

FAIR Canada

Canada's
Investor Rights
Advocate

Promoteur
des droits des
investisseurs

Priorités des investisseurs particuliers : Rapport d'enquête et de groupes de discussion

Table des matières

Sommaire	6
Résumé du profil financier	11
Maîtrise du système	13
Résultats pour les investisseurs : priorités générales et compromis	16
Résultats détaillés : Traitement équitable	25
Résultats détaillés : conformité et application de la réglementation	30
Autres résultats importants : conditions d'admissibilité, obligations d'information, réclamations	34
Résultats jugés moins prioritaires : innovation et développement de produits	39
Analyse approfondie : actifs privés	43
ANNEXE : Méthodologie détaillée	51
ANNEXE : Profil financier détaillé	54

À propos de l'étude

FAIR Canada est un organisme caritatif national indépendant qui défend les droits des investisseurs particuliers au Canada. FAIR mène cette action par le biais de recherches, de commentaires sur les politiques fondés sur des données factuelles et d'un engagement direct auprès des régulateurs et des décideurs politiques. Le présent rapport s'inscrit dans le cadre de ce travail.

Une réglementation efficace des valeurs mobilières repose sur un ensemble de résultats concrets pour les investisseurs : un traitement équitable et honnête ; des conseillers compétents et dûment qualifiés ; le respect par le secteur des règles applicables ; une information significative ; la responsabilisation de ceux qui causent un préjudice ; et des voies de recours accessibles en cas de problème. Il ne s'agit pas là d'objectifs réglementaires abstraits. Ce sont les conditions qui déterminent si les investisseurs peuvent participer aux marchés des capitaux en toute confiance.

FAIR Canada a chargé **Innovative Research Group** (INNOVATIVE) de demander aux investisseurs particuliers comment ils perçoivent et classent ces résultats. L'objectif n'était pas de demander aux investisseurs de définir des priorités réglementaires, mais de comprendre quels résultats comptent le plus pour eux en fonction de leurs propres expériences — afin que FAIR Canada puisse concentrer son action sur les enjeux politiques qui influent le plus directement sur ces résultats.

Par ailleurs, **FAIR Canada** a cherché à comprendre l'intérêt, la connaissance et l'expérience des investisseurs particuliers en matière d'actifs privés. Ces résultats sont détaillés dans la section « En profondeur : les actifs privés » du présent rapport.

Objectifs de la recherche

FAIR Canada a chargé **Innovative Research Group (INNOVATIVE)** de concevoir et de mener une étude utilisant des méthodes mixtes afin d'examiner comment les investisseurs particuliers canadiens perçoivent et hiérarchisent les résultats que la réglementation des valeurs mobilières vise à atteindre. Le présent rapport résume les conclusions de deux phases de recherche afin de fournir une compréhension globale des expériences des investisseurs et de leurs priorités.

Objectifs de la recherche

1

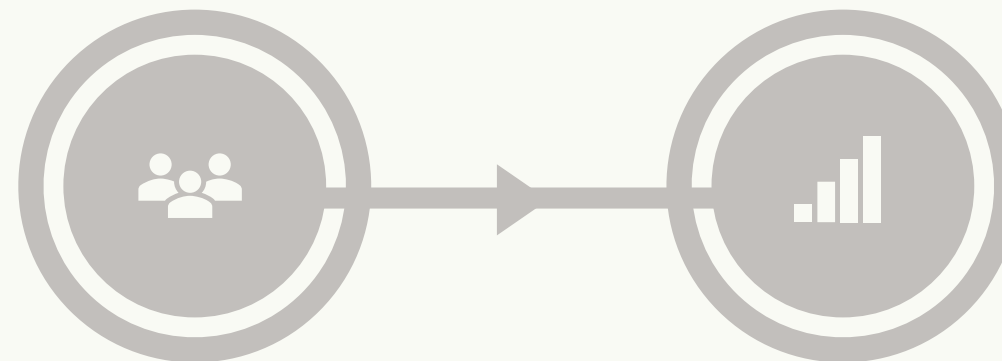
Comprendre quelles sont les conséquences réglementaires les plus importantes pour les investisseurs et *pourquoi*

2

Explorer les différences de ces priorités entre les principaux groupes d'investisseurs et les différentes catégories démographiques

3

Approfondir des thèmes spécifiques tels que les actifs privés et l'égalité de traitement



Phase I

En avril 2026, six **groupes de discussion en ligne** ont été organisés sur trois soirées, en anglais (4) et en français (2), avec 52 investisseurs bénéficiant de conseils, autonomes et hybrides provenant de l'Ontario et des provinces de l'Atlantique (2), de la Colombie-Britannique et des Prairies (2), ainsi que du Québec (2). Dans ce rapport, les observations qualitatives et les citations textuelles issues des groupes de discussion sont intégrées à chaque thème afin d'offrir un aperçu plus approfondi de la manière dont les investisseurs perçoivent les résultats sur lesquels se concentrent les régulateurs, et des raisons pour lesquelles chaque résultat revêt de l'importance à leurs yeux.

Phase II

S'appuyant sur les résultats qualitatifs de la phase I, une **enquête nationale en ligne** a été menée en anglais et en français en mai 2026 auprès d'un échantillon national représentatif de $n = 1\,795$ investisseurs particuliers canadiens, pondéré pour obtenir un échantillon final de $n = 1\,500$, afin d'être représentatif des données du recensement de Statistique Canada. Ce rapport détaille dans quelle mesure le classement des résultats est globalement valable et où il diverge de manière significative selon les principaux groupes.

Évaluation des priorités des investisseurs en matière de résultats

Pourquoi se concentrer sur les résultats ? L'objectif principal de cette étude est de comprendre quels résultats en matière de protection des investisseurs importent le plus aux Canadiens, en se basant sur leurs propres expériences. Compte tenu de la faible notoriété des autorités de régulation et de la complexité de la réglementation, l'étude se concentre sur les **résultats** que les autorités de régulation tentent d'influencer et que les investisseurs ressentent directement. Une première ébauche de ces résultats a été testée au sein de groupes de discussion, puis affinée pour plus de clarté et d'exhaustivité.

La liste finale des résultats testés dans le cadre de l'enquête (présentée ci-dessous) a été soumise aux répondants dans un ordre aléatoire.

Un traitement équitable

Un traitement juste et honnête, notamment en vous recommandant des placements adaptés à votre situation, en évitant les conflits d'intérêts, en faisant preuve de transparence sur les frais, et plus encore.

Qualifications des conseillers

Normes en matière de formation et d'expérience pour les personnes habilitées à vous vendre des placements et à vous fournir des conseils en investissement.

Divulgence d'informations et rapports

Informations qui vous sont fournies lorsque vous ouvrez un compte, avant d'acheter un produit, ou pour vous montrer la performance de vos placements au fil du temps.

Conformité réglementaire

Contrôles et surveillance visant à empêcher toute violation des règles et à éviter tout préjudice aux investisseurs.

Application de la réglementation

Sanctions à l'encontre des conseillers ou des sociétés pris en flagrant délit de violation des règles.

Traitement des réclamations

Avoir accès à une procédure impartiale et efficace si vous devez déposer une réclamation.

Développement de produits

Vérification que les nouveaux produits d'investissement spécialisés sont approuvés et mis à la disposition des investisseurs.

Innovation et modernisation

Manière dont les règles et réglementations en matière d'investissement s'adaptent aux nouvelles technologies afin de protéger les investisseurs tout en permettant des solutions novatrices.

Sommaire



Principales conclusions : résultats pour les investisseurs

1

Les investisseurs connaissent mal le système de réglementation des valeurs mobilières.

La plupart des personnes interrogées dans le cadre de l'enquête et des participants aux groupes de discussion n'ont pas pu citer spontanément le nom d'un organisme de réglementation des valeurs mobilières. De nombreux participants aux groupes de discussion ne savaient pas comment l'investissement était réglementé et ne savaient pas vers qui se tourner en cas de problème.

2

Nous avons évalué huit résultats attendus par les investisseurs, et tous sont jugés au moins « assez importants » par plus de 80 % des personnes interrogées.

Le critère ayant obtenu la meilleure note est « Être traité équitablement », que 94 % des investisseurs jugent au moins assez important (6 à 10 sur 10). Même le critère le moins bien noté – « Innovation et modernisation » – est jugé au moins assez important par 80 % des personnes interrogées.

3

Le « traitement équitable » est le critère le mieux classé dans l'ensemble, et ce par presque tous les segments de la population des investisseurs.

56 % des investisseurs classent le « traitement équitable » parmi leurs trois résultats les plus importants, suivi de la « conformité » (53 %) et des « qualifications des conseillers » (49 %). Les groupes de discussion ont révélé que la plupart des participants accordaient une grande importance au traitement équitable, non pas parce qu'ils avaient subi un traitement inéquitable, mais parce qu'ils le considéraient comme un principe fondamental sous-tendant la confiance dans l'ensemble du système, qui influence les autres résultats.

4

Lorsqu'ils sont mis en comparaison directe, les investisseurs privilégient systématiquement la conformité plutôt que l'application de la réglementation.

Bien que les deux soient jugés très importants, l'application de la réglementation obtenant des notes légèrement supérieures, les investisseurs accordent une plus grande importance à la conformité qu'à l'application de la réglementation (53 % contre 44 % la classant parmi leurs trois priorités). Au sein des groupes de discussion, les participants qui se sont directement penchés sur ce choix ont préféré la conformité à l'application de la réglementation, décrivant la conformité comme une mesure préventive visant à empêcher les préjudices de se produire en premier lieu.

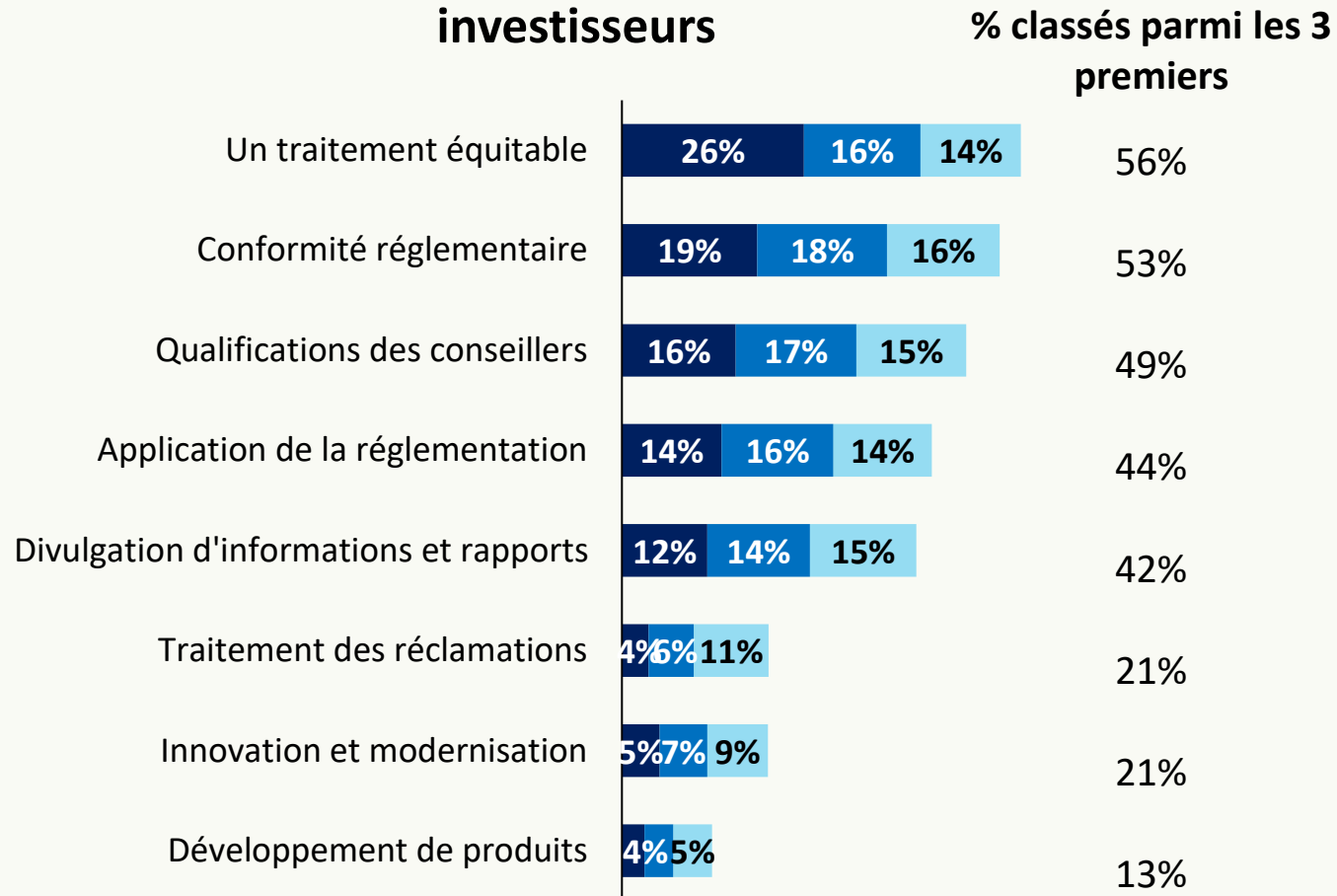
5

« L'innovation et la modernisation » ainsi que le « développement de produits » ont systématiquement obtenu les classements les plus bas.

Il s'agit des résultats les moins bien classés dans l'ensemble et pour la plupart des segments de la population d'investisseurs. Cependant, les investisseurs détenant plusieurs produits complexes sont plus enclins que la moyenne à donner la priorité à l'innovation (38 % contre 21 %) et au développement de produits (22 % contre 13 %) ; de même, les investisseurs ayant moins de trois ans d'expérience en matière d'investissement accordent une plus grande importance à l'innovation et à la modernisation (29 %) ainsi qu'au développement de produits (22 %).

Classement des résultats : environ la moitié des personnes interrogées classent « le traitement équitable », « le respect de la réglementation » et « les qualifications des conseillers » parmi leurs trois principales priorités

Classement des résultats des investisseurs



■ Le plus important ■ Deuxième en importance ■ Troisième critère le plus important

Le « traitement équitable » se distingue comme le résultat le plus important et le plus fréquemment cité parmi les trois premiers, et ce de manière constante dans presque tous les segments. Les discussions en groupes de réflexion ont révélé que les investisseurs considéraient le traitement équitable comme le fondement des autres résultats et comme un facteur important influençant leur confiance dans le système et dans leurs propres décisions.

La conformité (53 %), les qualifications des conseillers (49 %), l'application de la réglementation (44 %) et la divulgation d'informations (42 %) suivent, au moins 42 % des personnes interrogées les classant parmi leurs trois priorités. Contrairement au « traitement équitable », ces résultats présentent des variations plus marquées d'un segment à l'autre, reflétant les différences entre les besoins des investisseurs et leurs modes d'investissement.

En revanche, les résultats opérationnels et tournés vers l'avenir, tels que l'innovation et le développement de produits, se classent en bas de la liste. Bien que ces résultats restent importants pour les investisseurs, plus de 80 % d'entre eux les jugeant au moins « assez importants » (6 à 10 sur 10), la plupart les considèrent comme secondaires.

Différences de priorités selon les principaux segments

1

Type d'investisseur :

Les investisseurs autonomes accordent plus d'importance à la conformité (57 %) et à l'application de la réglementation (52 %) que les autres types d'investisseurs. Les investisseurs conseillés accordent quant à eux une importance relativement plus grande au traitement équitable (57 %) et aux qualifications du conseiller (56 %).

2

Expérience et âge :

Les investisseurs plus expérimentés et plus âgés accordent davantage d'importance à la conformité, à l'application de la réglementation et aux qualifications des conseillers. Bien que cela s'explique en partie par le fait qu'ils sont également plus susceptibles d'être des investisseurs accompagnés par un conseiller, la différence persiste entre les différents types d'investisseurs.

3

Investisseurs détenant des produits complexes :

L'innovation a tendance à être moins bien classée par la plupart des segments, à l'exception des investisseurs qui détiennent plusieurs produits complexes (tels que les cryptomonnaies, les options ou les produits du marché d'exemption). Au sein de ce groupe, 38 % classent l'innovation parmi leurs trois principales priorités, ce qui en fait le troisième critère le plus souvent privilégié.

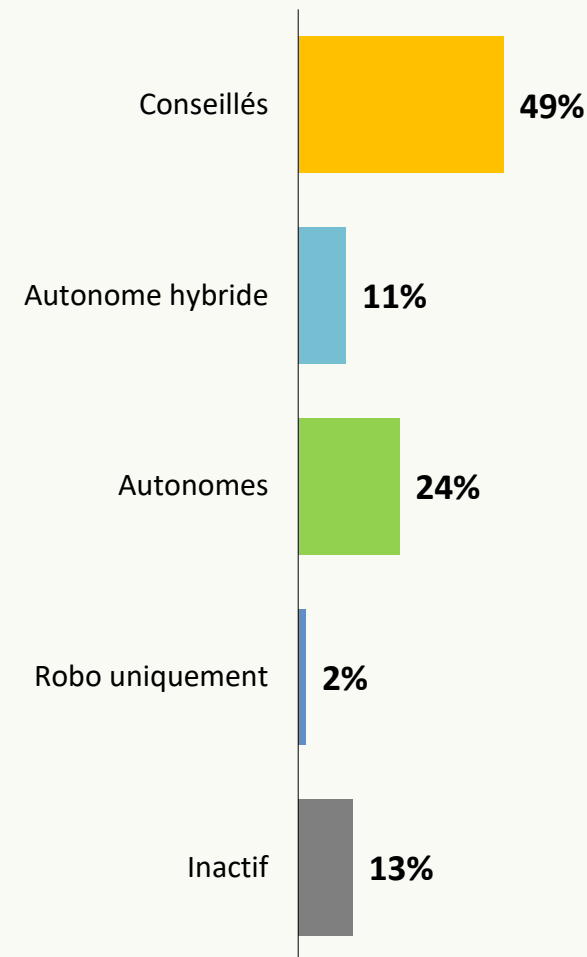
4

Actifs investissables :

Les investisseurs fortunés classent la conformité (63 %) et les qualifications des conseillers (61 %) bien au-dessus de la moyenne. Alors que la conformité reste un critère très prisé par les investisseurs disposant d'actifs investissables moins importants (48 %), ceux-ci sont relativement plus nombreux à privilégier le traitement équitable (60 %) et la transparence (50 %).

Type d'investisseur

Les types d'investisseurs sont classés en fonction d'une question à réponses multiples portant sur la manière dont les répondants ont acheté ou vendu des placements au cours des trois dernières années.



Autres conclusions clés

Outre le classement des résultats, certains autres résultats importants issus de cette étude sont mis en évidence ci-dessous.

Les investisseurs sont plus nombreux à soutenir les restrictions concernant les produits d'investissement à haut risque ou complexes qu'à s'y opposer.

Face à un choix direct, les investisseurs sont plus nombreux à estimer que les régulateurs devraient imposer des restrictions sur les produits à haut risque ou illiquides plutôt que de laisser les investisseurs choisir eux-mêmes (51 % contre 43 %). L'écart est plus marqué chez les investisseurs ayant au moins 10 ans d'expérience (59 % contre 35 %), tandis que les investisseurs autonomes (qui gèrent eux-mêmes leurs placements) penchent dans l'autre sens (43 % contre 53 %). Même parmi ceux qui détiennent déjà plusieurs produits complexes, le choix se répartit à parts égales (49 % contre 49 %), et au sein du groupe de discussion, de nombreux participants ayant investi dans ces produits se sont prononcés en faveur de restrictions visant à protéger les investisseurs novices ou moins expérimentés.

La question de la divulgation d'informations et du reporting a été abordée plus souvent au sein des groupes de discussion, où les participants ont apprécié la transparence mais ont exprimé des difficultés face à des documents de divulgation trop longs et truffés de jargon.

Les participants au groupe de discussion ont apprécié les informations fournies qui apportent des renseignements clairs et exploitables, notamment la divulgation préalable des frais, les relevés de compte et les rapports de performance en temps réel. Les investisseurs autonomes ont également souligné l'importance des avertissements sur les risques avant la transaction pour les produits à haut risque. Cependant, les documents trop longs et le jargon technique ont été fréquemment cités comme des obstacles, réduisant l'accessibilité et l'utilité des informations pour une prise de décision éclairée. De nombreux participants ont considéré ces informations plus complexes comme un signe de l'existence de réglementations et d'une obligation de rendre des comptes, plutôt que pour les renseignements spécifiques qu'elles fournissaient.

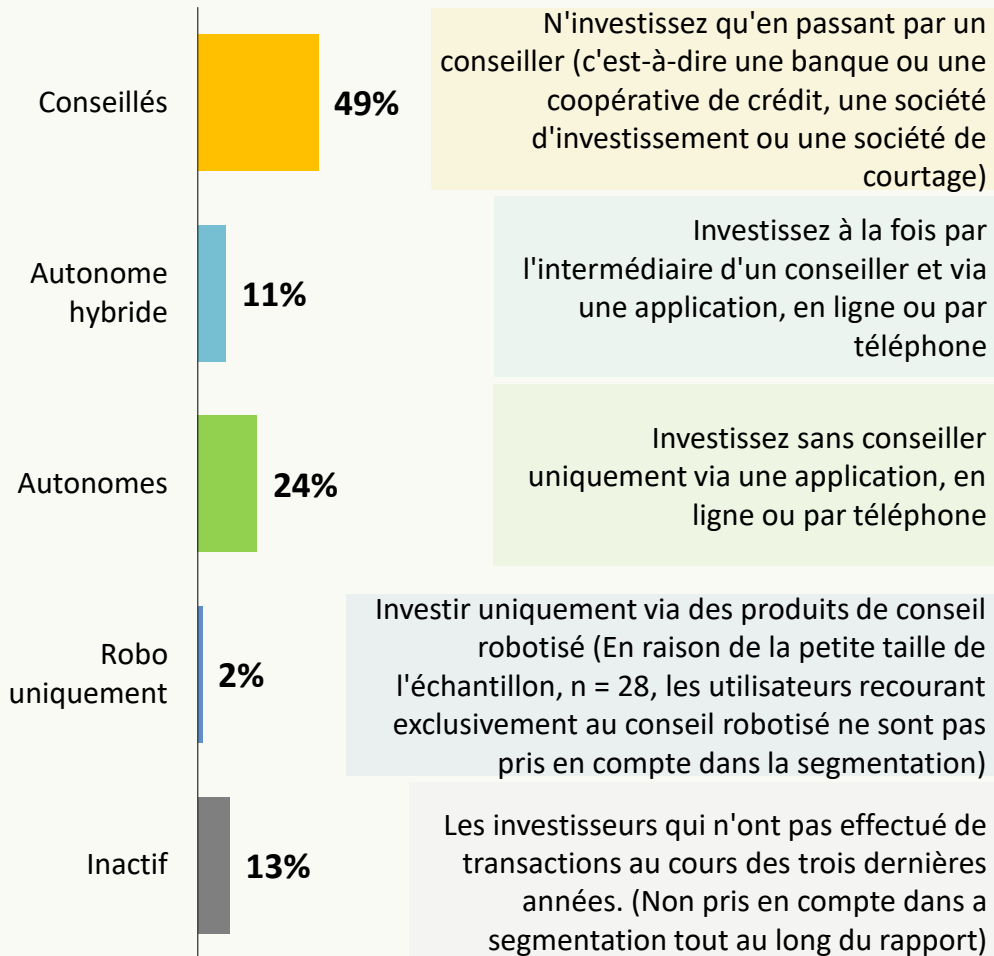
Résumé du profil financier

Résumé du profil financier:

Définition des segments d'investisseurs utilisés tout au long du rapport

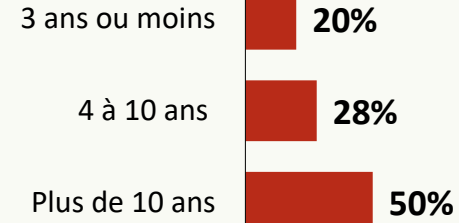
Type d'investisseur

Les types d'investisseurs sont classés en fonction d'une question à réponses multiples portant sur la manière dont les répondants ont acheté ou vendu des placements au cours des trois dernières années.



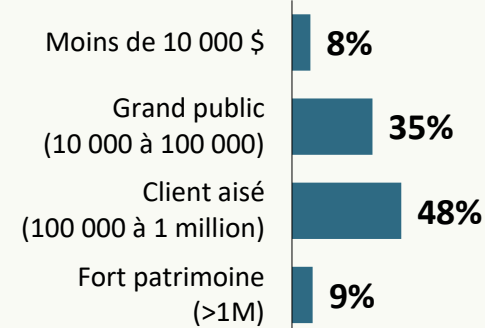
Expérience des investisseurs

(Timing du premier compte d'investissement)



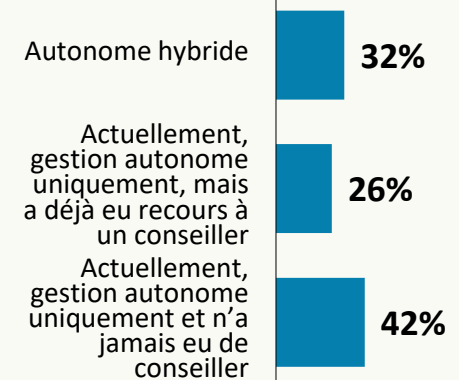
Note : 'Je ne sais pas' (2%) non illustré

Actifs investissables

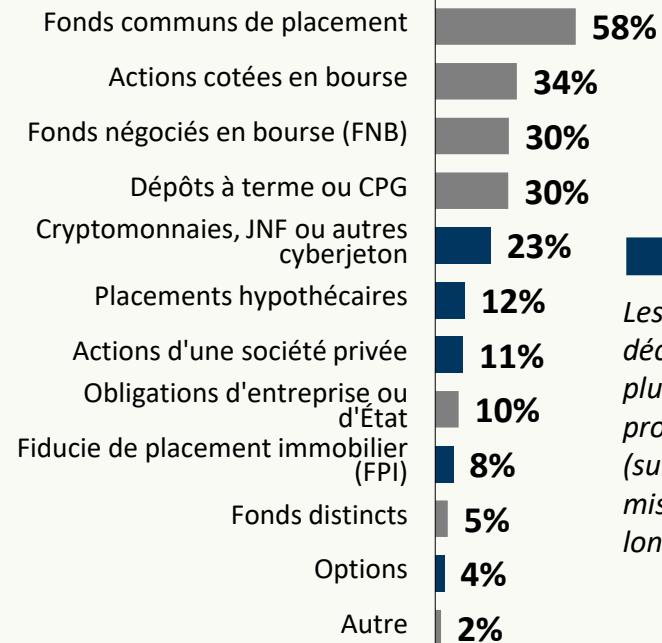


Expérience des conseillers

(Parmi les hybrides et les autonomes, n=536)

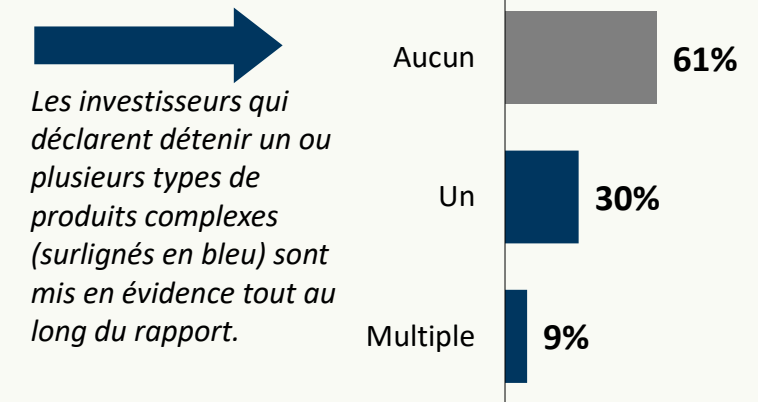


Type de produit



Produits complexes détenus

(Tous les répondants)



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

Familiarité avec le cadre réglementaire

Connaissance spontanée : près d'un tiers des investisseurs ne savent pas s'il existe un organisme¹⁴ de réglementation ; et seuls 16 % sont capables de citer correctement le nom de cet organisme sans aide

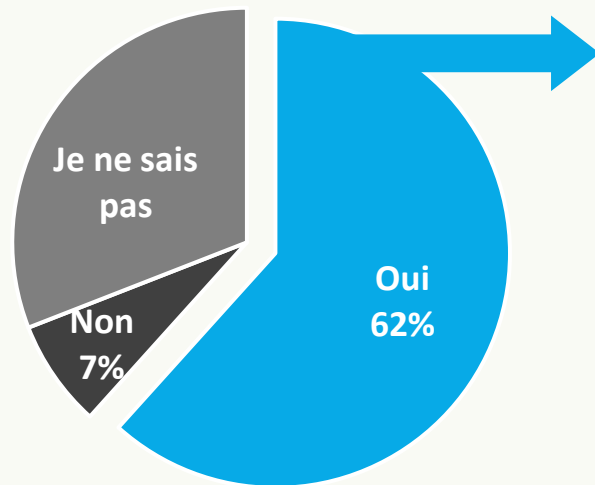


À votre connaissance, existe-t-il un organisme de réglementation ou une agence gouvernementale chargée de réglementer les investissements financiers [PIPE en/au PROV1]?
[Posée à tous les répondants; n=1,500]

Quel est le nom de cet organisme ?

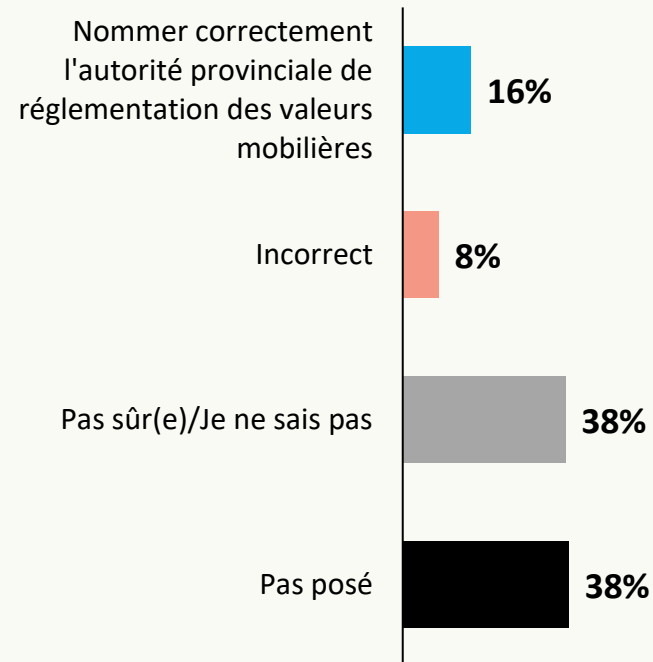
[question posée à ceux qui ont déclaré qu'il existait un organisme de réglementation ou une agence gouvernementale n=925, rebasé sur l'ensemble des répondants, n=1,500]

Y a-t-il une autorité de réglementation... ?



Rappel spontané du nom de l'autorité de réglementation

(Parmi l'ensemble des répondants)



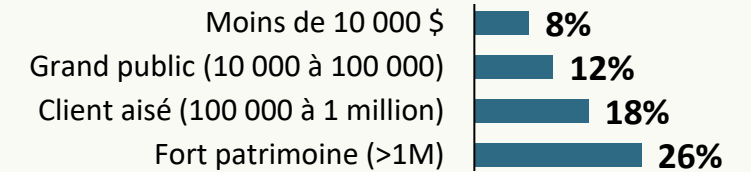
Segmentation

Les répondants qui ont correctement identifié l'autorité de réglementation provinciale

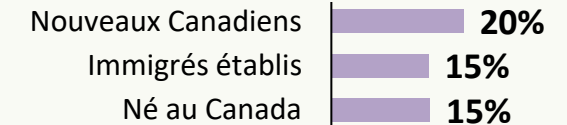
Type d'investisseur



Actifs investissables



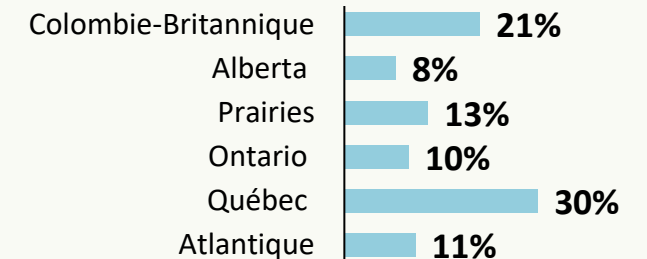
Immigration



Genre



Région



Note : Les valeurs entre parenthèses correspondent à des variables de filtrage basées sur la province de résidence des personnes interrogées.

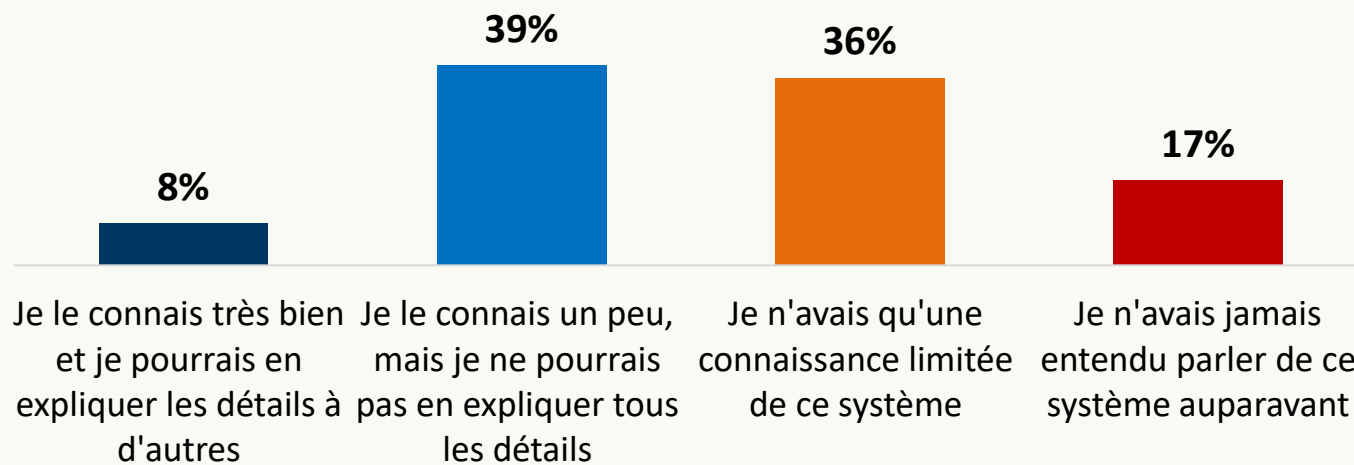
Connaissance guidée : les investisseurs se montrent peu familiers avec le cadre réglementaire, mais les participants aux groupes de discussion estiment néanmoins que la réglementation est importante



Au Canada, chaque province dispose d'un organisme de réglementation chargé de superviser le secteur des placements. [PIPE en/au PROV2], ce régulateur s'appelle [NAME]. Une partie de leur rôle consiste à établir et à faire respecter les règles que les sociétés de placement et les conseillers doivent suivre lorsqu'ils travaillent avec des investisseurs comme vous. Ces règles portent notamment sur la manière dont les investisseurs doivent être traités, les modalités de vente des placements et les informations que les investisseurs reçoivent au sujet des placements qu'ils achètent. De plus, pour la plupart des types de sociétés de placement et de conseillers, la surveillance quotidienne est confiée à un organisme d'autorégulation appelé l'Organisme canadien de réglementation des investissements (OCRI).

Avant cette enquête, dans quelle mesure connaissiez-vous ce système de réglementation des investissements au Canada ?

[Posée à tous les répondants; n=1,500]



Globalement

Les participants aux groupes de discussion ignoraient pour la plupart quelles étaient les organisations chargées de superviser le secteur des placements au Canada. Seuls quelques-uns ont pu citer des organismes précis, montrer qu'ils comprenaient le fonctionnement du système de réglementation ou expliquer quelles protections s'appliquaient à eux.

Au Québec, la notoriété de l'AMF était légèrement supérieure à celle des organismes de réglementation provinciaux au sein des groupes anglophones, principalement en raison de la notoriété de ses actions de lutte contre la fraude.

Note : Les valeurs entre parenthèses correspondent à des variables de filtrage basées sur la province de résidence des répondants.

FAIR

Canada

Canada's
Investor Rights
Advocate

Promoteur
des droits des
investisseurs

INNOVATIVE
RESEARCH GROUP

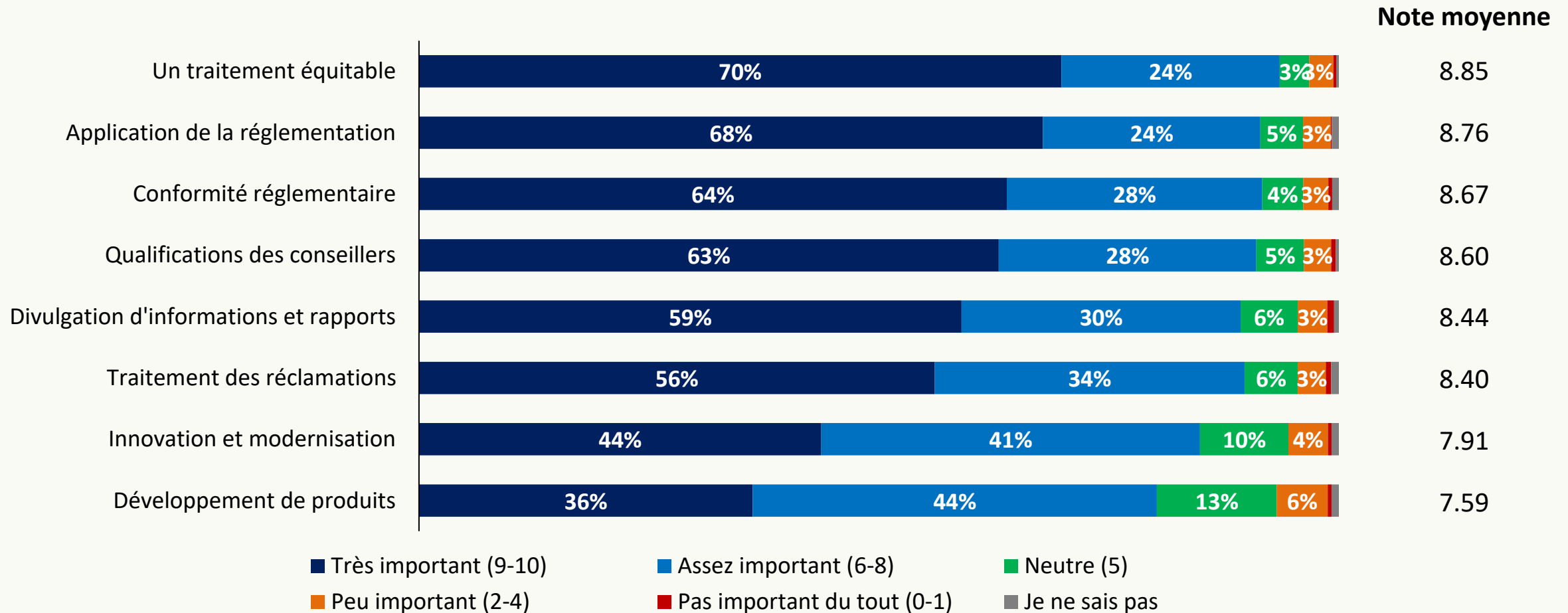
Résultats pour les investisseurs: Priorités générales et compromis

Évaluation de l'importance des résultats : plus de 80 % des investisseurs considèrent que tous les résultats sont au moins « assez importants » (6-10)



Sur une échelle de 0 à 10, où 0 signifie « pas du tout important » et 10 « extrêmement important », quelle importance accordez-vous à chacune des priorités suivantes en tant qu'investisseur ?

[Posée à tous les répondants; n=1,500]



Note : La réponse « Je ne sais pas » n'est pas prise en compte dans le calcul des moyennes.

FAIR

Canada

Canada's
Investor Rights
Advocate

Promoteur
des droits des
investisseurs

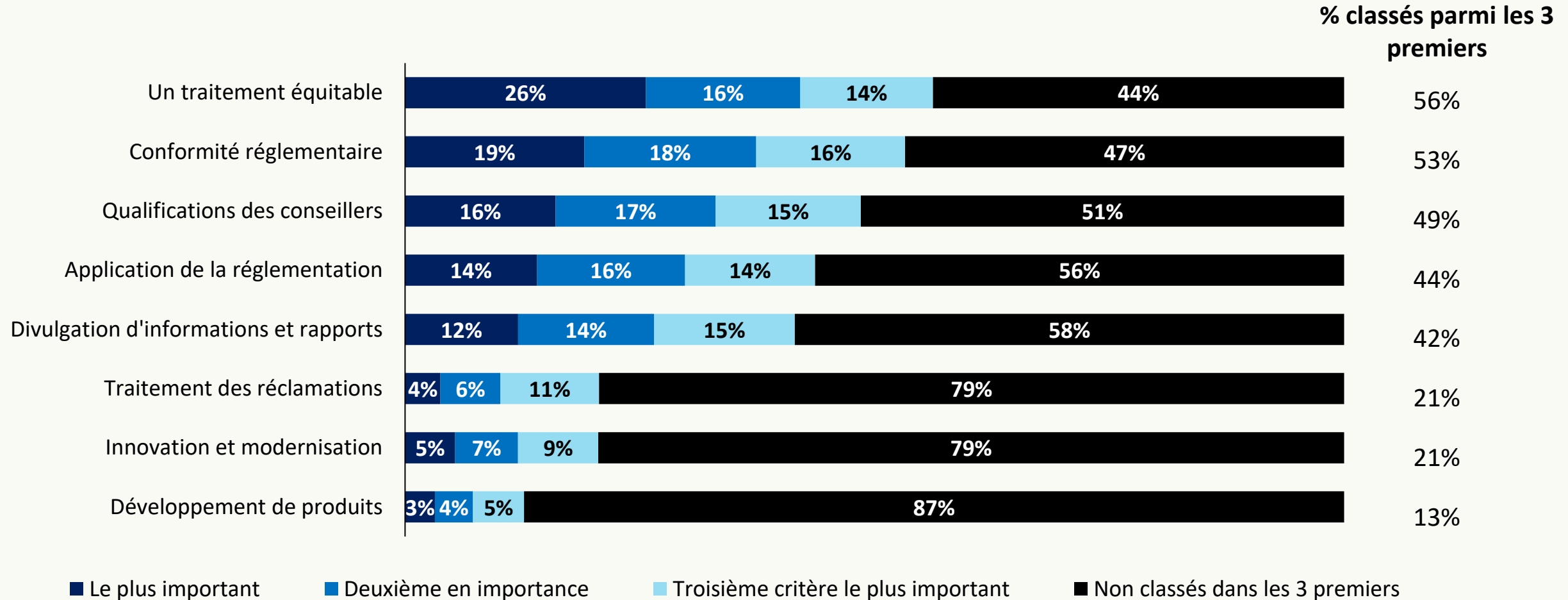


Classement des résultats : environ la moitié des personnes interrogées classent les critères « Traitement équitable », « Respect de la réglementation » et « Qualifications des conseillers » parmi les trois premiers



Compte tenu de ces priorités des investisseurs, laquelle diriez-vous être la plus importante ? Et quelle serait, selon vous, la deuxième priorité la plus importante ? Et quelle serait, selon vous, la troisième priorité la plus importante ?

[Posée à tous les répondants; n=1,500]



Classement des résultats par type d'investisseur : le « traitement équitable » occupe une place importante chez tous les types d'investisseurs ; la conformité et l'application de la réglementation sont mieux classées chez les investisseurs autonomes.



Compte tenu de ces priorités des investisseurs, laquelle diriez-vous être la traitement équitable quelle serait, selon vous, la deuxième priorité la plus importante ? Et quelle serait, selon vous, la troisième priorité la plus importante ?

[Posée à tous les répondants; n=1,500; Autonomes n=364; Conseillés n=740; Autonome hybride n=172]

% de classement de chaque résultat parmi les 3 premiers

	Globalement	Par type d'investisseur		
		Conseillés	Autonome hybride	Autonomes
Un traitement équitable	56%	57%	56%	52%
Conformité réglementaire	53%	52%	55%	57%
Qualifications des conseillers	49%	56%	48%	39%
Application de la réglementation	44%	41%	40%	52%
Divulgarion d'informations et rapports	42%	41%	41%	41%
Traitement des réclamations	21%	20%	20%	20%
Innovation et modernisation	21%	19%	27%	22%
Développement de produits	13%	11%	14%	15%

Globalement

Les groupes de discussion ont également mis en évidence l'importance d'un traitement équitable pour tous les types d'investisseurs. Les participants ont fréquemment évoqué un traitement équitable en termes de confiance accordée à la personne ou à la plateforme à laquelle ils confient leur argent, de transparence des frais et de qualité des conseils.

« J'aimerais que le conseiller qui gère mon avenir ait à cœur mes intérêts, afin que je puisse lui faire confiance. »
– Homme, en Ontario / Provinces de l'Atlantique, Conseillés

« Il est important que les gens sachent quelle part de leur argent finit dans la poche du conseiller. »
– Homme, Colombie-Britannique/Prairies, Autonomes

« Ces deux aspects [un traitement équitable et Qualifications des Conseillers] ont tous deux été évoqués dans le cadre de la qualité des conseils prodigués. [...] Ces deux éléments seraient interchangeable. »
– Femme, Colombie-Britannique/Prairies, Conseillés

Note : la conformité et l'application de la réglementation ont été abordées sous un même concept – la surveillance réglementaire – lors des groupes de discussion.

Classement des résultats en fonction de l'expérience : la conformité et l'application de la réglementation revêtent davantage d'importance pour les personnes les plus expérimentées ; c'est l'inverse pour l'innovation et les produits.

Q

Compte tenu de ces priorités des investisseurs, laquelle diriez-vous être la plus importante ? Et quelle serait, selon vous, la deuxième priorité la plus importante ? Et quelle serait, selon vous, la troisième priorité la plus importante ?

[Posée à tous les répondants; n=1,500; 3 ans ou moins n=300, 4 à 10 ans n=420, Plus de 10 ans n=751]

% de classement de chaque résultat parmi les 3 premiers

	Globale ment	Par expérience en investissement		
		3 ans ou moins	4 à 10 ans	Plus de 10 ans
Un traitement équitable	56%	57%	58%	55%
Conformité réglementaire	53%	41%	51%	60%
Qualifications des conseillers	49%	43%	43%	53%
Application de la réglementation	44%	37%	40%	49%
Divulgence d'informations et rapports	42%	44%	42%	40%
Traitement des réclamations	21%	25%	24%	17%
Innovation et modernisation	21%	29%	25%	15%
Développement de produits	13%	22%	16%	8%



Globalement

Cette tendance, selon laquelle les investisseurs les plus expérimentés accordent une plus grande importance à la conformité et à l'application des règles, est également ressortie des groupes de discussion. Certains investisseurs expérimentés l'ont décrite comme le « fondement » sur lequel repose l'ensemble du système.

« La surveillance et l'application des règles. On peut être sûr que tout soit fait selon les règles de l'art. Je pense que c'est la base. [...] Je veux dire vraiment un peu comme le fait de s'assurer que toutes les institutions puissent suivre à la fois un code d'éthique, un code qui n'est pas de conflit d'intérêt, qui n'est pas de la fraude. »
– **Homme, au Québec, Conseillers** (Investisseur depuis les années 1980)

Note : la conformité et l'application de la réglementation ont été abordées sous un même concept – la surveillance réglementaire – lors des groupes de discussion.

FAIR

Canada

Canada's
Investor Rights
Advocate

Promoteur
des droits des
investisseurs

INNOVATIVE
RESEARCH GROUP

Classement des résultats par produits complexes : les investisseurs détenant plusieurs produits complexes accordent beaucoup plus d'importance à l'innovation que la moyenne



Compte tenu de ces priorités des investisseurs, laquelle diriez-vous être la plus importante ? Et quelle serait, selon vous, la deuxième priorité la plus importante ? Et quelle serait, selon vous, la troisième priorité la plus importante ?

[Posée à tous les répondants; n=1,500; détenteurs de produits complexes: Aucun n=873; Un n=458; Multiple n=169]

% de classement de chaque résultat parmi les 3 premiers

	Globalement	Par nombre de produits complexes détenus		
		Aucun	Un	Multiple
Un traitement équitable	56%	56%	57%	56%
Conformité réglementaire	53%	56%	50%	48%
Qualifications des conseillers	49%	54%	45%	32%
Application de la réglementation	44%	44%	45%	36%
Divulgence d'informations et rapports	42%	42%	42%	38%
Traitement des réclamations	21%	19%	21%	29%
Innovation et modernisation	21%	16%	23%	38%
Développement de produits	13%	9%	15%	22%



Globalement

Les participants qui ont indiqué détenir des produits complexes lors des groupes de discussion étaient généralement plus expérimentés et avaient davantage tendance à être des investisseurs autonomes. Ils accordaient davantage d'attention au marché et au décalage entre la réglementation et la technologie.

« Le développement technologique devance l'évolution du cadre réglementaire. [...] L'IA a complètement changé la donne. [...] Il y a tellement de choses qui évoluent à un rythme effréné. Si la réglementation ne suit pas le rythme, beaucoup de gens vont en pâtir. »

– **Femme, en Ontario / Provinces de l'Atlantique, Autonomes**

Note : la conformité et l'application de la réglementation ont été abordées sous un même concept – la surveillance réglementaire – lors des groupes de discussion.

Compromis : les investisseurs sont légèrement plus nombreux à se prononcer en faveur d'une restriction de certains produits et d'une réglementation active de l'investissement autonome qu'à l'inverse.

Compromis généraux. Dans l'ensemble des groupes de discussion, deux tensions sont ressorties des échanges concernant plusieurs enjeux : le niveau de « friction » que les régulateurs devraient instaurer autour des décisions d'investissement plus risquées ou plus complexes, et la question de savoir si les règles applicables à l'investissement en autonomie devraient être plus strictes ou plus souples que celles en vigueur lorsqu'on fait appel à un conseiller.

Produits soumis à des restrictions

Q

À l'heure actuelle, les produits d'investissement les plus courants, tels que les fonds communs de placement, les actions, les obligations et les FNB, sont accessibles à tous les investisseurs, qui peuvent les acquérir soit directement, soit par l'intermédiaire d'un conseiller. Toutefois, les autorités de régulation financière limitent la commercialisation de certains placements jugés à haut risque, complexes ou pour lesquels il est difficile de récupérer son argent dans un délai court.

En ce qui concerne les types de produits d'investissement proposés aux investisseurs comme vous, laquelle des affirmations suivantes correspond le mieux à votre point de vue ?

[Posée à tous les répondants; n=1,500]

Les autorités de régulation financière devraient pouvoir restreindre la vente de certains types de placements afin de protéger les investisseurs lambda contre des produits susceptibles de leur causer un préjudice financier grave.

51%

Les particuliers devraient pouvoir investir leur propre argent dans les produits de leur choix, même si les autorités de régulation jugent ces produits trop risqués ou trop complexes pour l'investisseur moyen.

43%

Je ne sais pas / Cela dépend

6%

Réglementation pour investissement autonome

Q

Certains investisseurs sont autonomes, ce qui signifie qu'ils prennent leurs décisions d'investissement par eux-mêmes, sans faire appel à un conseiller en placement.

En ce qui concerne la réglementation relative à l'investissement autonome, pensez-vous que les autorités de régulation devraient...

[Posée à tous les répondants; n=1,500]

Adopter une attitude plus proactive, avec des règles plus strictes pour protéger les investisseurs qui ne disposent peut-être pas d'une expérience ou de connaissances suffisantes en matière d'investissement.

46%

Adopter une approche non interventionniste, car les investisseurs qui choisissent de gérer eux-mêmes leur argent assument la responsabilité de leurs propres décisions.

39%

Je ne sais pas / Cela dépend

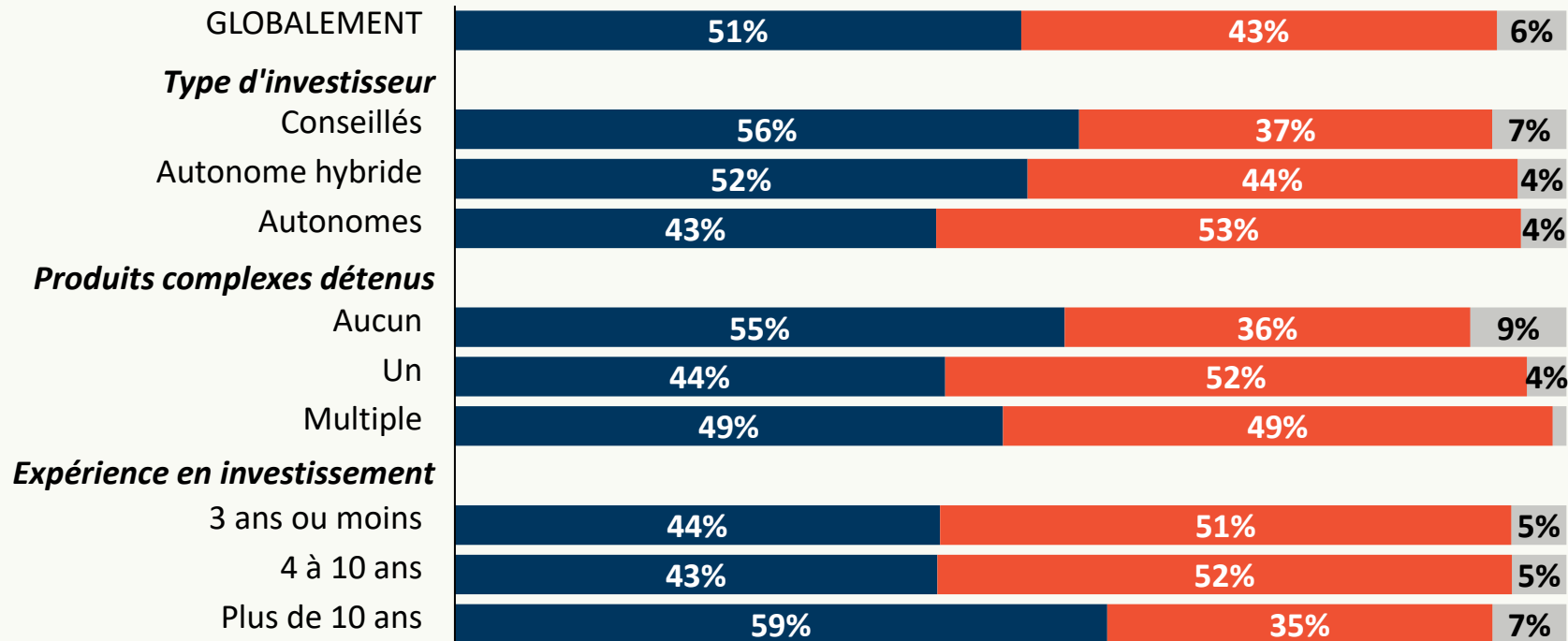
15%

Restrictions sur les produits : les investisseurs ayant plus de 10 ans d'expérience sont les plus enclins à soutenir l'instauration de restrictions sur certains produits d'investissement

Q

En ce qui concerne les types de produits d'investissement proposés aux investisseurs comme vous, laquelle des affirmations suivantes correspond le mieux à votre point de vue ?

[Posée à tous les répondants; n=1,500]



- Les autorités de régulation financière devraient pouvoir restreindre la vente de certains types de placements afin de protéger les investisseurs lambda contre des produits susceptibles de leur causer un préjudice financier grave.
- Les particuliers devraient pouvoir investir leur propre argent dans les produits de leur choix, même si les autorités de régulation jugent ces produits trop risqués ou trop complexes pour l'investisseur moyen.

■ Je ne sais pas



Globalement

Les participants les plus favorables aux restrictions sur les produits ou aux obstacles avant l'achat (avertissements, freins ou barrières) étaient souvent des investisseurs autonomes plus expérimentés qui se montraient soucieux du sort des investisseurs moins expérimentés qui se lançaient tout juste dans l'investissement en autonomie.

« Je trouve que c'est vraiment une bonne chose qu'il y ait autant d'obstacles que possible pour empêcher les gens de se lancer dans des produits à haut risque. [...] J'espère que ce sont les autorités de régulation qui en sont à l'origine, car je doute que les banques agissent ainsi par pure bonté d'âme. Je pense que c'est une bonne chose de donner aux consommateurs le temps de réfléchir et de comprendre dans quoi ils s'engagent. »

– Homme, Colombie-Britannique/Prairies, Autonomes

FAIR

Canada

Canada's
Investor Rights
Advocate

Promoteur
des droits des
investisseurs

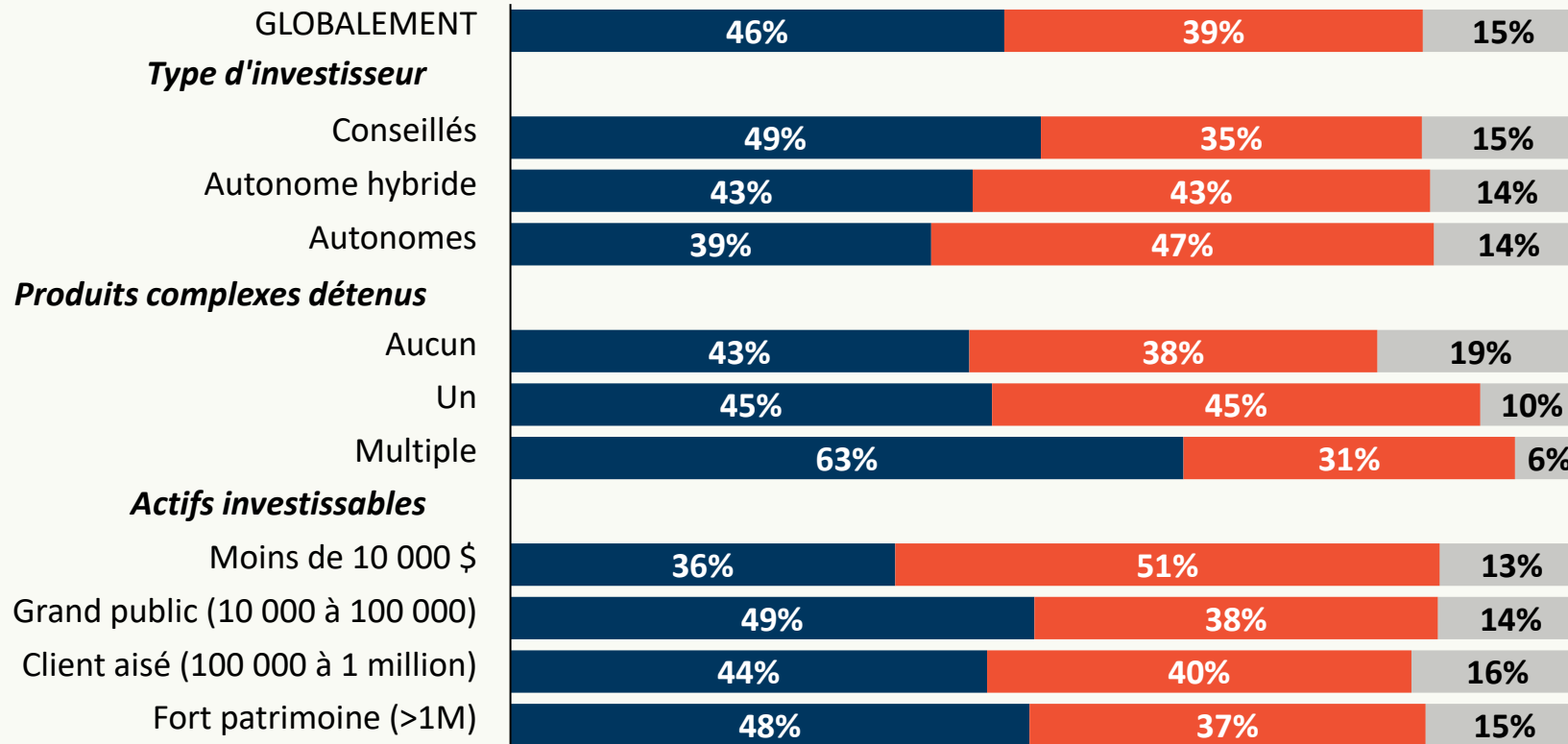
INNOVATIVE
RESEARCH GROUP

Réglementation de l'investissement autonome : ce sont les détenteurs de produits complexes qui se montrent les plus favorables à un durcissement des règles relatives à la gestion autonome afin de protéger les investisseurs moins expérimentés



En ce qui concerne la réglementation relative à l'investissement autonome, pensez-vous que les autorités de régulation devraient...

[Posée à tous les répondants; n=1,500]



- Adopter une attitude plus proactive, avec des règles plus strictes pour protéger les investisseurs qui ne disposent peut-être pas d'une expérience ou de connaissances suffisantes en matière d'investissement.
- Adopter une approche non interventionniste, car les investisseurs qui choisissent de gérer eux-mêmes leur argent assument la responsabilité de leurs propres décisions.
- Je ne sais pas / Cela dépend



Globalement

Dans les groupes de discussion également, certains participants qui ont déclaré détenir des produits complexes se sont montrés très favorables à une implication active des autorités de régulation afin de protéger les investisseurs moins informés et moins expérimentés qui s'essaient à l'investissement en autonomie.

« Il y aurait en quelque sorte un compte de niveau 1 où l'on ne pourrait acheter que des produits à faible risque. [...] Un compte de niveau 2 où l'on pourrait acheter des produits un peu plus risqués, puis un compte de niveau 3 où l'on pourrait acheter des produits à haut risque comme les options et les contrats à terme, n'est-ce pas ? Et je pense qu'un système de ce genre permettrait aux gens de mieux adapter leurs placements à leur profil de risque. » – **Homme, en Ontario / Région de l'Atlantique, Autonomes**

« J'ai vu ça dans les actualités en Ontario : les lignes d'assistance téléphonique dédiées au jeu ont reçu un nombre d'appels sans précédent. La dépendance au jeu est très répandue chez la génération Z. [...] Autoriser Poly Market à s'implanter au Canada ne fera qu'accroître les taux de dépendance au jeu chez certaines personnes. » – **Homme, Colombie-Britannique/Prairies, Autonome hybride**

FAIR

Canada

Canada's
Investor Rights
Advocate

Promoteur
des droits des
investisseurs

INNOVATIVE
RESEARCH GROUP

Résultats détaillés:
Traitement équitable

Un traitement équitable

Classement general No1

avec 56 % des personnes interrogées le classant parmi leurs trois résultats les plus importants

Note d'importance

70% des répondants considèrent que le critère « Vous traiter équitablement » est très important (9-10)

% dans les 3 premiers par type d'investisseur

Conseillés	57%
Autonome hybride	56%
Autonomes	52%

Globalement: Le « traitement équitable » est systématiquement l'objectif le plus important pour tous les types d'investisseurs, ne se voyant parfois rivaliser pour la première place qu'avec la « conformité ».

Les groupes de discussion ont révélé que la plupart des participants considéraient le « traitement équitable » comme l'objectif fondamental d'une réglementation efficace.

Segments importants

« Vous traiter équitablement » est le critère le mieux classé dans presque tous les segments de l'enquête. Les deux segments où il figure plus souvent parmi les trois premiers sont la région de **l'Atlantique** (65 %) et **l'Alberta** (61 %).

En revanche, le « traitement équitable » se classe en dessous de la moyenne au **Québec** (49 %, les critères conformité, application de la réglementation et qualifications des conseillers se classant tous mieux) et légèrement en dessous de la moyenne chez les **investisseurs autonomes** (52 %), en particulier ceux qui n'ont jamais fait **appel à un conseiller** (48 %).



Globalement

Pourquoi est-ce important ?

Les participants qui ont attribué la meilleure note à l'option « Vous traiter équitablement » considéraient le traitement équitable comme un principe directeur fondamental et important pour les autres résultats. Ils associaient étroitement le traitement équitable à des éléments tels que la confiance et la transparence des tarifs.

« Pour moi, rien n'est plus important qu'un traitement équitable. [...] Un conseiller financier, c'est comme un agent immobilier. Une fois qu'il vous a vendu la maison, si la conduite d'eau principale se rompt et que la valeur de la propriété s'effondre, il reste tranquille : il a déjà touché ses honoraires. Il est important que les gens sachent quelle part de leur argent finit dans la poche du conseiller [plutôt que d'être investie]. »

– **Homme, Colombie-Britannique/Prairies, Autonome hybride**

Quand cet aspect est-il moins important ?

Le « traitement équitable » restait important pour les participants qui lui attribuaient une note moins élevée. Cependant, certains accordaient la priorité à d'autres critères, tels que les qualifications des conseillers ou l'application des règles, considérant le « traitement équitable » comme une conséquence de la mise en œuvre adéquate de ces autres critères.

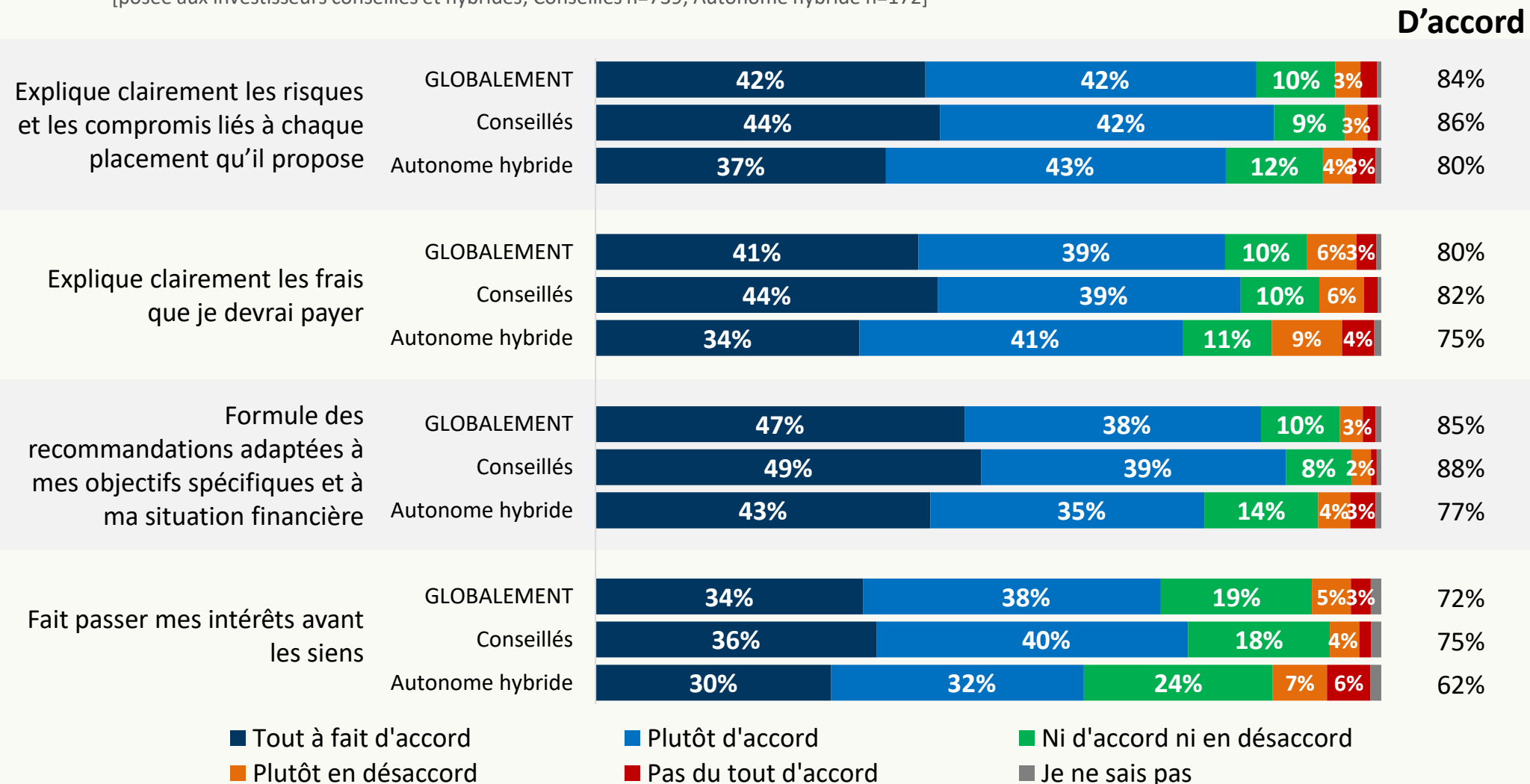
« Le principe d'équité envers les investisseurs n'a de sens que si quelqu'un veille à ce qu'il soit respecté. » – **Femme, en Ontario / Provinces de l'Atlantique, Autonomes**

Traitement équitable : le niveau de satisfaction reste élevé, bien qu'il soit légèrement inférieur chez les investisseurs hybrides par rapport à ceux qui bénéficient uniquement de conseils



Conseillé et hybride : En repensant à votre expérience avec votre conseiller en placement actuel, dans quelle mesure êtes-vous d'accord ou en désaccord avec l'affirmation selon laquelle votre conseiller...?

[posée aux investisseurs conseillés et hybrides; Conseillés n=739; Autonome hybride n=172]



Plus de 8 investisseurs sur 10 indiquent systématiquement que leurs conseillers leur expliquent clairement les risques liés à chaque placement proposé, les frais qu'ils devront payer, et leur font des recommandations adaptées à leurs objectifs et à leur situation. Toutefois, ce taux d'accord est légèrement inférieur chez les investisseurs hybrides.

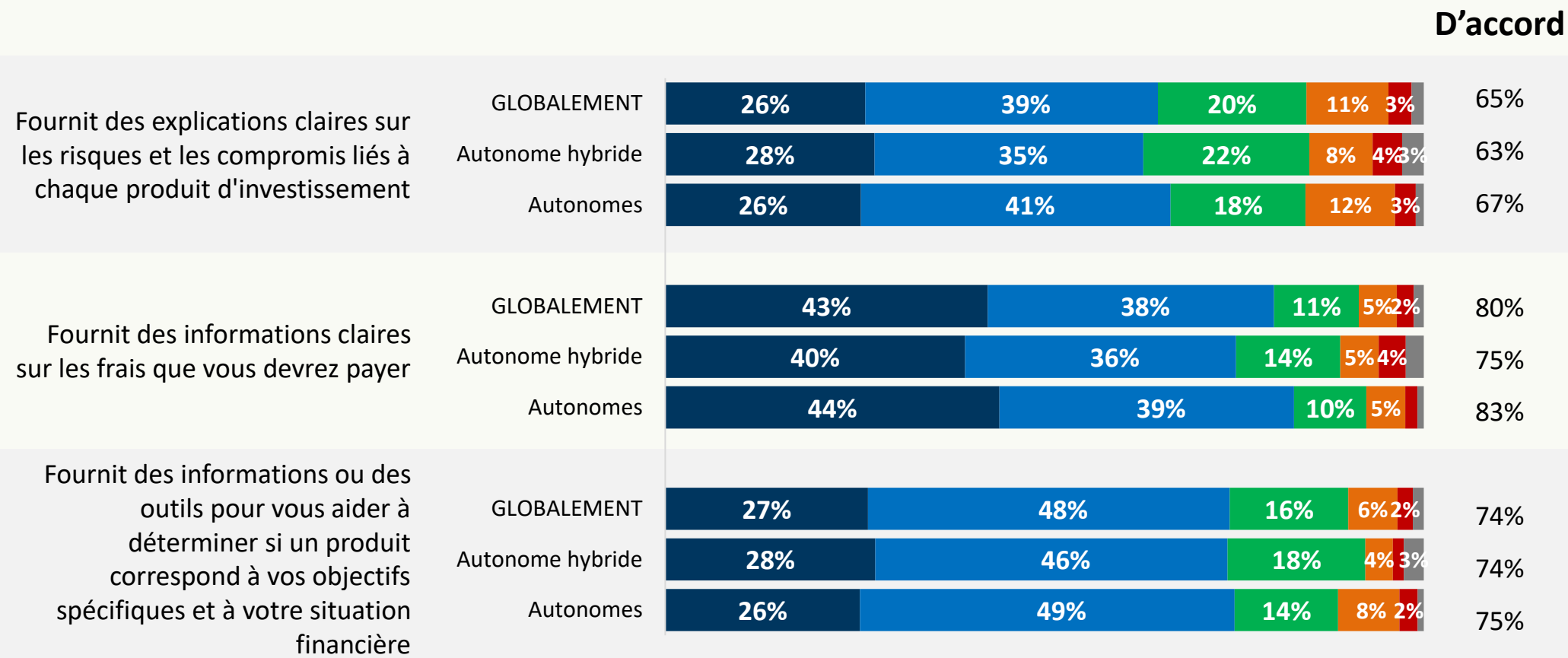
La plupart s'accordent également à dire que leur conseiller fait passer les intérêts des investisseurs avant les siens, mais près de 3 sur 10 se montrent au mieux neutres à ce sujet, dont 8 % des investisseurs qui ne sont pas d'accord.

La plupart des investisseurs se déclarent également satisfaits de l'accueil qui leur est réservé par leurs plateformes de gestion autonome.



Autonome et hybride: En vous basant sur votre expérience avec votre plateforme d'investissement autonome actuelle, dans quelle mesure êtes-vous d'accord ou en désaccord avec l'affirmation selon laquelle cette plateforme...?

[posée aux investisseurs autonomes et hybrides; Autonomes n=354; Autonome hybride n=172]



■ Tout à fait d'accord
■ Ni d'accord ni en désaccord
■ Pas du tout d'accord

■ Plutôt d'accord
■ Plutôt en désaccord
■ Je ne sais pas

En ce qui concerne les plateformes de gestion autonome, les utilisateurs sont à peu près aussi nombreux à estimer que celles-ci fournissent des informations claires sur les frais (80 %) qu'à dire la même chose de leurs conseillers.

Environ deux tiers des utilisateurs estiment également bénéficier d'explications claires sur les risques et les compromis, et trois sur quatre considèrent que la plateforme fournit des outils ou des informations leur permettant de déterminer si un produit correspond à leurs objectifs. Dans chaque cas, seul environ un sur quatre se dit « tout à fait d'accord ».

Perception d'un traitement équitable

Conformément aux résultats de l'enquête, les participants aux groupes de discussion ont accordé une grande importance au traitement équitable. La plupart ont décrit leurs expériences comme positives et n'ont pas exprimé de craintes d'être traités de manière injuste. Cependant, quelques-uns ont fait état d'expériences négatives passées, qui les avaient incités à changer leur façon d'investir et leurs partenaires d'investissement.

Absence de cadre d'évaluation

La plupart n'avaient pas réfléchi activement à la question de savoir s'ils étaient traités équitablement ou non. Certains ont déclaré qu'ils ne sauraient pas à quoi ressemblerait un traitement *inéquitable*.

« Je n'en sais pas assez pour savoir quand les choses tournent mal, donc je ne sais pas si le système fonctionne. Parce que, en théorie, il devrait permettre aux gens de la dire : « D'accord, tu fais confiance à un conseiller, car tu n'as peut-être pas les connaissances nécessaires pour gérer ça. Mais voici comment tu peux savoir si tu es traitée équitablement. » Mais bon, on ne sait même pas ça. »

– Femme, en Ontario / région de l'Atlantique, Autonomes

Pas de nouvelles, bonnes nouvelles

Tous types d'investisseurs confondus, la plupart ont décrit leur expérience actuelle comme positive et satisfaisante, citant notamment de bonnes relations avec leurs conseillers, une communication régulière et l'absence de problèmes rencontrés.

« Je pense que ça se passe bien, d'après ce que je sais et d'après mon expérience personnelle avec mes conseillers, la façon dont ils me fournissent des informations, me tiennent constamment au courant et tout le reste. »

– Femme, en Ontario / Provinces de l'Atlantique, Autonome hybride

Des problèmes passés ont conduit à un changement

Certaines s'étaient détournées d'un ancien conseiller ou d'une ancienne société, ou avaient complètement changé leur approche d'investissement, en raison de problèmes tels que l'offre limitée de produits, des frais élevés, un service médiocre ou de mauvaises performances d'investissement.

« J'ai l'impression que chaque fois que j'essaie de travailler avec un [conseiller], il me pousse à acheter son propre produit. Par exemple, chez [Société], ils essaient de me vendre leurs fonds communs de placement. Si je vais chez [Banque], ils essaient de me vendre des fonds [Banque]. Et si je veux parler de FNB, ils ne veulent même pas vraiment aborder le sujet, [ils me disent] : "Nous avons ceci qui est similaire à cela." »

– Homme, en Ontario / Région de l'Atlantique, Autonome hybride

Résultats détaillés:

Conformité et application de la réglementation

Conformité réglementaire

Classement général n° 2 :

53 % des personnes interrogées l'ont classé parmi leurs trois résultats les plus importants

Note d'importance

64 % des personnes interrogées jugent *la conformité réglementaire* très importante (9-10)

% dans les 3 premiers par type d'investisseur

Conseillés	52 %
Autonome hybride	55 %
Autonomes	57 %

Globalement: la conformité réglementaire figure parmi les principaux résultats et se classe systématiquement devant l'application de la réglementation, tous segments confondus.

Certains participants ont indiqué qu'ils appréciaient la conformité pour son caractère préventif plutôt que réactif.

Segments importants

L'importance accordée à la conformité réglementaire tend généralement à augmenter avec l'âge et l'expérience en matière d'investissement. Elle est jugée plus importante que la moyenne par **les investisseurs de plus de 55 ans** (60 % la classent parmi leurs trois principales priorités), par ceux **ayant plus de 10 ans d'expérience en matière d'investissement** (60 %) et par ceux **disposant de plus d'un million de dollars d'actifs investissables** (63 %).

À l'inverse, les investisseurs **de moins de 35 ans** (42 %), ceux ayant **moins de 3 ans d'expérience** (41 %) et ceux disposant de **moins de 10 000 dollars d'actifs** (48 %) lui attribuent une note inférieure à la moyenne.

Bien qu'une proportion plus faible **d'investisseurs néo-canadiens** (42 %) et d'investisseurs de **l'Alberta** (46 %) classent la « conformité » parmi leurs trois principales priorités, celle-ci reste le troisième critère le mieux classé pour ces segments.



Globalement

Pourquoi est-ce important ?

Les participants qui ont donné la priorité à la conformité plutôt qu'à l'application de la loi l'ont présentée comme une mesure de prévention. Certains estimaient que le coût pour les investisseurs serait disproportionnellement plus élevé si la conformité n'était pas correctement assurée.

« *La conformité relève davantage d'une mesure proactive, tandis que l'application de la loi est plus réactive et intervient après que les économies d'une vie ont été perdues, ce qui peut entraîner une longue bataille juridique. Donc, s'il fallait consacrer un salaire supplémentaire à l'embauche d'une personne au sein du service chargé de l'application de la loi ou de la conformité, je choisirais de l'affecter à la conformité.* »

– **Homme, C.-B./Prairies, Autonome hybride**

Quand cet aspect est-il moins important ?

Certains ont souligné que c'est l'application de la loi qui confère sa crédibilité au système réglementaire. Ils considéraient l'application de la loi comme la raison pour laquelle les parties prenantes se conforment aux règles en premier lieu.

« *La surveillance et l'application de la réglementation sont essentielles. [...] Mais si elles n'ont pas de mordant, elles n'ont aucun sens.* »

– **Femme, en Ontario / Provinces de l'Atlantique, Autonomes**

Note : la conformité et l'application de la réglementation ont été abordées sous un même concept – la surveillance réglementaire – lors des groupes de discussion.

Conformité réglementaire

Classement général n° 4 :

44 % des personnes interrogées l'ont classé parmi leurs trois résultats les plus importants

Note d'importance

68 % des personnes interrogées jugent l'application de la réglementation comme « très importante » (9-10)

% dans les 3 premiers par type d'investisseur

Conseillés	41 %
Autonome hybride	40 %
Autonomes	52 %

Globalement: l'application de la réglementation est un critère très important pour la plupart des investisseurs, même si elle ne figure pas souvent en tête de leurs préoccupations.

Cependant, il arrive en deuxième position *en termes d'importance* lorsque chaque résultat est évalué séparément.

Segments importants

L'application de la réglementation est jugée plus importante que la moyenne chez les investisseurs **québécois** (51 %) et **les investisseurs autonomes** (52 %), en particulier **chez ces derniers n'ayant jamais fait appel à un conseiller** (56 %).

En revanche, elle est moins bien classée chez les nouveaux investisseurs ayant **trois ans d'expérience ou moins en matière d'investissement** (37 %), chez ceux **qui détiennent plusieurs produits complexes** (36 %), ainsi que dans les régions **des Prairies** (36 %) et **de l'Atlantique** (38 %).

Il est à noter que l'application de la réglementation est le 7^e critère parmi **les nouveaux investisseurs canadiens**, seuls 27 % d'entre eux le classant parmi leurs trois priorités – c'est le seul segment où ce critère se classe en dessous du 5^e.



Globalement

Pourquoi est-ce important ?

Beaucoup ont qualifié l'application de la réglementation de forme de justice et de fondement sur lequel reposent les autres résultats. Certains ont apprécié la publication des noms des acteurs malhonnêtes afin d'assurer la transparence pour les investisseurs.

« Si nous ne contrôlons pas les mauvais acteurs, cela ne fait que brouiller l'ensemble du système. [...] Il est important de rendre publics les noms de ces mauvais acteurs afin que nous puissions mener nos propres recherches. » – Femme, en Ontario / Provinces de l'Atlantique, Autonome hybride

Quand cet aspect est-il moins important ?

Les rares personnes qui ont explicitement relégué l'application de la loi au second plan l'ont fait parce qu'elles préféraient les mesures préventives. Quelques-unes ont estimé que le mécanisme d'application de la loi fonctionnait correctement et ne voyaient donc pas l'intérêt de préconiser davantage d'efforts dans ce domaine.

« Il est évident qu'il faut sanctionner ceux qui commettent des fraudes. [...] Mais je préfère nettement qu'ils fassent les choses correctement dès le départ. » – Homme, Colombie-Britannique/Prairies, Conseillés

Note : la conformité et l'application de la réglementation ont été abordées sous un même concept – la surveillance réglementaire – lors des groupes de discussion.

La conformité plutôt que l'application de la réglementation

Tant dans le sondage que dans les groupes de discussion, les investisseurs ont systématiquement privilégié la conformité plutôt que la répression lorsqu'on leur demandait de choisir entre les deux. Cependant, la répression a reçu une *note* d'importance légèrement supérieure et a suscité davantage d'émotion lors des discussions au sein des groupes de discussion. Certains participants ont déclaré qu'il était important de sanctionner les mauvais acteurs et les comportements répréhensibles, mais que prévenir les préjudices avant qu'ils ne se produisent était encore plus important.

Les participants aux groupes de discussion ont donné quelques exemples concrets de ce qu'ils aimeraient que les régulateurs et les entreprises fassent en matière de conformité.

Surveillance

Beaucoup considéraient la conformité comme un processus actif visant à surveiller et à garantir que les entreprises et les conseillers respectent les règles de conduite appropriées.

« Il devrait y avoir des contrôles aléatoires, au cours desquels on poserait des questions aux clients sur les conseils qu'ils ont reçus. On pourrait examiner la transaction ou le conseil qui vous a été donné, et ensuite, si quelqu'un est reconnu coupable d'un comportement inapproprié, il devrait y avoir une sanction appropriée. »
– **Femme, en Ontario / Provinces de l'Atlantique, Autonomes**

Responsabilité

Un participant a présenté la conformité comme un élément que les entreprises et les conseillers devaient *activement démontrer* à un régulateur, et non comme quelque chose que les investisseurs sont censés détecter lorsqu'elle fait défaut.

« Tout bon système de responsabilité doit comporter plusieurs niveaux. [...] Il existe des organismes qui établissent des normes de haut niveau, et le fait de s'y conformer a une réelle signification. Il faut réellement démontrer ses pratiques de manière proactive. [...] La charge de la preuve ne devrait pas incomber aux clients. »
– **Femme, en Ontario / Provinces de l'Atlantique, Autonomes**

« Pourrait-il y avoir des sites web identifiables par un logo ou quelque chose de ce genre ? Pour qu'on sache : "OK, celui-ci est contrôlé." » – **Homme, Colombie-Britannique/Prairies, Autonome hybride**

Pertinence de la gestion autonome

De nombreux utilisateurs des plateformes « Autonomes » se demandaient si celles-ci étaient soumises aux mêmes normes de conformité que les canaux recommandés. Certains pensaient avoir renoncé à la protection réglementaire en échange de leur indépendance en matière d'investissement et estimaient que les plateformes « Autonomes » fonctionnaient sans véritable (voire sans aucune) surveillance.

« À ma connaissance, il n'y a pas de règles [pour la plateforme]. Je veux dire, d'après ce que je sais, [la divulgation d'informations] relève simplement de la bonne volonté des courtiers. Mais maintenant que vous le dites, j'imagine qu'il existe probablement une règle en arrière-plan, dont je ne suis pas au courant, qui les oblige à le faire. » – **Homme, Colombie-Britannique/Prairies, Autonomes**

Autres résultats importants:
Conditions d'admissibilité,
obligations d'information,
réclamations

Qualifications des conseillers

Classement général n° 3 :

49 % des personnes interrogées l'ont classé parmi leurs trois critères les plus importants

Note d'importance

63 % des personnes interrogées jugent *les qualifications du conseiller* très importantes (9-10)

% dans les 3 premiers par type d'investisseur

Conseillés	56 %
Autonome hybride	48 %
Autonomes	39 %

Globalement: les participants ont évoqué les « qualifications du conseiller » et les ont étroitement associées au « traitement équitable ». Cependant, ce critère a également été très bien classé en tant que tel, en particulier par les investisseurs bénéficiant de conseils, et a fait l'objet de discussions approfondies au cours des groupes de discussion.

Segments importants

Les investisseurs âgés de 55 ans et plus (55 %), ceux disposant de **plus d'un million de dollars d'actifs investissables** (61 %) et **les investisseurs bénéficiant de conseils** (56 %) accordent une importance supérieure à la moyenne aux qualifications du conseiller.

Bien qu'une proportion plus faible d'investisseurs âgés de **18 à 34 ans** (44 %) classe les « qualifications des conseillers » parmi leurs trois critères prioritaires, ce critère reste néanmoins le deuxième plus important au sein de ce groupe, après le « traitement équitable ».

En revanche, les investisseurs issus **de l'immigration** accordent aux « qualifications du conseiller » une note inférieure à la moyenne (38 %), tout comme les investisseurs s'identifiant comme appartenant à une **minorité visible** (41 %).



Globalement

Pourquoi est-ce important ?

La plupart des participants ayant accordé une plus grande importance aux « qualifications du conseiller » ont évoqué l'impact significatif que les conseillers peuvent avoir, positivement ou négativement, sur l'épargne-vie des gens. Certains ont souligné le seuil d'accès perçu comme trop bas pour devenir conseiller, ce qui explique leur méfiance à l'égard des normes de qualification actuelles.

« Je ne veux pas d'un débutant. [...] Je ne veux tout simplement pas que quelqu'un sorti de nulle part, qui investit pour la première fois, [s'occupe de mes placements]. J'aimerais savoir qu'il a suivi une formation, qu'il a de l'expérience et qu'il est qualifié pour exercer ce métier. » – Femme, Colombie-Britannique/Prairies, Conseillés

Quand cet aspect est-il moins important ?

Ceux qui accordaient moins d'importance à la qualification du conseiller la jugeaient souvent moins pertinente (par exemple, un investisseur autonome) ou constataient que de plus en plus d'investisseurs se tournaient vers la gestion autonome.

« C'est certainement un critère important. Mais je pense qu'avec le temps, de plus en plus de gens se tournent vers une approche plus autonome en matière d'investissement, en particulier ma génération. » – Femme, Colombie-Britannique/Prairies, Autonomes

Divulgations et rapports

Classement général n° 5 :

42 % des personnes interrogées l'ont classé parmi leurs trois résultats les plus importants

Note d'importance

59 % des personnes interrogées jugent *les divulgations et les rapports* comme « très importantes » (9-10)

% dans les 3 premiers par type d'investisseur

Conseillés	41 %
Autonome hybride	41 %
Autonomes	41 %

Globalement: les informations fournies constituent une priorité moyenne pour la plupart des segments. Bien que les documents d'information actuels n'aient pas tous été jugés pertinents et utiles, ils ont été appréciés dans leur principe et considérés comme des gages de transparence.

Segments importants

La « transparence et la communication d'informations » occupent une place supérieure à la moyenne chez les investisseurs disposant de **moins de 10 000 \$ d'actifs investissables** (50 %), ce qui en fait le deuxième critère le plus important pour ce groupe, juste après le « traitement équitable ».

Il convient de noter que la « communication d'informations » occupe également la deuxième place chez les investisseurs ayant **trois ans d'expérience en matière d'investissement ou moins** (44 % la classent parmi les trois critères les plus importants), ainsi que chez **les nouveaux Canadiens** (37 %), même si la proportion de ceux qui lui accordent une grande importance est proche de la moyenne pour chaque groupe.

La divulgation est classée en dessous de la moyenne par les investisseurs disposant de **plus d'un million de dollars d'actifs investissables** (36 %), ceux **détenant plusieurs produits complexes** (37 %) et ceux résidant **au Québec** (30 %).



Globalement

Pourquoi est-ce important ?

Pour la plupart des participants ayant attribué une note élevée aux « informations fournies », celles-ci étaient perçues comme un gage de transparence et de respect des règles. Cependant, même ceux qui considéraient ces informations comme importantes s'étaient rarement penchés en détail sur les documents. Ils appréciaient ces informations en théorie, mais ne pouvaient citer d'exemples précis d'informations dont ils avaient tiré parti dans la pratique.

« C'est très important d'être transparent sur la manière dont on investit notre argent, [...] ce qui est disponible, combien on peut acheter, quel est le meilleur moment pour acheter. S'ils ne nous donnent que la moitié des informations, je ne me sens pas en sécurité, n'est-ce pas ? » –

Femme, C.-B./Prairies, Conseillés

Quand cet aspect est-il moins important ?

Ceux qui ont attribué une note plus faible à la « divulgation » ne la rejetaient pas pour autant, mais considéraient les documents de divulgation comme trop complexes ou trop « formels » pour être utiles. Ils comptaient sur eux-mêmes ou sur leur conseiller pour mettre en avant les informations qui comptaient réellement.

« À mon sens, ces documents servent surtout à valider formellement – le sujet a déjà été abordé. [...] Il y a un risque, et il faut donner son accord en conséquence. » – Homme, en Ontario / Provinces de l'Atlantique, Conseillés

Autres observations issues des groupes de discussion sur la divulgation et le signalement

Si la communication d'informations et la production de rapports figurait généralement parmi les résultats les mieux classés dans les groupes de discussion, les échanges ont révélé un écart entre le type d'informations qu'ils consultaient et trouvaient utiles, et celles qu'ils jugeaient moins pertinentes.

Plus pertinents

Une divulgation claire et transparente des frais était importante pour la plupart des participants, tous types d'investisseurs confondus. Certains ont souligné que les frais étaient *techniquement* divulgués, mais qu'ils étaient parfois noyés dans de longs documents, qu'il était difficile d'en comprendre pleinement l'impact, ou qu'ils apparaissaient trop tard.

« Après avoir pris connaissance des frais, [...] cela a complètement changé mon opinion sur le recours à un conseiller par rapport à la gestion autonome. Je pense qu'il est important que les gens sachent comment fonctionne la structure des frais.

– **Homme, Colombie-Britannique/Prairies, Autonome hybride**

Les relevés de compte et les rapports de performance en temps réel ont été systématiquement cités lorsqu'on a interrogé les investisseurs sur les types d'informations ou de rapports qu'ils consultaient.

« Je lis les relevés qui m'arrivent chaque trimestre. C'est un volume énorme, mais je consulte mon application plus régulièrement pour des raisons de commodité. Les informations figurant sur les relevés concernent les placements à long terme. »

– **Femme, en Ontario / Provinces de l'Atlantique, Autonome hybride**

Les investisseurs autonomes ont également indiqué que les **avertissements avant transaction** concernant les produits à haut risque étaient utiles pour les investisseurs, quelle que soit leur expérience.

« La fenêtre contextuelle vous donne des informations en termes assez simples. Si vous leur présentez une série de paragraphes, ils ne les liront probablement pas. Mais si vous dites : "C'est risqué, renseignez-vous", cela a plus de chances d'attirer l'attention de quelqu'un. »

– **Homme, en Ontario / Provinces de l'Atlantique, Autonomes**

Moins pertinentes

Les documents longs et denses, tels que **les contrats d'ouverture de compte** et certaines **notices d'information sur les produits**, constituaient une source de difficulté pour certains participants. Ces documents étaient parfois jugés trop longs ou présentés trop tardivement dans le processus pour être utiles ou influencer leur décision.

« Ils sont tellement longs. [...] J'aimerais beaucoup disposer d'une fiche d'information d'une seule page présentant tous les risques, plutôt que d'un contrat de 20 pages que je dois signer et dont certains éléments passent inaperçus. »

– **Femme, en Ontario / Provinces de l'Atlantique, Conseillés**

Certains participants ont mentionné que **le langage technique** utilisé dans les documents d'information constituait un obstacle.

« Il y a tellement de nouveaux termes que cela n'a de sens pour moi que plusieurs mois plus tard, une fois que j'ai acquis les connaissances nécessaires pour les comprendre, mais à ce moment-là, j'ai déjà oublié ce que contenait réellement la note d'information.

– **Femme, en Ontario / Provinces de l'Atlantique, Autonomes**

Quelques participants ont indiqué recevoir des formulaires annuels de conformité, mais les jugeaient trop administratifs et peu pertinents pour leurs décisions.

« Il faut toujours qu'ils se fassent signer ça une fois par année. Mais des fois ça vaut 18 mois ou 24 mois là fait que c'est une chambre, ils les suivent de proche mais peut être pas d'assez proche là. »

– **Homme, au Québec, Autonomes**

« Je ne vois pas vraiment de situation où une information serait importante dans mes opérations quotidiennes. »

– **Homme, en Ontario / Provinces de l'Atlantique, Autonomes**

Traitement des réclamations

Classement général n° 6,

avec **21 %** des personnes interrogées la classant parmi leurs trois résultats les plus importants

Note d'importance

56 % des personnes interrogées jugent *le traitement des réclamations* comme « très importante » (9-10)

% dans les 3 premiers par type d'investisseur

Conseillés	20 %
Autonome hybride	20 %
Autonomes	20 %

Globalement: la gestion des réclamations est un critère moins bien classé dans la plupart des segments, mais elle est jugée aussi importante que les qualifications et les informations fournies sur une échelle de 0 à 10.

Les participants aux groupes de discussion le considéraient généralement comme une garantie qui leur apporte une certaine assurance, plutôt que comme un élément auquel ils réfléchissent activement.

Segments importants

Le classement du traitement des réclamations présente relativement peu de différences entre les segments d'investisseurs. Cela dit, 37 % des **nouveaux investisseurs canadiens** le classent parmi leurs trois principales priorités, ce qui en fait une priorité plus importante (4e) pour ce groupe par rapport aux 6e à 8e classés parmi les autres segments.

À l'inverse, les **investisseurs « Autonomes » actuels n'ayant jamais eu recours à un conseiller** (16 %) et les investisseurs de la région **de l'Atlantique** (16 %) classent la gestion des réclamations en dessous de la moyenne.



Globalement

Pourquoi est-ce important ?

Bien que la plupart n'aient jamais réfléchi à la gestion des réclamations, n'ayant jamais eu de problème, ils ont trouvé rassurant de savoir qu'un processus formel existait. Ceux qui ont attribué une note plus élevée à la gestion des réclamations s'attendaient à une communication rapide leur permettant de savoir que leurs problèmes étaient pris en charge et en voie de résolution.

« Je ne me sentirais pas aussi en sécurité [sans procédure de réclamation]. Car si on profitait de moi, je n'aurais personne à qui m'adresser. [...] Ce serait bien de savoir à qui [m'adresser]. »

– **Femme, Colombie-Britannique/Prairies, Autonomes**

« Je m'attendrais à recevoir une réponse dans les 48 ou 72 heures pour accuser réception de ma réclamation... Je m'attendrais à un délai de traitement assez rapide, 7 à 10 jours ouvrés maximum. »

– **Homme, en Ontario / Provinces de l'Atlantique, Conseillés**

Quand cet aspect est-il moins important ?

La plupart n'avaient pas réfléchi à la question de savoir s'ils déposeraient une réclamation ni comment ils s'y prendraient. Ils ont décrit leur expérience d'investissement comme satisfaisante, sans événement déclencheur justifiant que le traitement des réclamations soit considéré comme urgent.

« Je veux dire, je reçois les rapports trimestriels et mon argent est toujours là, donc je n'ai eu aucune raison de paniquer. »

– **Homme, Colombie-Britannique/Prairies, Autonome hybride**

Résultats jugés moins prioritaires:
Innovation et développement de
produits

Même les résultats les moins bien classés sont tout de même considérés comme importants

Bien que les axes « Innovation et modernisation » et « Développement de produits » *se classent* derrière d'autres résultats, leurs *notes d'importance* indiquent qu'ils restent tout de même au moins assez importants (6 à 10 sur 10) pour 80 % à 90 % des investisseurs.

Innovation et modernisation

44 % des personnes interrogées jugent l'innovation très importante (9-10), et 85 % la jugent au moins assez importante (6-10).

L'innovation a également été moins bien classée dans les groupes de discussion. Cependant, quelques participants ont fait valoir que la réglementation devrait suivre le rythme des progrès technologiques et qu'il y a matière à moderniser l'expérience des investisseurs.

« *Tout ce qui touche à l'IA. [...] On voit même dans l'actualité que ces systèmes peuvent repérer les plateformes vulnérables. Je pense que le secteur bancaire serait une cible privilégiée. Rien que de suivre le rythme, ça semble déjà être un travail de titan.* »

– **Femme, en Ontario / Provinces de l'Atlantique, Autonome hybride**

« *En tant que trader actif, après avoir vendu, il faut attendre au moins une journée, c'est-à-dire une journée de bourse complète, pour que la transaction soit réglée. On peut gagner de l'argent, mais on ne peut pas le retirer le jour même. C'est un problème qui date de longtemps, et ça a toujours été comme ça. Il faut que ça change.* »

– **Homme, en Ontario / Provinces de l'Atlantique, Autonomes**

Développement de produits

Le développement de produits est le résultat le moins bien classé, tant en termes d'importance que de classement. Cependant, 36 % des participants le jugent tout de même très important (9-10) et 80 % au moins assez important (6-10).

Très peu de participants aux groupes de discussion souhaitent *davantage* de produits, mais beaucoup ont exprimé le désir d'une meilleure visibilité sur les produits déjà disponibles.

« *Je ne suis pas du genre à prendre des risques. Quand j'investis, je mise sur la sécurité. Je pense que [le développement de produits] serait une fonctionnalité plus utile pour les investisseurs accompagnés [...] Pour les gens ordinaires comme moi, je ne vois pas vraiment cela comme un avantage, car, comme je l'ai dit, je joue la carte de la sécurité.* »

– **Femme, Colombie-Britannique/Prairies, Autonomes**

Innovation et modernisation

Classement général n° 7 :

21 % des personnes interrogées la classent parmi leurs trois résultats les plus importants

Note d'importance

44 % des personnes interrogées jugent l'innovation et la modernisation comme « très importantes » (9-10)

% dans les 3 premiers par type d'investisseur

Conseillés	19 %
Autonome hybride	27 %
Autonomes	22 %

Globalement: l'innovation et la modernisation constituent un objectif moins prioritaire pour la plupart des segments.

Si quelques participants ont exprimé des réserves quant au fossé perçu entre technologie et réglementation, beaucoup considéraient l'innovation comme une priorité « secondaire », derrière des priorités plus fondamentales.

Segments importants

Les investisseurs **détenant plusieurs produits complexes** (38 %) accordent à l'innovation une importance bien supérieure à la moyenne, ce qui en fait la 3e priorité au sein de ce groupe, contre la 6e à la 7e chez les autres.

Par ailleurs, les investisseurs ayant **trois ans d'expérience en matière d'investissement ou moins** (29 %), ceux résidant en **Alberta** (27 %) et **les nouveaux Canadiens** (33 %) lui accordent également une importance supérieure à la moyenne.

En revanche, l'innovation est moins bien classée que la moyenne chez les investisseurs chevronnés **âgés de 55 ans et plus** (14 %) et chez les investisseurs fortunés disposant de **plus d'un million de dollars d'actifs investissables** (12 %).



Globalement

Pourquoi est-ce important ?

Certains participants estimaient que la technologie évoluait à un rythme trop rapide pour que la réglementation puisse suivre (par exemple, l'IA). Quelques-uns considéraient la modernisation de l'expérience (bancaire) existante comme une raison importante pour donner la priorité à l'innovation.

« L'IA a complètement changé la donne, avec les modalités virtuelles, les applications... [...] Il y a tellement de choses qui évoluent si rapidement, et si la réglementation ne suit pas le rythme, beaucoup de gens vont en pâtir. »

– **Femme, en Ontario / Provinces de l'Atlantique, Autonomes**

Quand cet aspect est-il moins important ?

Pour ceux qui ont relégué l'innovation au second plan, la plupart la considéraient comme un « plus » ou un élément « agréable à avoir » par rapport à d'autres besoins fondamentaux tels que la sûreté et la sécurité. Quelques-uns se montraient globalement prudents vis-à-vis des nouvelles technologies.

« Mes priorités, c'est plus des choses d'être sécuritaire dans mes opérations, dans mes investissements. Puis c'est vrai que les choses comme innovation, c'est plus comme des bénéfiques, des choses extras. Je préfère d'abord être sûr que mes placements sont bien en sécurité. »

– **Homme, au Québec, Autonome hybride**

Développement de produits

Classement général n° 8 :

13 % des personnes interrogées l'ont classé parmi leurs trois résultats les plus importants

Note d'importance

36 % des personnes interrogées jugent le développement de produits comme « très important » (9-10)

% dans les 3 premiers par type d'investisseur

Conseillés	11 %
Autonome hybride	14 %
Autonomes	15 %

Globalement: le développement de produits est le résultat le moins bien classé dans tous les segments.

Certains investisseurs parmi les plus expérimentés, interrogés lors de groupes de discussion, se sont montrés plus inquiets qu'enthousiastes à l'égard des nouveaux produits.

Segments importants

Les investisseurs ayant **trois ans d'expérience ou moins en matière d'investissement** (22 %), les **nouveaux Canadiens** (25 %) et ceux **qui détiennent plusieurs produits complexes** (22 %) accordent une importance supérieure à la moyenne au développement de produits.

En revanche, ce critère est moins bien noté par les investisseurs plus expérimentés et plus aisés, notamment ceux disposant de **plus d'un million de dollars d'actifs investissables** (5 %), les investisseurs **âgés de 55 ans et plus** (7 %), ainsi que les investisseurs de **Colombie-Britannique** (6 %).



Globalement

Pourquoi est-ce important ?

La plupart des participants qui ont accordé une grande importance au « développement de produits » ont abordé ce sujet sous l'angle de l'offre de produits. Ils souhaitent davantage de visibilité et de possibilités de comparaison, plutôt que de nouveaux produits à proprement parler.

« Normalement comme avec les conseillers ou avec les banques. Ils vont essayer de nous mettre avec leurs produits avec une couleur spécifique mais je sais vraiment pas ce qui arrive avec les autres. »
– **Femme, au Québec, Autonomes**

Quand cet aspect est-il moins important ?

Certains participants qui ont attribué une note plus faible à ce critère ont exprimé des inquiétudes quant au risque que représentent les nouveaux produits pour les investisseurs inexpérimentés. Plusieurs participants ont explicitement plaidé en faveur de limites et de restrictions supplémentaires, considérant les produits spéculatifs comme relevant davantage du jeu que de l'investissement.

« Ils s'apparentent beaucoup au jeu [...] et s'adressent à des investisseurs plus expérimentés. [...] Je pense qu'il est important que la réglementation s'adapte à cette technologie. »
– **Homme, Colombie-Britannique/Prairies, Autonome hybride**

Analyse approfondie : actifs privés

Synthèse des conclusions relatives aux actifs privés

Après avoir répondu aux questions sur les résultats des investisseurs, une brève série de questions portant sur la connaissance et l'expérience des actifs privés a été incluse à la fin de l'enquête.

1

Faible connaissance des actifs privés.

Après avoir reçu des explications, 8 % des investisseurs se disent « très familiers » avec les actifs privés. La familiarité est plus élevée chez les jeunes investisseurs et ceux qui détiennent déjà des produits complexes.

2

Une ouverture prudente, mais pas un enthousiasme débordant pour les actifs privés.

Après une brève explication des risques et des avantages, environ un investisseur sur dix (10 %) estime que les actifs privés lui conviendraient « sans aucun doute », tandis que 42 % pensent qu'ils pourraient « éventuellement » lui convenir. Ce sont ceux qui détiennent déjà plusieurs produits complexes qui manifestent le plus grand intérêt : 36 % d'entre eux estiment que ces actifs leur conviendraient « sans aucun doute ». À l'inverse, les investisseurs ayant plus de 10 ans d'expérience se montrent plus sceptiques, seuls 5 % d'entre eux estimant que ces actifs leur conviennent « sans aucun doute ».

3

Adoption limitée chez les investisseurs accrédités.

Environ 14 % de l'ensemble des personnes interrogées sont des investisseurs accrédités. Seuls 15 % d'entre eux déclarent s'être vu proposer un produit du marché d'exemption par un conseiller, et 16 % en ont recherché un de leur propre initiative. Seuls 10 % des investisseurs accrédités déclarent avoir acheté un produit du marché d'exemption.

4

Facteurs favorisant et entravant l'achat de produits du marché exempté.

Les investisseurs qui déclarent avoir acheté des actifs privés ont indiqué avoir été attirés par des rendements plus élevés, des besoins de diversification, l'accès à des opérations privées, une exposition à l'immobilier et l'efficacité fiscale. Ceux qui ont envisagé d'acheter mais qui n'ont finalement pas franchi le pas ont invoqué un risque perçu comme élevé, un manque de compréhension du produit et son caractère imprévisible.

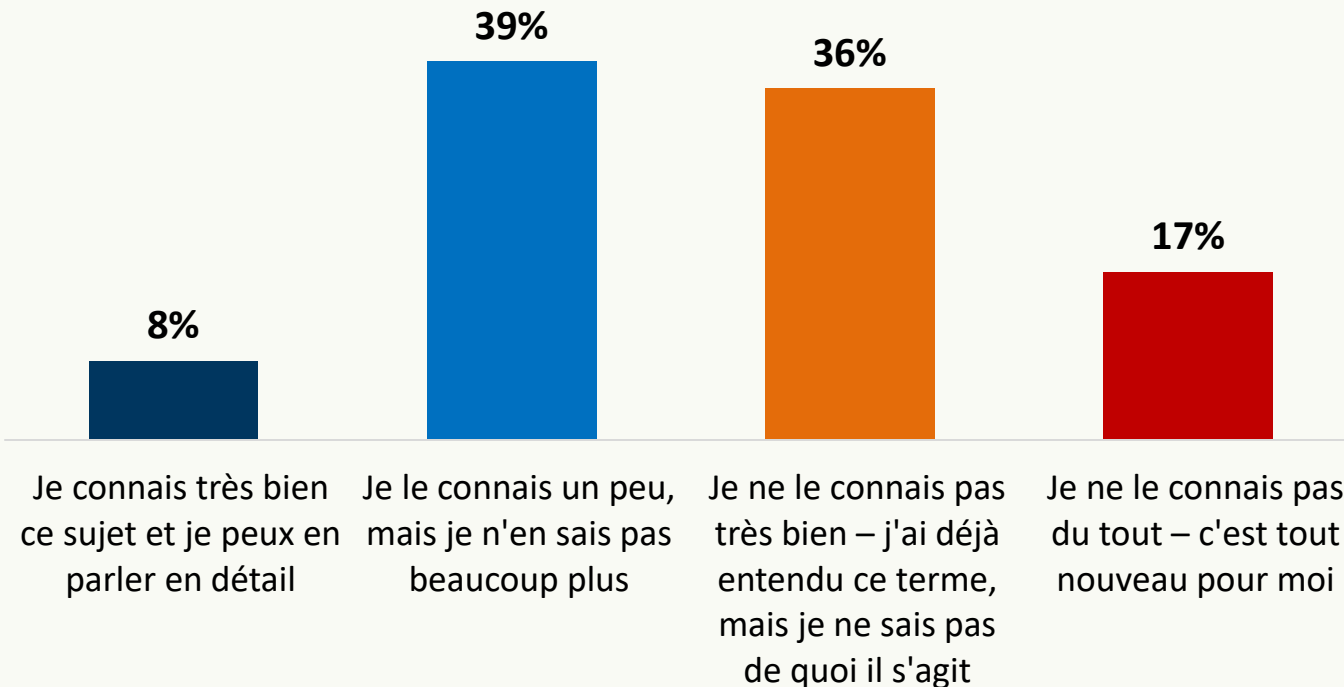
Connaissance des investissements privés : seuls 8 % des investisseurs les connaissent très bien ; les jeunes investisseurs et ceux qui détiennent des produits complexes en ont une meilleure connaissance



Certains placements (p. ex., les actions de sociétés privées ou de sociétés de démarrage, les fonds spéculatifs, de nombreux fonds immobiliers, les sociétés d'investissement hypothécaire) ne sont pas accessibles au grand public. On les appelle parfois « placements privés » ou « titres du marché dispensé ». La plupart sont vendus principalement à des investisseurs qui répondent à certains critères de revenu ou de patrimoine, bien que certains puissent être acquis par d'autres investisseurs en quantités limitées ou dans des circonstances particulières.

Connaissez-vous bien ce type d'investissement ?

[Posée à tous les répondants; n=1,500]



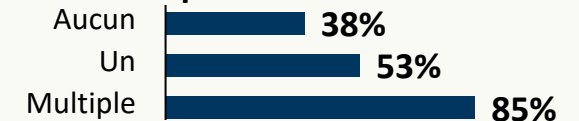
Segmentation

Les répondants qui se disent « familiers » avec les investissements privés

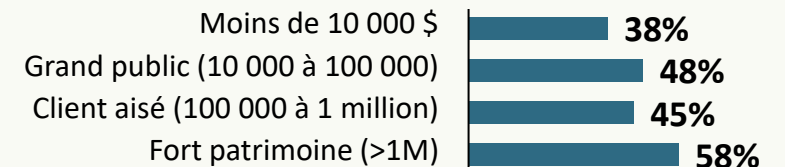
Type d'investisseur



Produits complexes détenus



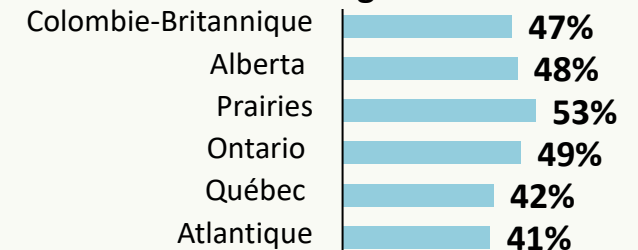
Actifs investissables



Âge



Région

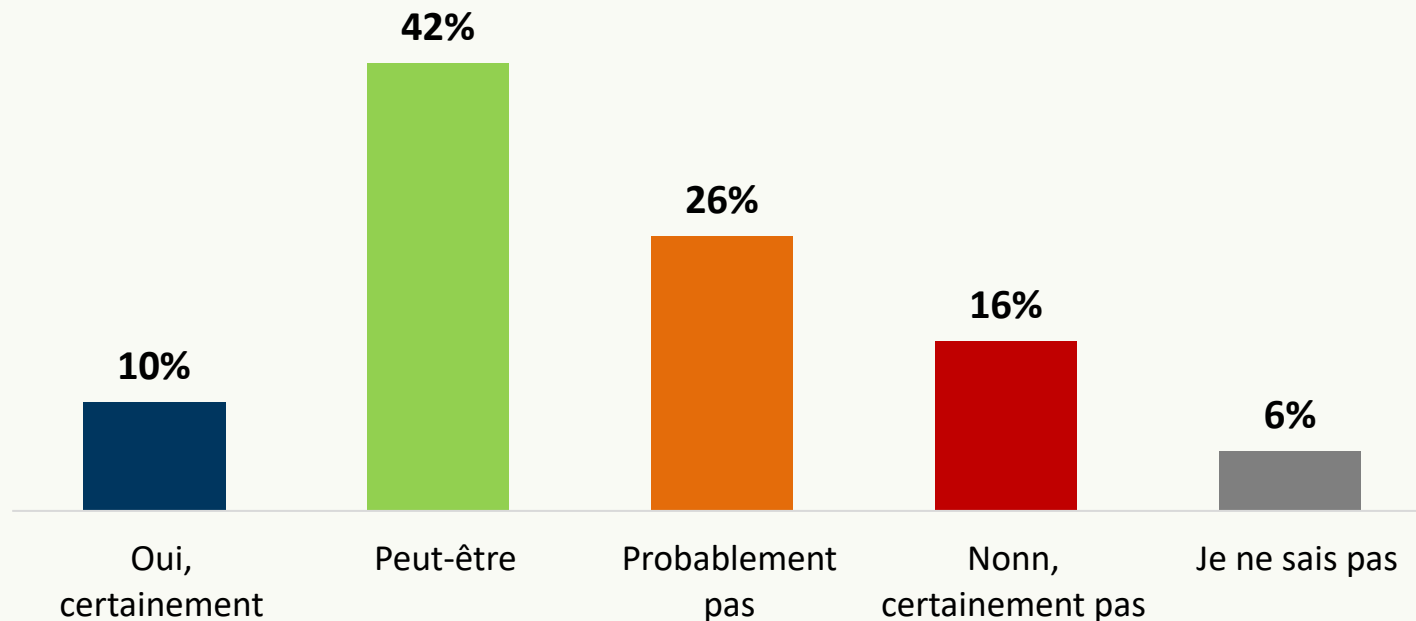


Adéquation déclarée par les répondants : Alors que seuls 10 % d'entre eux affirment que les investissements privés leur conviennent « sans aucun doute », une pluralité (42 %) estime qu'ils leur conviennent « peut-être ».

Q Dans certains cas, les titres du marché dispensés comme ceux-ci peuvent générer des rendements nettement supérieurs à la moyenne. Cependant, ils présentent également un risque plus élevé – pouvant parfois entraîner la perte totale de votre investissement – et sont souvent bloqués ou difficiles à vendre à court terme.

Si les régulateurs modifiaient la réglementation pour permettre à tout investisseur d'accéder à ce type de placement, compte tenu de votre situation financière et de vos objectifs, pensez-vous que cela vous conviendrait ?

[Posée à tous les répondants; n=1,500]



Segmentation

Les répondants qui répondent « Oui, tout à fait »

Type d'investisseur

Conseillés	11%
Autonome hybride	17%
Autonomes	8%

Actifs investissables

Moins de 10 000 \$	11%
Grand public (10 000 à 100 000)	10%
Client aisé (100 000 à 1 million)	10%
Fort patrimoine (>1M)	15%

Immigration

Nouveaux Canadiens	15%
Immigrés établis	9%
Né au Canada	10%

Âge

18 à 34 ans	17%
35 à 54 ans	14%
55 ou plus	3%

Région

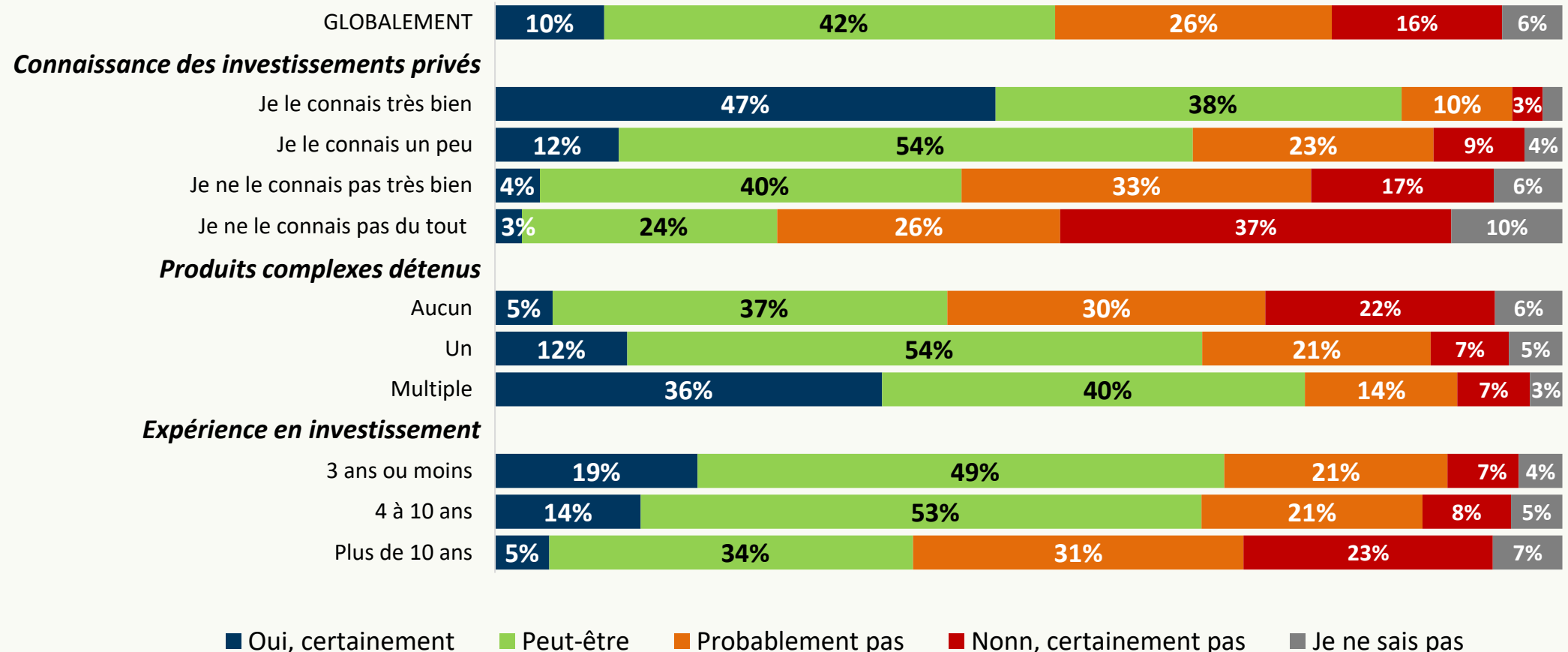
Colombie-Britannique	4%
Alberta	8%
Prairies	12%
Ontario	11%
Québec	15%
Atlantique	11%

Segmentation en fonction de l'adéquation déclarée par les investisseurs : ceux qui détiennent déjà des produits complexes estiment que ces produits leur conviennent mieux, contrairement aux investisseurs plus expérimentés



Si les régulateurs modifiaient la réglementation pour permettre à tout investisseur d'accéder à ce type de placement, compte tenu de votre situation financière et de vos objectifs, pensez-vous que cela vous conviendrait ?

[Posée à tous les répondants; n=1,500]



■ Oui, certainement ■ Peut-être ■ Probablement pas ■ Nonn, certainement pas ■ Je ne sais pas

Produits du marché hors cote : très peu d'investisseurs qualifiés se sont vu proposer ou ont recherché des titres hors cote, et seuls 10 % d'entre eux en ont acheté.

Q

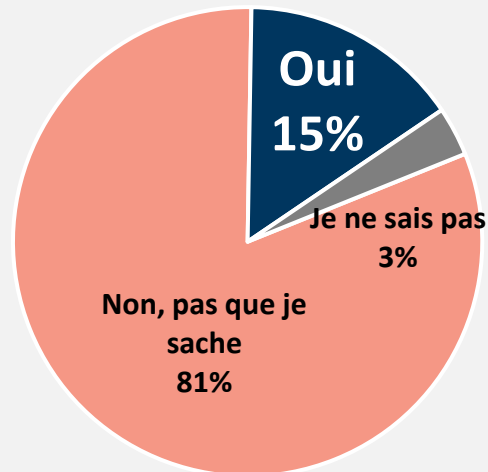
Un conseiller en placement vous a-t-il déjà suggéré d'investir dans un produit du marché dispensé, tel qu'une société privée, un placement immobilier, une société de placement hypothécaire ou un fonds spéculatif ?

Avez-vous déjà recherché par vous-même un produit du marché dispensé, tel qu'une société privée, un placement immobilier, une société de placement hypothécaire ou un fonds spéculatif ?

[Question posée aux investisseurs accrédités; n=216]

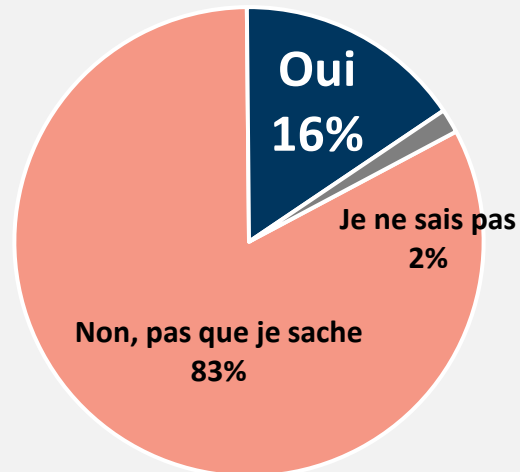
Parmi les investisseurs accrédités (14 % de l'ensemble des investisseurs de l'échantillon) (Répondants dont le revenu du foyer est supérieur à 200 000 \$ ou qui possèdent des actifs investissables supérieurs à 1 M)

Offert par un conseiller



2 % de l'ensemble des répondants déclarent qu'on leur a proposé

Recherché personnellement



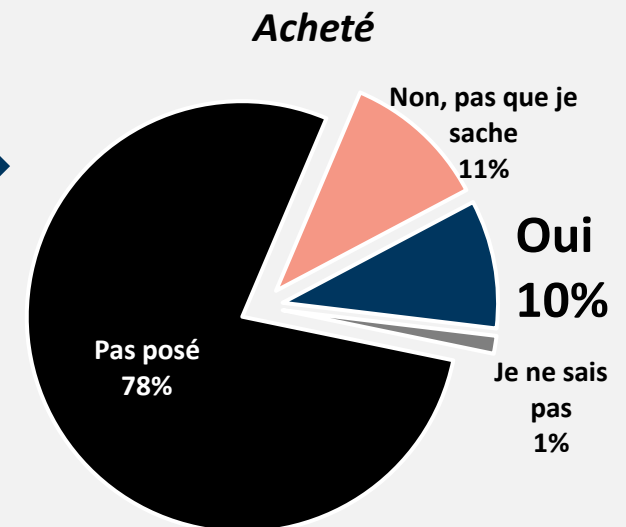
2 % de l'ensemble des répondants déclarent avoir personnellement recherché

Q

Et avez-vous déjà acheté vous-même un produit du marché dispensé, comme une société privée, un placement immobilier, une société de placement hypothécaire ou un fonds spéculatif ?

[question posée aux investisseurs accrédités à qui un produit du marché d'exemption a été proposé ou qu'ils ont recherchés, n=47; recalculé pour les investisseurs accrédités n=216]

Parmi les investisseurs accrédités



10 % de l'ensemble des investisseurs accrédités ont effectué des achats, ce qui représente 1 % de l'ensemble des répondants

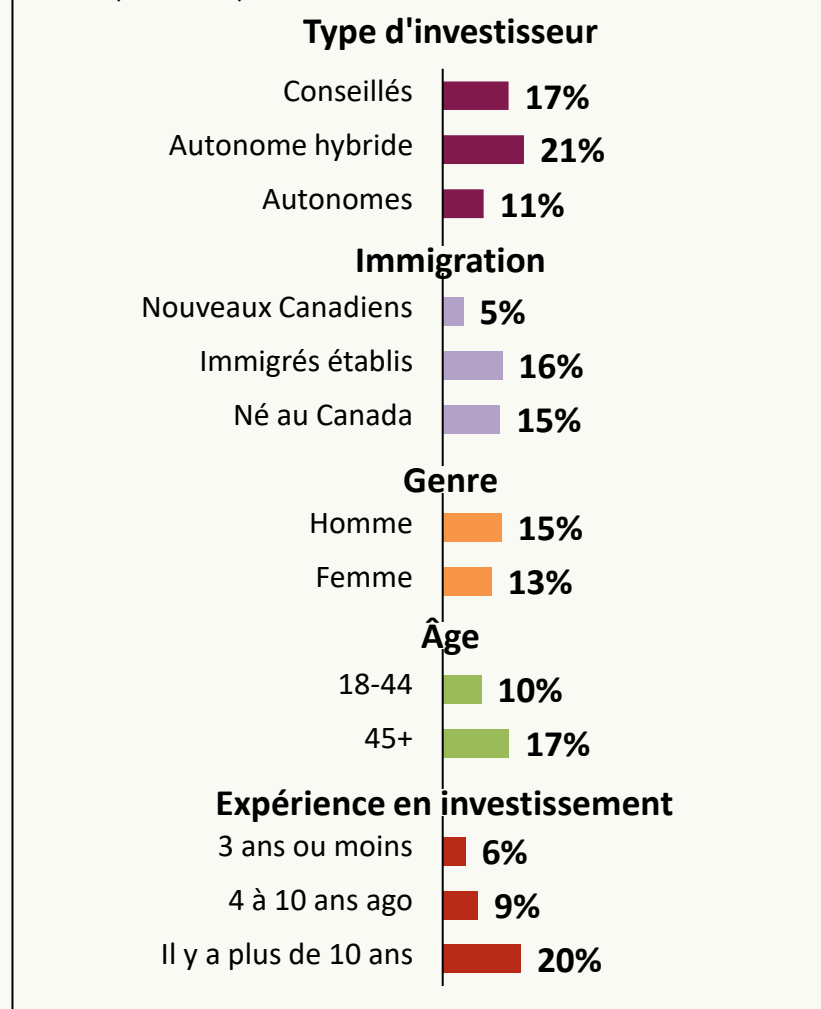
En ce qui concerne les personnes déclarant s'être vu proposer ou avoir recherché des produits exemptés, les résultats présentés concernent l'ensemble des investisseurs accrédités.

Profil des investisseurs accrédités : Près de 20 % des personnes interrogées ayant plus de 10 ans d'expérience en matière d'investissement, et plus de 45 groupes, sont des investisseurs accrédités.

Les investisseurs accrédités sont identifiés sur la base des informations qu'ils fournissent eux-mêmes concernant le revenu de leur foyer (supérieur à 200 000 \$) OU leurs actifs disponibles à l'investissement (supérieurs à 1 000 000 \$)

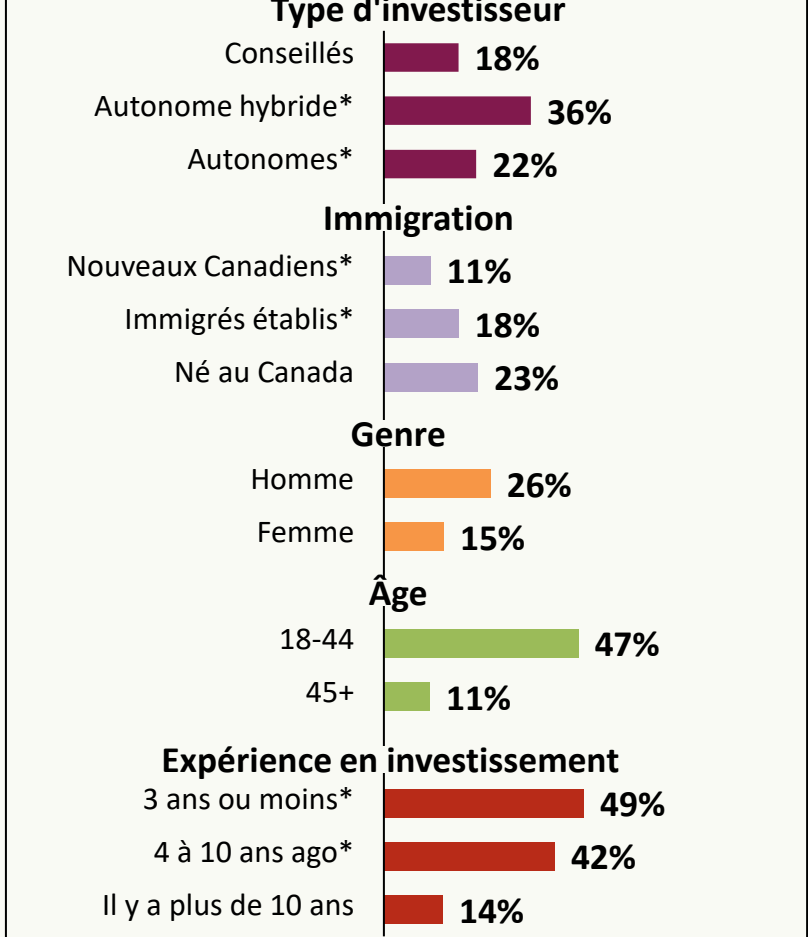
Segmentation

Les répondants qui se déclarent être des investisseurs accrédités



Segmentation (parmi les investisseurs accrédités)

Indiquez les personnes à qui des actifs privés ont été proposés ou qui en ont fait la demande.



Note : *échantillon réduit (n < 50), à interpréter avec prudence.

Alors qu'une proportion plus faible d'investisseurs jeunes et novices répond aux critères d'investisseur qualifié, un pourcentage plus élevé d'entre eux déclarent s'être vu proposer ou avoir recherché des produits du marché d'exemption par rapport aux autres tranches d'âge.

En revanche, bien qu'une proportion plus importante d'investisseurs plus expérimentés et plus âgés répondent aux critères d'investisseur qualifié, une proportion bien plus faible d'entre eux déclarent s'être vu proposer ou avoir recherché des produits du marché d'exemption.

Décisions d'achat de produits du marché d'exemption : le risque et l'adéquation personnelle sont les principaux facteurs qui influencent les décisions d'achat

Q

[Achetés] : Veuillez décrire brièvement les derniers produits du marché d'exemption qui vous ont été proposés et les principales raisons pour lesquelles vous avez décidé de les acheter. [RÉPONSE LIBRE]

[Pas achetés] : Veuillez décrire brièvement les derniers produits du marché exempt qui vous ont été proposés et les principales raisons pour lesquelles vous avez décidé de ne pas les acheter. [RÉPONSE LIBRE]

[question posée aux personnes ayant recherché ou s'étant vu proposer des produits du marché non réglementé ; n = 47]

Achat de produits du marché hors cote

Parmi les investisseurs accrédités qui déclarent avoir acheté des produits du marché d'exemption, la plupart sont attirés par ces derniers en raison de leurs rendements plus élevés et de leurs besoins de diversification. D'autres facteurs incluent l'accès à des opérations privées, l'exposition à l'immobilier et l'efficacité fiscale.

« Le dernier produit qui m'a été proposé était une société d'investissement hypothécaire (MIC) axée sur des projets immobiliers résidentiels en Ontario . J'ai choisi d'investir afin de diversifier mon portefeuille avec un actif à revenu fixe offrant des rendements supérieurs à ceux des CPG ou des obligations classiques. »

Produits du marché dispense non achetés

Les investisseurs qui déclarent avoir choisi de ne pas acheter de produits du marché hors cote après qu'un conseiller leur en ait proposé ou après les avoir recherchés eux-mêmes ont invoqué comme principales raisons leurs craintes liées au risque élevé, à leur manque de compréhension et au caractère imprévisible de ces produits.

« Je ne comprenais pas suffisamment bien le produit pour l'acheter. »

« [J'ai] trouvé que cette société présentait un risque trop élevé à mon goût. »

« Le risque lié au fonds spéculatif dépassait ma zone de confort. »

« Investissement hypothécaire privé. Au final, ce terme ne m'a pas plu. »

Annexe:

Méthodologie détaillée

Méthodologie : groupes de discussion (phase I) + enquête en ligne (phase II)



Groupes de discussion de la phase I

Six **groupes de discussion en ligne** ont été organisés sur trois soirées, en anglais (4) et en français (2), avec 52 investisseurs bénéficiant de conseils, autonomes et hybrides provenant de l'Ontario et des provinces de l'Atlantique (2 groupes), de la Colombie-Britannique et des Prairies (2 groupes) et du Québec (2 groupes).

Dans ce rapport, les observations qualitatives et les citations textuelles issues des groupes de discussion sont intégrées à chaque thème abordé. L'objectif est d'offrir une analyse complète des investisseurs particuliers canadiens, de leur expérience et de leurs priorités en matière d'investissements et de réglementations associées.

À propos de la recherche qualitative :

La recherche qualitative n'offre **pas** la même fiabilité statistique ni la même représentativité que la recherche quantitative. Il s'agit d'une technique de recherche exploratoire qui ne devrait être utilisée qu'à des fins d'orientation stratégique. Dans le cadre d'une recherche par groupes de discussion, la valeur des résultats réside dans la profondeur, les nuances et l'étendue des renseignements fournis par les participants, plutôt que dans le nombre de personnes partageant tel ou tel point de vue.



Enquête en ligne de la phase II

En s'appuyant sur les résultats qualitatifs de la phase I, **une enquête nationale en ligne** a été menée auprès d'un échantillon représentatif d'investisseurs particuliers canadiens. Le présent rapport détaille dans quelle mesure ces priorités sont partagées et où elles divergent de manière significative selon les principaux groupes.

Taille de l'échantillon	L'enquête en ligne a été menée auprès d'un échantillon représentatif de 1 795 investisseurs âgés de 18 ans ou plus. L'échantillon a été pondéré en fonction de l'âge, du sexe, du niveau d'études, de la langue maternelle et de la région à l'aide des données du recensement de Statistique Canada, ainsi qu'en fonction des données relatives aux actifs disponibles pour l'investissement issues de l'enquête sur la sécurité financière de Statistique Canada, afin de refléter la composition démographique réelle de la population, ce qui a donné lieu à un échantillon pondéré total de 1 500 personnes.
Marge d'erreur	Il s'agit d'un échantillon représentatif. Toutefois, les indications relatives aux marges d'erreur d'échantillonnage ou aux estimations de la population ne s'appliquent pas à la plupart des panels en ligne. L'enquête en ligne n'ayant pas été réalisée à partir d'un échantillon aléatoire, il n'est pas possible de calculer une marge d'erreur.
Remarque	Il se peut que le total des graphiques ne soit pas toujours égal à 100 %, ce qui est dû à l'arrondi des valeurs et non à une erreur dans les données. Les sommes sont calculées avant l'arrondi des chiffres.

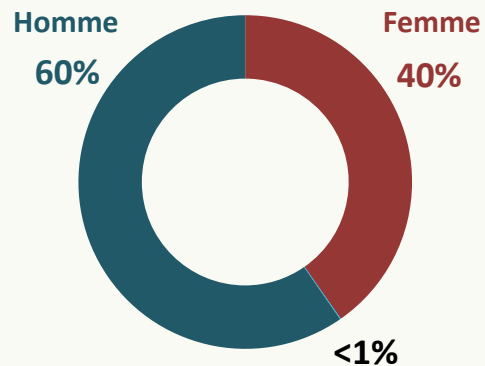
Pondération de l'échantillon :

Le tableau ci-contre présente la répartition de l'échantillon, non pondérée et pondérée (entre parenthèses), par âge, sexe et région.

	Taille de l'échantillon	Pourcentage	Taille de l'échantillon	Pourcentage
H 18 à 34 ans	181 (217)	10.1% (14.5%)	C.-B.	245 (238) 13.6% (15.9%)
H 35 à 54 ans	288 (326)	16.1% (21.7%)	Alb.	226 (195) 12.6% (13.0%)
H 55 ou plus	398 (352)	22.2% (23.5%)	Prairies	125 (98) 7.0% (6.6%)
F 18 à 34 ans	166 (123)	9.3% (8.2%)	Ont.	704 (597) 39.2% (39.8%)
F 35 à 54 ans	327 (213)	18.2% (14.2%)	Qc	371 (283) 20.7% (18.9%)
F 55 ou plus	433 (268)	24.1% (17.9%)	Atlantique	124 (88) 6.9% (5.9%)

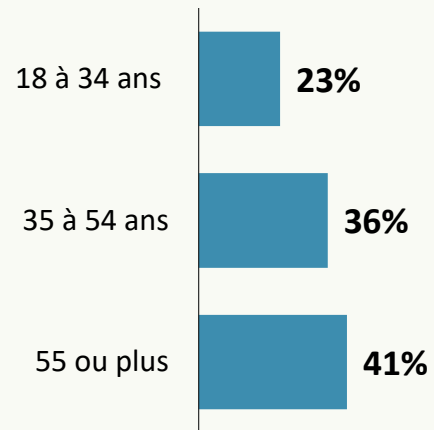
Résumé des données démographiques de l'enquête

Genre

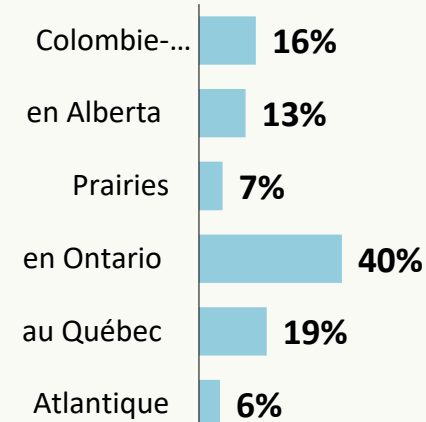


Préfère donner ma propre description

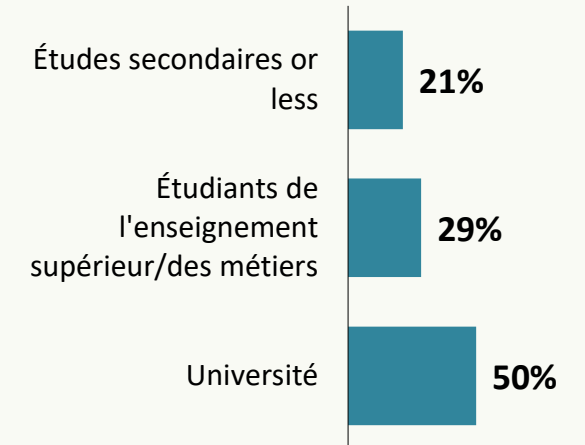
Âge



Région

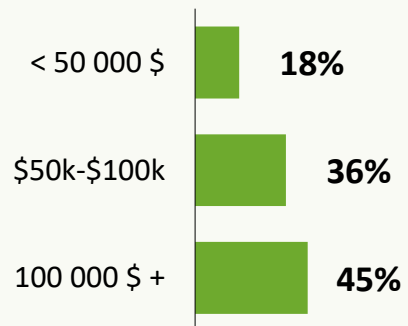


Niveau d'études

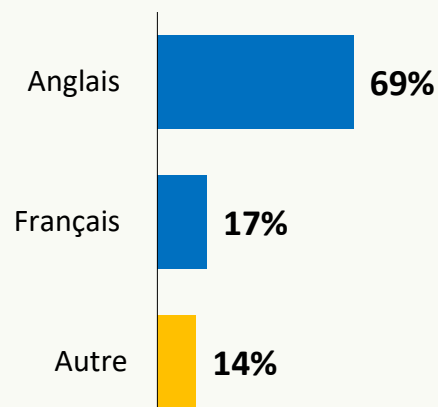


Note : 'Je préfère ne pas répondre' (<1%) non illustré

Revenu

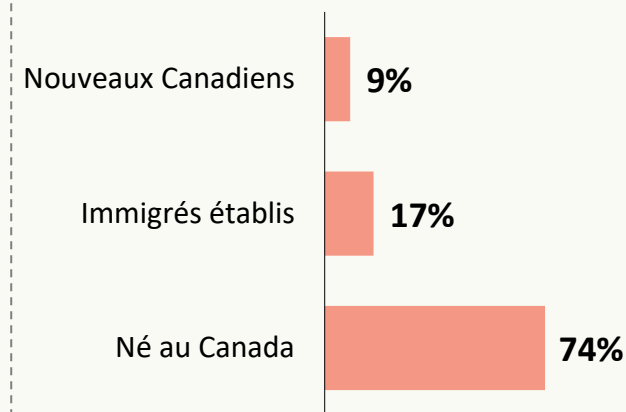


Langue maternelle



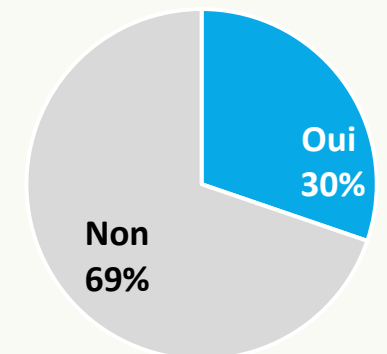
Note : 'Je préfère ne pas répondre' (<1%) non illustré

Immigration



Note : 'Je préfère ne pas répondre' (<1%) non illustré

Minorité visible



Note : 'Je préfère ne pas répondre' (1%) non illustré

Note : 'Je préfère ne pas répondre' (2%) non illustré

Annexe:

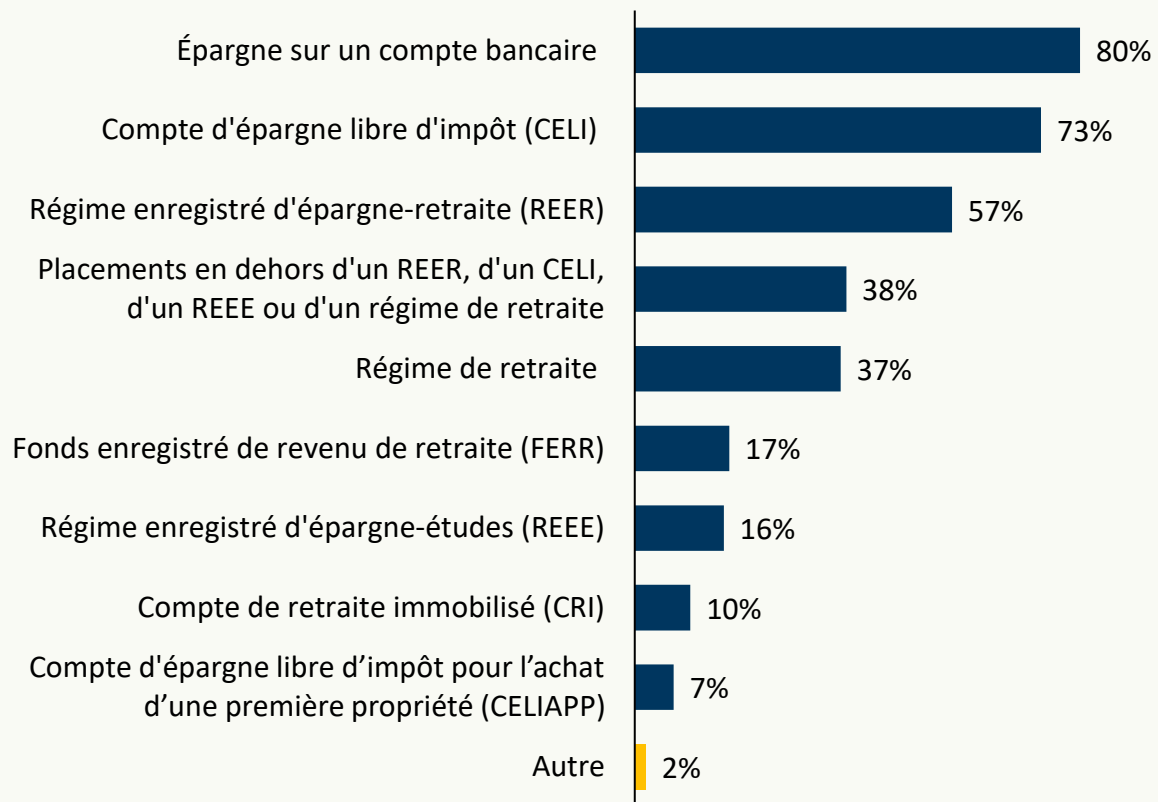
Profil financier détaillé

Types de comptes et types d'investisseurs



Avez-vous de l'épargne ou des placements sur l'un des types de comptes suivants ? *Veillez indiquer tous les choix qui s'appliquent*

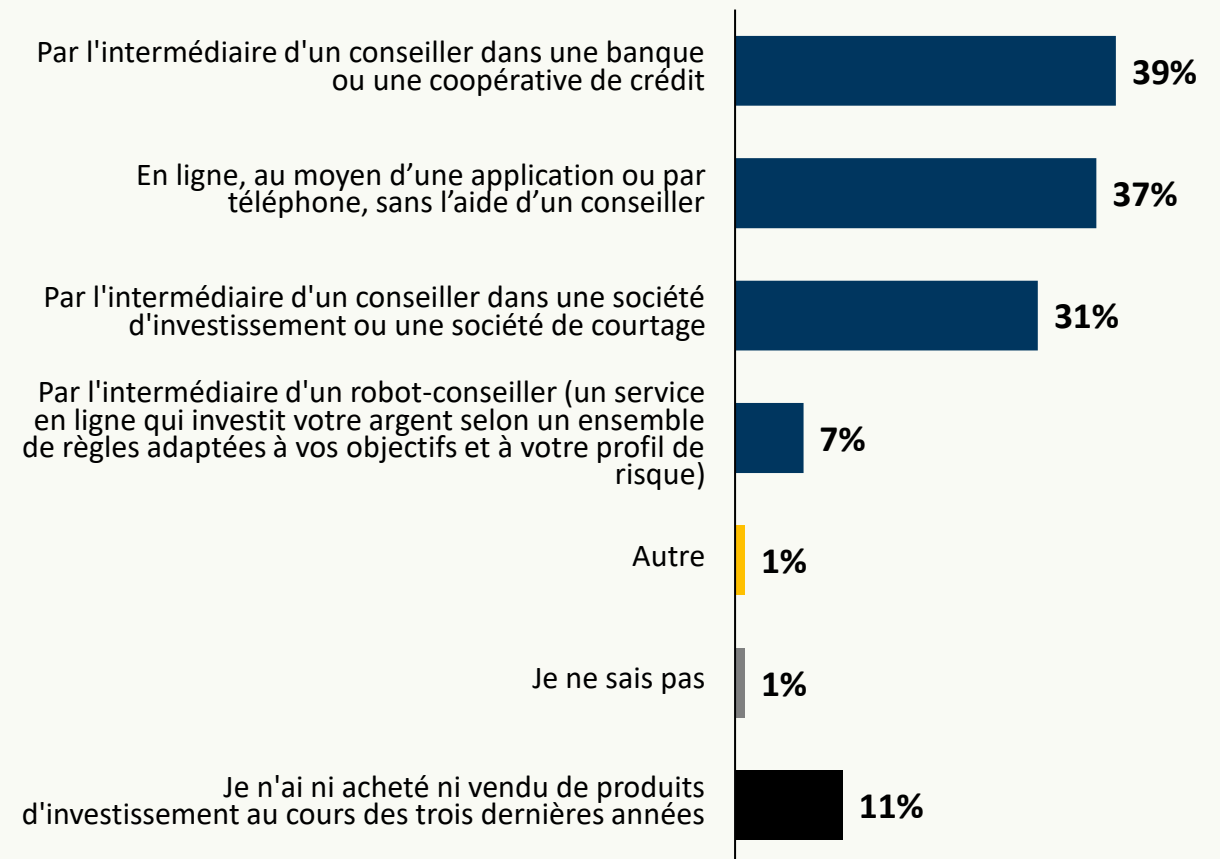
[Posée à tous les répondants; n=1,500]



Au cours des trois dernières années, avez-vous acheté (c'est-à-dire versé des cotisations) ou vendu (c'est-à-dire retiré des fonds) des placements de l'une des manières suivantes ?

Veillez indiquer tous les choix qui s'appliquent.

[Posée à tous les répondants; n=1,500]



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

FAIR

Canada

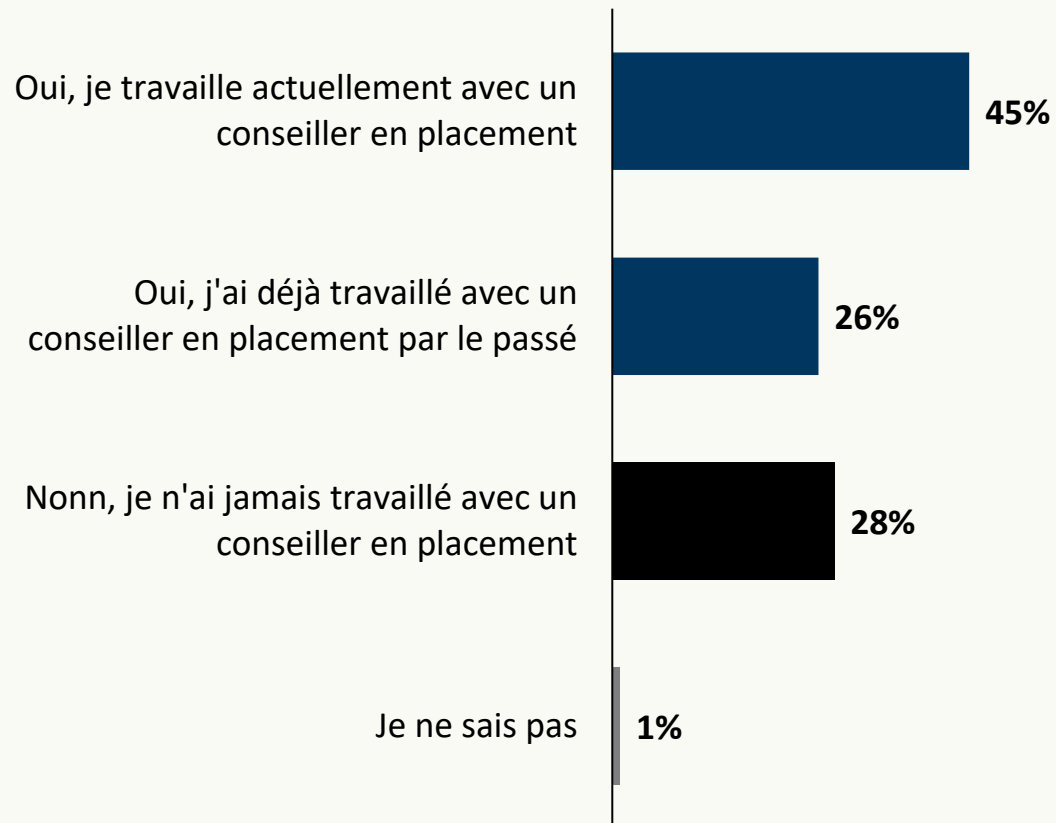
Canada's
Investor Rights
Advocate

Promoteur
des droits des
investisseurs

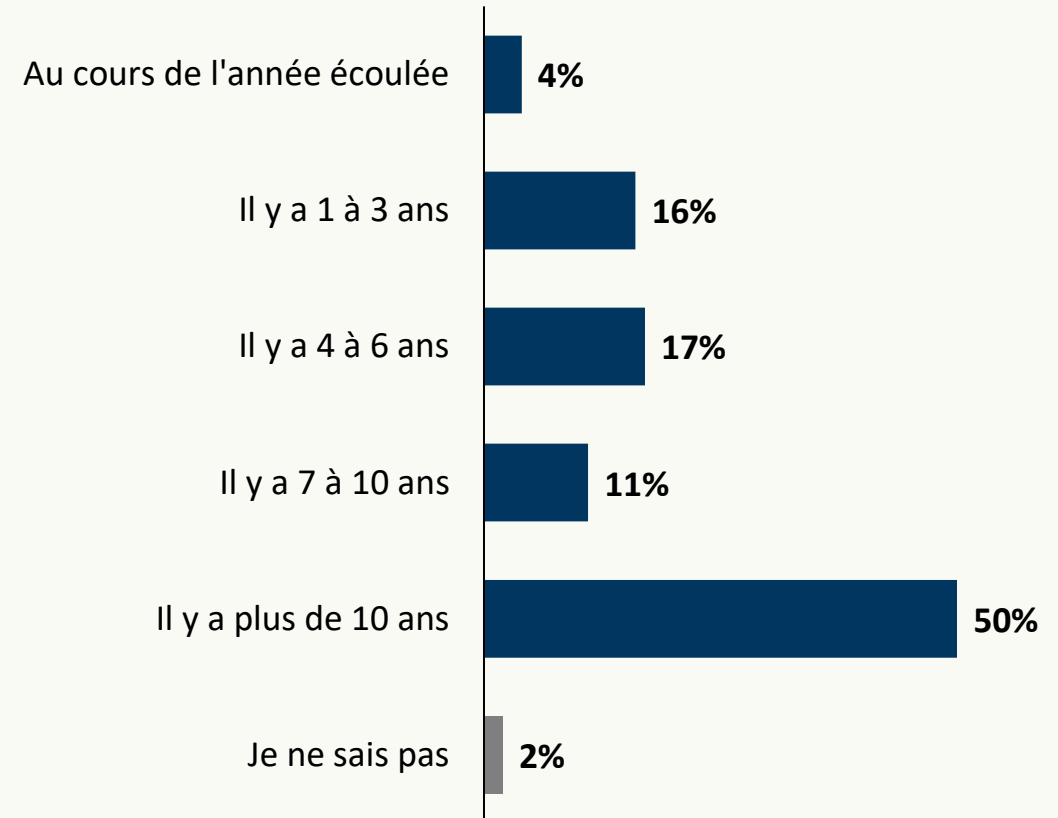
INNOVATIVE
RESEARCH GROUP

Expérience avec un conseiller

Q Avez-vous déjà travaillé avec un conseiller en placement qui vous recommandait des produits d'investissement spécifiques et vous aidait à les souscrire ?
[Posée à tous les répondants; n=1,500]



Q Quand avez-vous ouvert votre premier compte d'investissement ?
[Posée à tous les répondants; n=1,500]

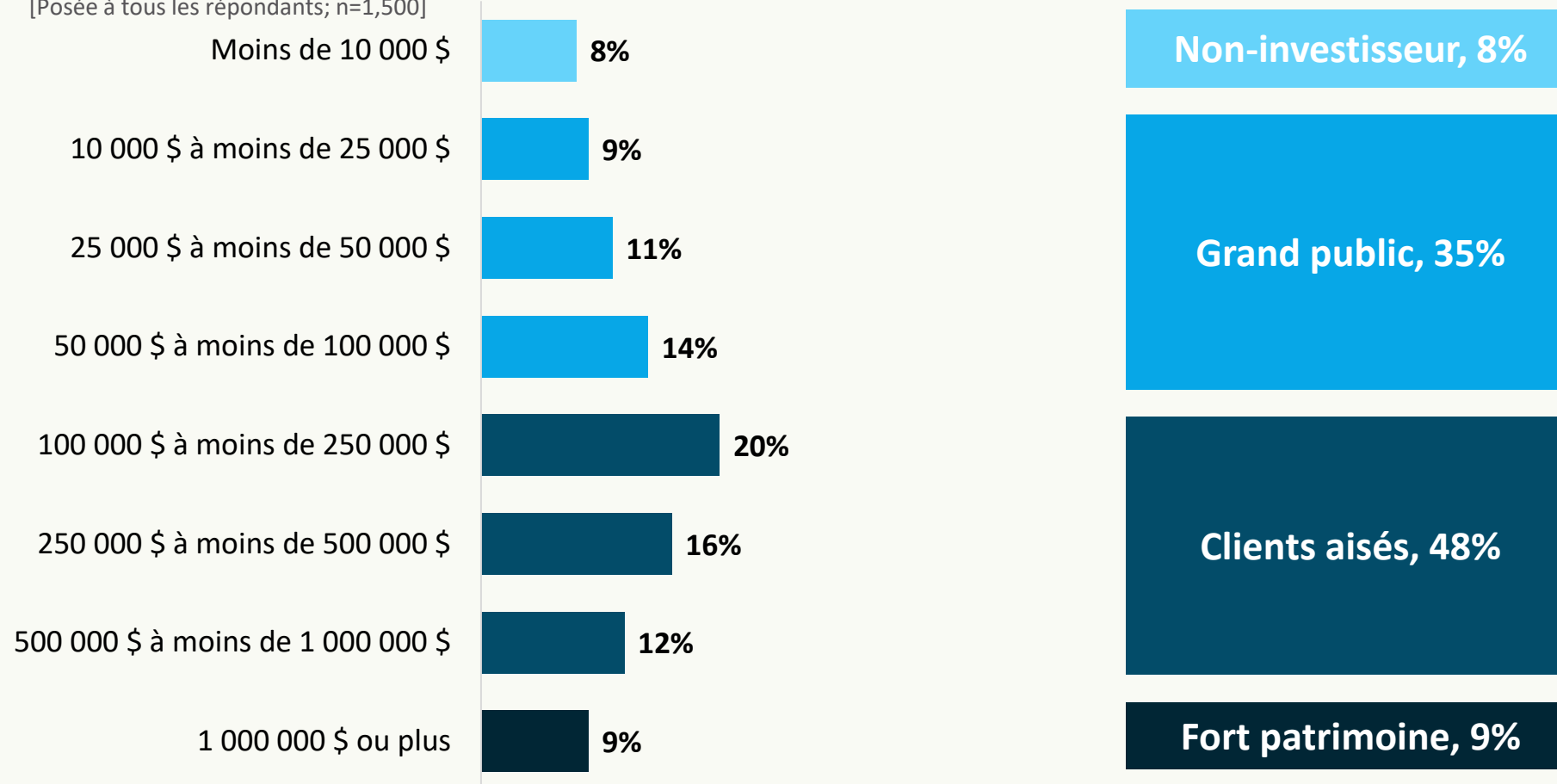


Actifs investissables



Veillez indiquer laquelle des catégories ci-après représente le mieux la valeur totale de vos actifs de placement. Les actifs de placement comprennent les liquidités, l'argent dans vos comptes bancaires, les fonds dans vos comptes de retraite, les fonds communs de placement, les actions, les obligations, les certificats de dépôt et les contrats d'assurance à valeur de rachat. Les actifs qui ne peuvent pas être facilement convertis en liquidités ne sont pas des actifs de placement. Par exemple, si vous êtes propriétaire, ne tenez pas compte de la valeur de votre résidence principale lorsque vous sélectionnez une catégorie ci-dessous

[Posée à tous les répondants; n=1,500]



Building Understanding.

Personalized research to connect you and your audiences.

Pour plus d'informations, veuillez contacter :

Colin Whelan

Vice-président

Innovative Research Group Inc.

604-662-4022

cwhelan@innovativeresearch.ca

Contributeurs au rapport :

Miao Yu, consultante senior

Yam Wachiralappaitoon, consultant

Ziting Lin, analyste

Yueshan Liu, analyste