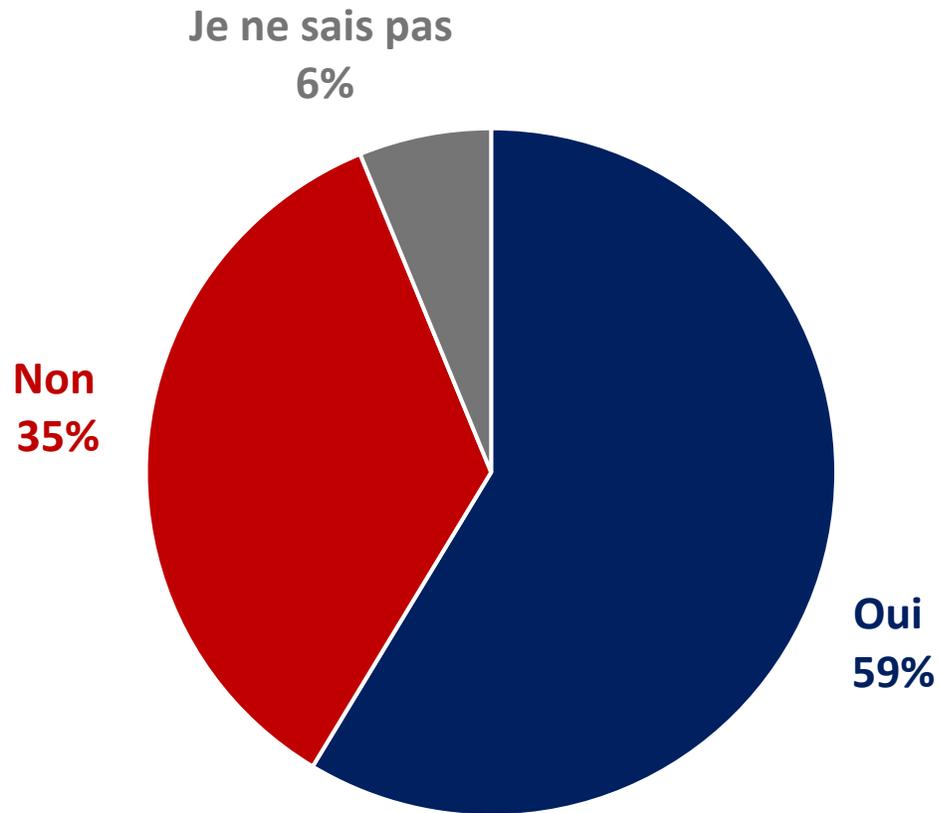
Littératie financière





Explications concernant la rémunération : Les investisseurs plus jeunes et ceux disposant de moins d'actifs investissables sont moins susceptibles de dire qu'ils se sont fait donner des explications sur ce sujet.

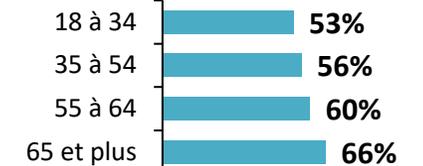
Q Votre conseiller vous a-t-il expliqué comment il était rémunéré?
[Posée à tous les investisseurs conseillés, n=1 114]



Segmentation :

Répondants qui disent « oui »

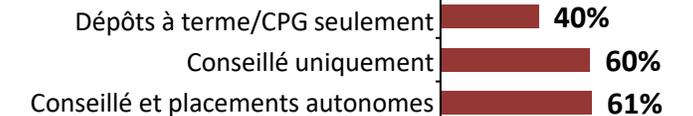
Âge



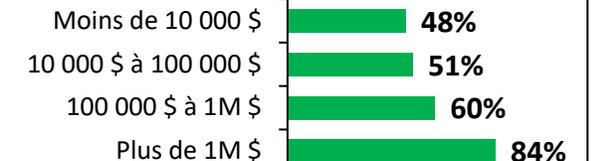
Genre



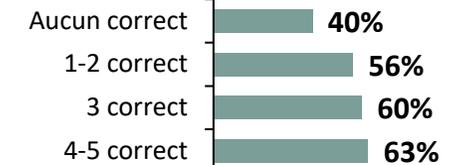
Segment d'investisseurs



Actifs investissables



Littératie financière



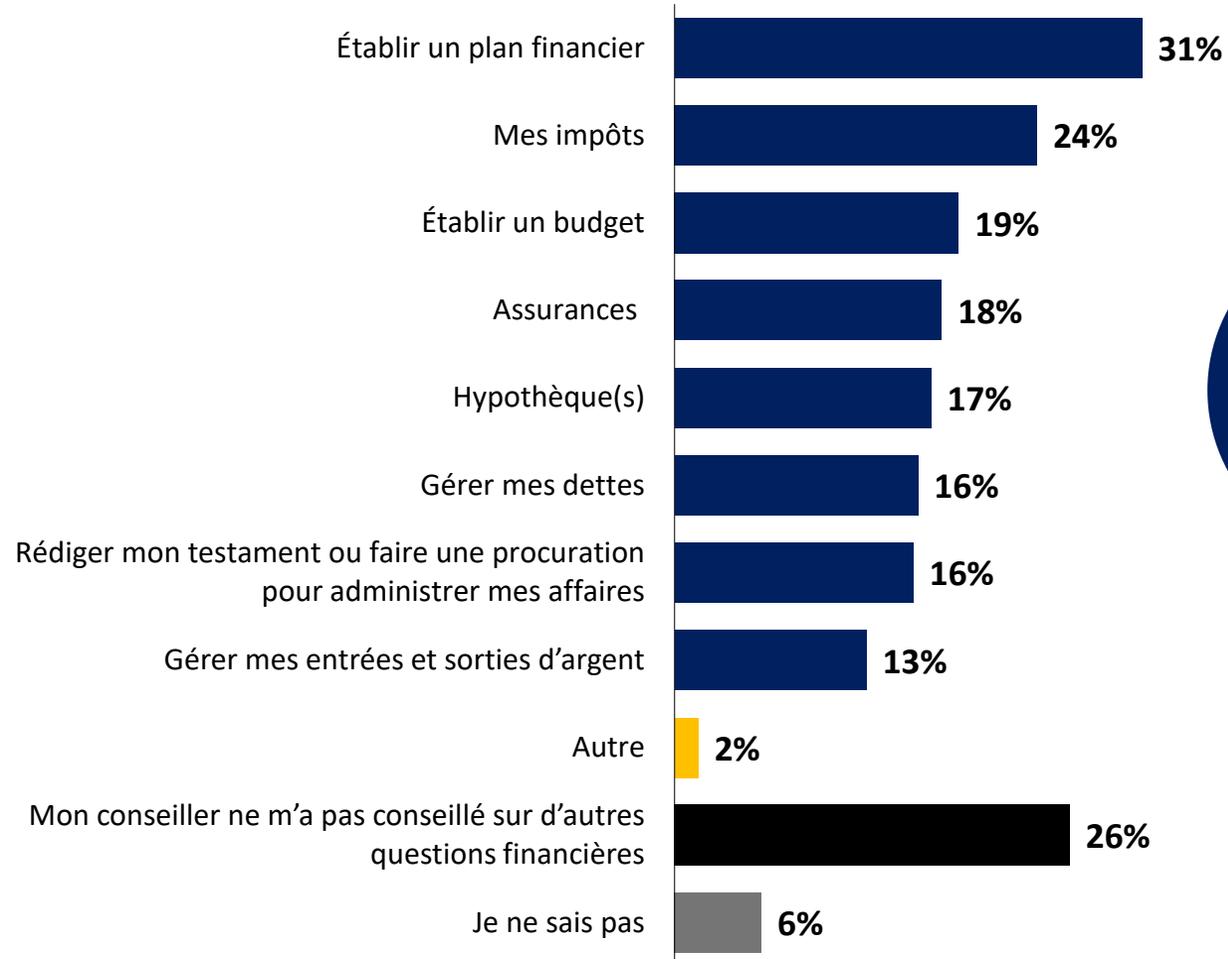


Conseils financiers : 2 investisseurs conseillés sur 3 (68 %) disent qu'ils ont reçu des conseils sur d'autres questions financières, le plus souvent concernant un plan financier (31 %)



En plus de vous conseiller sur vos placements, votre conseiller vous a-t-il conseillé sur d'autres questions financières?

[Posée à tous les investisseurs conseillés, mentions multiples*, n=1 114]

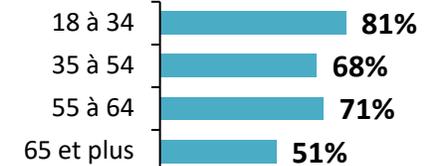


Conseils sur
d'autres
questions
financières :
68 %

Segmentation :

Ceux qui ont reçu d'autres conseils financiers

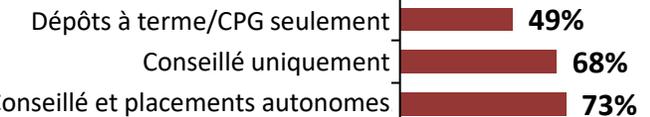
Âge



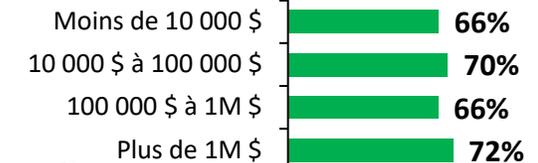
Genre



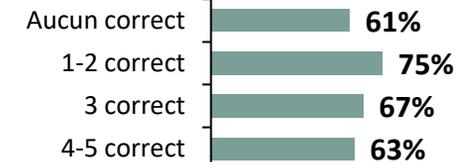
Segment d'investisseurs



Actifs investissables



Littératie financière



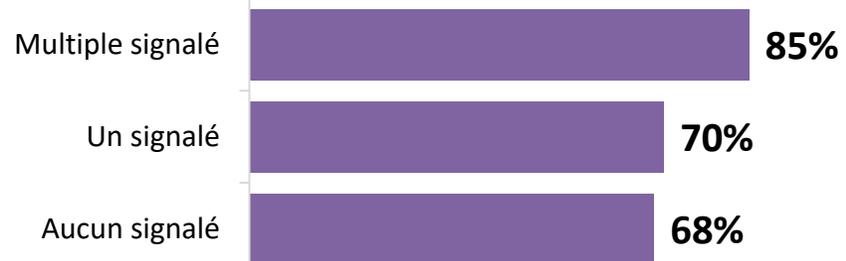
Remarque: *mentions multiples autorisées; les totaux peuvent excéder 100 %.



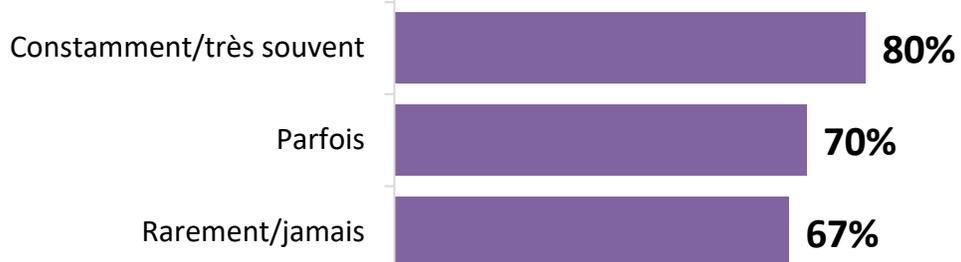
Relations avec le conseiller et vulnérabilité : Les investisseurs conseillés qui ont des vulnérabilités sur le plan financier sont plus susceptibles de recevoir des conseils supplémentaires

Discussion sur l'impact de l'inflation (71 %)

Problème de santé / événements importants de la vie



Revenu instable



Emprunté pour couvrir les dépenses quotidiennes

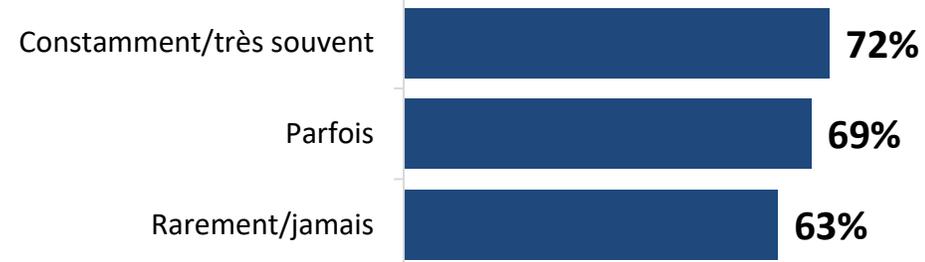


Conseils sur d'autres questions financières (68 %)

Problème de santé / événements importants de la vie



Revenu instable



Reçoivent plus que la moyenne des conseils sur l'impôt, l'établissement d'un budget, la gestion des dettes, l'établissement d'un testament ou d'une procuration.

Reçoivent plus que la moyenne des conseils sur l'établissement d'un budget ou la gestion des dettes.

Reçoivent plus que la moyenne des conseils sur l'impôt, l'établissement d'un budget, les assurances, les prêts hypothécaires ou la gestion des liquidités.

Domaine thématique 4 :
Familiarité, réclamations et traitement
des plaintes des investisseurs

**Familiarité, réclamations et traitement des plaintes
des investisseurs**

**Sensibilisation aux organismes de
réglementation et à l'OCRI**



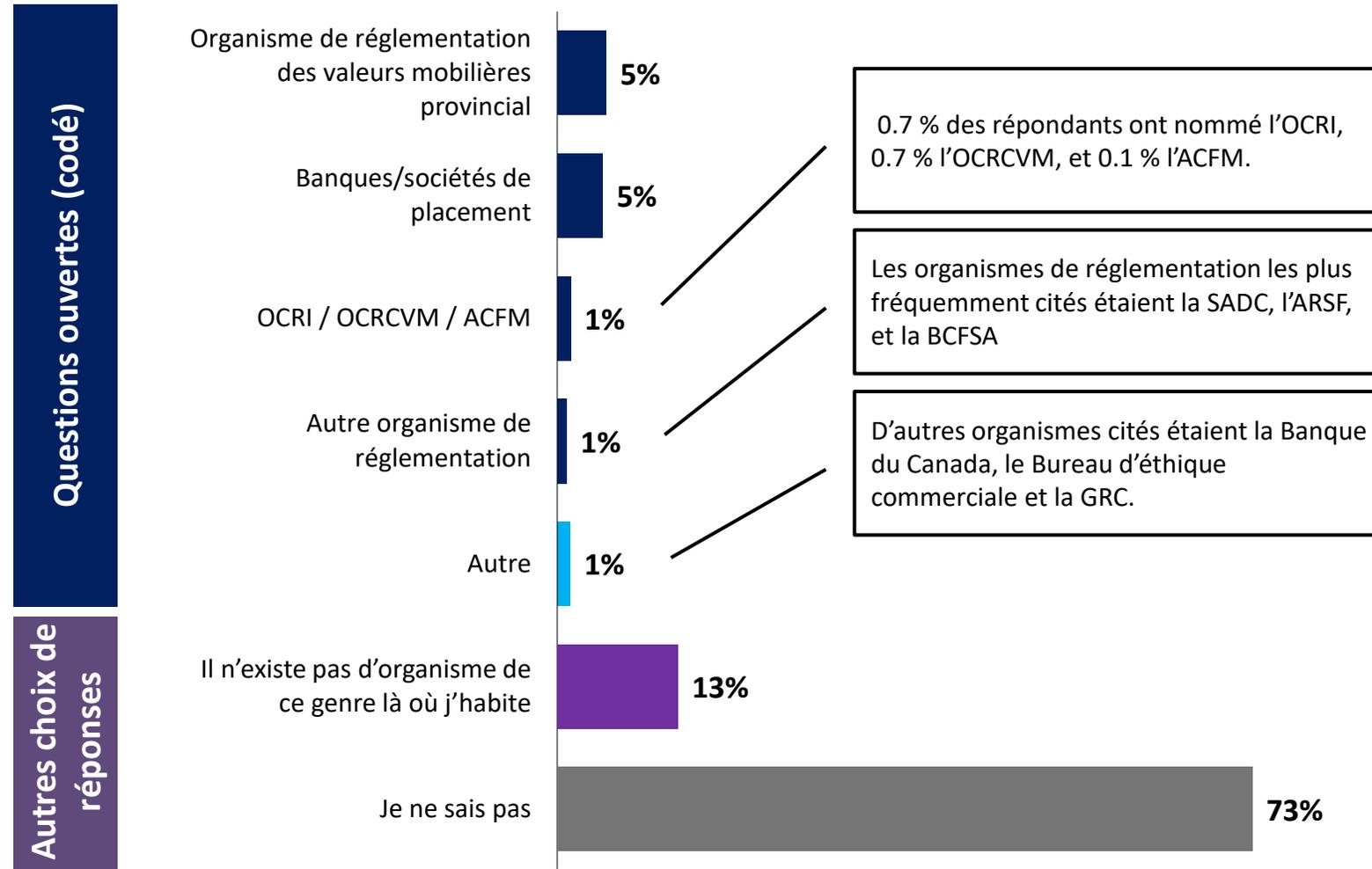
TOUS

Identification d'un organisme de réglementation – Sans aide (TOUS) : 86 % des répondants ne pouvaient pas en nommer un ou croyaient qu'il n'existe pas d'organisme chargé de réglementer le conseil en placement

Q

Au meilleur de votre connaissance, quel est le nom de l'organisme ou des organismes chargés de réglementer le conseil en placement là où vous habitez?

[Posée à tous les répondants, n=3 000]



TOUS

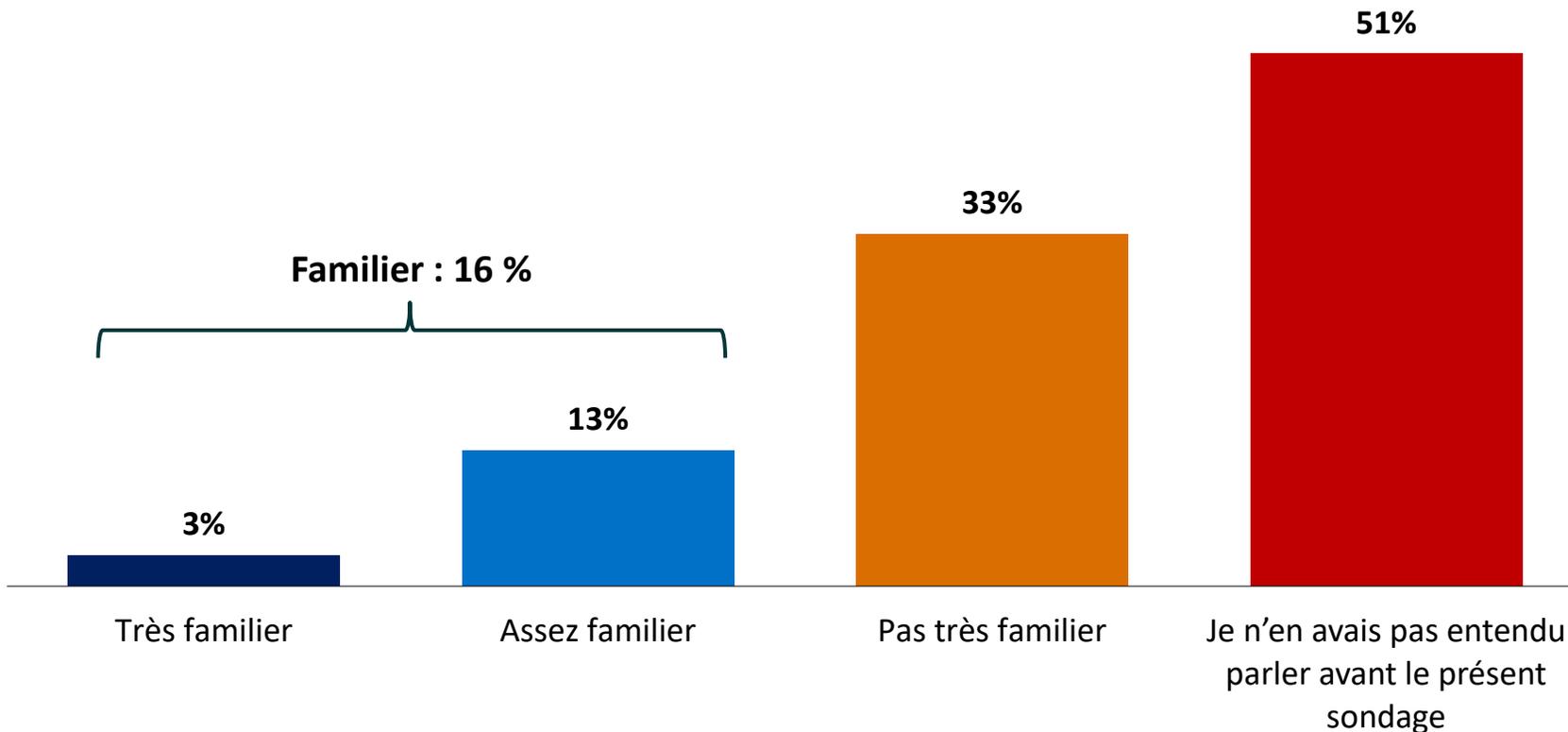
Familiarité avec l'OCRI (avec aide) : 16 % disent qu'ils connaissent l'OCRI, seuil ne dépassant jamais 20 %, peu importe le niveau de littératie financière

Q

Au Canada, l'Organisme canadien de réglementation des investissements (OCRI), né de la fusion de l'OCRCVM et de l'ACFM, est le principal organisme chargé de la réglementation du conseil en placement.

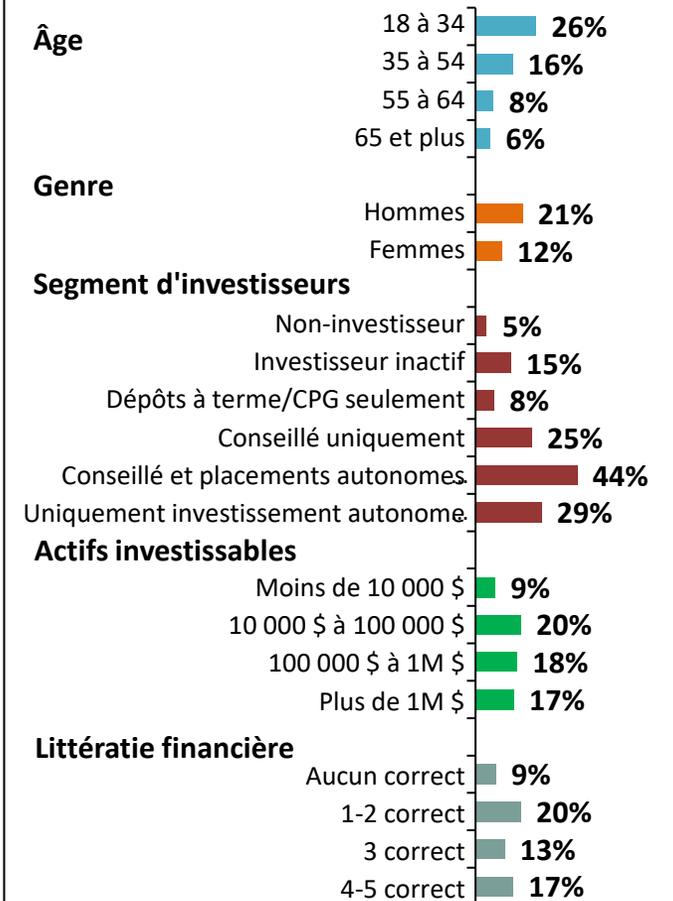
Avant le présent sondage, quel était votre degré de familiarité avec l'OCRI, l'OCRCVM, ou l'ACFM?

[Posée à tous les répondants, n=3 000]



Segmentation :

Répondants qui disent « familier »



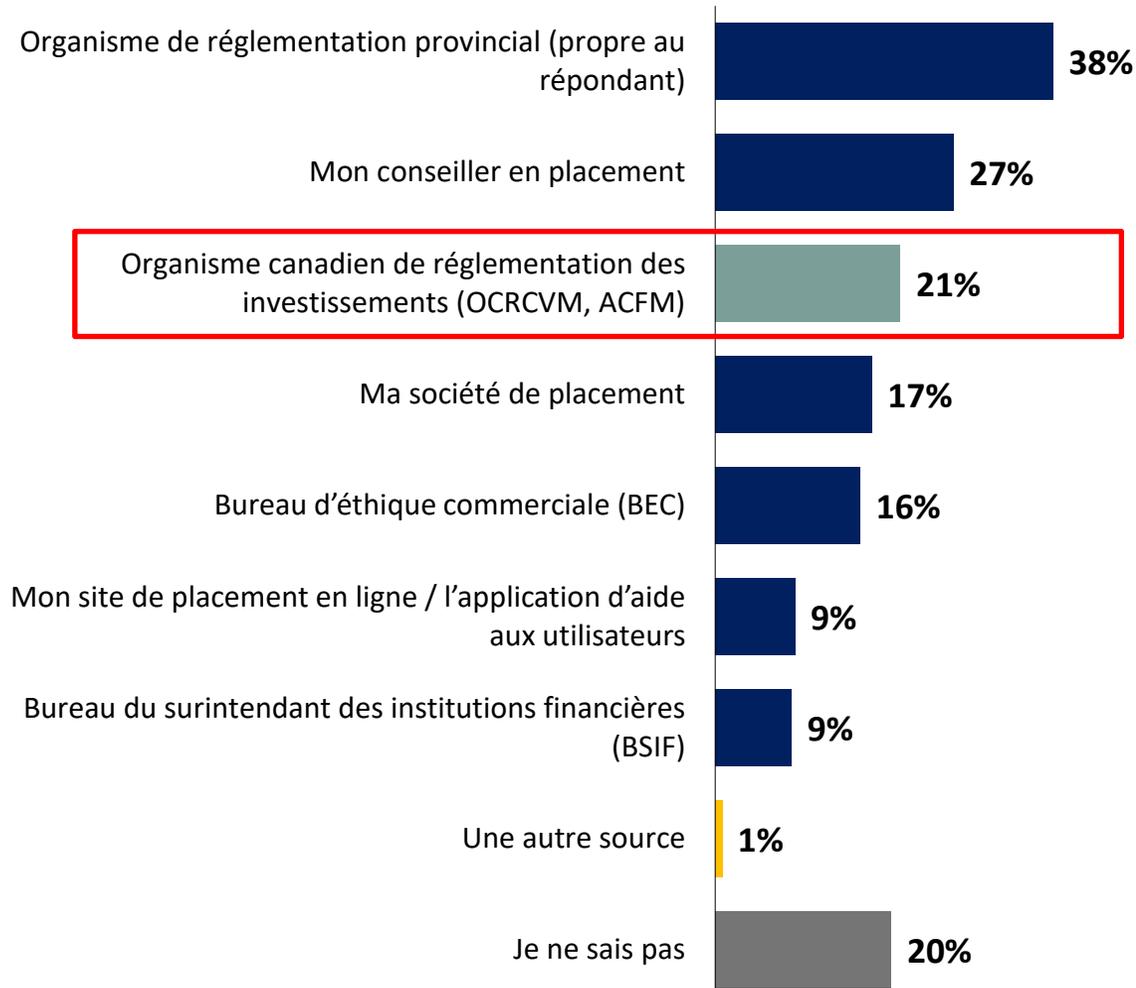
TOUS

Processus de dépôt de plainte : Environ 1 investisseur sur 5 cite l'OCRI comme étant une des entités où ils pourraient porter plainte, le résultat étant le plus élevé parmi les investisseurs conseillés et autonomes

Q

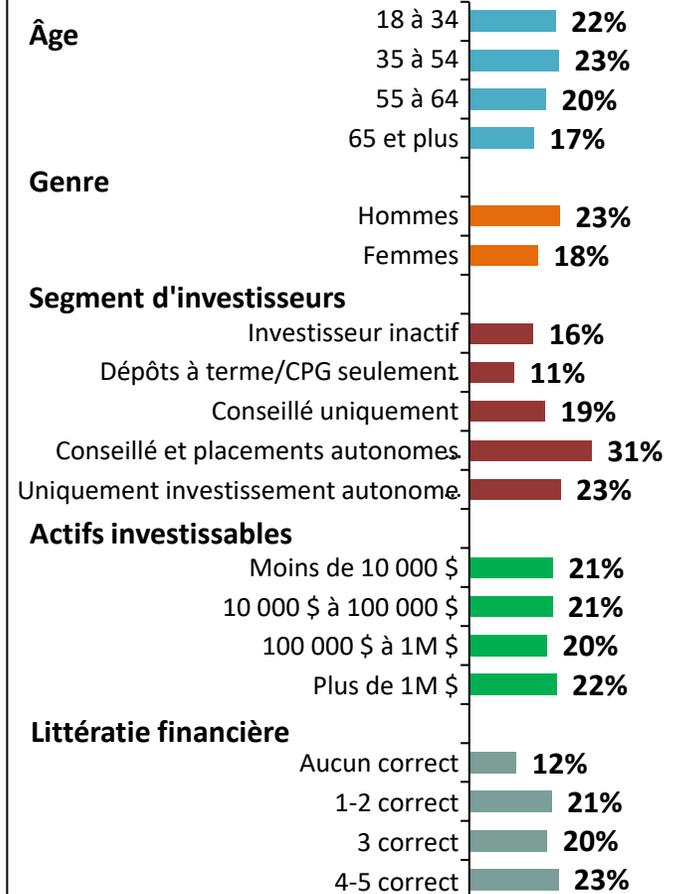
Si vous souhaitiez déposer une plainte en lien avec un de vos comptes de placement, où vous adresseriez-vous probablement pour cela?

[Posée à tous les investisseurs, mentions multiples*, n=2 000]



Segmentation :

Répondants qui disent « OCRI »



Remarque: *mentions multiples autorisées; les totaux peuvent excéder 100 %.

Familiarité, réclamations et traitement des plaintes
des investisseurs

Procédure de réclamation et de
traitement des plaintes



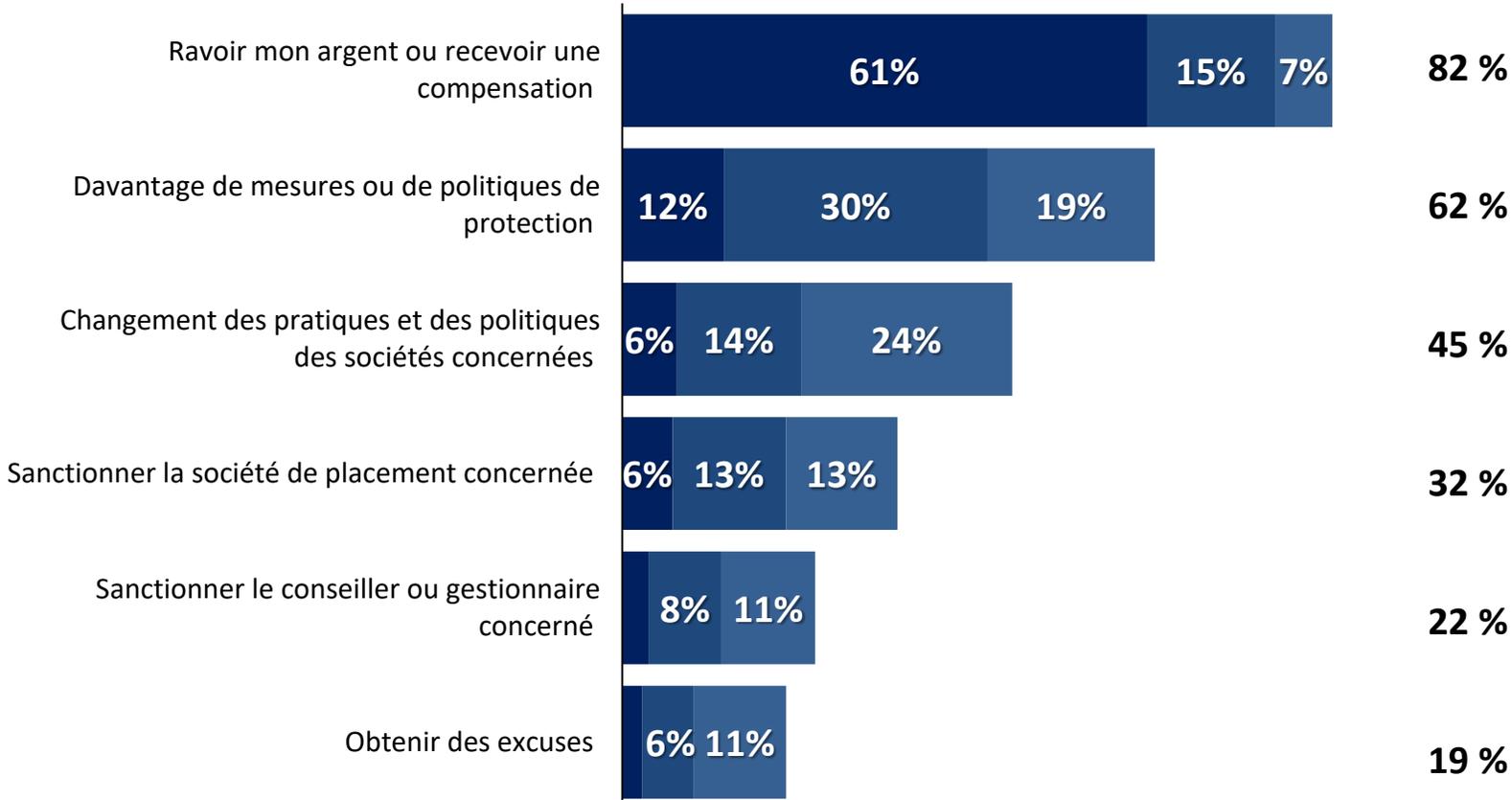
Résultats attendus d'une plainte : Pour 61 % des répondants, se faire rembourser ou recevoir une compensation est le résultat attendu le plus important d'une plainte



Dans le cas où vous déposiez une plainte en lien avec un de vos comptes de placement, quel serait le résultat attendu le plus important pour vous?

[Posée à tous les investisseurs, n=2 000]

Total



| % Résultat le plus significatif | Âge | | | |
|--|---------|---------|---------|-----|
| | 18 à 34 | 35 à 54 | 55 à 64 | 65+ |
| Remboursement/compensation | 53% | 55% | 68% | 72% |
| Instaurer des protections/politiques | 14% | 14% | 7% | 8% |
| Évolution des pratiques/procédures | 10% | 6% | 5% | 3% |
| Sanctionner la société de placement concernée | 8% | 7% | 4% | 4% |
| Sanctionner le conseiller ou gestionnaire concerné | 5% | 3% | 4% | 1% |
| Obtenir des excuses | 4% | 3% | 1% | 1% |
| Autre | 1% | 1% | 0% | 0% |
| Je ne sais pas | 6% | 12% | 12% | 10% |

Classé 1^{er}

Classé 2^e

Classé 3^e

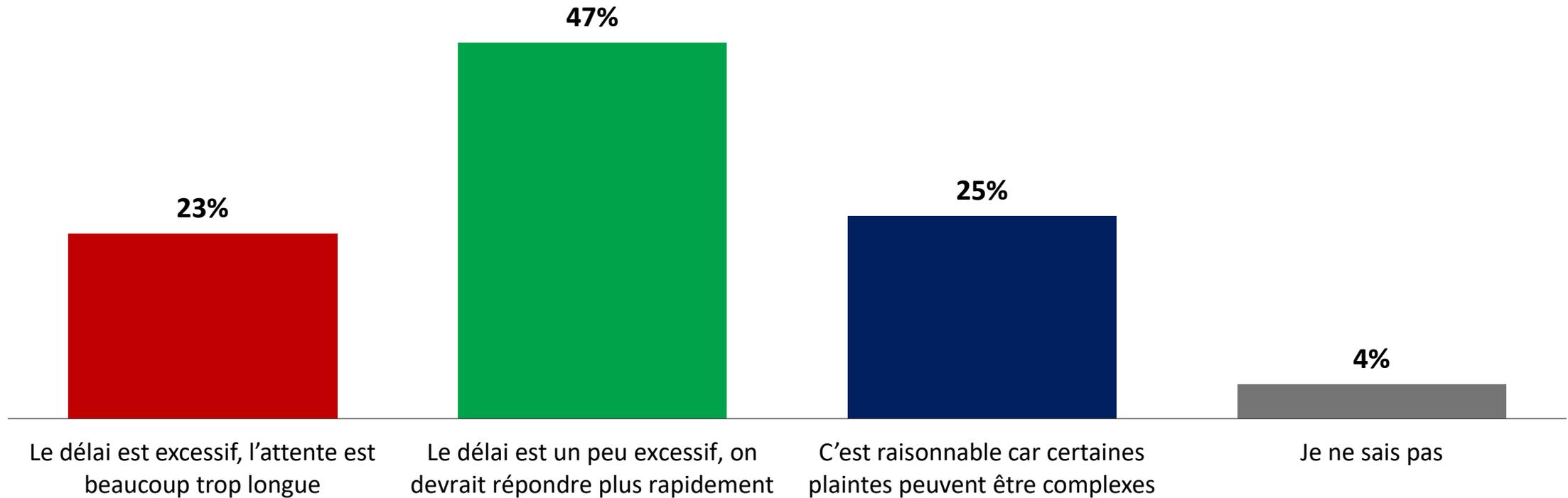


Délai de réponse à une plainte : 7 répondants sur 10 (70 %) estiment que le délai est un peu excessif; parmi ce groupe 23 % sont d'avis que le délai est *très* excessif



Les sociétés de placement sont tenues de répondre à une plainte dans 3 mois (90 jours précisément) suivant la réception de celle-ci. Lequel des énoncés suivants se rapproche le plus de votre opinion concernant ce délai?

[Posée à tous les investisseurs, n=2 000]



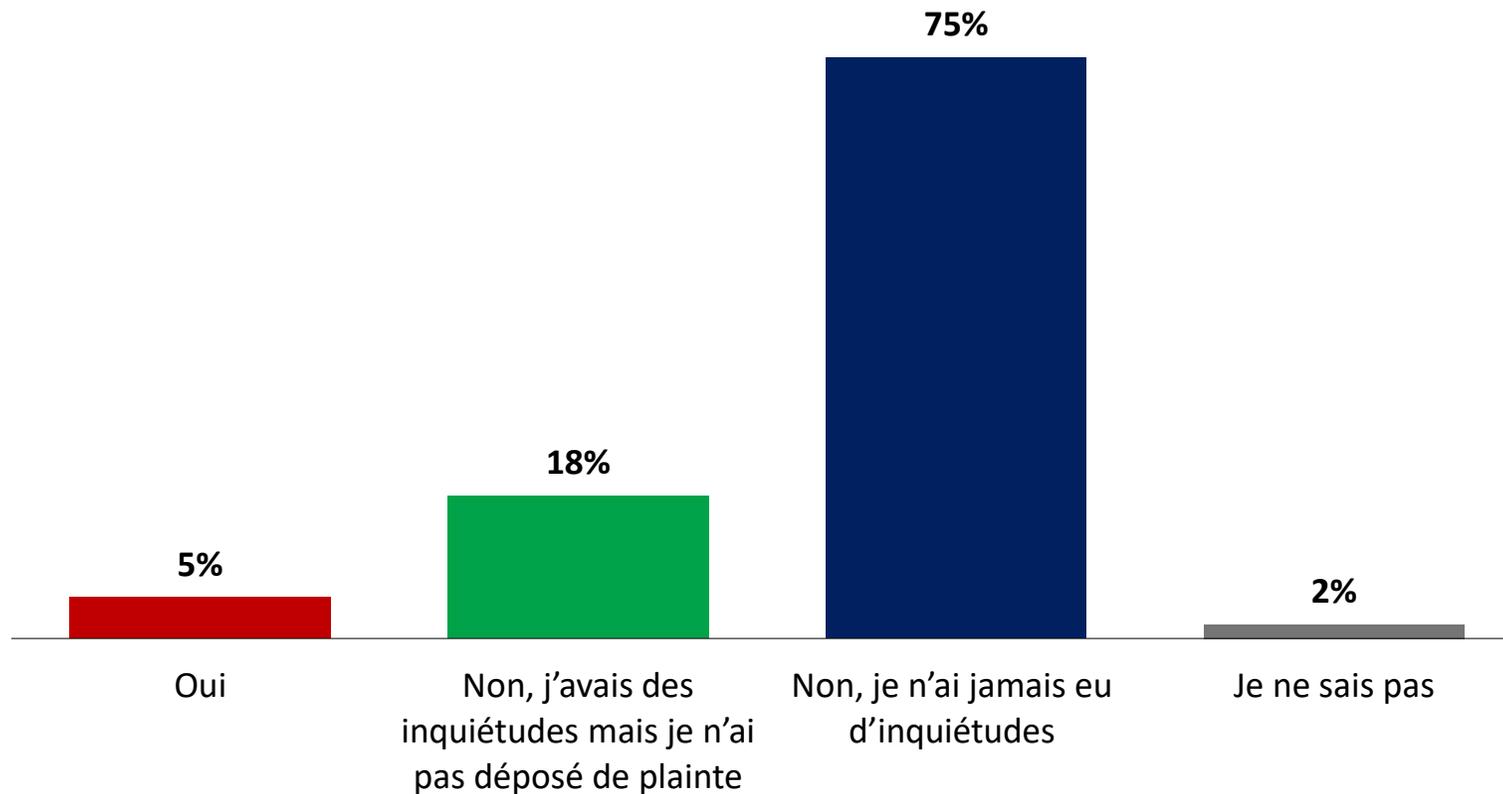


Expérience personnelle en matière de plaintes : 3 répondants sur 4 (75 %) n'ont jamais eu d'inquiétudes; les investisseurs les plus jeunes (18 à 34 ans) sont les plus susceptibles d'avoir porté plainte (9 %)



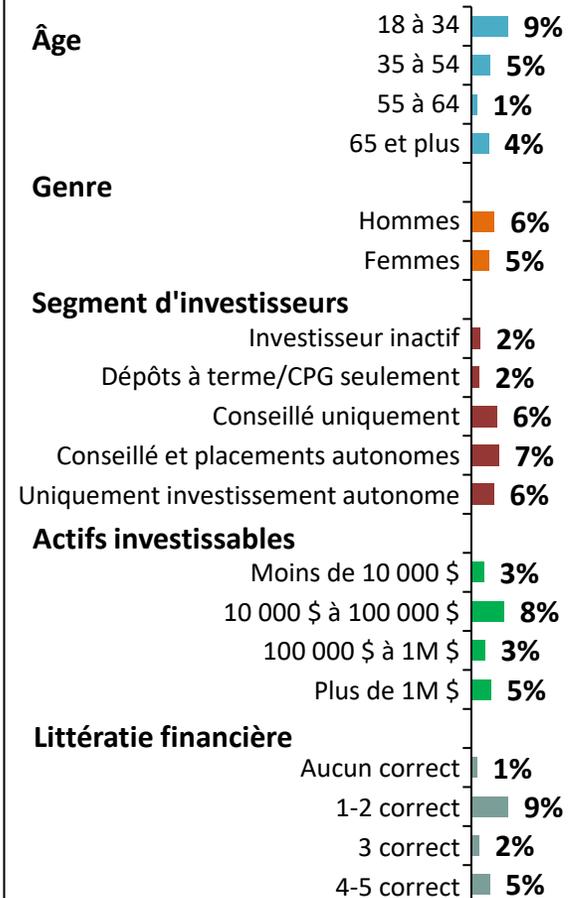
Avez-vous déjà déposé une plainte en lien avec un de vos comptes de placement?

[Posée à tous les investisseurs, n=2 000]



Segmentation :

Répondants qui disent « Oui »

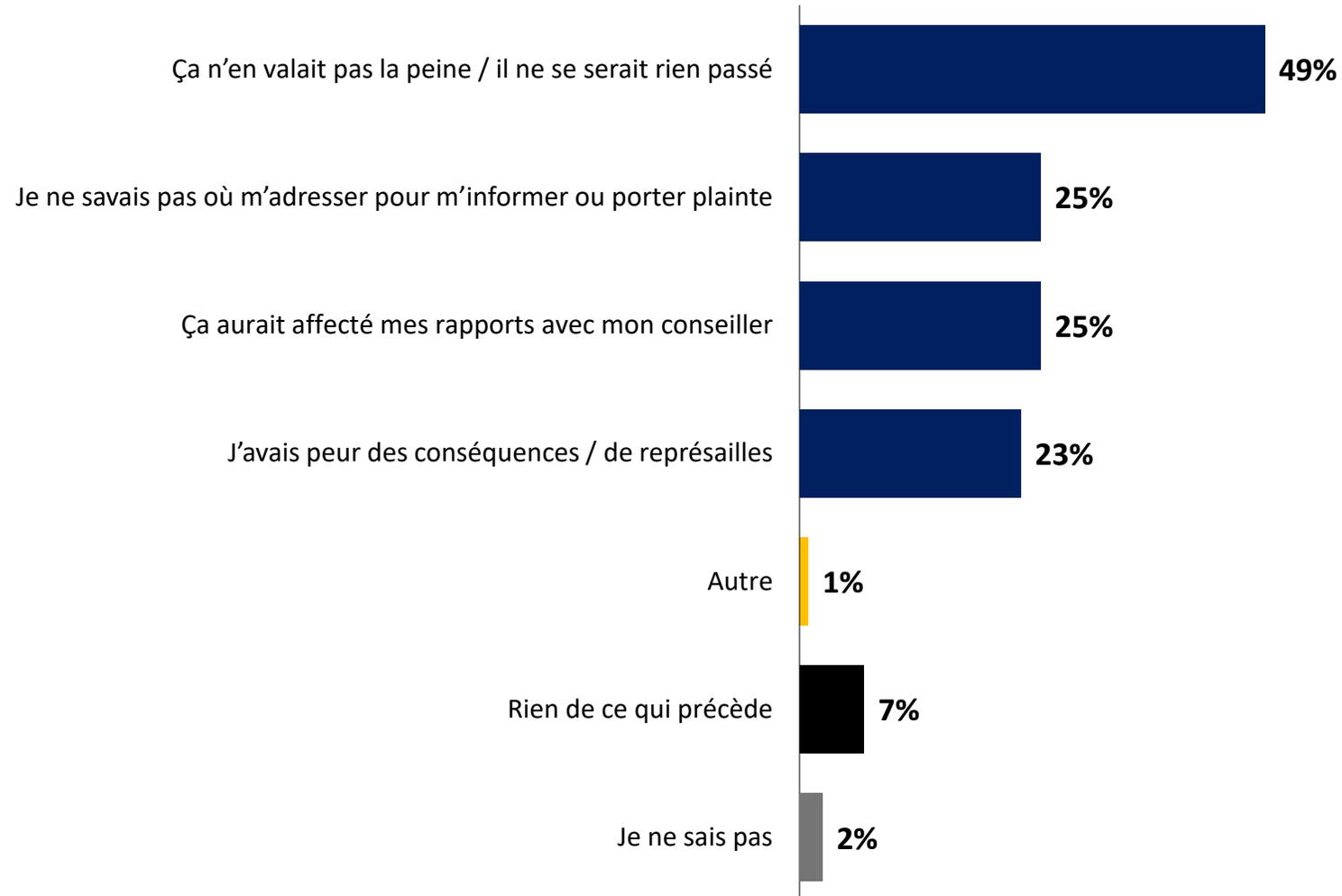


Raison pour ne pas avoir porté plainte : Environ la moitié (49 %) croyaient que ça n'en valait pas la peine alors que 1 sur 4 (25 %) ne savait pas comment procéder ou craignait que cela nuise à ses rapports avec son conseiller



Pourquoi n'avez-vous pas déposé une plainte alors que vous aviez pourtant des inquiétudes?

[Posée à ceux qui avaient des inquiétudes mais qui n'ont pas porté plainte, mentions multiples*, n=296]



Remarque: *mentions multiples autorisées; les totaux peuvent excéder 100 %.

Domaine thématique 5 :

Fraudes et arnaques

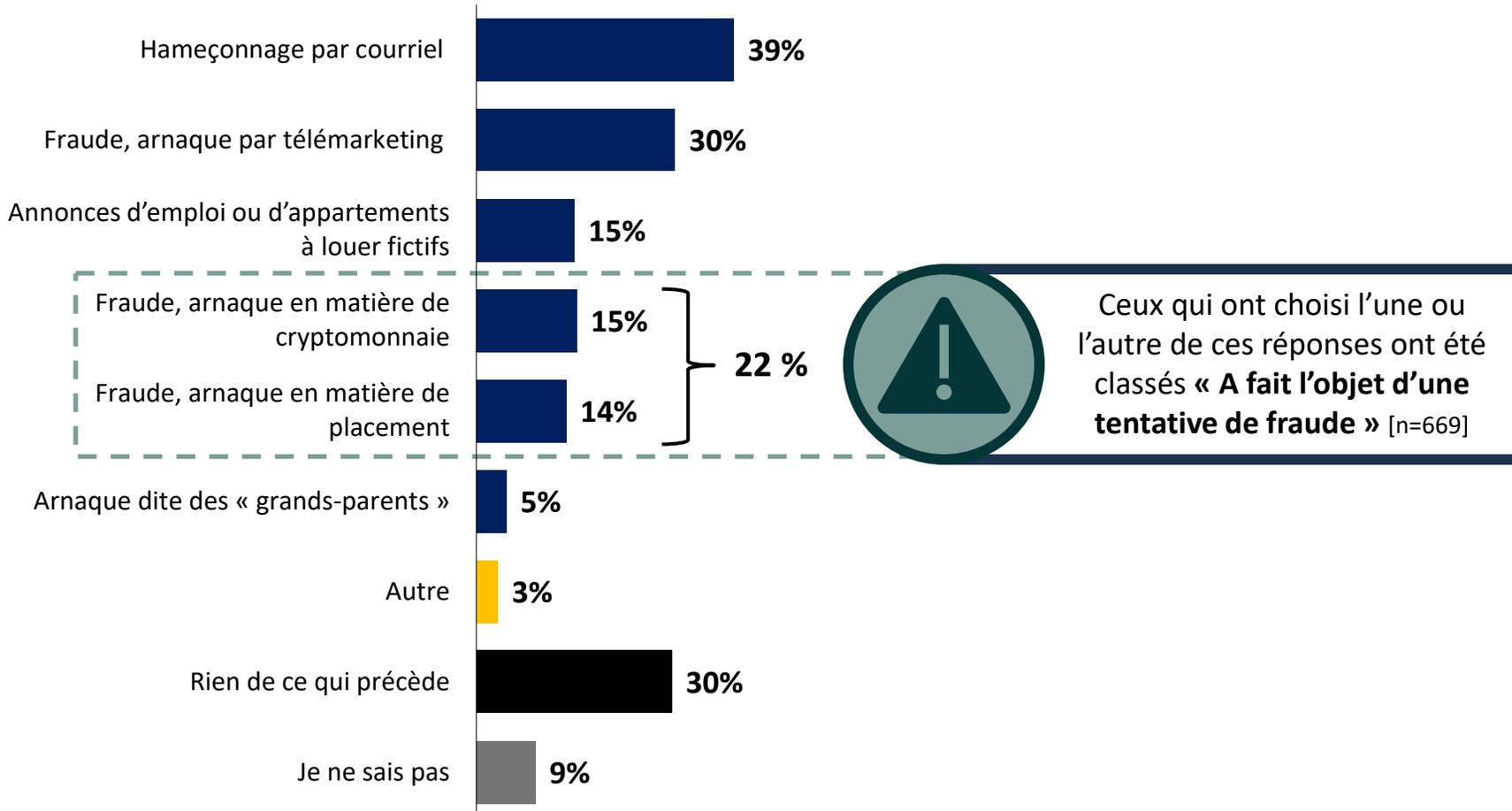


Types de fraude : Les répondants de moins de 55 ans sont ceux qui croient le plus qu'ils ont été la cible d'une tentative de fraude; c'est aussi le cas des investisseurs autonomes



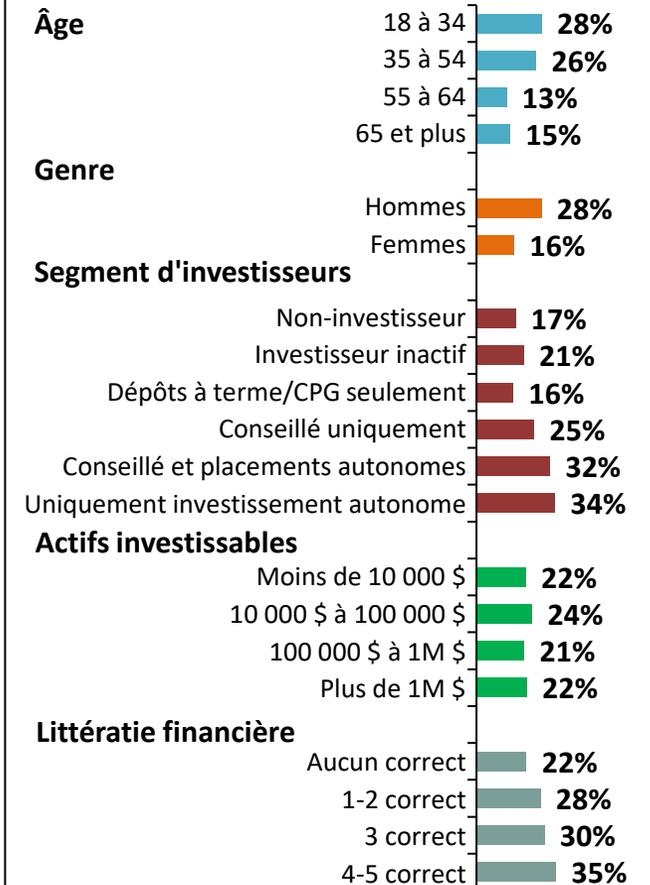
Croyez-vous avoir déjà fait l'objet d'une tentative de fraude ou d'arnaque parmi celles énumérées ci-après?

[Posée à tous les répondants, mentions multiples*, n=3 000]



Segmentation :

Répondants qui disent « arnaque en matière de cryptomonnaie » ou « arnaque en matière de placement »



Note: « Préfère ne pas répondre » (2%) n'est pas indiqué. Les questions avec multiples mentions peuvent dépasser 100 %.

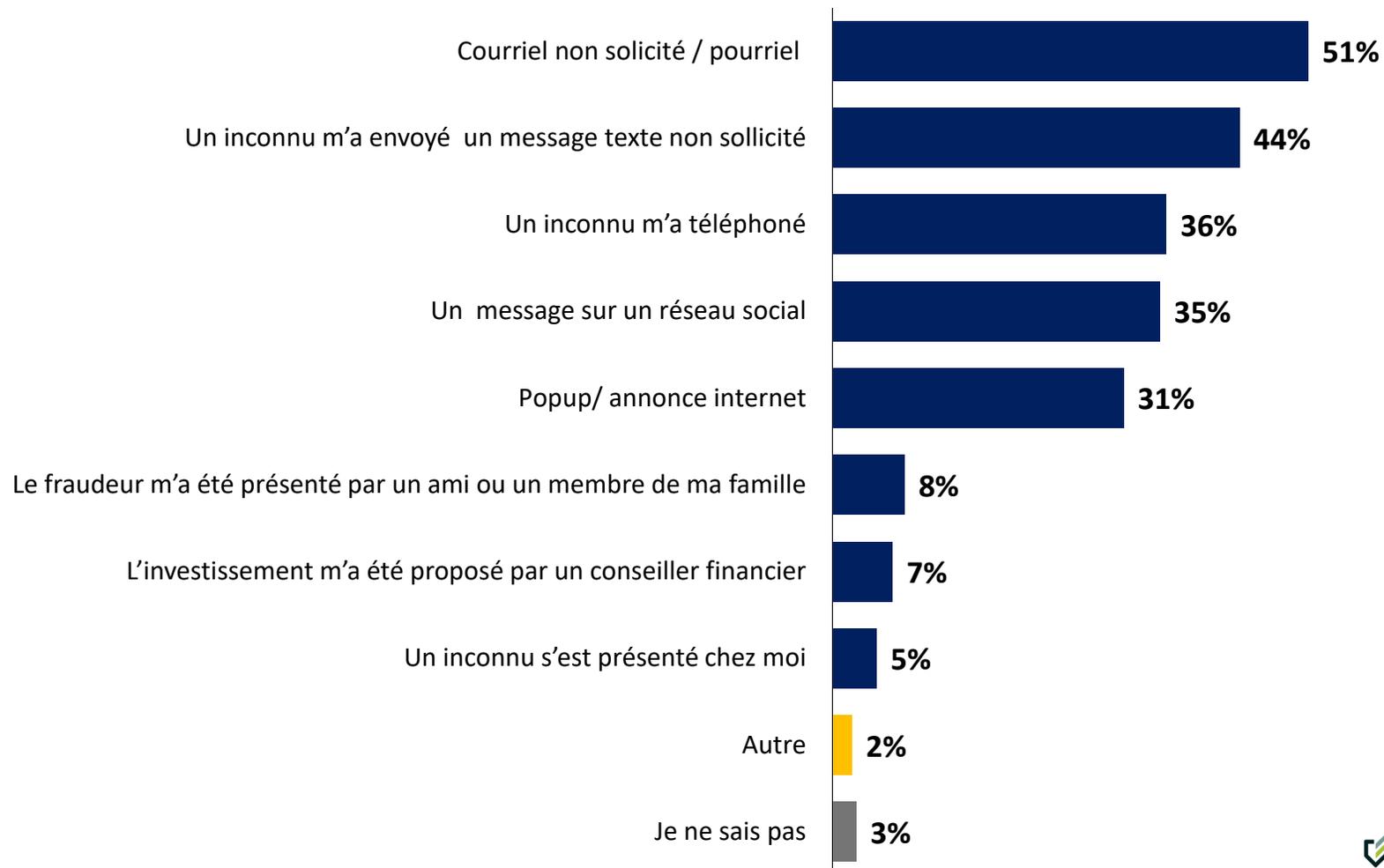


Technique d'approche : Parmi ceux qui ont été la cible d'une tentative de fraude, 51 % ont été approchés⁹⁸ au moyen d'un pourriel/courriel non sollicité, alors que 44 % ont reçu un message texte non sollicité d'un inconnu



D'après vos souvenirs, comment avez-vous été approché lorsque vous avez été la cible de cette tentative de fraude ou d'arnaque?

[Posée à toutes les personnes qui ont fait l'objet d'une tentative de fraude, mentions multiples*, n=669]



Remarque: *mentions multiples autorisées; les totaux peuvent excéder 100 %.

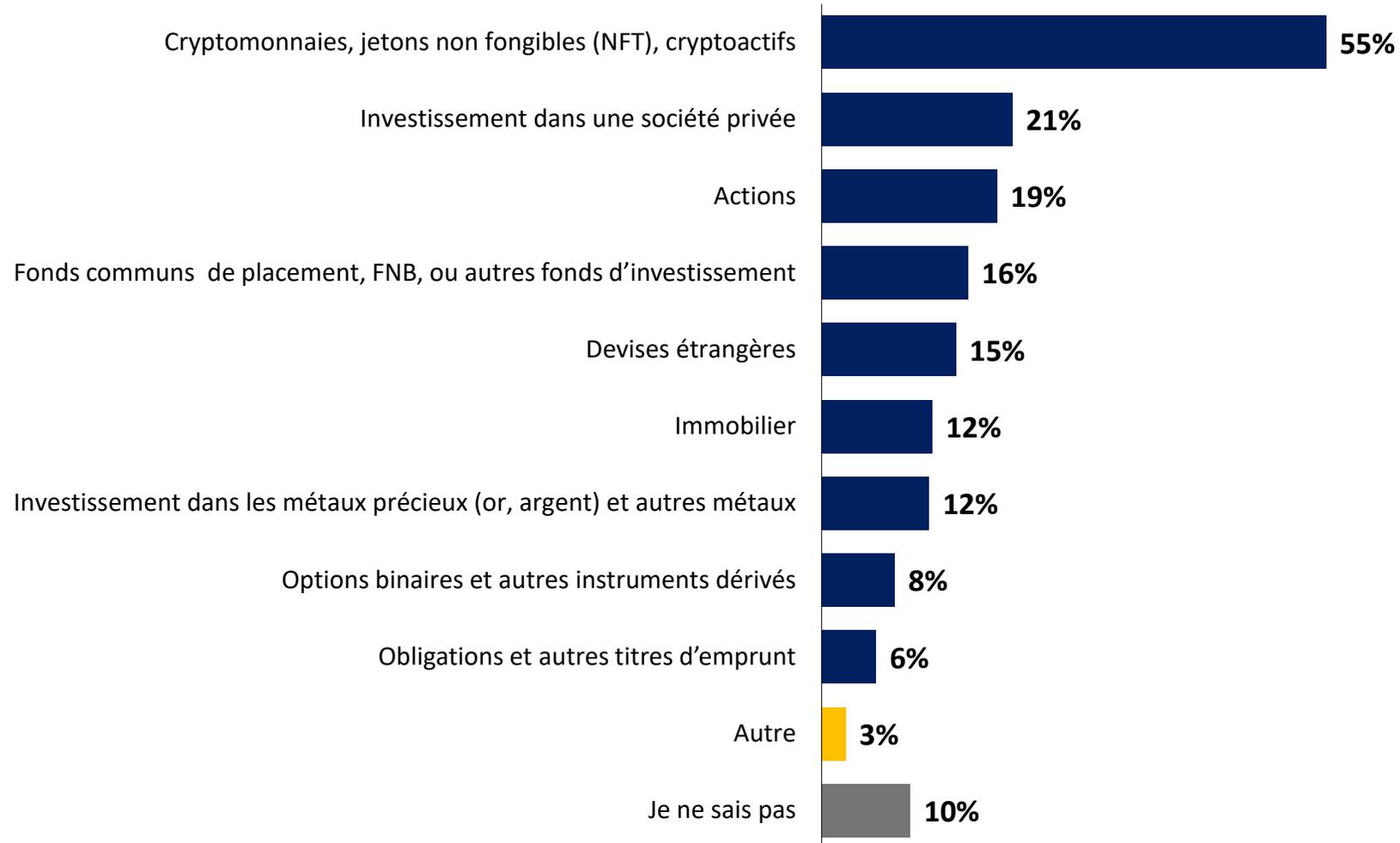


Types d'investissements potentiellement frauduleux : Chez ceux qui ont été approchés, les cryptoactifs étaient le type d'investissement le plus fréquemment offert (55 %)



D'après vos souvenirs, quel type d'investissement potentiellement frauduleux vous avait été proposé?

[Posée à toutes les personnes qui ont fait l'objet d'une tentative de fraude, mentions multiples*, n=669]



Remarque: *mentions multiples autorisées; les totaux peuvent excéder 100 %.

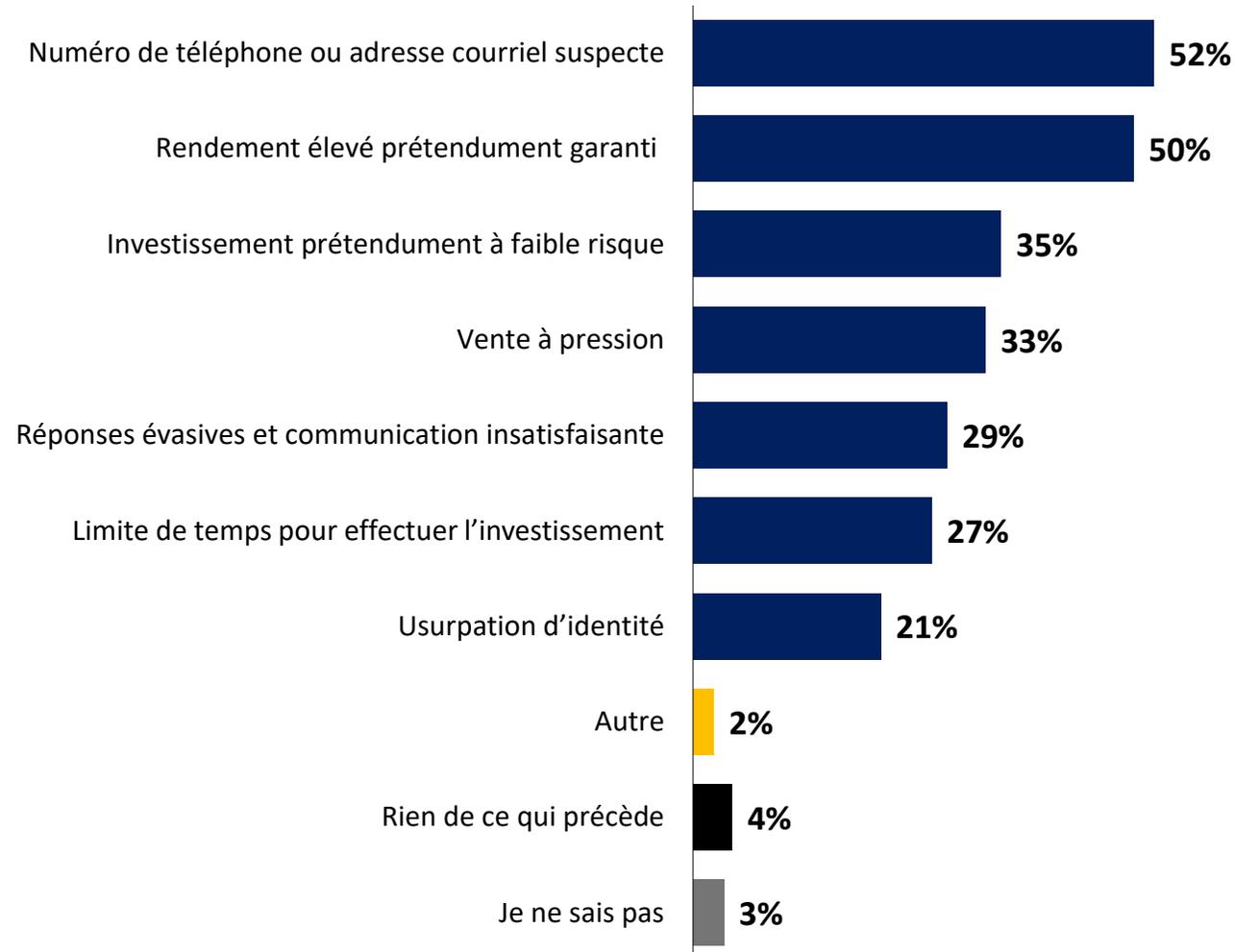


Signaux d'alarme : 52 % disent qu'une adresse courriel ou un numéro de téléphone suspect leur a fait croire qu'il s'agissait d'une tentative de fraude; pour 50 %, ce fut la garantie d'un rendement élevé



Est-ce qu'un ou plusieurs des signaux d'alarme ou comportements suspects énumérés ci-après ont contribué à vous faire soupçonner une arnaque à l'investissement potentielle?

[Posée à toutes les personnes qui ont fait l'objet d'une tentative de fraude, mentions multiples*, n=669]



Remarque: *mentions multiples autorisées; les totaux peuvent excéder 100 %.

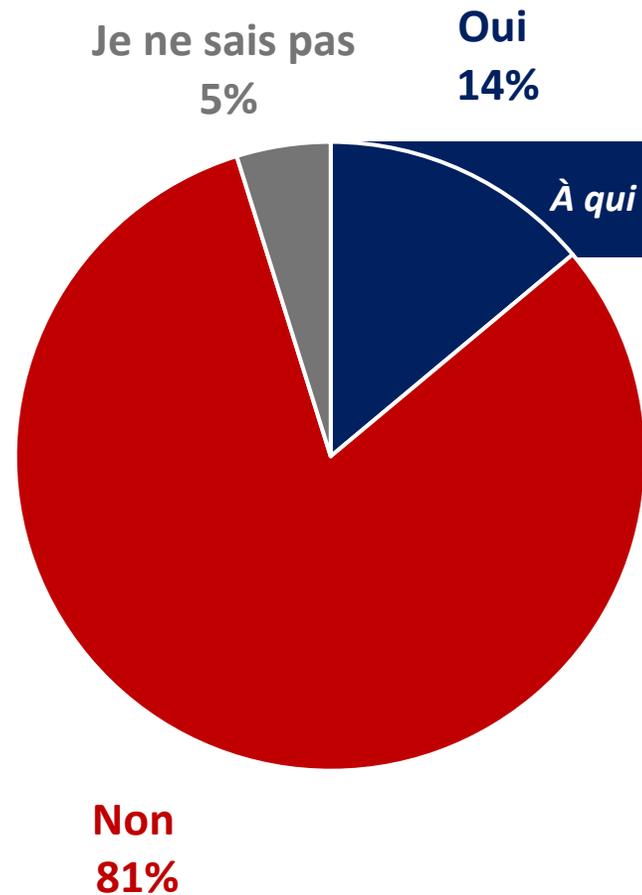


Signalement d'une fraude potentielle : 8 personnes sur 10 (81 %) qui ont été la cible d'une fraude potentielle ne l'ont pas signalée. Seulement 14 % disent l'avoir signalée

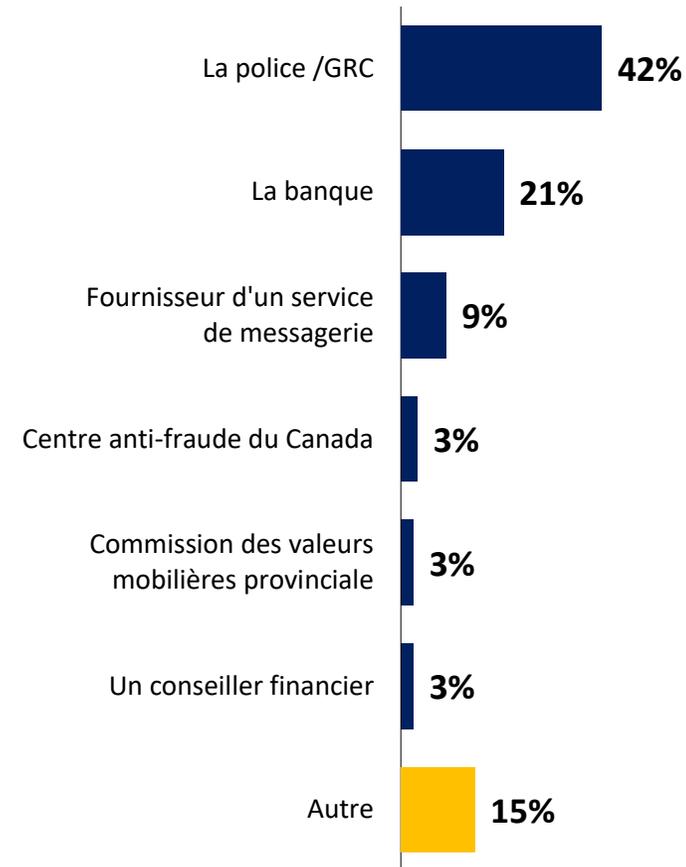


Avez-vous signalé à une autorité quelconque cette arnaque potentielle dont vous avez été la cible?

[Posée à toutes les personnes qui ont fait l'objet d'une tentative de fraude, n=669]



À qui l'avez-vous signalée?



Parmi ceux qui ont signalé une fraude potentielle, un peu moins de la moitié l'ont fait à la police ou à la GRC

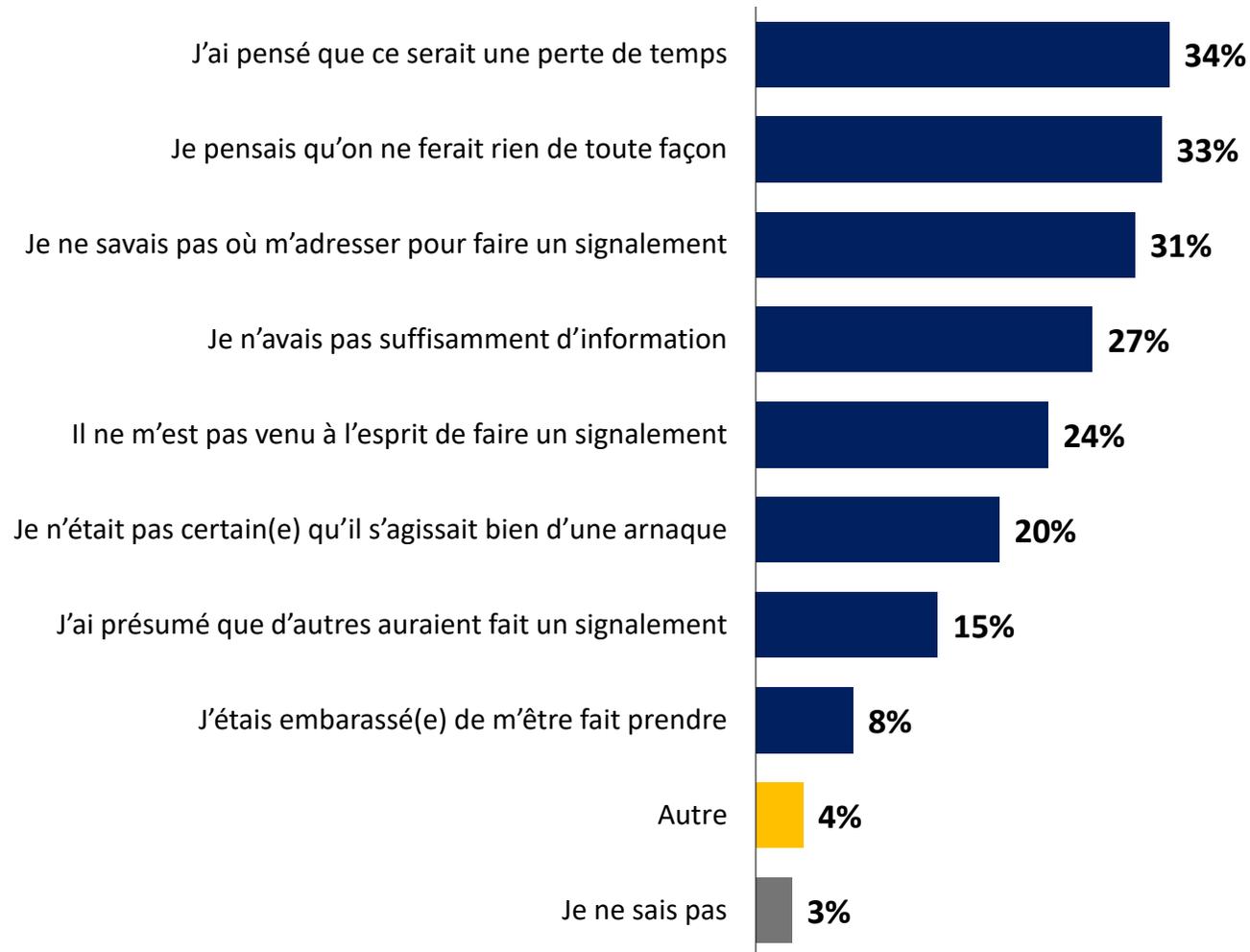


Signalement d'une fraude potentielle : Parmi ceux qui n'ont pas signalé une fraude potentielle, 34 % disent que ça aurait été une perte de temps, 33 % étaient d'avis que ça n'aurait rien donné



Pourquoi avez-vous décidé de ne PAS signaler aux autorités cette fraude ou arnaque potentielle?

[Posée à ceux qui n'ont pas signalé une fraude potentielle, mentions multiples*, n=544]



Remarque: *mentions multiples autorisées; les totaux peuvent excéder 100 %.

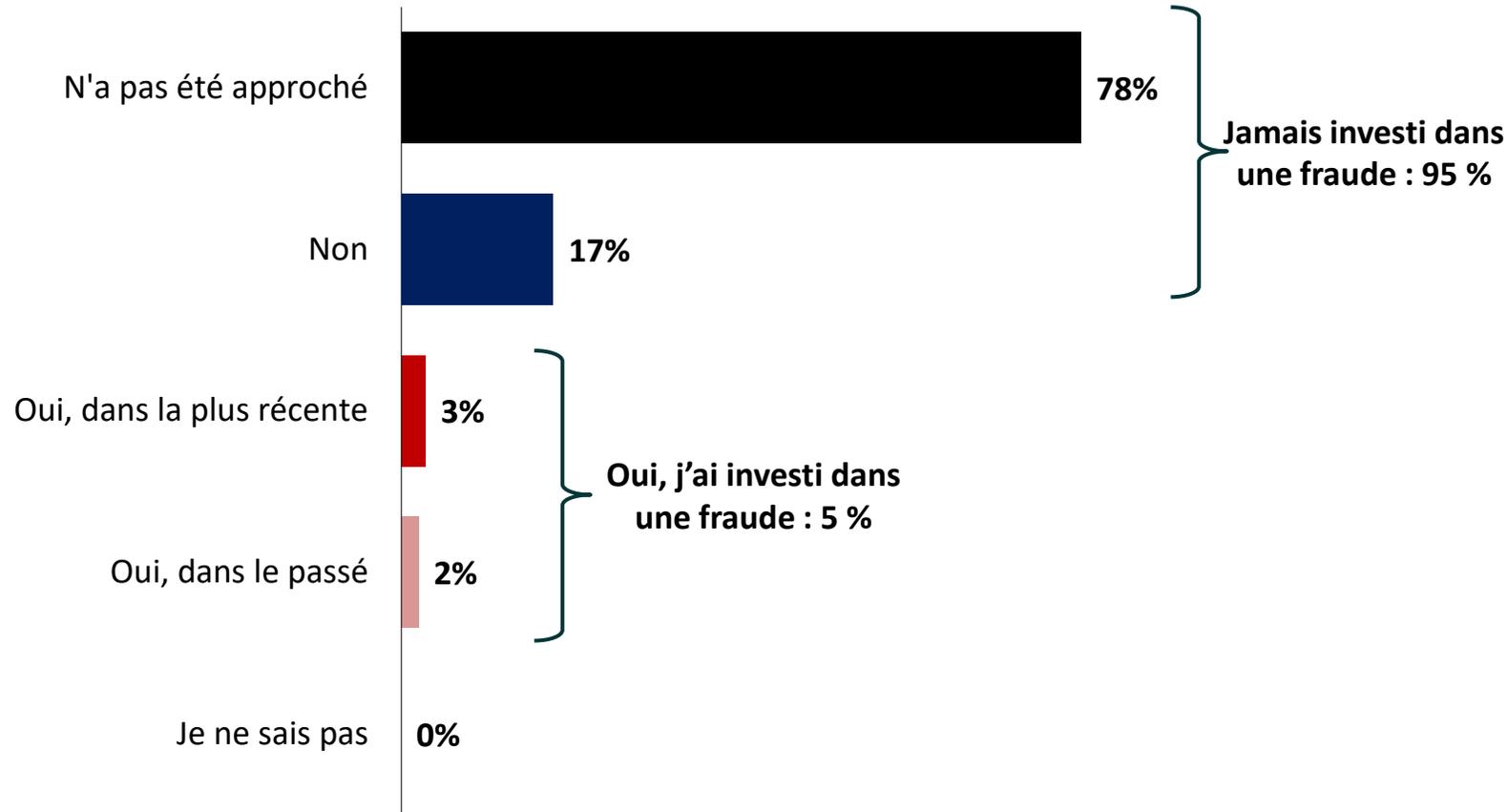
TOUS

Investissements frauduleux : 95 % déclarent n'avoir jamais investi dans un investissement frauduleux, alors que 14 % de ceux ayant une tolérance au risque élevée disent qu'ils l'ont fait

Q

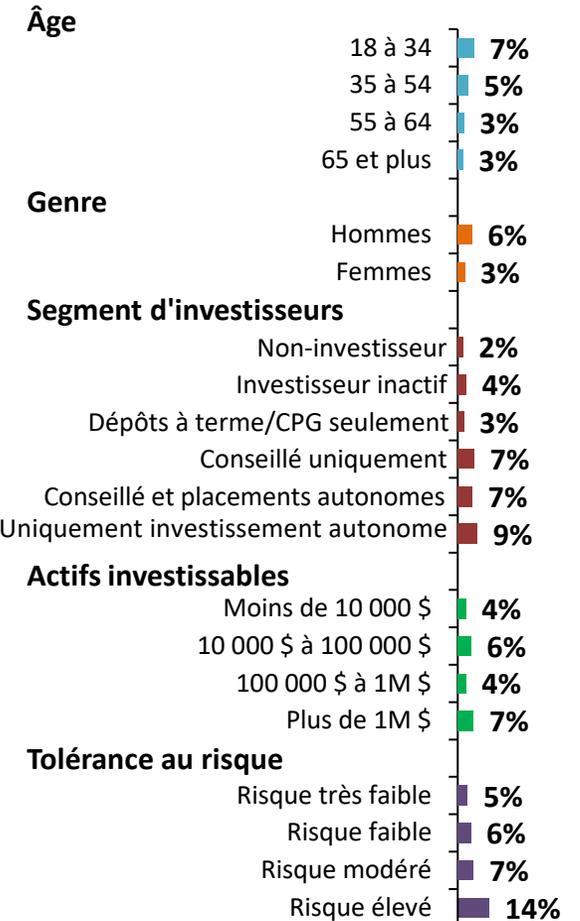
Avez-vous investi de l'argent dans la plus récente des fraudes ou arnaques à l'investissement dont vous avez été la cible, ou dans d'autres arnaques à l'investissement dans le passé?

[Posée à toutes les personnes qui ont fait l'objet d'une tentative de fraude, remanié à partir de l'échantillonnage complet, n=3 000]

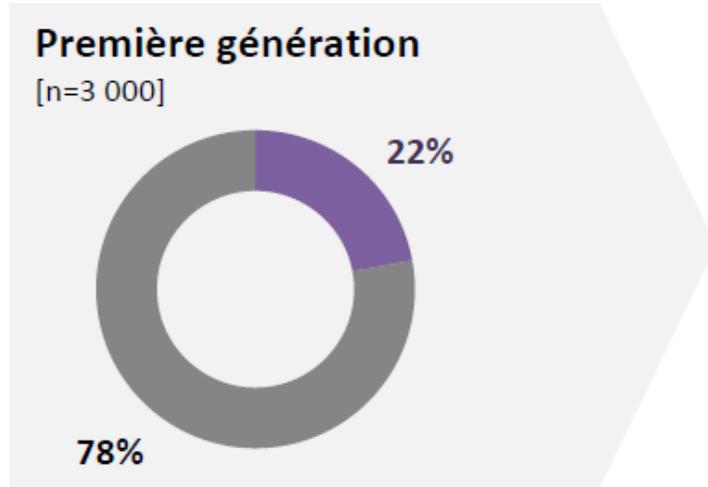


Segmentation :

Répondants qui disent « oui »

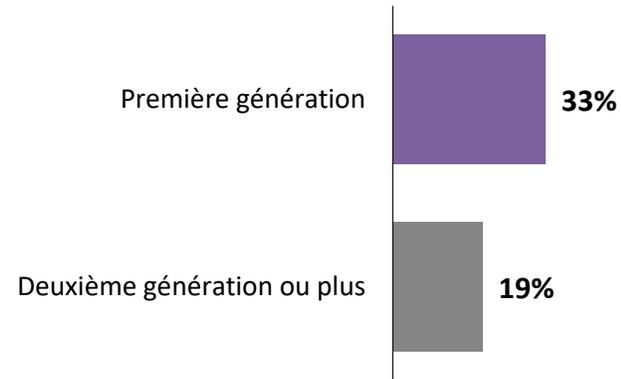


Fraude chez les Canadiens de première génération : Ceux-ci déclarent plus souvent avoir été la cible d'une tentative de fraude ou victime d'une fraude, mais ils le signalent moins souvent



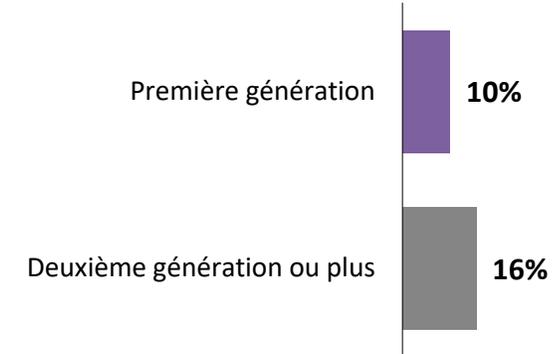
Ont été la cible d'une tentative de fraude à l'investissement

(% de ceux qui ont été la cible d'une tentative de fraude à l'investissement ou aux cryptomonnaies)



Signalement de la tentative de fraude?

(% de ceux qui ont signalé l'incident le plus récent [parmi ceux qui ont été approchés])

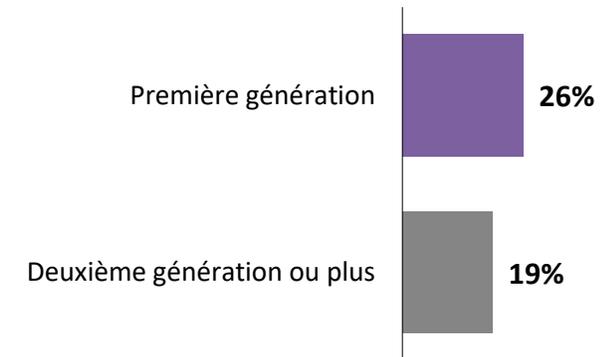


Les Canadiens de première génération (qui ne sont pas nés au Canada) sont plus susceptibles de déclarer qu'ils ont été la cible d'une tentative de fraude à l'investissement ou aux cryptomonnaies et également plus susceptibles de déclarer qu'ils ont mis de l'argent dans un investissement frauduleux. Par contre, ils sont moins susceptibles de dire qu'ils ont signalé l'incident le plus récent dont ils ont été la cible.

Dans le cas des deux groupes, les arnaques aux cryptomonnaies sont de loin les plus fréquentes, bien que des tentatives de fraude avec d'autres produits de placement comme les actions, les placements privés, les fonds, les options et les placements immobiliers ont tous été signalés plus souvent par les Canadiens de première génération.

Victimes de fraude à l'investissement

(% de ceux qui disent avoir investi dans des fraudes/arnaques)



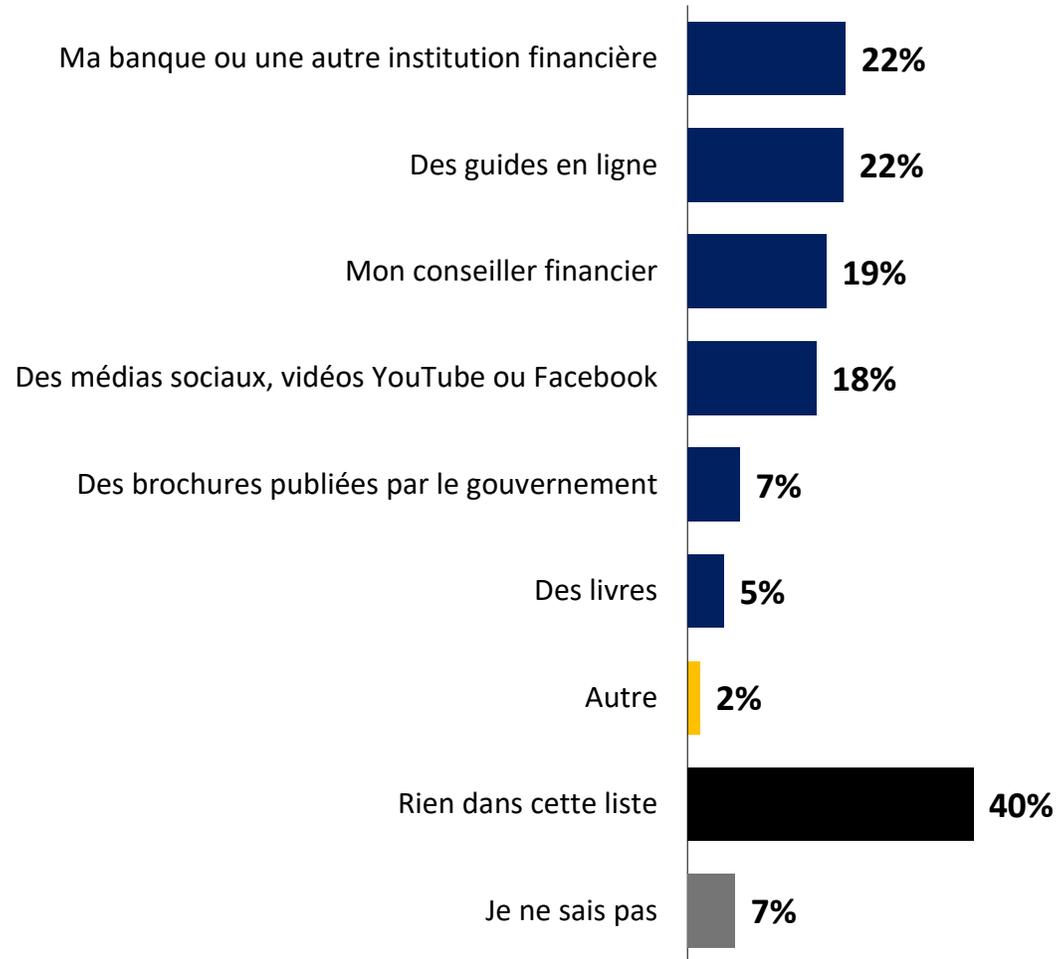
TOUS

Information sur les fraudes : Les sources les plus fréquemment citées sont les banques et autres institutions financières (22 %), les guides en ligne (22 %); 40 % disent n'avoir jamais cherché de l'information

Q

Avez-vous déjà fait appel à l'une ou l'autre des sources d'information suivantes pour en savoir plus sur la façon de détecter les fraudes et arnaques en matière de placement?

[Posée à tous les répondants, mentions multiples*, n=3 000]

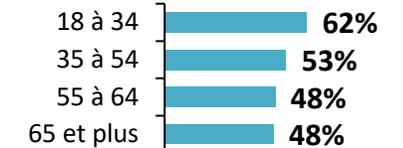


Ont utilisé au moins une source :
54 %

Segmentation :

Ceux qui ont cherché de l'information sur les fraudes

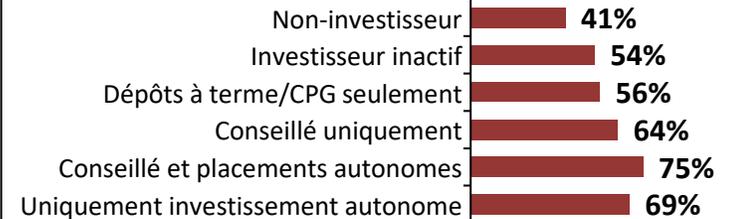
Âge



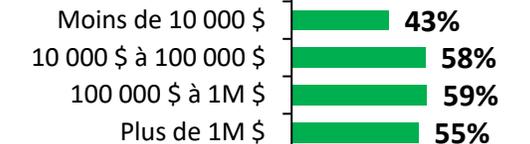
Genre



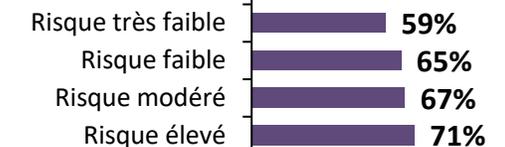
Segment d'investisseurs



Actifs investissables



Tolérance au risque



Remarque: *mentions multiples autorisées; les totaux peuvent excéder 100 %.

ANNEXE



Méthodologie et données démographiques

Méthodologie



Le présent rapport contient les résultats d'un sondage en ligne effectué entre le 4 et le 15 janvier 2024.

Le sondage en ligne mené auprès de 3 497 adultes canadiens (18 ans et plus) avec un suréchantillonnage de quelque 2 147 investisseurs a été réalisé par Innovative Research Group (INNOVATIVE) en faisant appel à un échantillon de répondants fournis par Lucid, un fournisseur d'échantillons de sondages en ligne de premier plan. Les résultats ont été pondérés à $n=3\ 000$ en se basant sur les données du recensement et de l'Enquête sur la sécurité financière de Statistique Canada. Le suréchantillonnage des investisseurs a été pondéré à $n=2\ 000$.

Les répondants des panels en ligne sont recrutés à partir de sources très diverses afin de refléter les caractéristiques d'âge, de genre et de région du pays dans son ensemble. Chacun des sondages fait appel à une gamme d'échantillons choisis aléatoirement afin que leur composition globale soit un reflet de la population canadienne actuelle selon les données de Statistique Canada visant à obtenir des résultats approximant un échantillonnage probabiliste. Des quotas sous-régionaux sont fixés pour chaque région afin d'obtenir un échantillonnage de répondants représentatifs de la région dans son ensemble. Chacun des membres du panel se voit attribuer une adresse URL qui lui est propre de sorte que seuls ceux qui sont invités peuvent participer à un sondage; un membre du panel ne peut participer qu'une seule fois à un sondage donné.

Pondération : Les résultats sont pondérés en fonction de l'âge, du genre, du niveau d'éducation et des actifs investissables afin que la composition globale de l'échantillon reflète la population réelle selon les données de Statistique Canada, et afin d'obtenir des résultats approximant un échantillonnage probabiliste représentatif des Canadiens. Les moyennes pondérées et non pondérées pour les échantillons de la population dans son ensemble et le suréchantillon des investisseurs sont présentées dans les tableaux des diapositives qui suivent.

Confiance : Il s'agit d'un échantillonnage représentatif. Toutefois, comme le sondage en ligne ne faisait pas appel à un échantillonnage probabiliste aléatoire, une marge d'erreur ne peut être calculée. Les énoncés concernant les marges d'erreur des échantillons ou des estimations de populations ne s'appliquent pas à la plupart des sondages en ligne. À des fins de comparaison, un échantillonnage probabiliste de 3 000 répondants présenterait une marge d'erreur de $\pm 1,8\%$ 19 fois sur 20, et pour un échantillonnage de 2 000 la marge d'erreur serait $\pm 2,2\%$.

Remarque : Les tableaux et les graphiques ne totalisent pas toujours 100 %, car les valeurs sont arrondies. Les montants sont additionnés avant que l'on arrondisse les valeurs.

Distribution des échantillons de la population globale

| | Non pondéré (n) | Non pondéré (%) | Pondéré (n) | Pondéré (%) |
|-----------------------|-----------------|-----------------|-------------|-------------|
| 18 à 34 ans | 896 | 25,6 % | 887 | 29,6 % |
| 35 à 54 ans | 1166 | 33,3 % | 1005 | 33,5 % |
| 55 à 64 ans | 686 | 19,6 % | 540 | 18,0 % |
| Plus de 65 ans | 749 | 21,4 % | 568 | 18,9 % |

| | | | | |
|---------------|------|--------|------|--------|
| Hommes | 1461 | 41,8 % | 1462 | 48,7 % |
| Femmes | 2028 | 58,0 % | 1527 | 50,9 % |

| | | | | |
|-------------------|------|--------|------|--------|
| C.-B. | 462 | 13,2 % | 420 | 14,0 % |
| AB | 438 | 12,5 % | 337 | 11,2 % |
| Prairies | 224 | 6,4 % | 194 | 6,5 % |
| ON | 1411 | 40,3 % | 1163 | 38,8 % |
| QC | 738 | 21,1 % | 688 | 22,9 % |
| Atlantique | 224 | 6,4 % | 200 | 6,7 % |

Remarque : Les territoires représentent <1% des répondants. Les répondants qui préfèrent donner leur propre description sur le genre représentent <1% des répondants.

Distribution du suréchantillon des investisseurs

| | Non pondéré (n) | Non pondéré (%) | Pondéré (n) | Pondéré (%) |
|-----------------------|-----------------|-----------------|-------------|-------------|
| 18 à 34 ans | 520 | 24,2 % | 544 | 27,2 % |
| 35 à 54 ans | 686 | 32,0 % | 647 | 32,3 % |
| 55 à 64 ans | 440 | 20,5 % | 380 | 19,0 % |
| Plus de 65 ans | 501 | 23,3 % | 429 | 21,5 % |

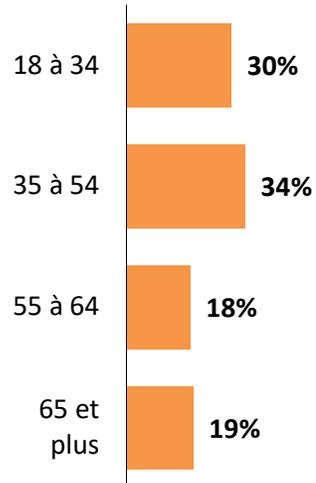
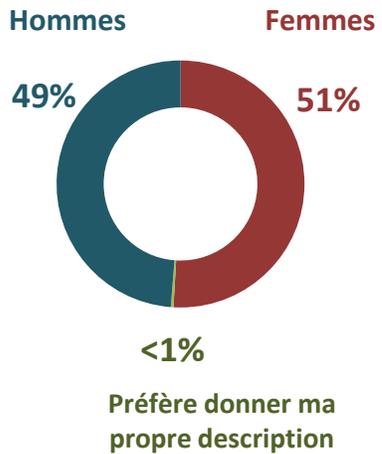
| | | | | |
|---------------|------|--------|------|--------|
| Hommes | 1011 | 47,1 % | 1119 | 56,0 % |
| Femmes | 1134 | 52,8 % | 879 | 43,9 % |

| | | | | |
|-------------------|-----|--------|-----|--------|
| C.-B. | 304 | 14,2 % | 299 | 15,0 % |
| AB | 294 | 13,7 % | 241 | 12,0 % |
| Prairies | 125 | 5,8 % | 113 | 5,7 % |
| ON | 887 | 41,3 % | 807 | 40,4 % |
| QC | 431 | 20,1 % | 444 | 22,2 % |
| Atlantique | 106 | 4,9 % | 95 | 4,7 % |

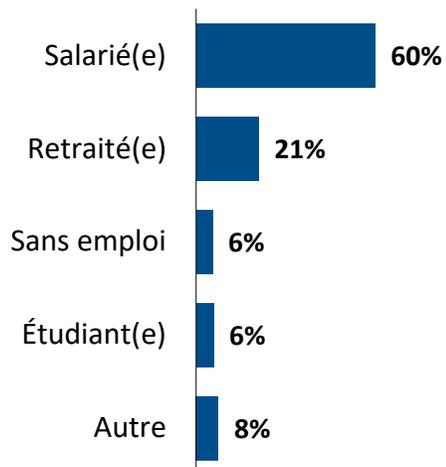
Remarque : Les territoires représentent <1% des répondants. Les répondants qui préfèrent donner leur propre description sur le genre représentent <1% des répondants.

Données démographiques (échantillon de la population globale)

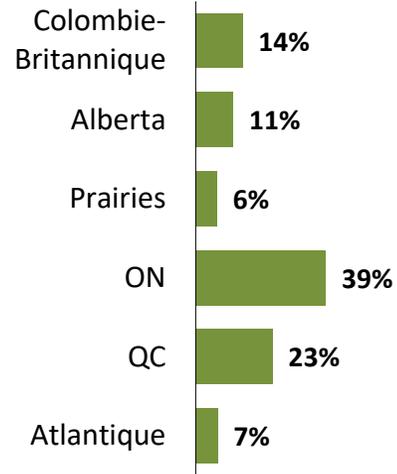
Genre et âge



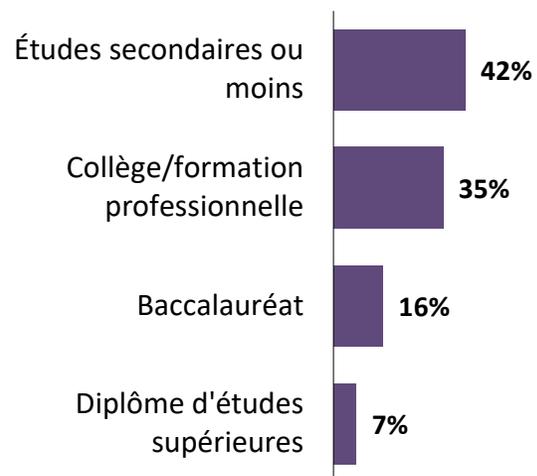
Situation d'emploi



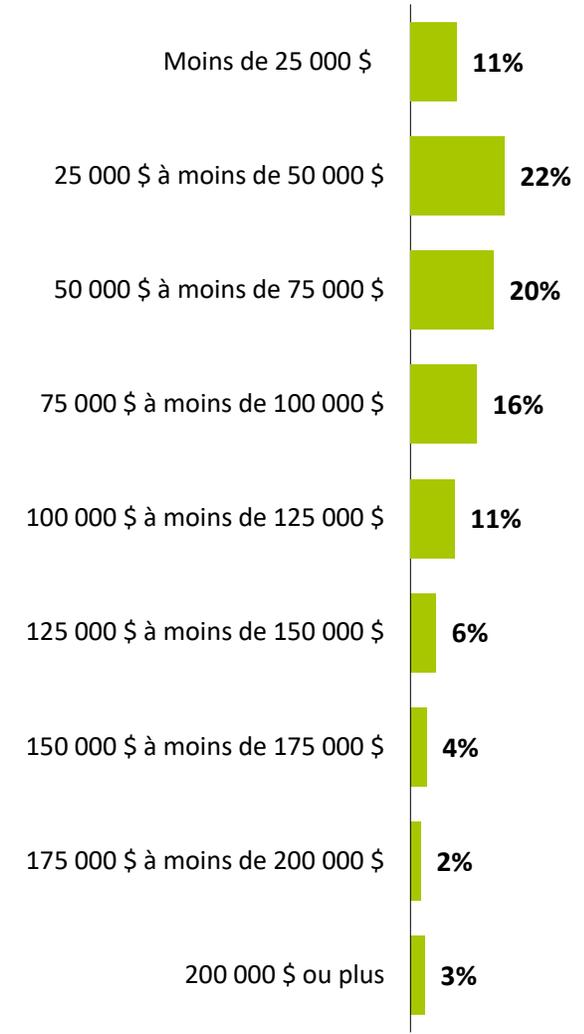
Région



Niveau d'éducation le plus élevé



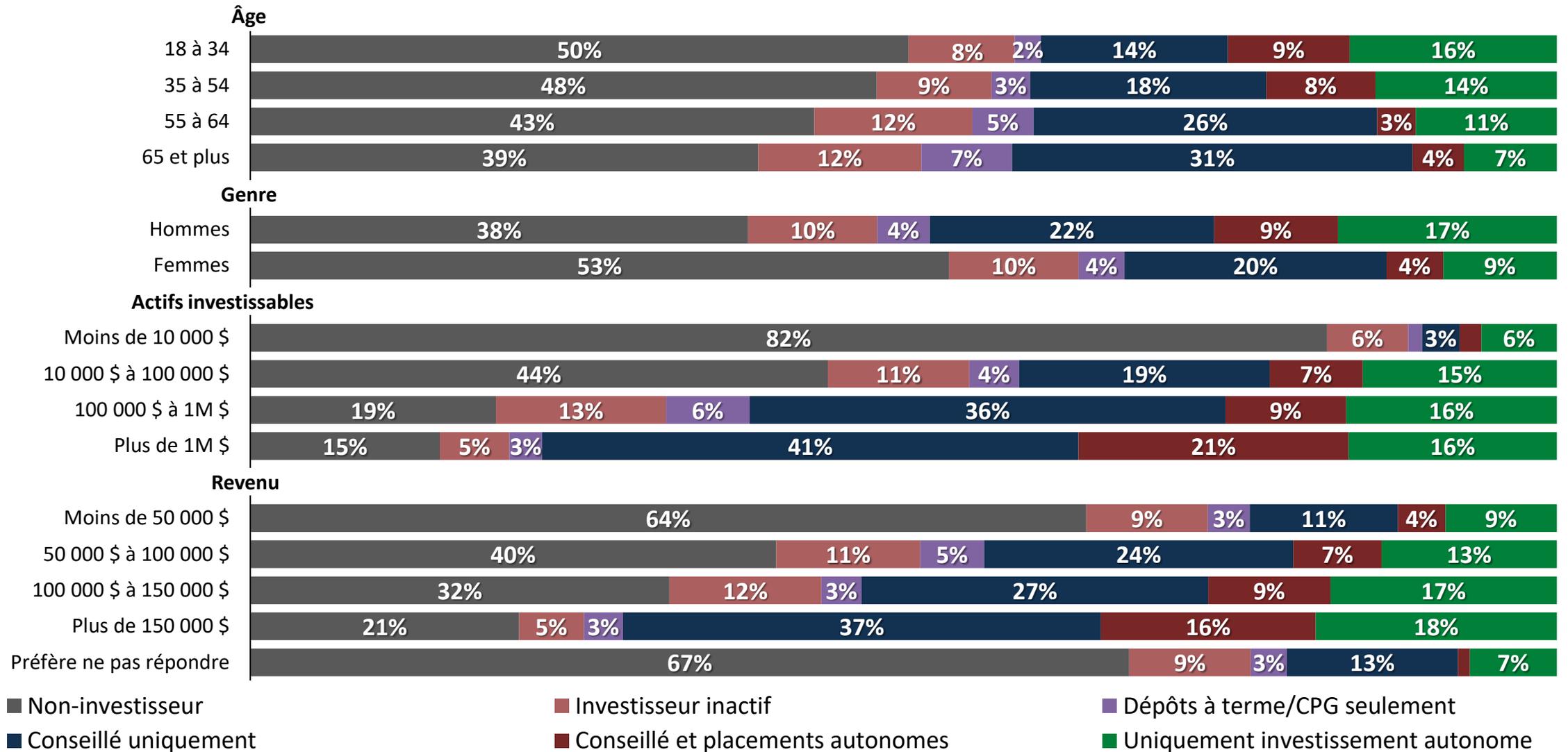
Revenu annuel total du ménage



Segmentations détaillées

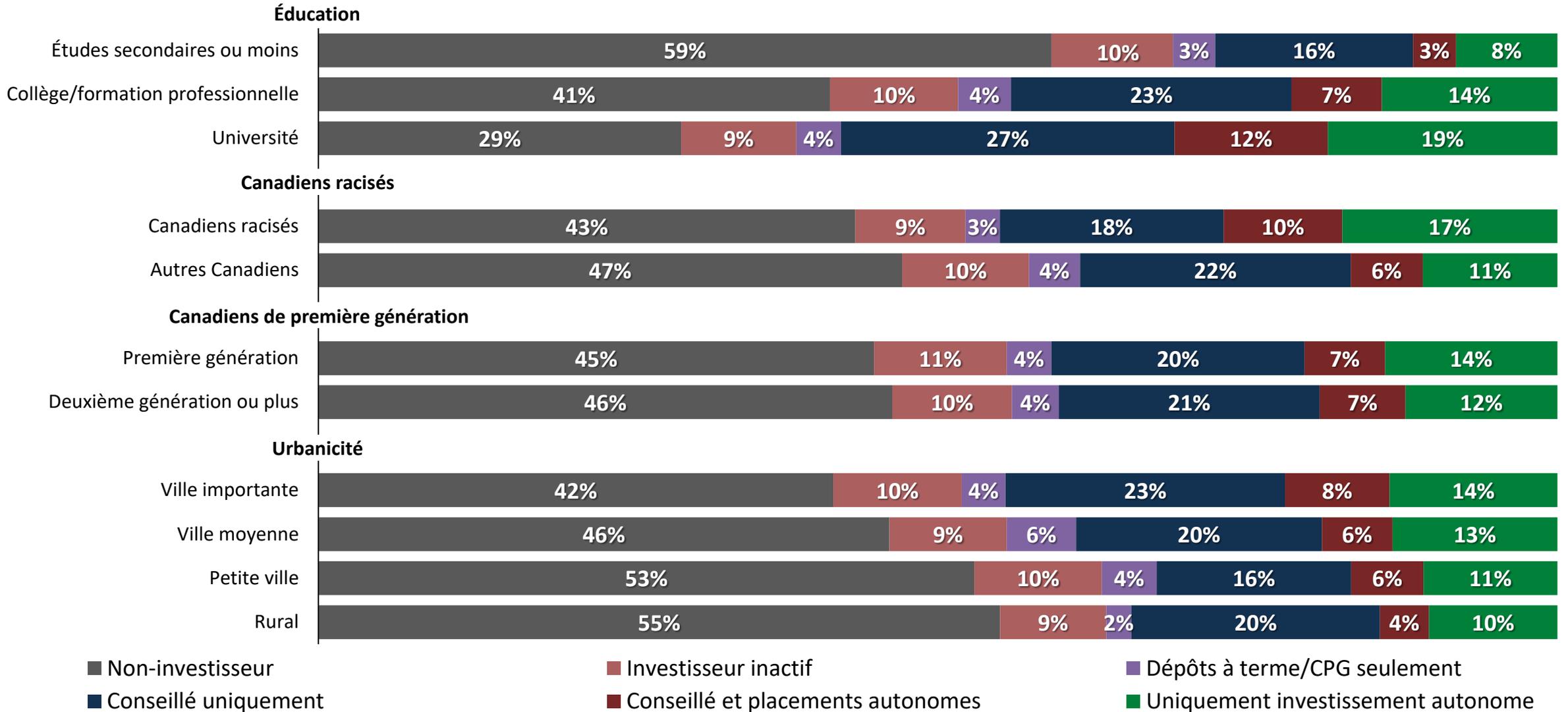
Ventilation des segments d'investisseurs

Segments d'investisseurs par segmentations clés



Ventilation supplémentaire des segments d'investisseurs

Segments d'investisseurs par segmentations clés

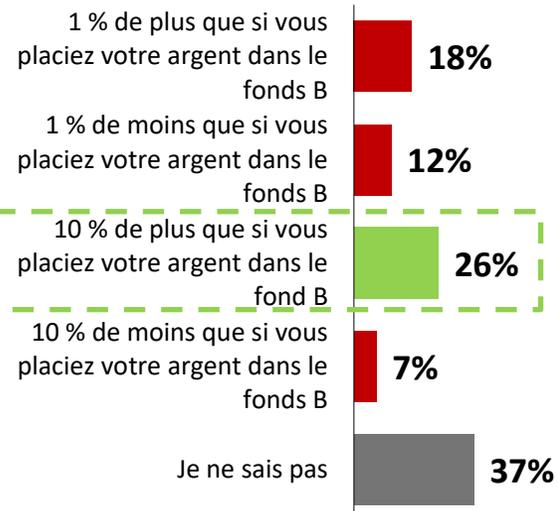


Segmentation supplémentaire: Sommaire des questions sur la littératie financière

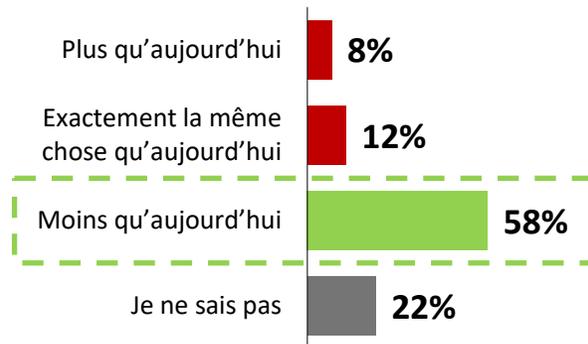
Les cinq questions suivantes sur la littératie financière ont été posées à tous les répondants [n=3 000]

Supposons que vous ayez le choix entre deux fonds communs de placement dont le rendement total avant les frais serait de 5 %. Le fonds A entraîne des frais de 1% et le Fonds B, de 2 %. Si vous placiez 100 000 \$ dans le Fond A et que vous le gardiez pendant 20 ans, vous obtiendriez au moins...

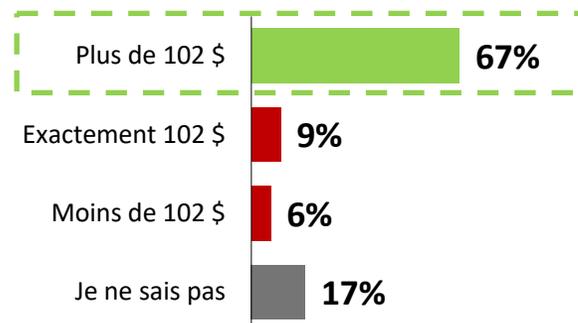
[Frais de gestion des fonds communs de placement]



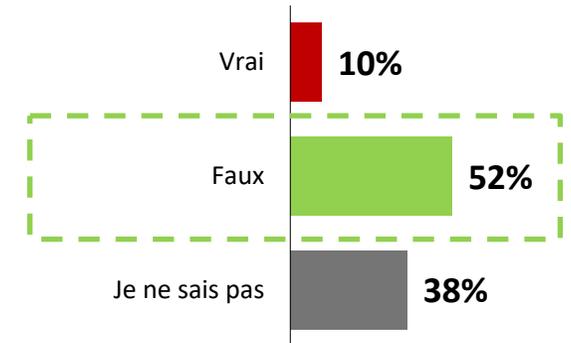
Supposons que le taux d'intérêt annuel de votre compte d'épargne soit de 1 % et que le taux d'inflation annuel soit de 2 %. Après un an, le montant dans ce compte vous permettrait-il d'acheter plus qu'aujourd'hui ou moins? **[L'inflation]**



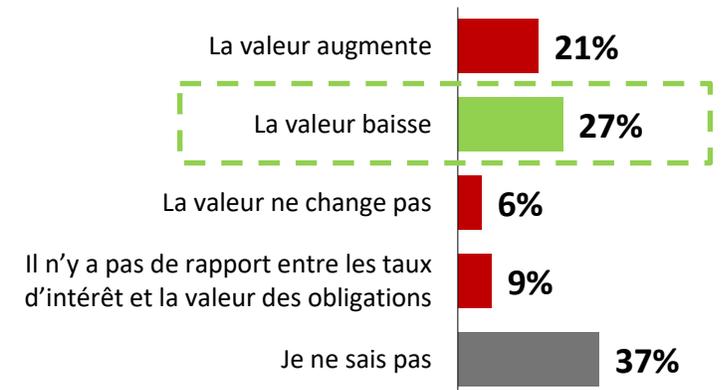
Supposons que vous placez 100 \$ dans un compte d'épargne et que le taux d'intérêt soit de 2 % par année. Selon vous, à combien s'élèverait le montant dans votre compte au bout de cinq ans si vous laissiez l'intérêt s'accumuler? **[Intérêt simple composé]**



L'énoncé suivant est-il vrai ou faux? « Acheter des actions d'une seule compagnie procure généralement un rendement plus assuré qu'investir dans un fonds mutuel de placement ». **[Diversification]**

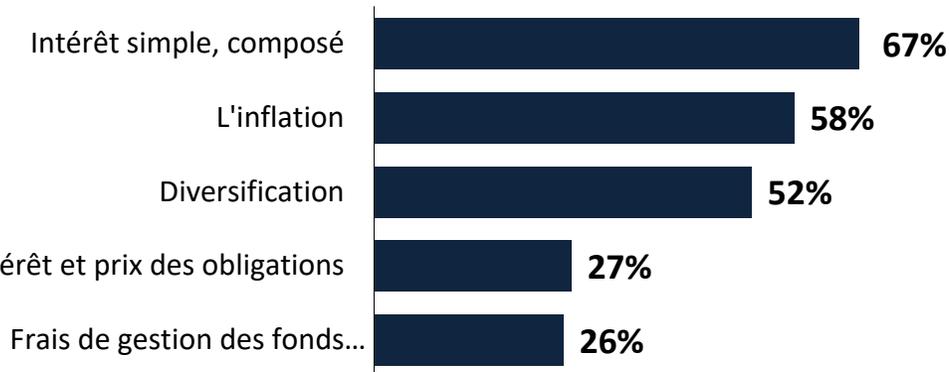


Quand il y a hausse des taux d'intérêt, que se passe-t-il généralement en ce qui a trait à la valeur des obligations? **[Taux d'intérêt et prix des obligations]**



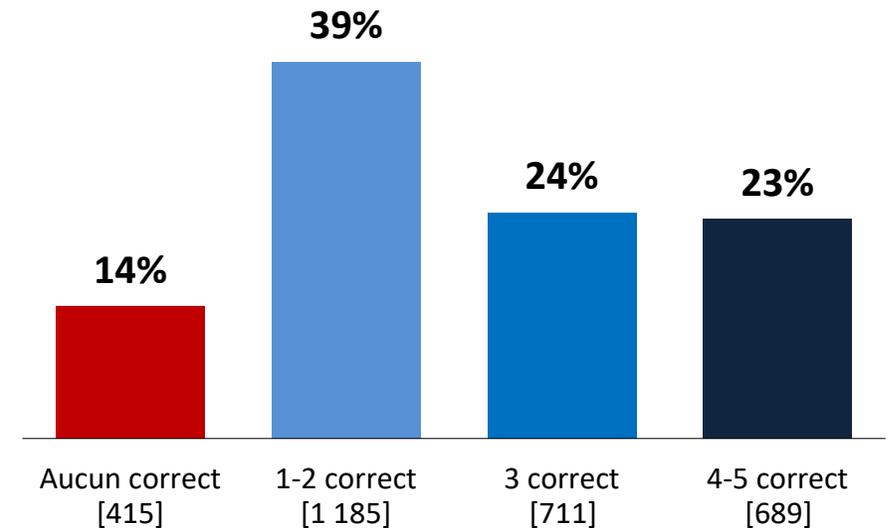
Segmentation supplémentaire : Indice de littératie financière

% qui ont donné les bonnes réponses



Indice de littératie financière [n=3 000]

Répondants groupés par bonnes réponses données aux cinq questions standard sur la littératie financière

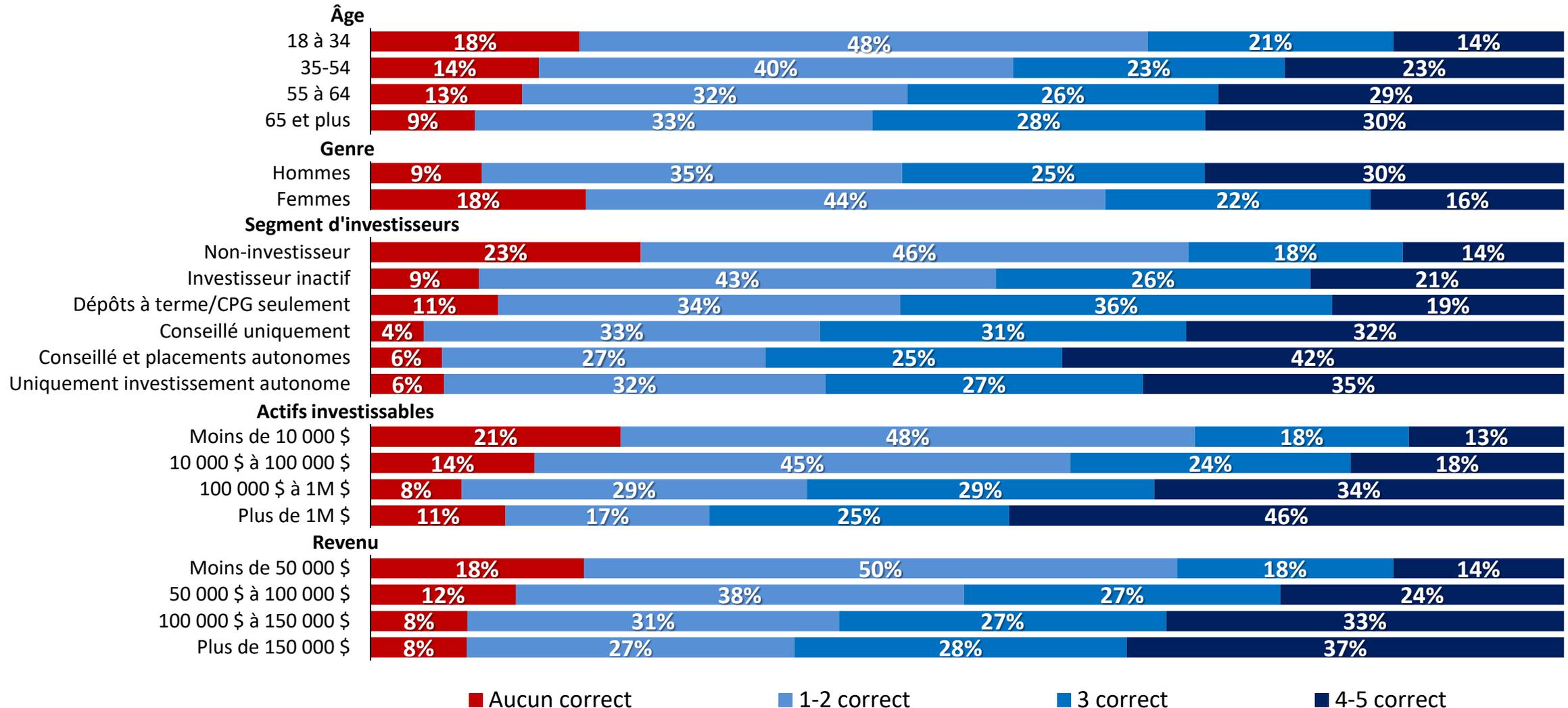


| % de bonnes réponses par âge | Âge | | | |
|---|---------|---------|---------|------------|
| | 18 à 34 | 35 à 54 | 55 à 64 | Plus de 65 |
| Intérêt simple composé | 56% | 66% | 74% | 79% |
| Inflation | 46% | 57% | 63% | 73% |
| Diversification | 42% | 53% | 59% | 60% |
| Taux d'intérêt et prix des obligations | 24% | 28% | 29% | 29% |
| Frais de gestion des fonds communs de placement | 27% | 25% | 28% | 26% |

Les Canadiens les plus jeunes (18 à 34 ans) ont donné moins de bonnes réponses que les autres groupes d'âge aux questions Intérêt simple composé (56 %), Inflation (46 %), et Diversification (42 %)

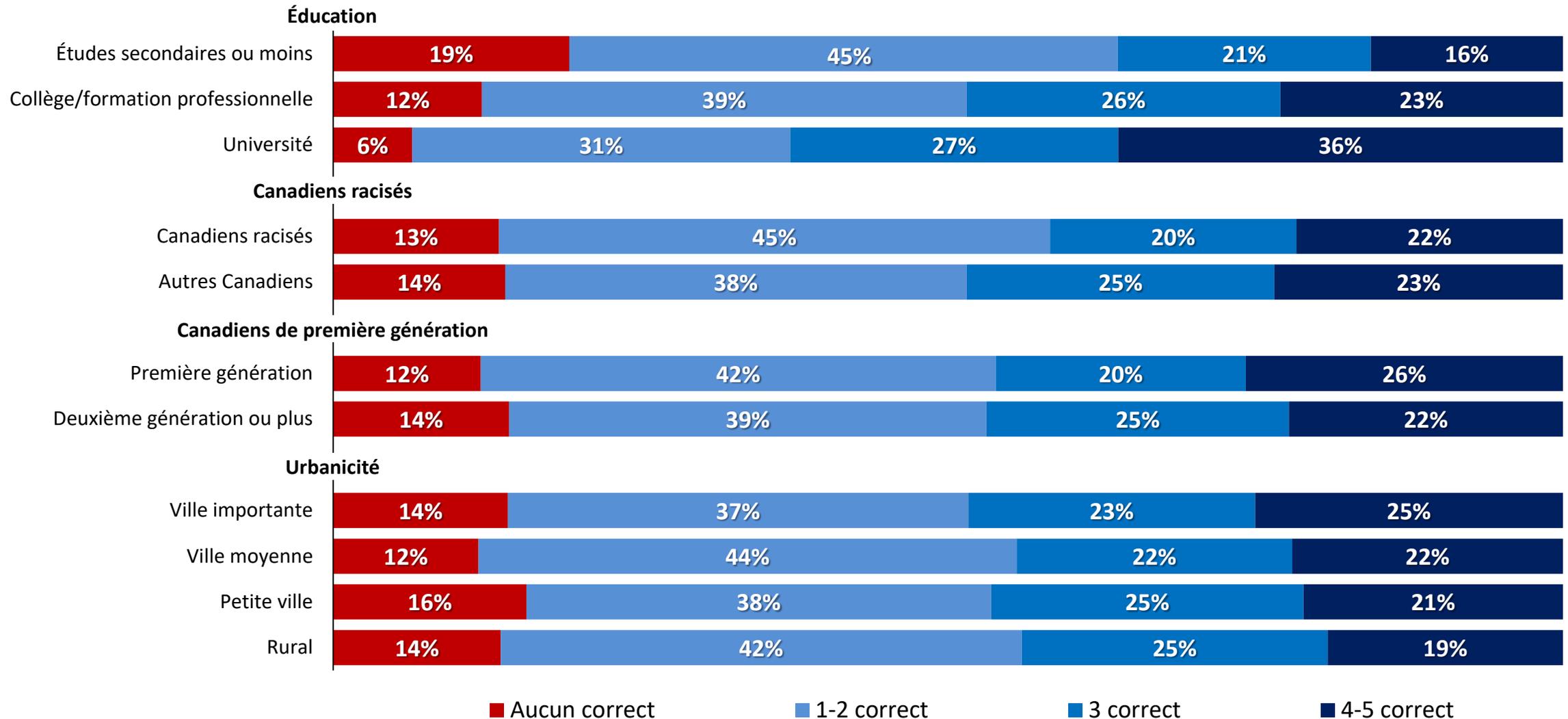
Ventilation de l'indice de littératie financière

Littératie financière par segmentation

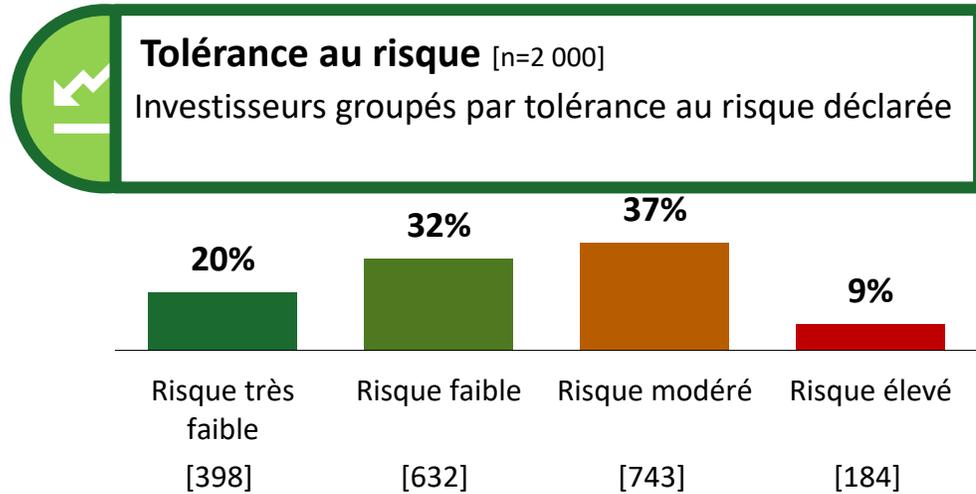


Ventilation supplémentaire de l'indice de littératie financière

Littératie financière par segmentation



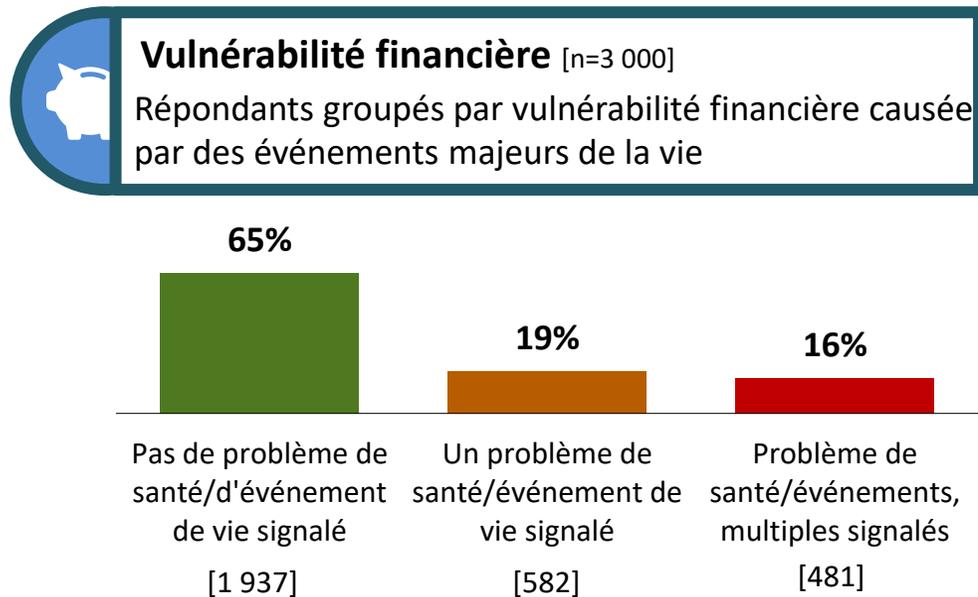
Segmentation supplémentaire : Tolérance au risque et vulnérabilité financière



Question sur la tolérance au risque :

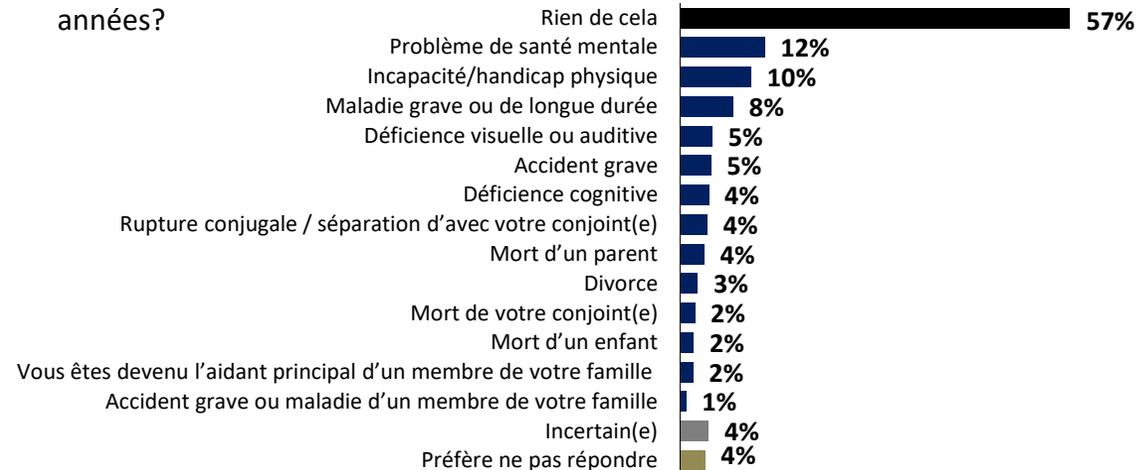
Lequel des énoncés suivants se rapproche le plus de votre approche lorsque vous prenez des décisions en matière de placements?

- Je suis prêt(e) à prendre des risques importants et à tolérer des pertes élevées s'il y a une possibilité d'obtenir un rendement très élevé avec le temps
- Je suis prêt(e) à prendre des risques modérés et à tolérer quelques pertes s'il y a une possibilité d'obtenir un rendement au-dessus de la moyenne avec le temps
- Je suis prêt(e) à prendre de faibles risques afin d'obtenir un rendement modeste
- Avant toute chose, je m'efforce de minimiser les risques afin d'éviter toutes pertes
- Je ne sais pas



Vulnérabilité financière – Événements de la vie :

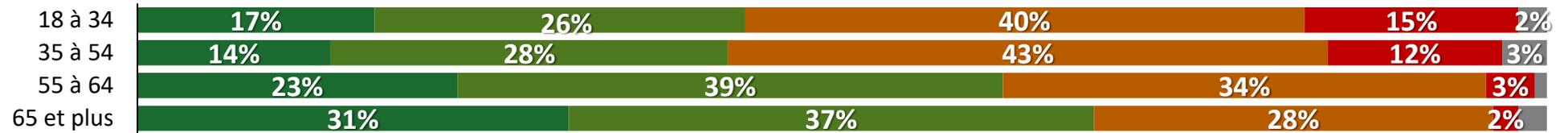
Est-ce que des problèmes de santé existants ou nouveaux, ou des changements majeurs dans votre vie ont eu un impact sur vos finances personnelles, votre épargne, vos placements au cours des cinq dernières années?



Segmentation supplémentaire : Tolérance au risque

Tolérance au risque par segmentation

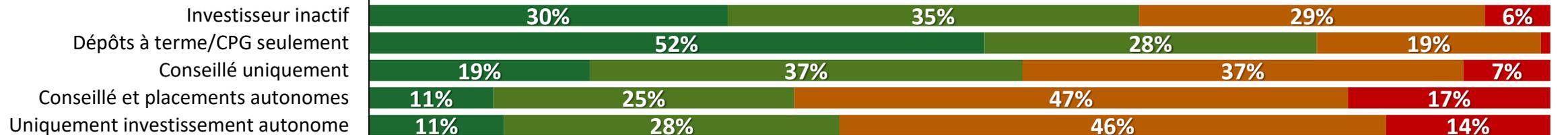
Âge



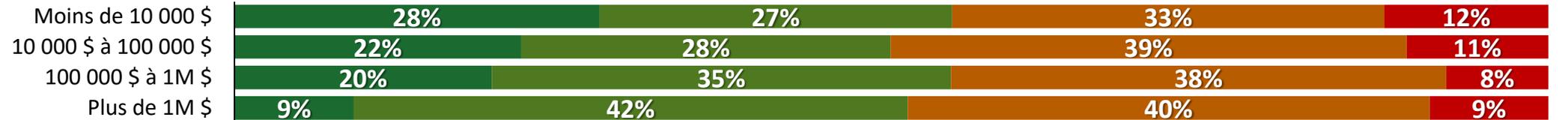
Genre



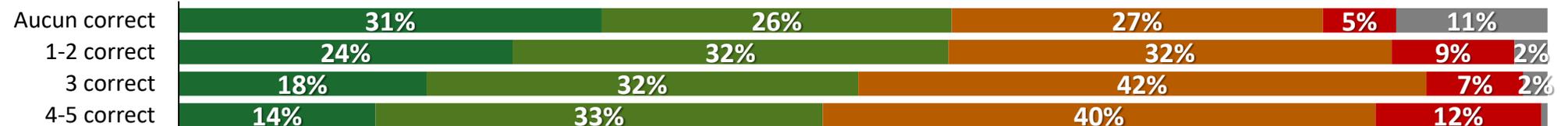
Segment d'investisseurs



Actifs investissables



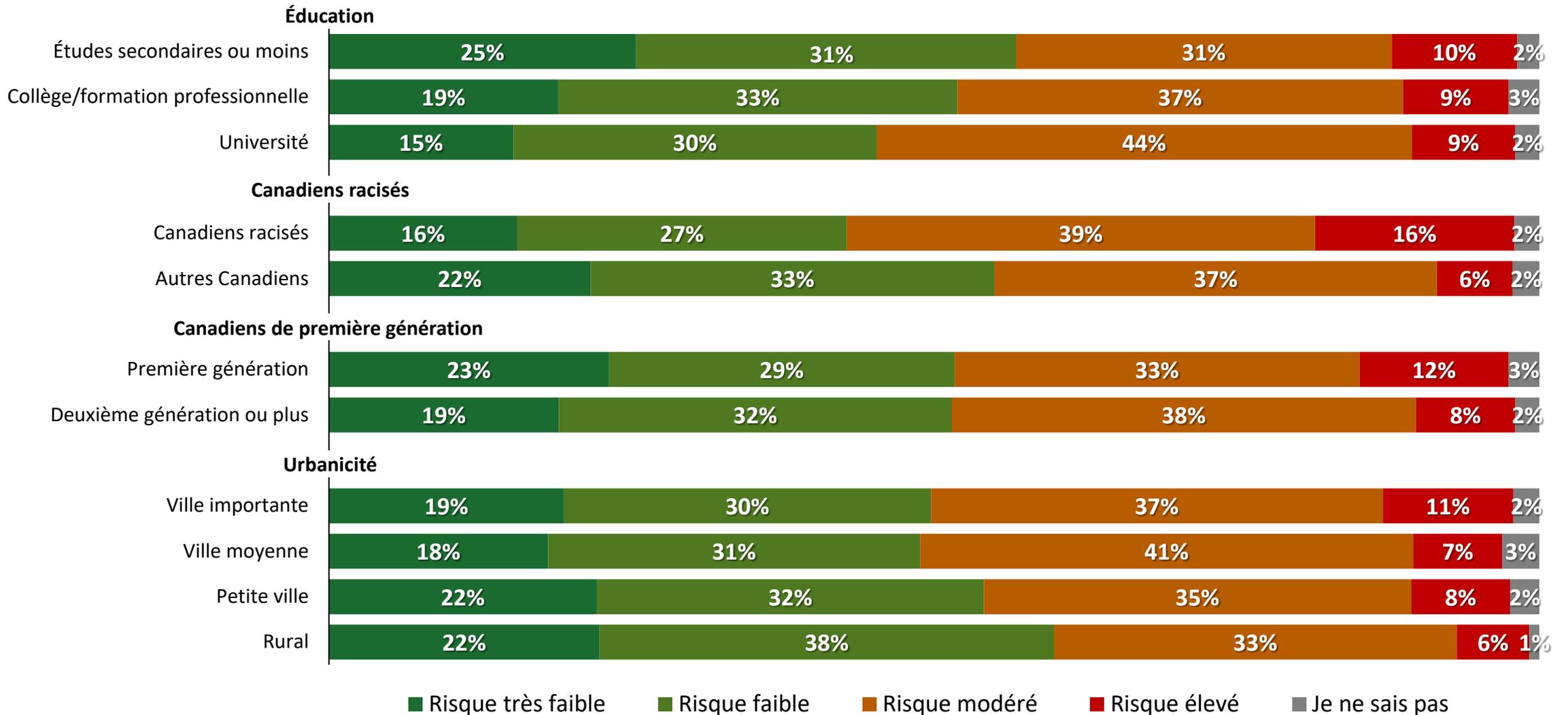
Revenu



■ Risque très faible ■ Risque faible ■ Risque modéré ■ Risque élevé ■ Je ne sais pas

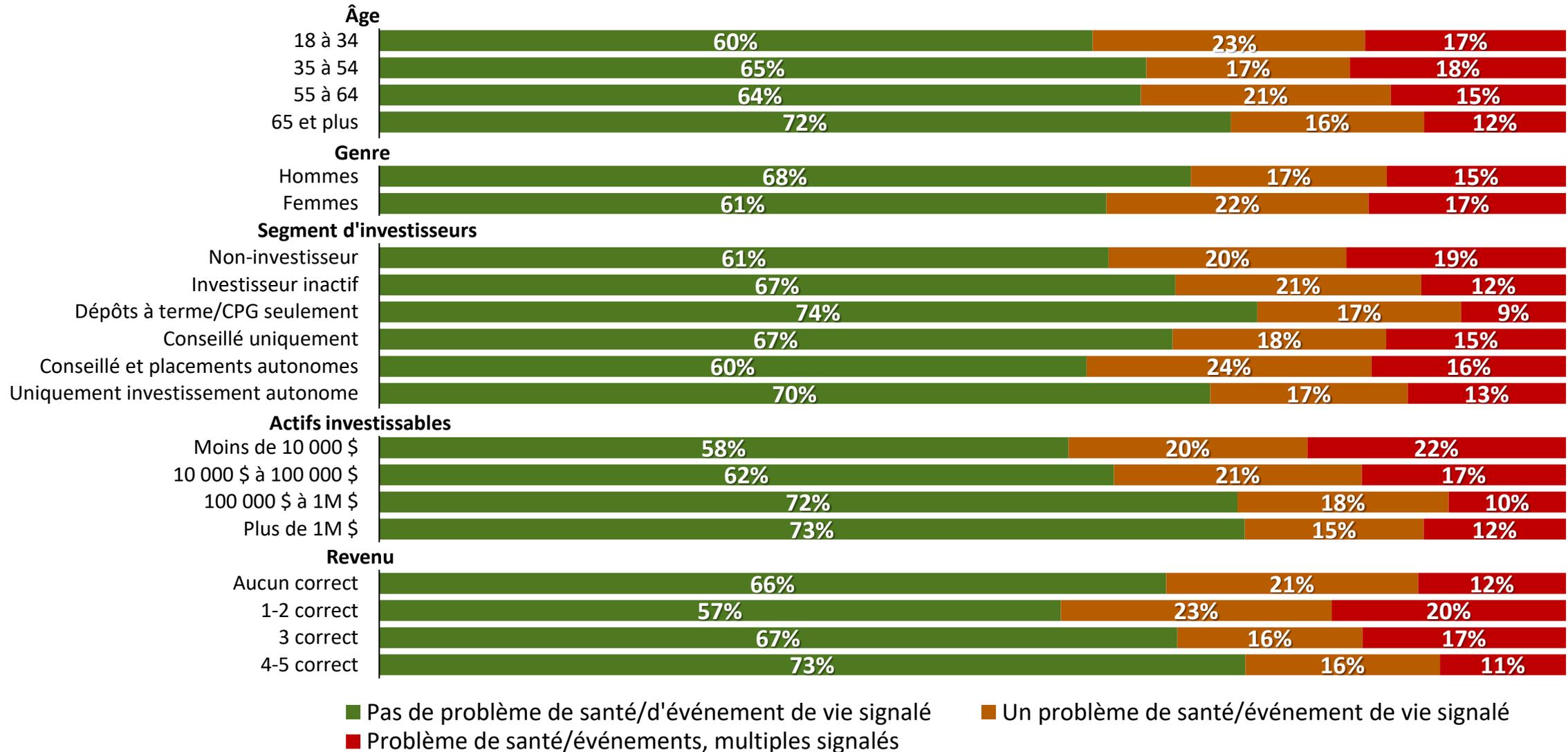
Ventilation supplémentaire de segmentations : Tolérance au risque

Tolérance au risque par segmentation



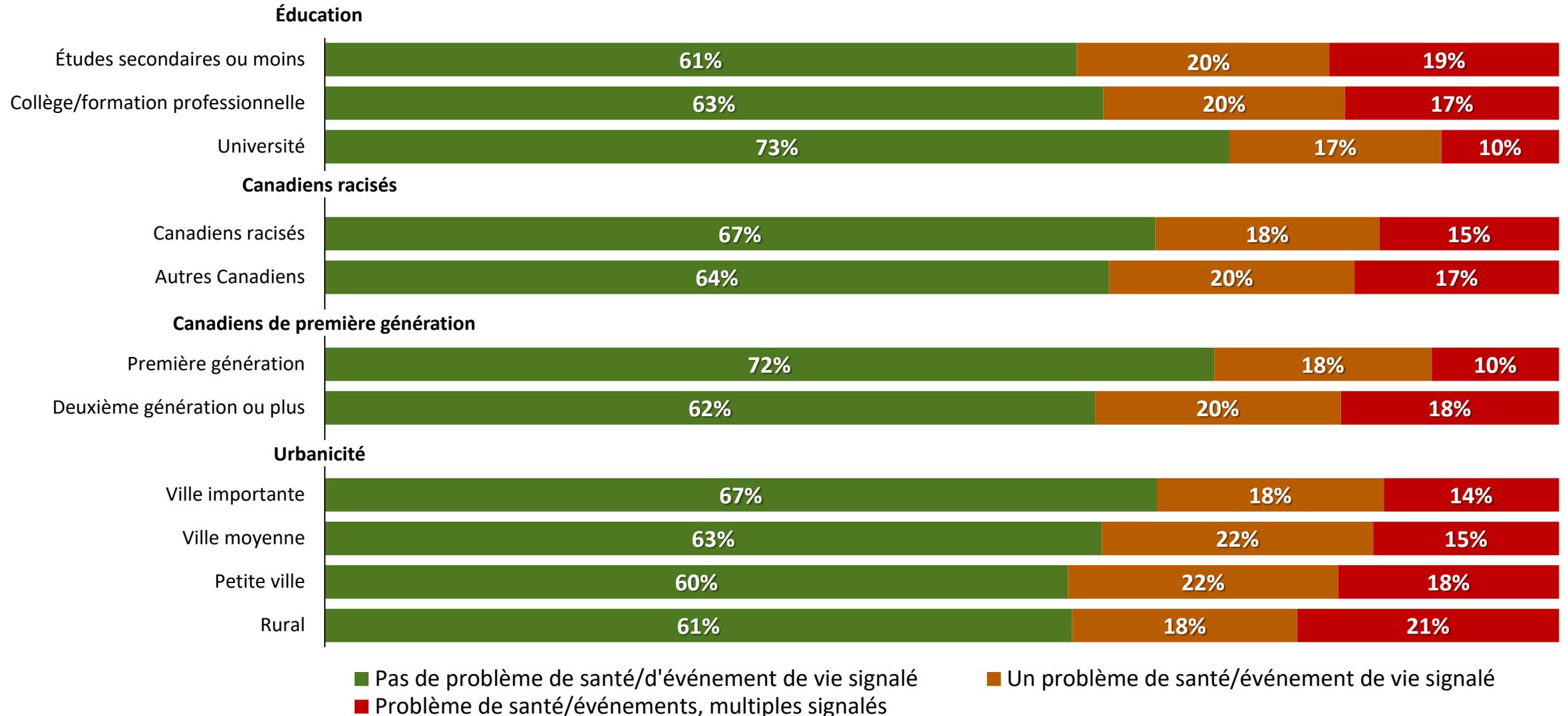
Segmentation supplémentaire : Vulnérabilité financière (événements de la vie)

Vulnérabilité par segmentation



Ventilation supplémentaire de segmentations : Vulnérabilité financière (événements de la vie)

Vulnérabilité par segmentation





Building Understanding.

Pour plus d'information, veuillez contacter:

Bureau des investisseurs de l'OCRI

officeoftheinvestor@ciro.ca

Colin Whelan

Vice-président, Innovative Research Group
cwhelan@innovativeresearch.ca

Les auteurs du rapport:

Colin Whelan, vice-président

Matthew Jupp, analyste de recherche

Raney Smith, analyste de recherche

Cameron Moffatt, analyste de recherche