

Investissement hybride : Rapport sommaire de recherche



Canadian Securities
Administrators

Autorités canadiennes
en valeurs mobilières

Table des matières

Aperçu de la recherche et méthodologie	3
Résumé exécutif	8
Parcours et motivations des investisseurs hybrides	19
Risque et spéculation	30
Relations avec les conseillers	39
Participants des groupes de discussion et la fraude	46
Plans futurs	49
Méthodologie de recherche	54

Aperçu de la recherche et méthodologie

Une note sur ce rapport sommaire

Ce rapport sommaire synthétise les résultats de deux projets de recherche complémentaires axés sur l'investissement autonome hybride.



1. Un sondage en ligne auprès de n=600 investisseurs autonomes hybrides



2. Quatre groupes de discussion composés d'investisseurs autonomes hybrides présentant des comportements et attitudes par rapport à leurs investissements plus orientés vers la prise de risque, et n'ayant soit aucun plan financier, soit un plan qu'ils ont élaboré eux-mêmes.

Comparaison des méthodologies :

Recherche	Échantillon	Méthode	Profil	Objectif
Sondage	600 investisseurs hybrides	Sondage en ligne	Tous les niveaux de risque	Attitudes/ comportements généraux + segmentation
Groupes de discussion	26 investisseurs hybrides avec haute tolérance au risque	Groupes de discussion en ligne	Risque élevé, aucun plan/plan fait soi-même	Exploration approfondie du risque et des relations avec les conseillers

Contexte

Contexte :

- Le Comité d'éducation des investisseurs de l'ACVM a identifié que l'investissement autonome est un domaine important sur lequel concentrer ses travaux.
- Des recherches précédentes ont indiqué que les investisseurs hybrides, c'est-à-dire ceux qui possèdent à la fois un compte autonome et un compte conseillé, sont plus nombreux qu'on ne l'avait initialement prévu et présentent des niveaux plus élevés de prise de risque et de comportements spéculatifs.
- Le comité a estimé que les investisseurs hybrides constituaient un groupe peu étudié dans les recherches précédentes et a décidé de mener une étude pour mieux comprendre ce groupe d'investisseurs.

Approche de recherche :

- INNOVATIVE et le comité ont élaboré un plan de recherche à méthodes mixtes comportant deux étapes :
 1. Un sondage national en ligne auprès des investisseurs hybrides;
 2. Des groupes de discussion avec des investisseurs hybrides avec un niveau de risque plus haut.
- Un aperçu détaillé des objectifs du sondage et des groupes de discussion figure dans les deux diapositives suivantes.

Objectifs du sondage



Dans le cadre d'un projet de recherche plus vaste sur l'investissement autonome, les **Autorités canadiennes en valeurs mobilières (ACVM)** ont donné pour mandat à **Innovative Research Group (INNOVATIVE)** de réaliser un sondage axé sur les investisseurs hybrides autonomes.

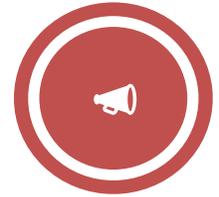
Trois grands thèmes : ce sondage vise à examiner l'investissement hybride autonome sous trois angles :

1. **Utilisation du compte** – Quand et pourquoi les investisseurs hybrides autonomes ont-ils commencé à utiliser chaque méthode (conseillée vs autonome)? Comment répartissent-ils leurs actifs entre les deux, et qu'est-ce qui motive cette répartition? En quoi la tolérance au risque, les objectifs de placement et la prise de décision diffèrent-ils entre leurs approches d'investissement conseillé et autonome? Sont-ils conscients des documents d'information ou les utilisent-ils? Les recherches précédentes montrent que les investisseurs hybrides peuvent prendre plus de risques ; comment cela varie-t-il selon leur motivation, expérience profil?
2. **Relation entre le conseiller et l'investissement autonome** – Comment les investisseurs hybrides perçoivent-ils le lien entre leurs portefeuilles conseillés et autonomes? Les intègrent-ils dans une stratégie financière unique? Parlent-ils de leurs activités d'investissement autonomes avec leur conseiller et, si oui, quels sujets abordent-ils — par exemple, fraude, stratégie, et risque?
3. **Motivations et plans futurs** – Pourquoi les investisseurs hybrides conservent-ils les deux approches? Quelles sont leurs intentions futures — prévoient-ils de rester hybrides, de changer ou de formaliser leur stratégie? S'ils ont un plan, que comprend-il?

Les questions précises auxquelles ce sondage cherche à répondre comprennent :

1. Pourquoi les investisseurs hybrides choisissent-ils d'utiliser à la fois des comptes autonomes et conseillés?
2. Comment répartissent-ils leurs actifs entre ces comptes et quelles stratégies emploient-ils?
3. Quelles sont les différences comportementales dans la gestion de ces comptes, notamment en matière de tolérance au risque et de choix de produits?
4. Quel rôle les relations avec les conseillers jouent-elles dans leur investissement autonome (et vice versa)?
5. Quelles sont leurs intentions à long terme concernant les comptes conseillés et autonomes?
6. Quel rôle les relations avec les conseillers jouent-elles dans la détection, l'atténuation et la déclaration des fraudes?

Objectifs de recherche des groupes de discussion



Les Autorités canadiennes en valeurs mobilières (ACVM) ont donné pour mandat à **Innovative Research Group (INNOVATIVE)** de recruter et animer des groupes de discussion auprès d'investisseurs hybrides autonomes qui présentent un ou plusieurs comportements ou attitudes à haut risque et qui n'ont soit aucun plan, seulement un plan non écrit, ou seulement un plan qu'ils ont élaboré eux-mêmes.

Remarque : Pour le groupe du Québec (francophone), les participants doivent seulement satisfaire au premier critère.

L'objectif des groupes est d'examiner les expériences et la prise de décision des participants en matière d'investissement hybride autonome à plus haut risque afin de mieux comprendre comment les investisseurs hybrides autonomes à risque élevé :

- Abordent l'investissement hybride autonome et définissent leurs objectifs pour l'investissement autonome vs l'investissement conseillé;
- Perçoivent le risque selon différents types de placements et leur niveau de confort face aux risques;
- Reconnassent la fraude et évaluent la légitimité des placements;
- Interagissent avec les conseillers pour leurs investissements autonomes.

Résumé exécutif

Résumé

1

Environ 1 Canadien sur 8 est un investisseur hybride, plus élevé chez les jeunes investisseurs et les hommes :

Douze pour cent (12 %) des répondants au sondage initial ont été identifiés comme des investisseurs hybrides. Les investisseurs hybrides ont plus tendance à être jeunes et à être des hommes que l'ensemble des répondants. Ils sont également plus susceptibles d'avoir un diplôme universitaire.

2

L'investissement hybride autonome est susceptible de continuer :

Une forte majorité des répondants au sondage (68 %) ont l'intention de rester hybrides et sont complètement ou presque certains de cette décision (93 %). Cela a également été mis en évidence dans les groupes de discussion, où ils étaient plus nombreux à choisir consciemment de maintenir les deux méthodes qu'à planifier de changer.

3

De nombreux investisseurs hybrides utilisent leurs comptes autonomes pour une variété de comportements de placement plus spéculatifs :

Acheter et vendre fréquemment, vérifier souvent et détenir des produits spéculatifs sont des comportements courants. Les investisseurs hybrides déclarent également une tolérance au risque plus élevée dans les deux types de comptes que les investisseurs canadiens en général. Les investisseurs hybrides plus jeunes présentent les comportements les plus risqués, tout comme ceux qui déclarent avoir un plan financier fait soi-même.

4

Les objectifs varient selon le type de compte, la génération de revenus étant l'objectif le plus fréquent dans les comptes autonomes :

Générer un revenu supplémentaire et s'amuser sont des objectifs plus fréquents pour les comptes autonomes que pour les comptes conseillés, avec un écart d'au moins 12 points. L'épargne en vue de la retraite et les objectifs à long terme constituent l'objectif le plus courant pour les comptes conseillés.

5

Les investisseurs hybrides déclarent entretenir une relation étroite avec leur conseiller, mais les groupes de discussion ont donné des résultats mitigés à ce sujet :

Dans le sondage, les investisseurs hybrides déclarent entretenir une relation étroite avec leur conseiller. La majorité affirme que leur conseiller est au courant de leurs placements autonomes et qu'ils utilisent ses conseils pour prendre des décisions à ce sujet. En revanche, lors des groupes de discussion, la plupart des participants ont décrit une relation plus distante.

6

Les participants des groupes de discussion n'étaient pas très sensibilisés à la fraude et adoptaient une approche autonome en matière de prévention de la fraude :

Lors des discussions en groupe, les investisseurs hybrides avec haute tolérance au risque étaient peu conscients ou préoccupés par la fraude. Les rares qui pouvaient décrire comment ils identifient une fraude s'appuyaient principalement sur leur intuition qu'une opportunité était « trop belle pour être vraie » ou faisait partie d'une catégorie d'actifs risqués. En matière de prévention de la fraude, les quelques personnes ayant exprimé une stratégie ont indiqué qu'il s'agissait surtout de vérifications informelles en ligne, via Google, Reddit, etc.

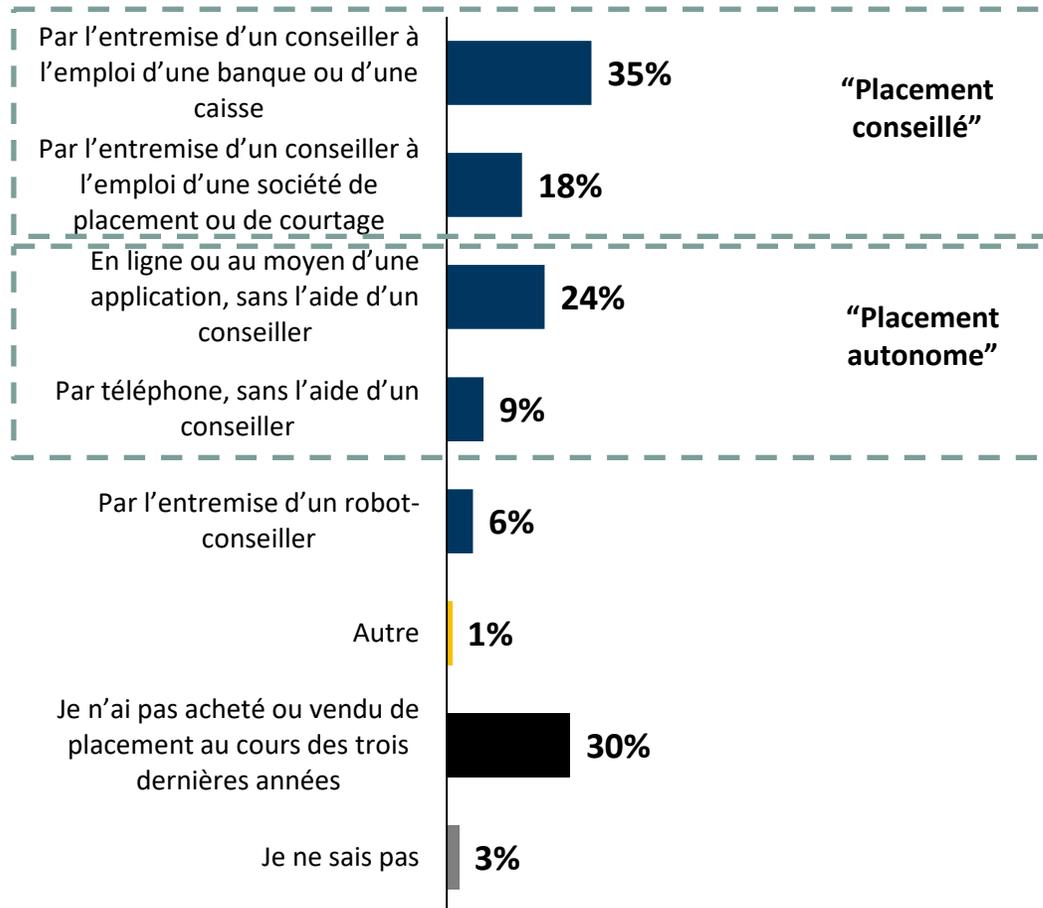
Canaux d'investissement : Les investisseurs autonomes hybrides privilégient les plateformes de négociation en ligne, puis les conseillers bancaires



Au cours des trois dernières années avez-vous acheté (ou participé à l'achat) ou vendu des placements de l'une ou l'autre des façons suivantes? **Veillez indiquer tous les choix qui s'appliquent.**

GRAPHIQUE DE GAUCHE : [demandé aux personnes qui déclarent avoir un type de compte qui pourrait contenir des produits de placements; n=4,101]; GRAPHIQUE DE DROITE : [demandé à tous les investisseurs hybrides autonomes; n=600]

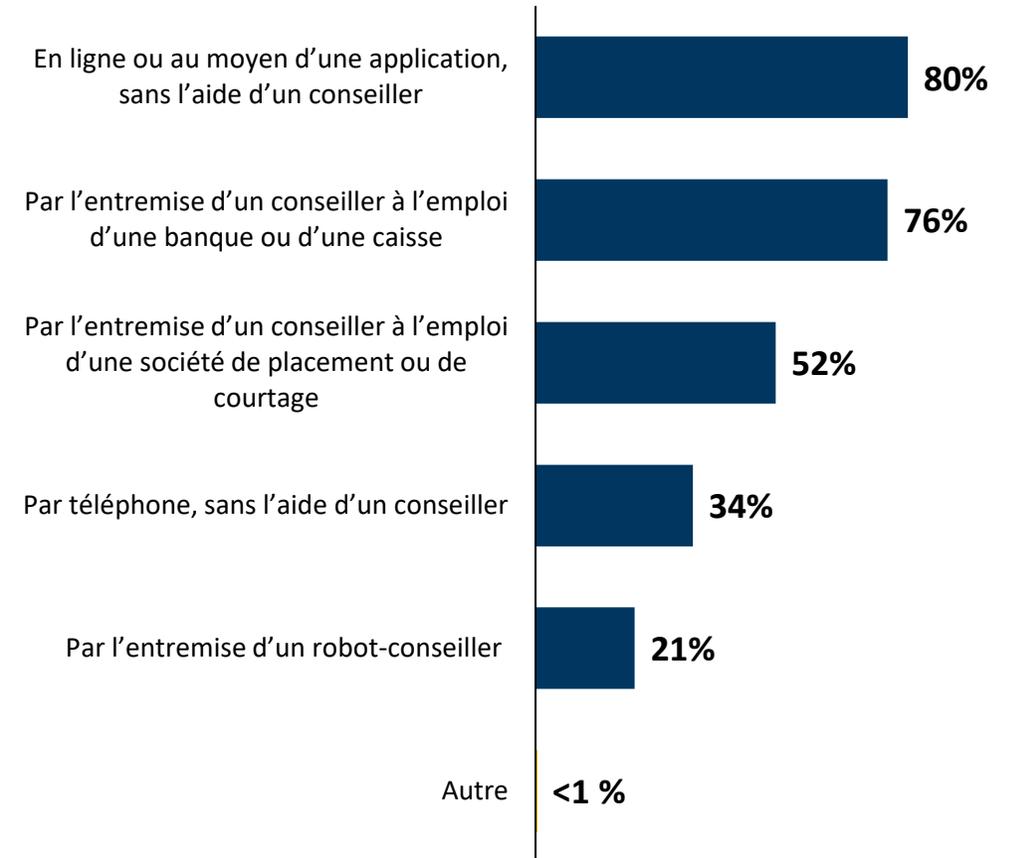
Tous les répondants



Les répondants qui ont **à la fois** des placements conseillés et des placements autonomes sont des «investisseurs autonomes hybrides»

12 % des répondants sont qualifiés d'hybrides.

Investisseurs autonomes hybrides

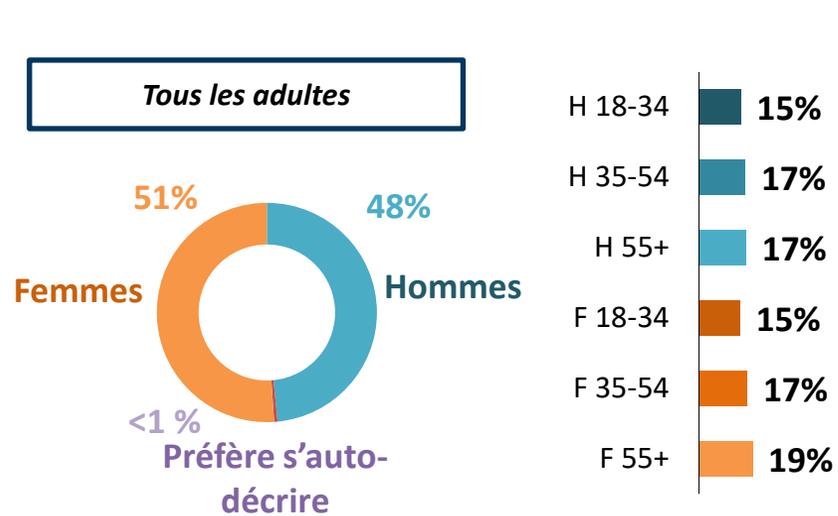


Remarque : *mentions multiples autorisées; les totaux peuvent excéder 100 %.

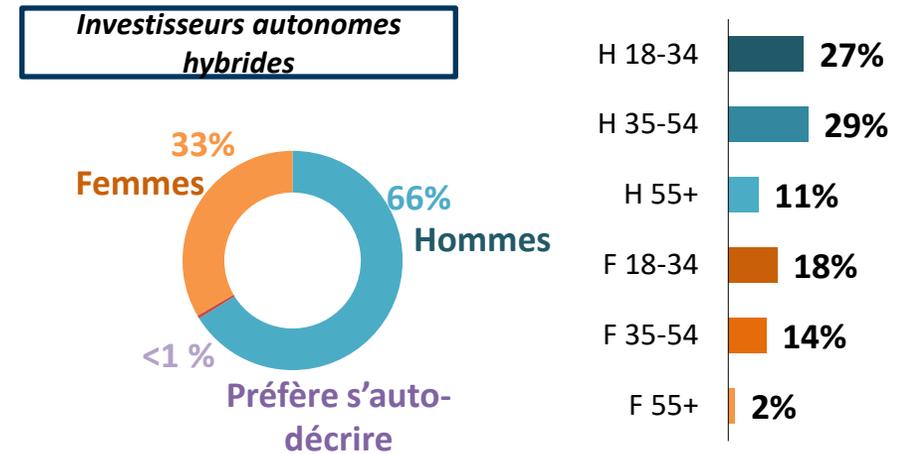
Remarque : *mentions multiples autorisées; les totaux peuvent excéder 100 %.

Différences démographiques

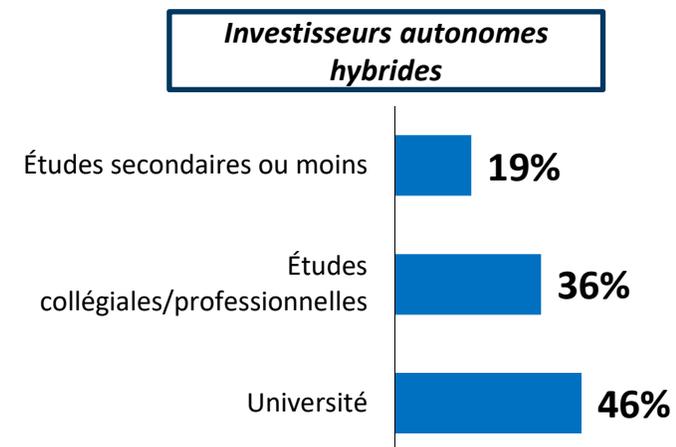
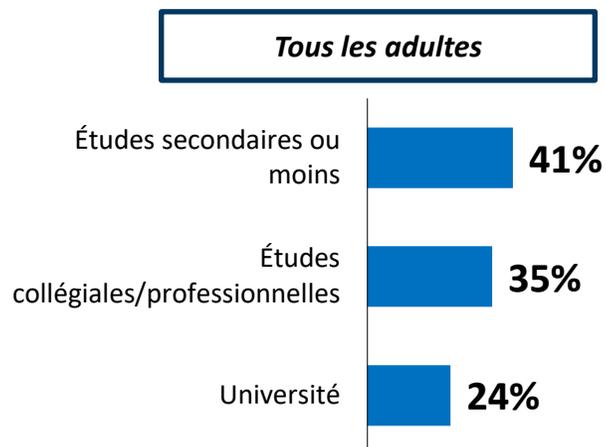
- Les investisseurs autonomes hybrides sont en moyenne **plus jeunes et plus souvent des hommes** : 27 % sont des hommes de 18 à 34 ans, contre seulement 15 % pour l'ensemble des répondants.
- Ils sont également plus susceptibles de détenir un **diplôme universitaire** que les adultes en général (46 % contre 24 %).



Sexe et âge



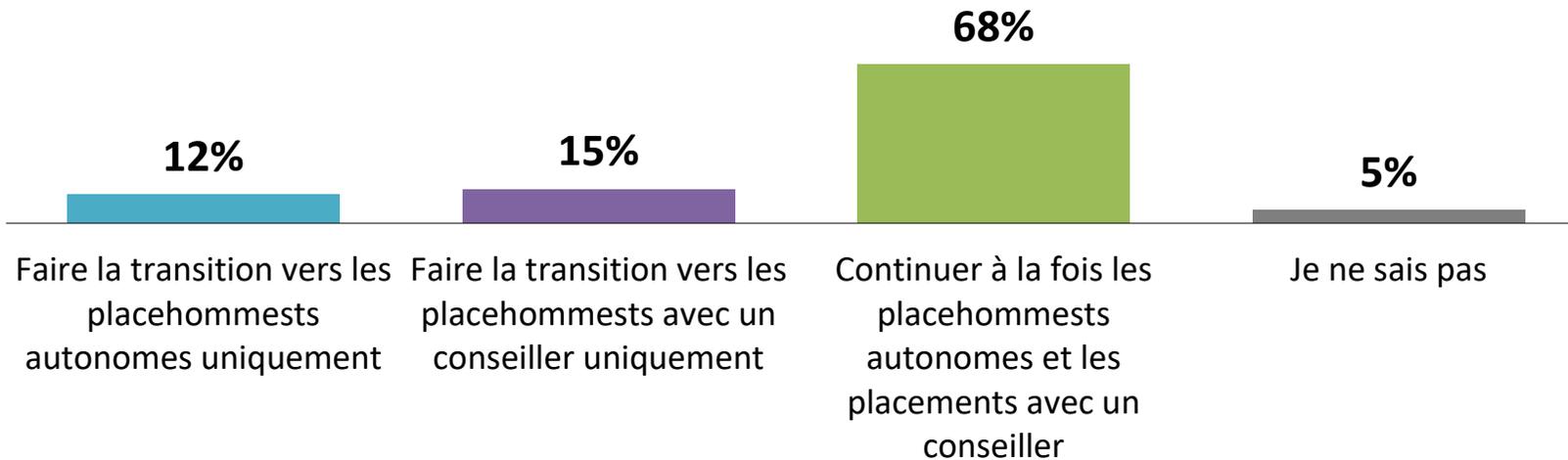
Niveau d'études



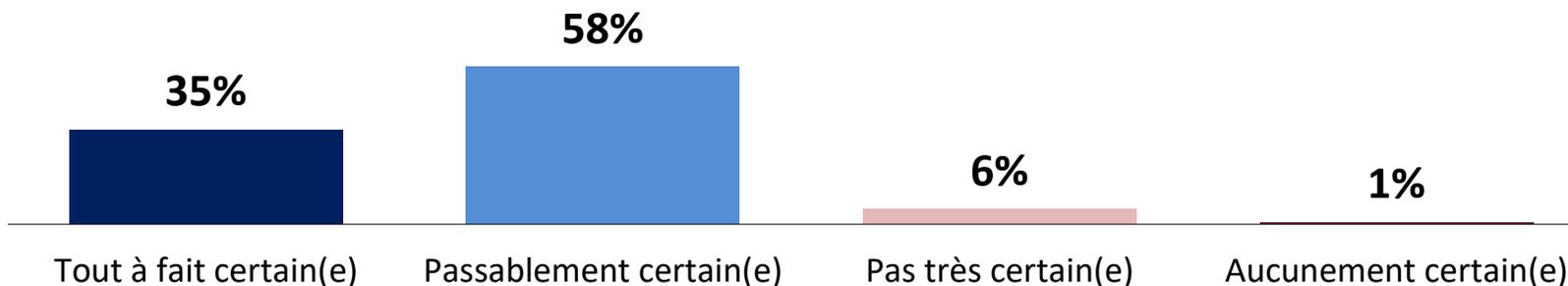
Plans futurs : L'investissement hybride autonome est susceptible de continuer

- Une forte majorité des répondants au sondage (68 %) indiquent leur intention de rester hybrides.
- Cela s'est également reflété dans les groupes de discussion, où un plus grand nombre ont consciemment **choisi de conserver les deux méthodes**.

Plan d'investissement futur des répondants au sondage



Niveau de certitude concernant ce plan



Principale raison de rester hybride : «Équilibre/le meilleur des deux mondes» (46 %)

Équilibre :

«Je voudrais garder les deux. J'aimerais voir la différence en termes de retour sur investissement et savoir si travailler avec un conseiller améliorera mon rendement.» (Femme, groupe 2)

«Je pense que je garderais probablement les deux. Je suis plutôt du genre à prendre plus de risques, plus enclin au risque, que ce à quoi je m'attendrais de la part d'un planificateur.» (Homme, groupe 1)

Diversifier/gérer les risques :

« J'ai mes actions bancaires stables... J'ai un bas de laine assez important de côté... Je fixe mes limites. Même si j'investis dans quelque chose de risqué, quand je sais que ça monte, je commence à augmenter mes ordres à seuil de déclenchement. » (Homme, groupe 1)

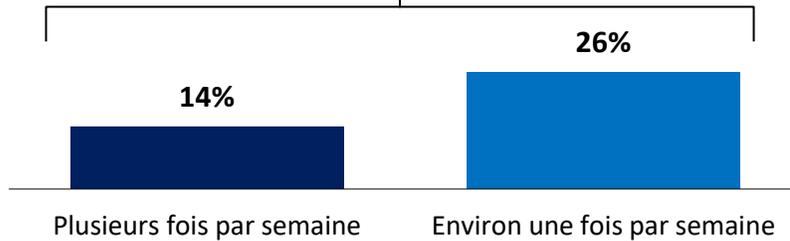
«Je suis assez diversifié dans plusieurs domaines. Si un secteur est à risque élevé, et que je pourrais perdre dessus ou que ça pourrait se passer mal, je suis mentalement prêt à ce scénario.» (Homme, groupe 4)

Utilisation du compte : Plusieurs investisseurs hybrides utilisent leurs comptes autonomes pour la spéculation et déclarent une tolérance au risque plus élevée

- Plusieurs effectuent des transactions fréquentes (40 % négocient au moins une fois par semaine),
- Consultent leurs comptes régulièrement (74 % les vérifient au moins une fois par semaine),
- Et les investisseurs hybrides autonomes sont plus susceptibles de déclarer être prêts à prendre des risques importants ou modérés pour obtenir de meilleurs rendements.

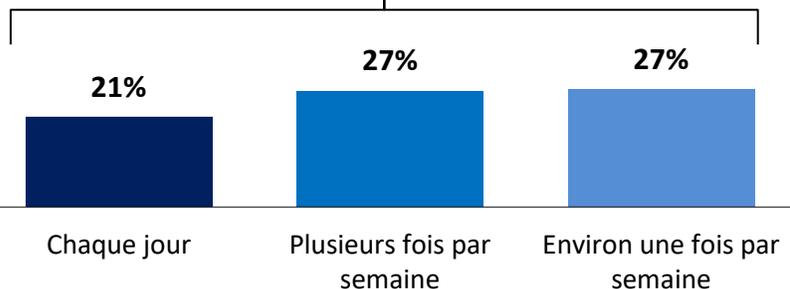
Fréquence des opérations dans les comptes autonomes

Au moins une fois par semaine : 40 %

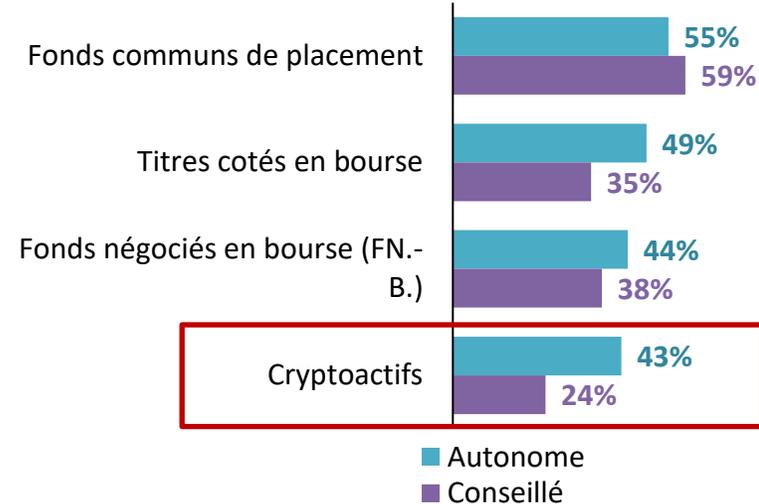


Fréquence de vérification des comptes autonomes

Au moins une fois par semaine : 74 %



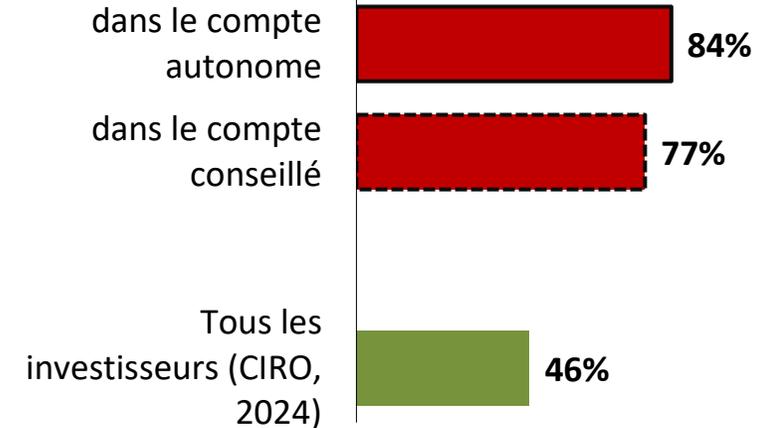
Produits les plus courants (autonomes)



Tolérance au risque :

% qui prennent un risque « important » ou « modéré » pour obtenir de « meilleurs rendements »

Autonome hybride :

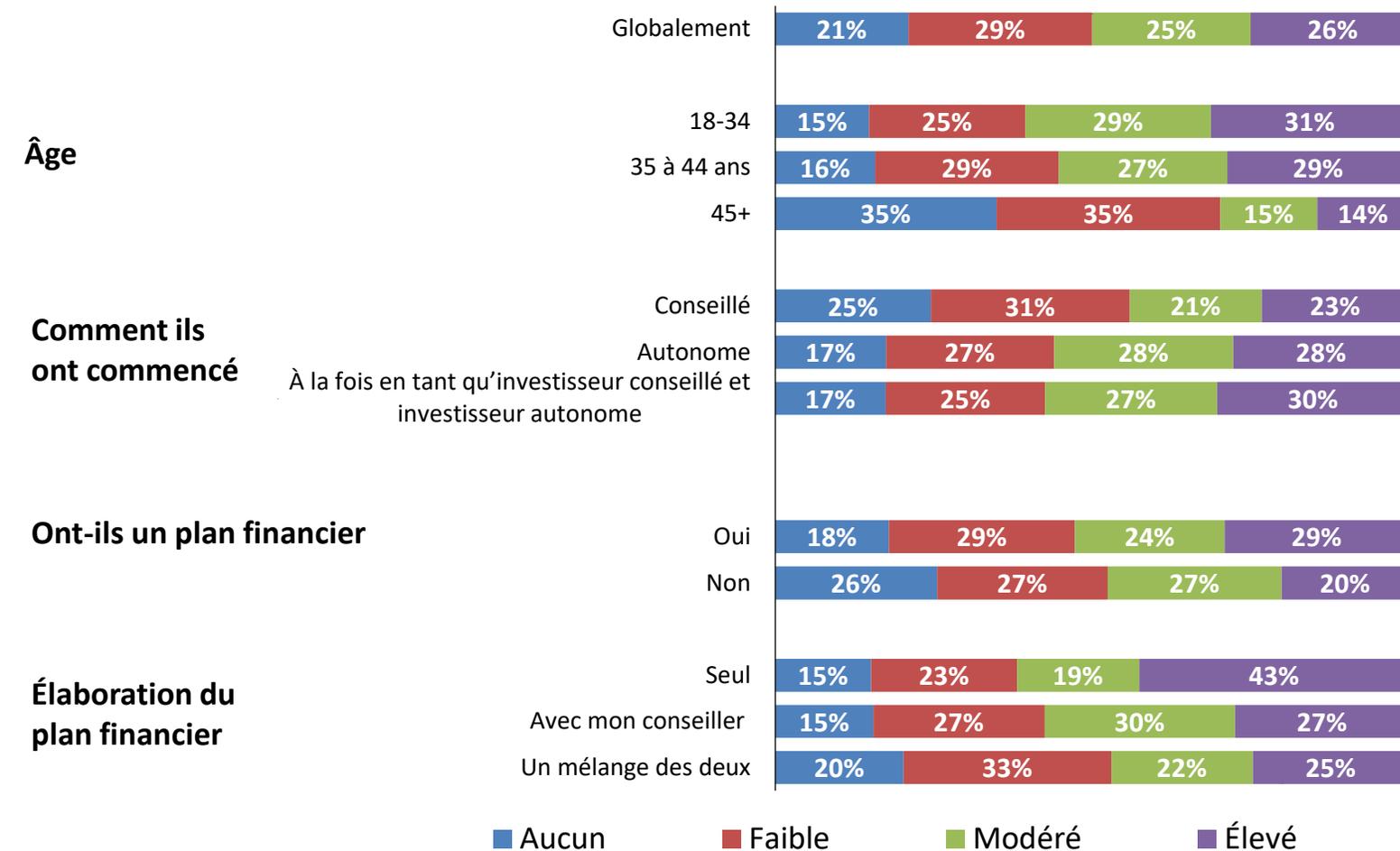


Risque parmi les participants des groupes de discussion

Peu de participants des groupes de discussion ont exprimé une tolérance au risque ou une stratégie d'investissement clairement définie. Cependant, les comptes conseillés étaient parfois décrits comme destinés à un investissement conservateur, stable et axé sur des objectifs, tandis que les comptes autonomes étaient vus par certains comme un lieu pour adopter des comportements plus risqués, investir dans des actifs plus complexes ou « s'amuser ».

Risque/spéculation : Les jeunes investisseurs hybrides et ceux qui ont élaboré leur plan indépendamment ont manifesté plus d'indicateurs de prise de risque

Les répondants ont été classés sur un indice de cinq indicateurs d'investissement spéculatif (la fréquence à laquelle ils négocient, la valeur de leurs comptes, le nombre de produits à haut risque qu'ils possèdent, si leur objectif est de « s'amuser » ou « d'obtenir un rendement élevé » et s'ils déclarent une tolérance au risque élevée) – puis répartis en quatre segments distincts.



Dans les groupes de discussion, les participants ont manifesté trois approches à la prise de risque :

1. Recherche de sensations fortes :

- Motivé par l'excitation
- Expérimente fréquemment
- Utilise intentionnellement des stratégies à haut risque

2. Prise de risque situationnelle :

- Prend des risques selon les circonstances
- Pense avoir «le temps de se rattraper»
- Utilise des stratégies à haut risque — de façon plus réfléchie

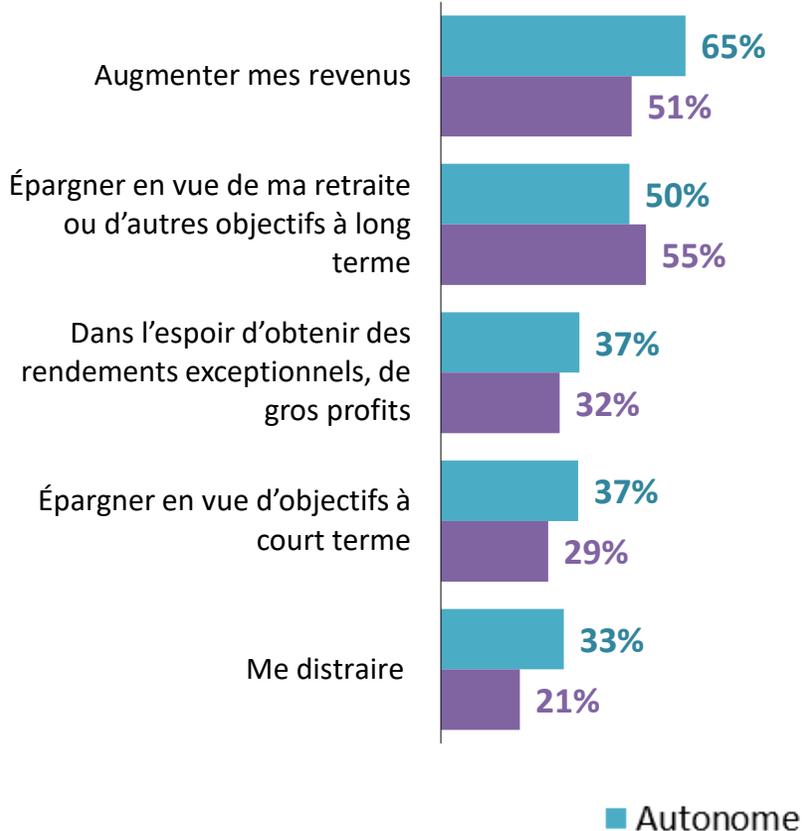
3. Développement des connaissances

- Investit pour apprendre, avec un risque plus faible
- Prudent, souvent par manque d'expérience
- Prend parfois des risques plus élevés sans le vouloir

Utilisation des comptes — objectifs : générer un revenu supplémentaire et s’amuser sont des objectifs plus fréquents pour les comptes autonomes

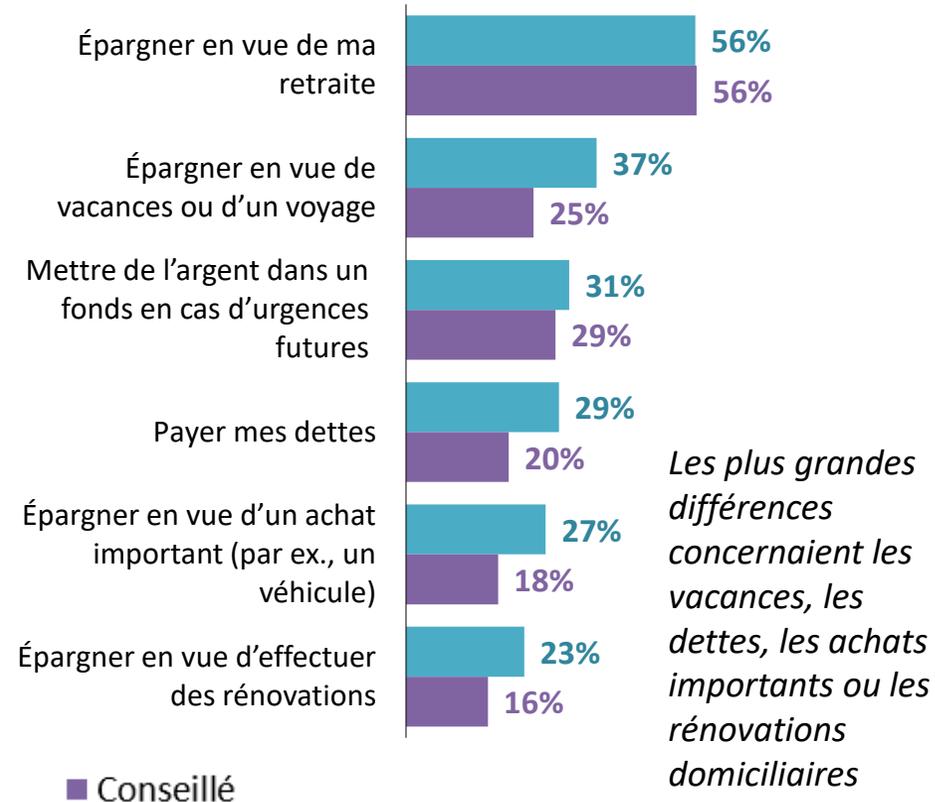
- **Générer un revenu supplémentaire et s’amuser** sont des objectifs plus fréquents pour les comptes autonomes que pour les comptes conseillés, avec un écart d’au moins 12 points.
- **Épargner pour la retraite et les objectifs à long terme** sont légèrement plus fréquents dans les comptes conseillés.
- **La planification financière influence également les objectifs** que les investisseurs hybrides autonomes fixent pour chaque compte : ceux ayant un plan sont beaucoup plus susceptibles de rechercher un revenu supplémentaire dans un compte autonome (70 %) que dans un compte conseillé (53 %).

Raisons d’investir par type de compte



Objectifs à long/court terme par type de compte

Les 6 objectifs les plus courants dans les comptes autonomes sont présentés



Les plus grandes différences concernaient les vacances, les dettes, les achats importants ou les rénovations domiciliaires

Voix des groupes de discussion

Générer des revenus supplémentaires :

« En ce moment, je reçois un revenu d’intérêts mensuel... même si, vous savez, ce n’est pas énorme ou quoi que ce soit, mais nous avons un revenu d’intérêts mensuel stable. » (Femme, groupe 3)

Épargner en vue d’objectifs à long terme :

« J’ai deux garçons, 21 et 17 ans, et nous avons placé de l’argent dans des REEE pour eux. Je n’y touche pas. Je veux que le capital soit entièrement protégé. » (Homme, groupe 3)

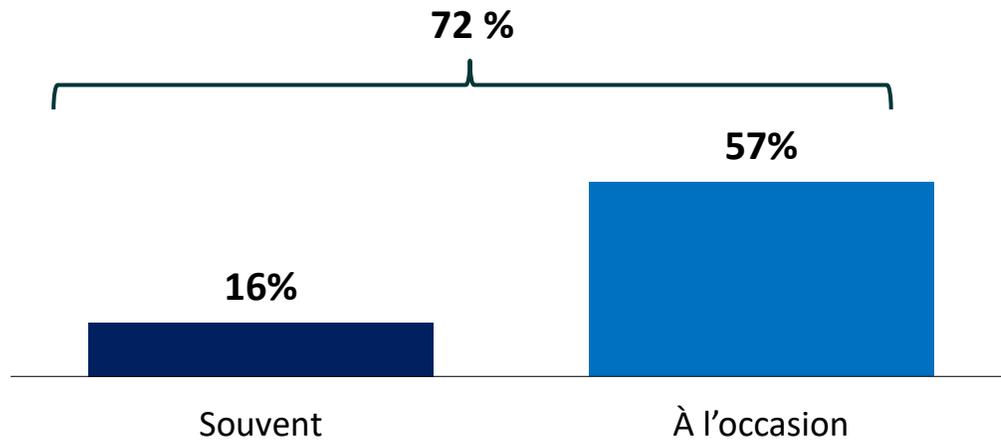
Chance d’un gros retour/s’amuser :

« C’est de l’argent avec lequel je peux m’amuser. Donc, il y a le fonds de retraite, et l’autre c’est le fonds type casino et jeux d’argent. » (Homme, groupe 1)

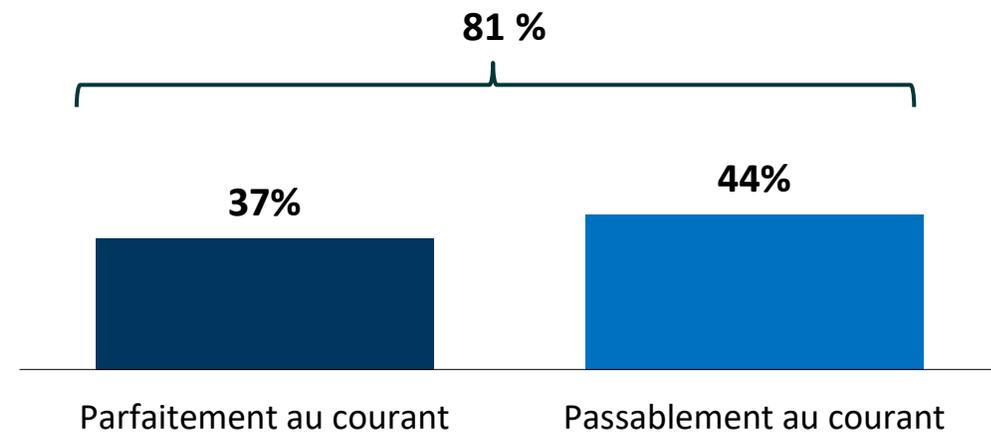
Relation avec les conseillers : Les répondants au sondage rapportent des liens étroits, mais les participants des groupes de discussion étaient plus distants

- Dans le sondage, on observe une **relation plus étroite** : **81 % déclarent que leur conseiller est au courant de leurs investissements autonomes**, et **72 % affirment utiliser souvent/parfois les conseils de leur conseiller** pour prendre des décisions concernant leurs investissements autonomes.
- De nombreux participants des groupes de discussion étaient plus éloignés de leur conseiller, parfois avec presque aucune relation avec celui-ci.
- Les répondants sans plan ou avec un plan auto-élaboré uniquement — critère qui s'appliquait à la plupart des participants des groupes de discussion — avaient également des relations moins solides avec leur conseiller dans le sondage.

Fréquence d'utilisation des conseils du conseiller



Conseiller au courant des placements autonomes



De nombreux participants des groupes de discussion ont exprimé des relations plus distantes :

«Non, je suis pratiquement complètement détaché de mon conseiller maintenant... Je crois même que je ne me souviens plus de son numéro de téléphone. C'est essentiellement ce qu'il a fait pour moi par le passé.» (Homme, groupe 1)

«J'ai bien un conseiller financier, d'une banque, auprès de qui nous avons obtenu ce fonds commun de placement. Cela fait de nombreuses années que ça dure. Je n'y prête généralement plus beaucoup attention.» (Femme, groupe 3)

Groupes de discussion sur la fraude : faible sensibilisation aux risques de fraude et approche autonome de la prévention de la fraude par la recherche

Sensibilisation à la fraude



- Beaucoup étaient conscients de l'existence de risques de fraude, mais manquaient de connaissances sur les fraudes courantes et **ne pouvaient pas toujours expliquer clairement les signes avant-coureurs.**
 - ❖ Quelques participants ont toutefois identifié certains signaux : «**trop beau pour être vrai**», une «**offre aléatoire**» sur les réseaux sociaux, un sentiment d'urgence ou de «**devoir acheter immédiatement**».
- La fraude était associée à **des investissements survendus** ainsi qu'à certains produits, comme les cryptomonnaies et les premiers appels publics à l'épargne (PAPE).
- **Des formes plus classiques de fraude**, telles que la diffusion d'informations fausses ou trompeuses, **ont également été mentionnées, mais ont suscité moins d'attention.**
- Les participants actifs sur les réseaux sociaux étaient plus conscients des fraudes que ceux qui ne l'étaient pas.

Comment les participants identifient les fraudes :

«Je dirais, si c'est quelque chose qui est très médiatisé sur des plateformes où beaucoup de jeunes vont, comme Reddit ou Twitter.» (Femme, groupe 1)

La fraude était associée aux investissements survendus :

«Même si une entreprise est bien établie et qu'elle est en bourse, elle va être surmédiatisée, les gens vont investir dedans, puis ils vont tout revendre deux jours plus tard.» (Homme, groupe 1)

Approches de prévention de la fraude



- Les participants des groupes de discussion adoptaient généralement **une approche sceptique** face à toute chose inconnue — surtout en ligne.
- **La plupart faisaient leurs propres recherches pour** en savoir plus.
 - Parmi **les canaux de recherche** mentionnés figuraient Reddit, Google, le site Web de l'entreprise, Bloomberg, etc.
- Ceux qui entretenaient une relation étroite avec leur conseiller disaient **parfois discuter de leurs préoccupations liées à la fraude avec celui-ci**, bien que cela ne soit pas courant.

Les participants adoptaient une approche sceptique :

«Ma devise est de ne jamais cliquer sur des liens inconnus, même s'ils viennent du téléphone ou que vous recevez un appel de l'ARC ou quoi que ce soit d'autre.» (Femme, groupe 3)

Ils faisaient leurs propres recherches :

«Donc je pense que peut-être la meilleure option... c'est d'aller en ligne, aller sur Reddit, aller sur YouTube, simplement faire des recherches comme ça.» (Homme, groupe 3)

En résumé :

1

Il n'existe pas d'approche unique ou de type commun d'investissement hybride autonome :

- Les investisseurs autonomes hybrides sont arrivés à leur situation actuelle par divers parcours, et leurs plans futurs sont tout aussi variés (bien que la plupart prévoient de rester hybrides).
- Il n'existe pas de tendance claire à détenir davantage d'actifs dans un type de compte plutôt qu'un autre, et en matière de produits et d'objectifs, les similitudes sont aussi marquées que les différences.

2

Cependant, les jeunes investisseurs hybrides sont ceux qui prennent le plus de risques avec le moins de planification :

- Les investisseurs hybrides sont en moyenne plus jeunes, et parmi eux, les plus jeunes adoptent une approche plus spéculative. Ils sont plus susceptibles de n'avoir qu'un plan élaboré par eux-mêmes ou un plan qui n'inclut pas à la fois leurs placements autonomes et ceux conseillés.
- Dans les groupes de discussion, les jeunes participants ont cité leur âge, leur horizon à long terme et la taille plus modeste de leur portefeuille comme raisons pour leur capacité à supporter un risque plus élevé.

3

Les investisseurs hybrides spéculatifs s'appuient souvent sur des plans qu'ils ont élaborés eux-mêmes et peuvent prendre des risques involontaires.

- Bien que beaucoup affirment avoir une forme de plan quelconque, dans les groupes de discussion, les investisseurs hybrides plus spéculatifs avaient du mal à expliquer clairement les raisons de détenir les deux types de compte ou à présenter une stratégie ou un plan précis qu'ils suivaient.
- Les résultats du sondage ont montré que ceux ayant élaboré eux-mêmes leur plan financier pratiquaient les niveaux les plus élevés d'investissement spéculatif dans leurs comptes autonomes.
- Ceux qui adoptent des comportements plus spéculatifs ne semblent pas tous le faire intentionnellement.

4

Les conseillers peuvent être une source d'aide inexploitée pour certains investisseurs autonomes hybrides :

- Bien que la plupart des investisseurs hybrides déclarent entretenir une relation étroite avec leur conseiller, les raisons invoquées sont souvent superficielles et, parmi les participants des groupes de discussion, qui sont plus spéculatifs, ces relations semblaient plus fragiles.
- Cependant, les investisseurs hybrides ont tendance à faire davantage confiance à leur conseiller qu'à toute autre source, et ceux qui élaborent un plan financier avec leur conseiller adoptent généralement moins de comportements spéculatifs dans leur compte autonome.

Parcours et motivations des investisseurs hybrides

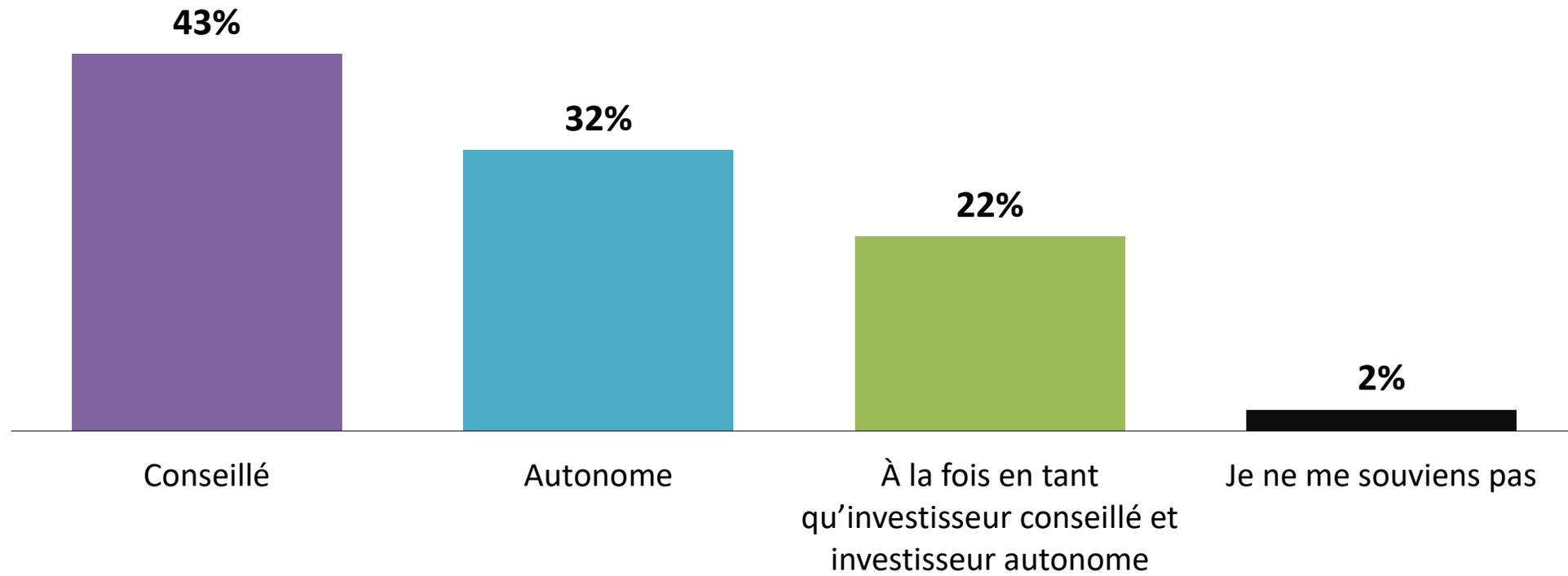
Les investisseurs autonomes hybrides utilisent chaque type de compte pour atteindre des objectifs personnels et financiers différents

Les investisseurs hybrides diffèrent quant à la manière dont ils ont commencé, bien que la plupart aient débuté avec un conseiller



Quand vous avez débuté comme investisseur, était-ce comme investisseur conseillé ou investisseur autonome?

[demandé à tous les investisseurs hybrides autonomes; n=600]



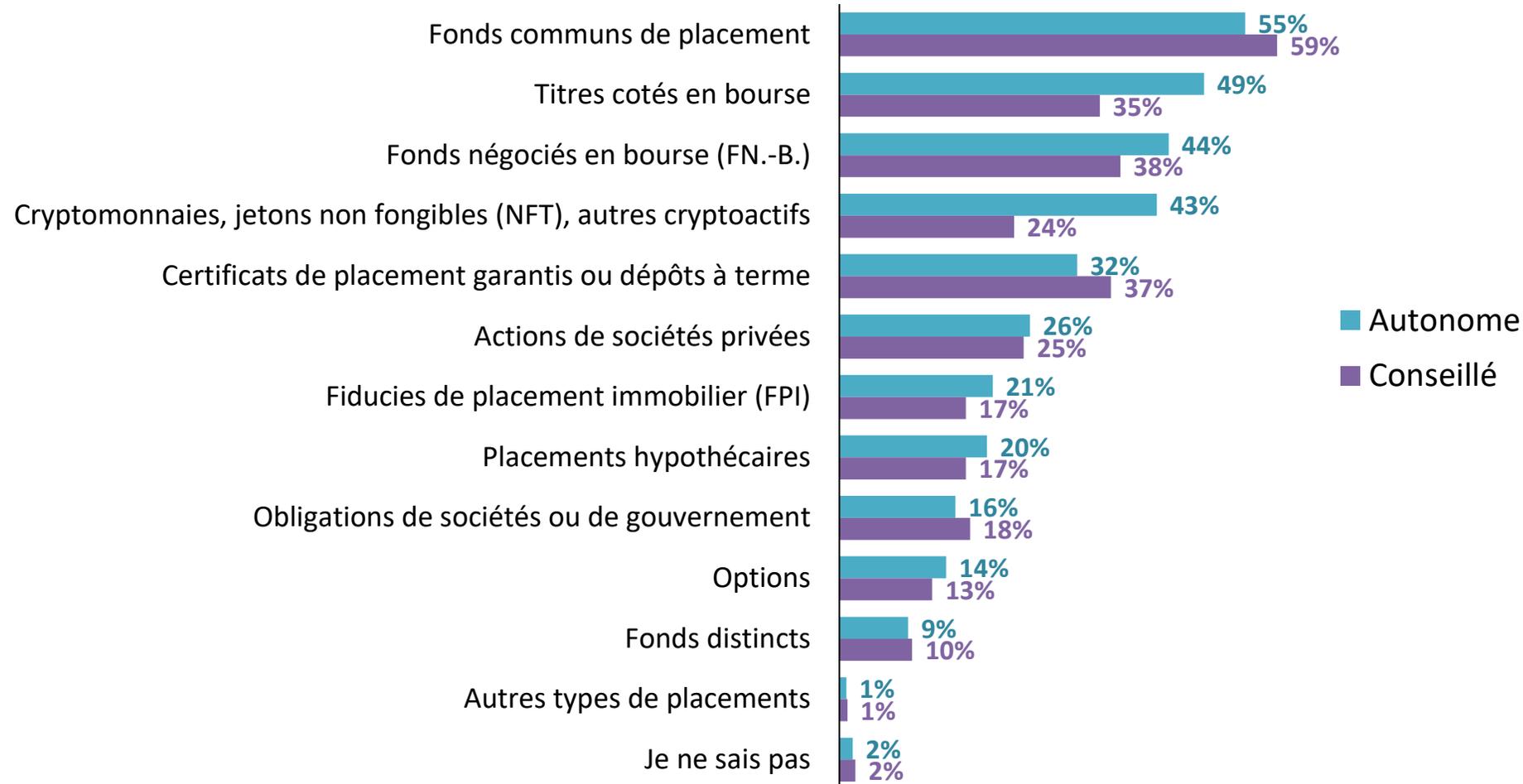
Les répondants sont plus susceptibles de détenir des actions et des cryptomonnaies dans leur compte autonome



Quels sont les produits de placement que l'on retrouve généralement dans votre ou vos [comptes de placement autonome/comptes avec un conseiller]?

Veillez indiquer tous les choix qui s'appliquent.

[demandé à tous les investisseurs hybrides autonomes; n=600]

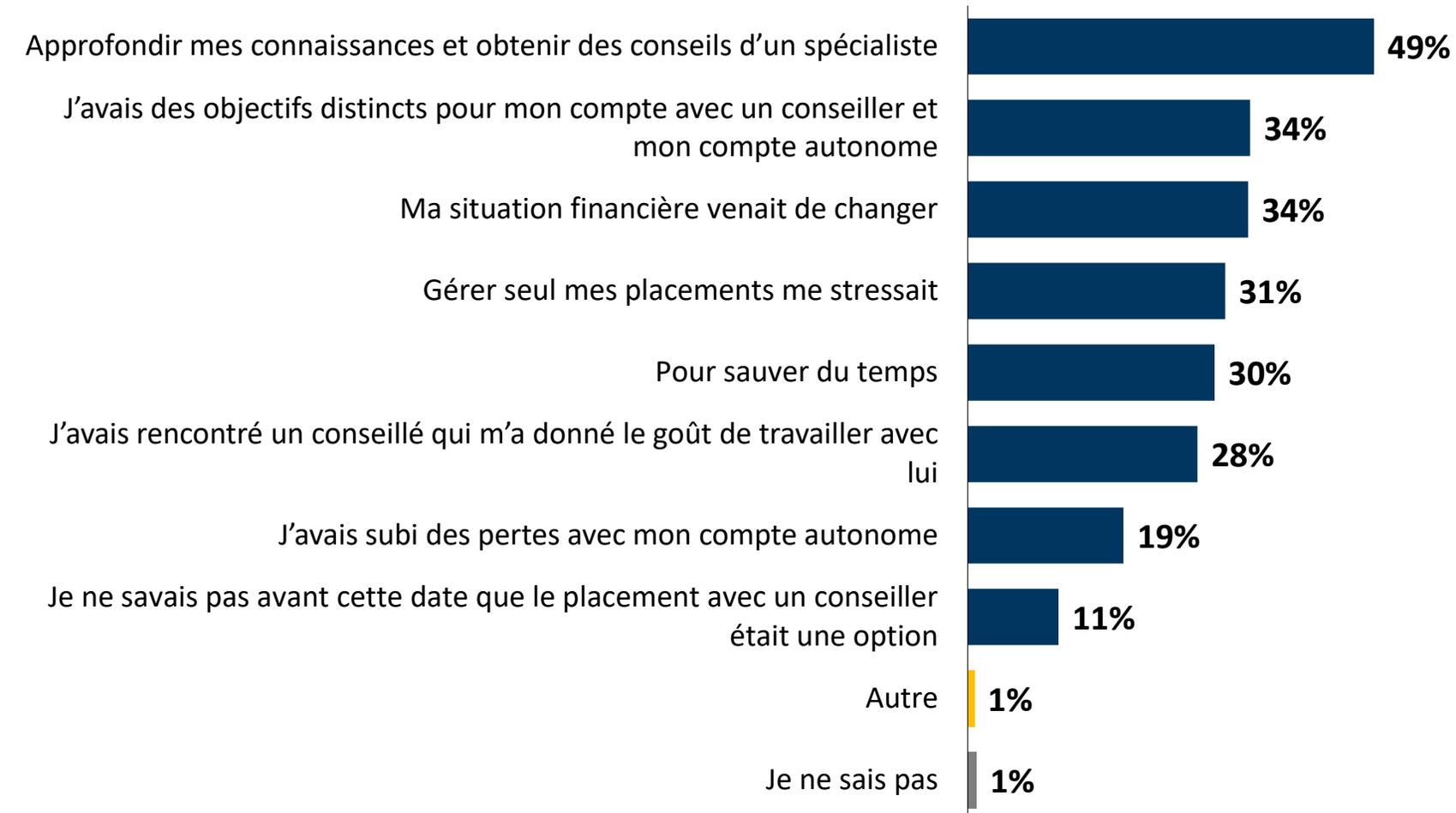


Raisons pour compte conseillé : Ceux qui ont commencé avec un compte autonome ou hybride citent les conseils d'experts et des objectifs différents



Quelles furent les principales raisons qui vous ont incité à ouvrir un compte de placement avec un conseiller en plus de votre compte autonome?

[demandé uniquement à ceux qui ont commencé en tant qu'investisseurs autonomes ou hybrides autonomes; n=326]



Voix des groupes de discussion

Connaissances/conseils d'experts :

«Je crois qu'il ne faut pas tout porter sur mes épaules et m'attendre à un certain rendement chaque mois, car je pense que c'est très risqué, à moins d'être une pro, ce que je ne suis pas.» (Femme, groupe 3)

«Ils vous guident étape par étape, action par action. C'est bien d'avoir un conseiller, surtout s'il a un peu plus d'expérience, qu'il est crédible et qu'il travaille dans le secteur depuis un certain temps.» (Homme, groupe 1)

Différents objectifs :

«La majorité de mes placements sont avec le conseiller financier, et je suis content que l'argent soit en sécurité. Par contre, j'ai toujours voulu essayer avec un peu d'argent à moi.» (Homme, groupe 3)

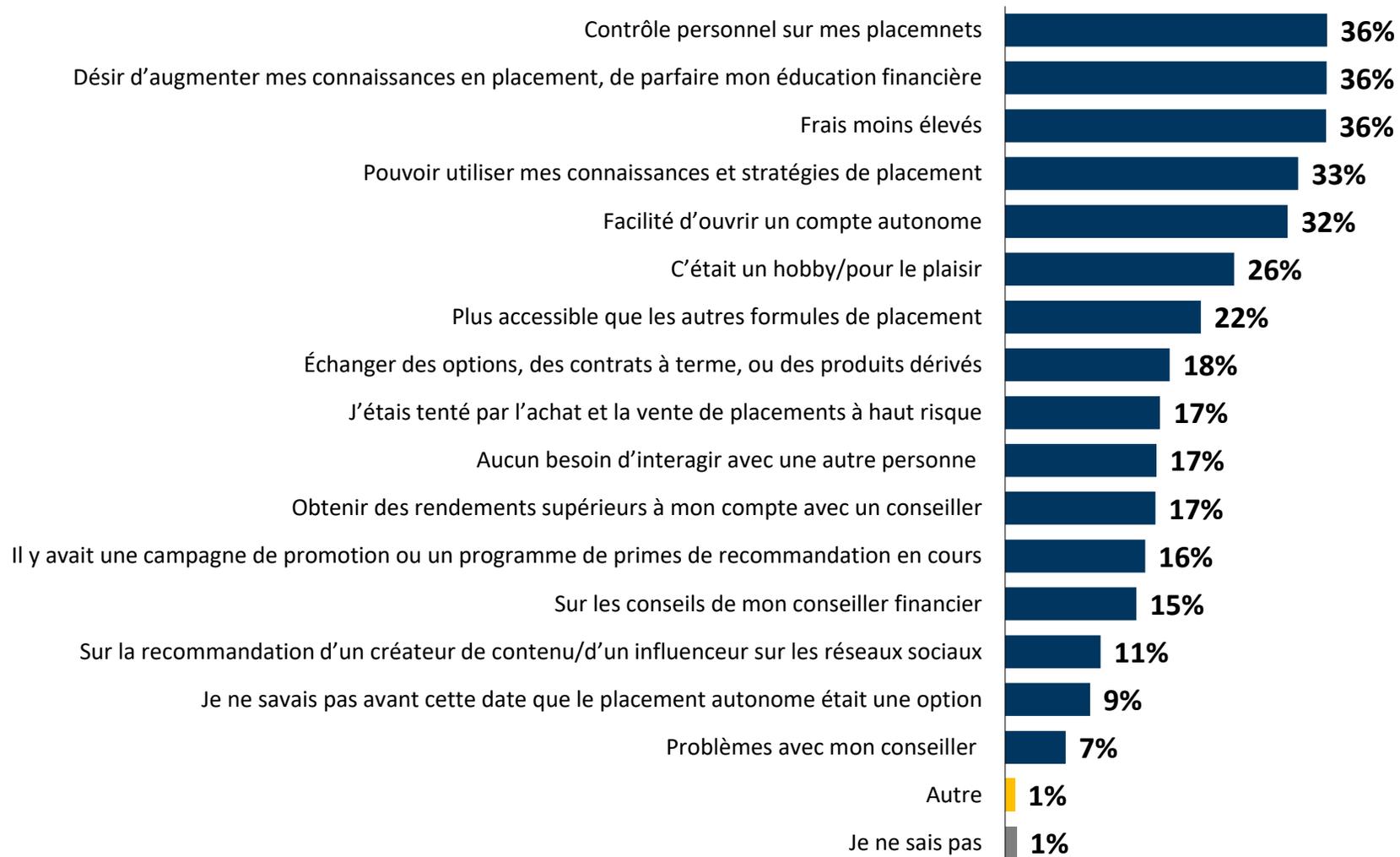
«Mon portefeuille le plus sérieux est celui géré par le conseiller, et celui que je gère de façon autonome, c'est plutôt mon argent "pour jouer" que je suis prête à perdre.» (Homme, groupe 4)

Raisons pour compte autonome : Ceux qui ont commencé avec un conseiller ou en hybride citent le contrôle, l'apprentissage et la réduction des frais



Quelles furent les principales raisons qui vous ont incité à ouvrir un compte de placement autonome et plus de votre compte avec un conseiller?

[demandé uniquement à ceux qui ont commencé en tant qu'investisseur conseillé ou investisseur autonome hybride; n=393]



Voix des groupes de discussion

Désir de contrôle :

«J'aime pouvoir faire mes propres recherches, sans que personne ne me dise quoi faire, ce qui offre plus de flexibilité et me permet de décider, mais il faut tout de même avoir les connaissances nécessaires au préalable.» (Femme, groupe 4)

Accroître les connaissances en matière d'investissement :

«J'aime l'idée d'être plus impliqué dans mes investissements... tant que je n'avais pas des intérêts en jeu, je ne ressentais pas le besoin d'apprendre... Plus ils utilisaient des noms ou des expressions que je ne comprenais pas, plus j'avais envie d'apprendre. Et donc, comme je l'ai dit, la meilleure façon pour moi d'apprendre a été de vraiment me lancer.» (Homme, groupe 3)

Frais moins élevés :

«Quand je suis devenu adulte, on m'a attribué un conseiller... J'ai ouvert un fonds commun de placement. Je savais qu'il y avait des frais élevés. J'ai décidé d'ouvrir un autre compte autonome... Je voulais obtenir la même chose, mais directement, avec des frais moins élevés.» (Homme, groupe 1)

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

Les participants voyaient des avantages aux deux approches; certains étaient en transition, et d'autres étaient hybrides seulement de manière incidente

Dans les groupes de discussion, les investisseurs hybrides autonomes avec une tolérance au risque plus haute avaient des raisons variées pour adopter une approche hybride.

1. Équilibrer les avantages des deux :

- Beaucoup ont vu des avantages distincts à chacun.



- Apprentissage, contrôle de la stratégie et du risque d'investissement, et frais réduits pour le compte autonome.



- Encadrement, stabilité et « main ferme » pour des investissements souvent plus importants à long terme avec un conseiller.



Équilibrer les avantages des deux :

« Je pense que je garderais probablement les deux. Je suis plutôt du genre à prendre plus de risques, plus enclin au risque, que ce à quoi je m'attendrais de la part d'un planificateur. » (Homme, groupe 1)

« J'aimerais garder les deux. J'aimerais voir la différence en termes de rendement et vérifier si travailler avec un conseiller améliorera mon rendement. » (Femme, groupe 2)

2. Transition vers l'autonome :

- Plusieurs participants étaient seulement vaguement « hybrides » — oubliant parfois même leurs placements conseillés ou étant déjà en transition vers un mode entièrement autonome.
- Parfois déclenché par des placements conseillés n'atteignant pas les résultats souhaités.
- En général, peu ou pas d'interaction avec leur conseiller.



Transition vers l'autonome :

« Mais maintenant, je gère mes affaires moi-même. Vous savez, ça fait un moment, donc maintenant, je fais tout en ligne via des applications d'investissement. » (Homme, groupe 3)

« J'ai bien un conseiller financier, d'une banque, auprès de qui nous avons obtenu ce fonds commun de placement... Je n'y prête généralement plus beaucoup attention. » (Femme, groupe 3)

3. Compte conseillé secondaire :

- Quelques participants étaient principalement concentrés sur l'investissement autonome, mais continuaient à utiliser des comptes conseillés pour des objectifs précis.
- Ces participants détenaient par exemple des comptes conseillés comme des REEE pour la famille et consultaient encore occasionnellement leurs conseillers.



Compte conseillé secondaire :

« J'ai un conseiller financier qui s'occupe du REEE de mon fils... J'ai un sentiment de responsabilité différent pour cela par rapport à mon propre argent... Donc j'ai simplement dit : le voici, occupez-vous-en et assurez-vous qu'il y ait de l'argent chaque année. » (Homme, groupe 1)

« Je n'ai pas encore envisagé d'investir l'argent de mon enfant en bourse pour l'instant... Il y a donc la pension alimentaire, que nous recevons pour elle chaque mois, et ma femme et moi avons simplement prévu de la laisser là. » (Homme, groupe 3)

4. Transition vers le conseillé :

- Quelques investisseurs hybrides à profil plus risqué ont reconnu avoir essayé l'investissement autonome, mais étaient en train de passer à un investissement entièrement conseillé.
- Ils détenaient peu d'investissements autonomes, la majorité étant dans des comptes conseillés.



Transition vers le conseillé :

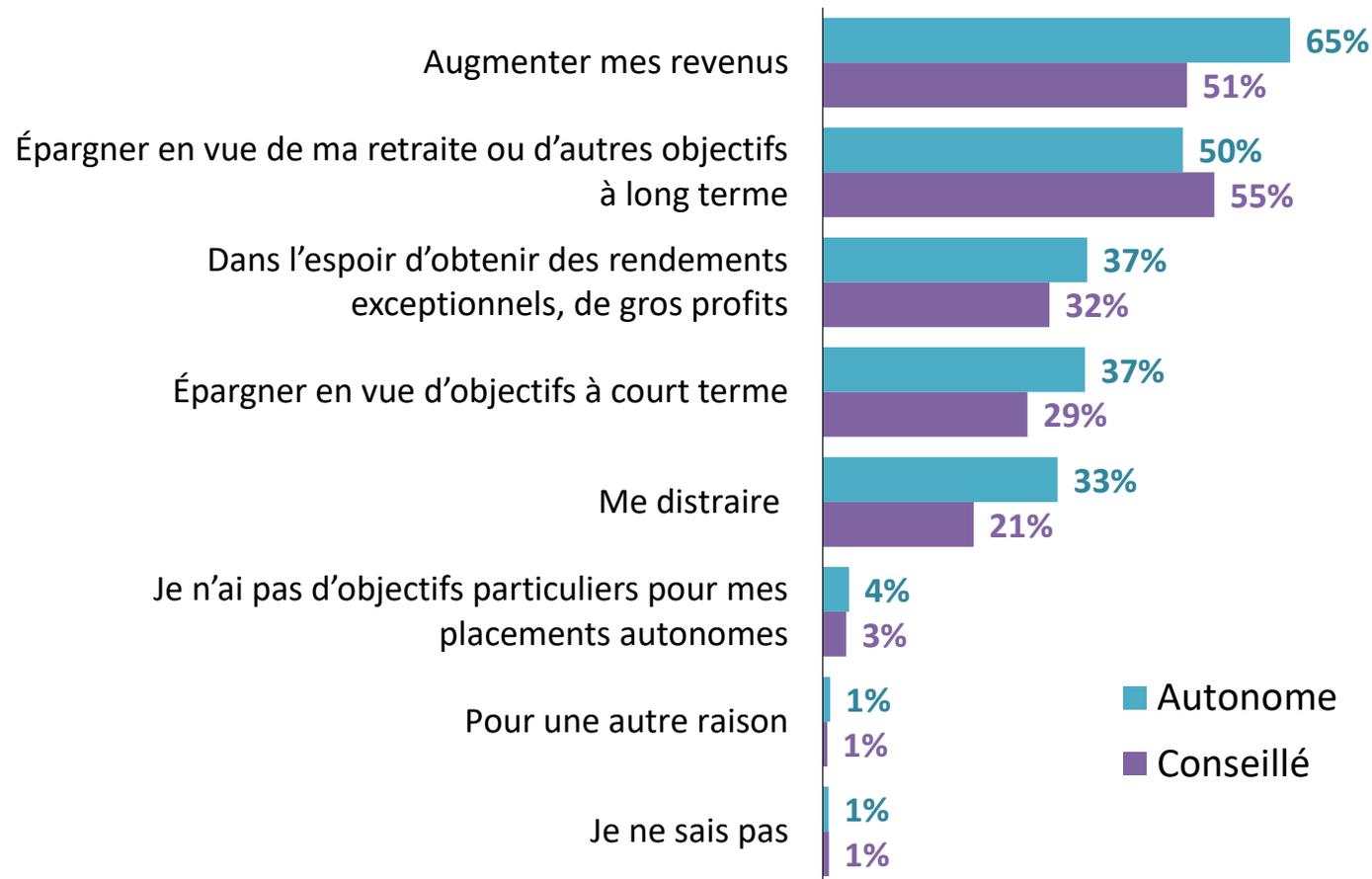
« Tout, je ne veux pas me casser la tête à y penser. Je veux que quelqu'un d'autre s'en occupe pour moi, et que vous me donniez simplement le rapport pour que je sache ce qui se passe. » (Femme, groupe 3)

Objectifs : De nombreux objectifs sont similaires pour les deux types de comptes, mais la génération de revenus et le plaisir sont plus fréquents pour l'autonome



Quels sont vos objectifs financiers en ce qui concerne vos [placements autonomes/placements avec un conseiller]? **Veillez indiquer tous les choix qui s'appliquent.**

[demandé à tous les investisseurs hybrides autonomes; n=600]



Voix des groupes de discussion

Générer un revenu supplémentaire :

« En ce moment, je reçois un revenu d'intérêts mensuel... même si, vous savez, ce n'est pas énorme ou quoi que ce soit, mais nous avons un revenu d'intérêts mensuel stable. » (Femme, groupe 3)

Épargner pour des objectifs à long terme :

« J'ai deux garçons, 21 et 17 ans, et nous mettons de l'argent dans des REEE pour eux. Je n'y touche pas. Je veux que le capital soit entièrement protégé. » (Homme, groupe 3)

Chance d'un gros rendement/Plaisir :

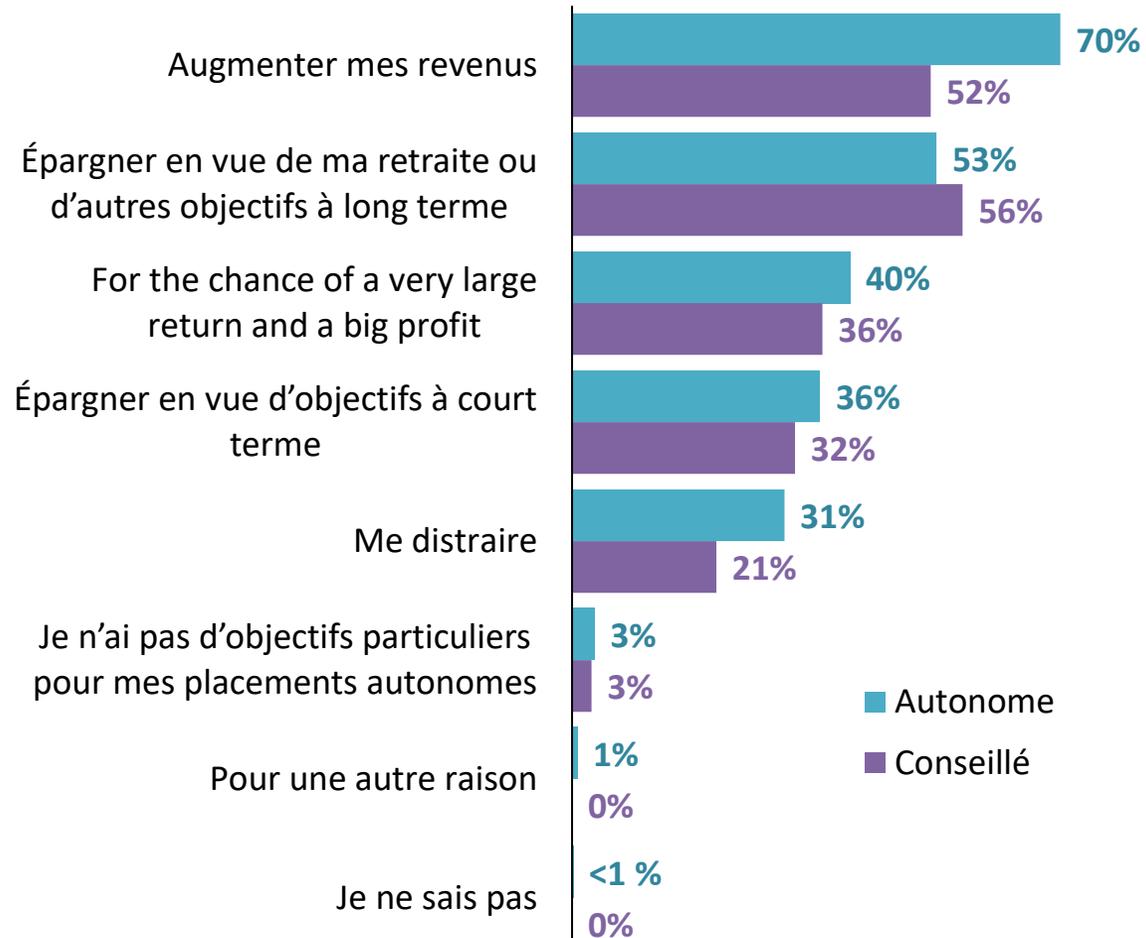
« C'est de l'argent avec lequel je peux m'amuser. Donc, il y a le fonds de retraite, et l'autre c'est le fonds type casino et jeux d'argent. » (Homme, groupe 1)

Ceux avec un plan perçoivent plus souvent leur compte autonome comme une source de revenus; sans plan, il est plutôt utilisé pour le plaisir

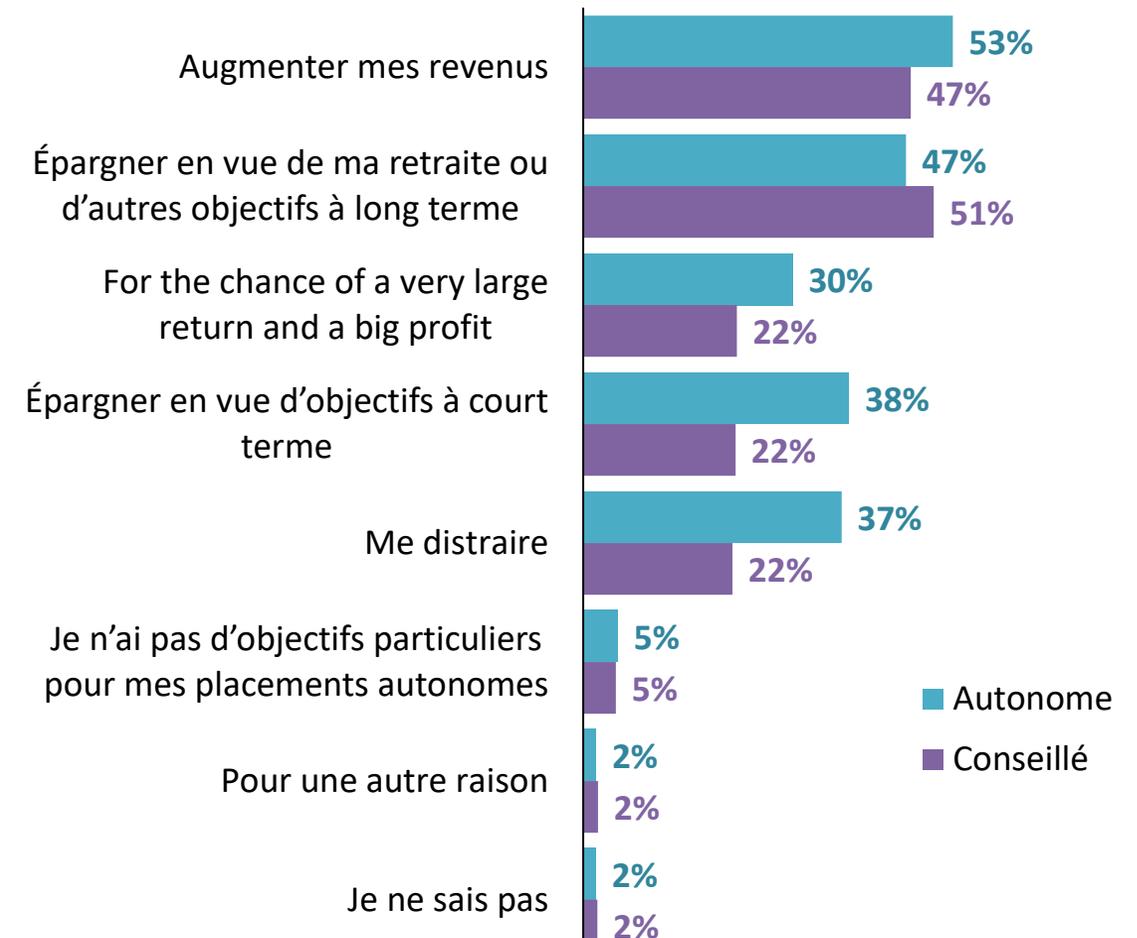


Quels sont vos objectifs financiers en ce qui concerne vos [placements autonomes/placements avec un conseiller]? PAR plan financier
[demandé à tous les investisseurs hybrides autonomes; n=600]

Avec un plan financier



Sans plan financier



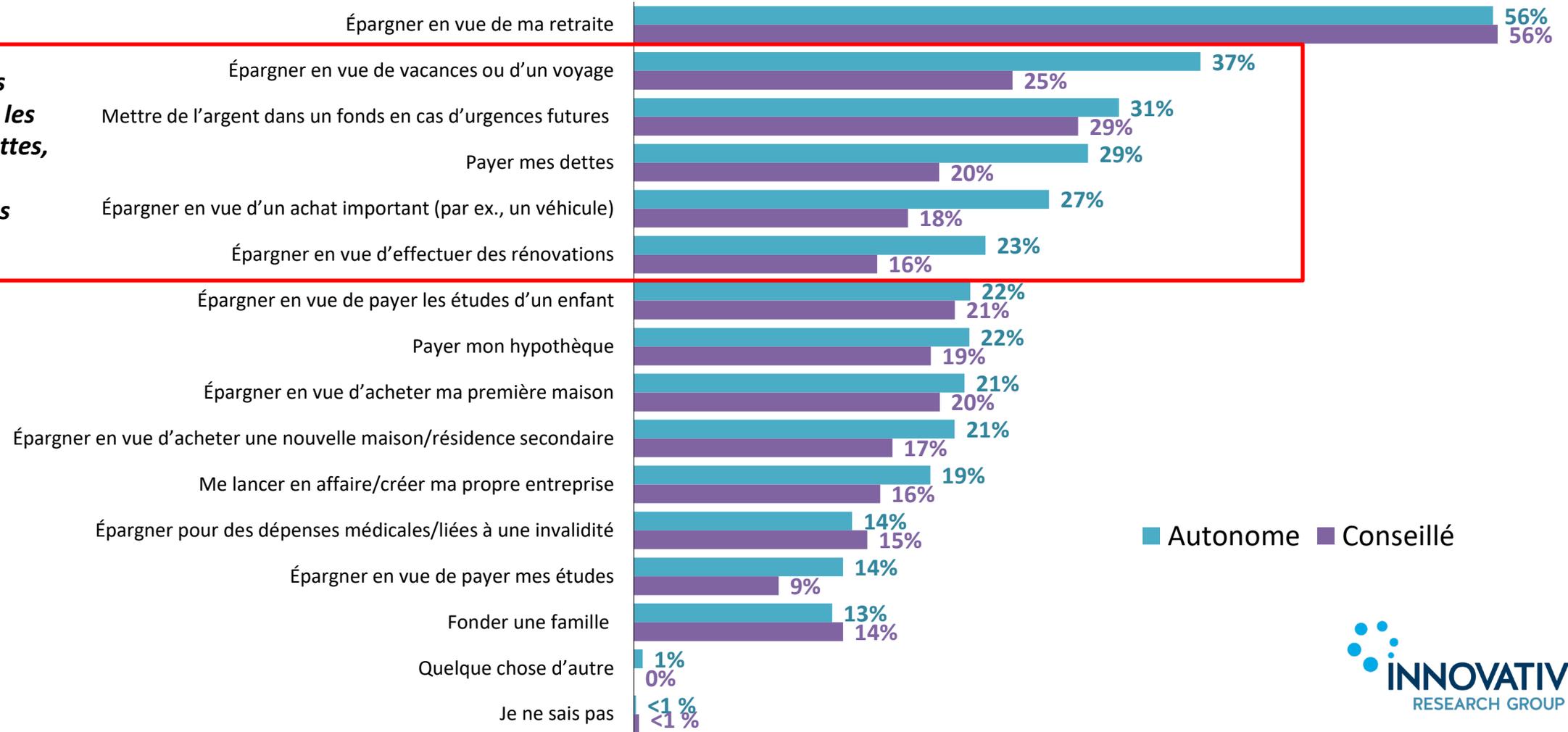
Les plus grandes différences entre les comptes dans les objectifs à court terme sont les vacances, les dettes, les achats importants et les rénovations



Et quels sont les objectifs à long terme ou à court terme que vous poursuivez en ce qui concerne vos [comptes de placement autonomes/comptes avec un conseiller]? **Veillez indiquer tous les choix qui s'appliquent.**

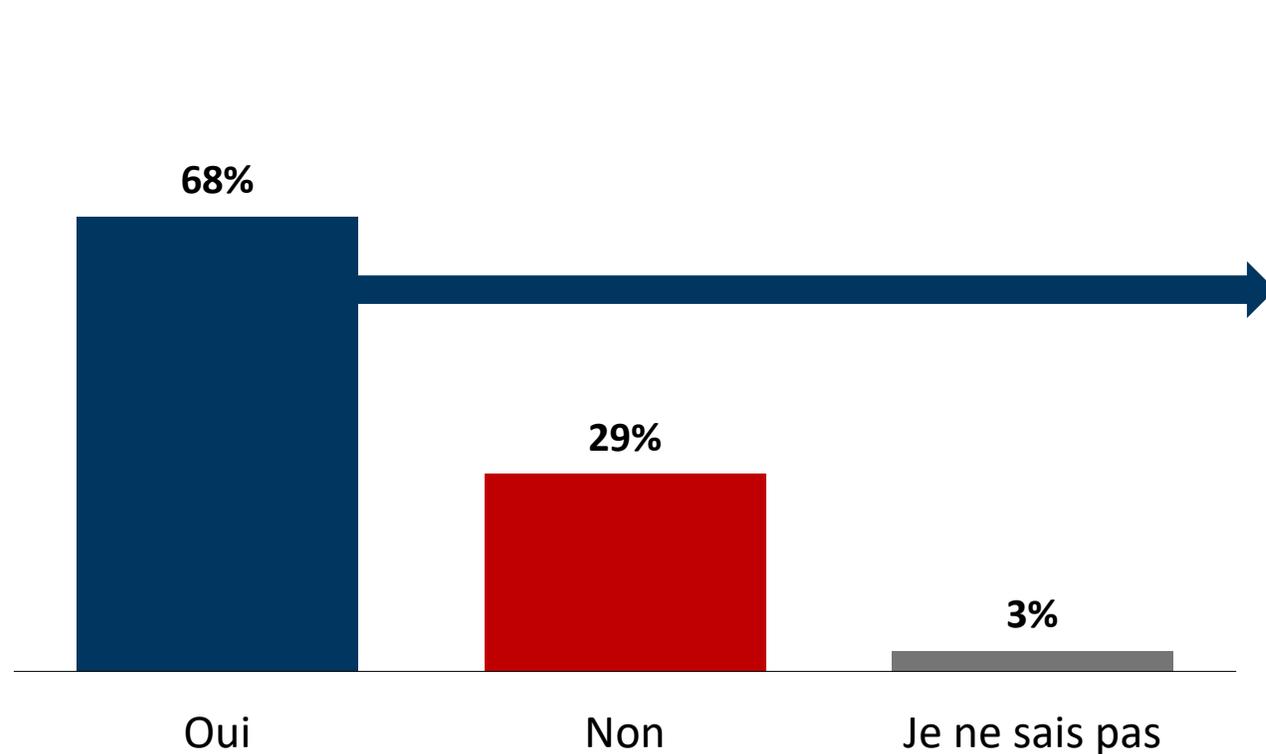
[demandé uniquement à ceux qui ont des objectifs à court ou long terme dans un compte donné; autonome n=418, conseillé n=420]

Les plus grandes différences sont les vacances, les dettes, les achats importants et les rénovations

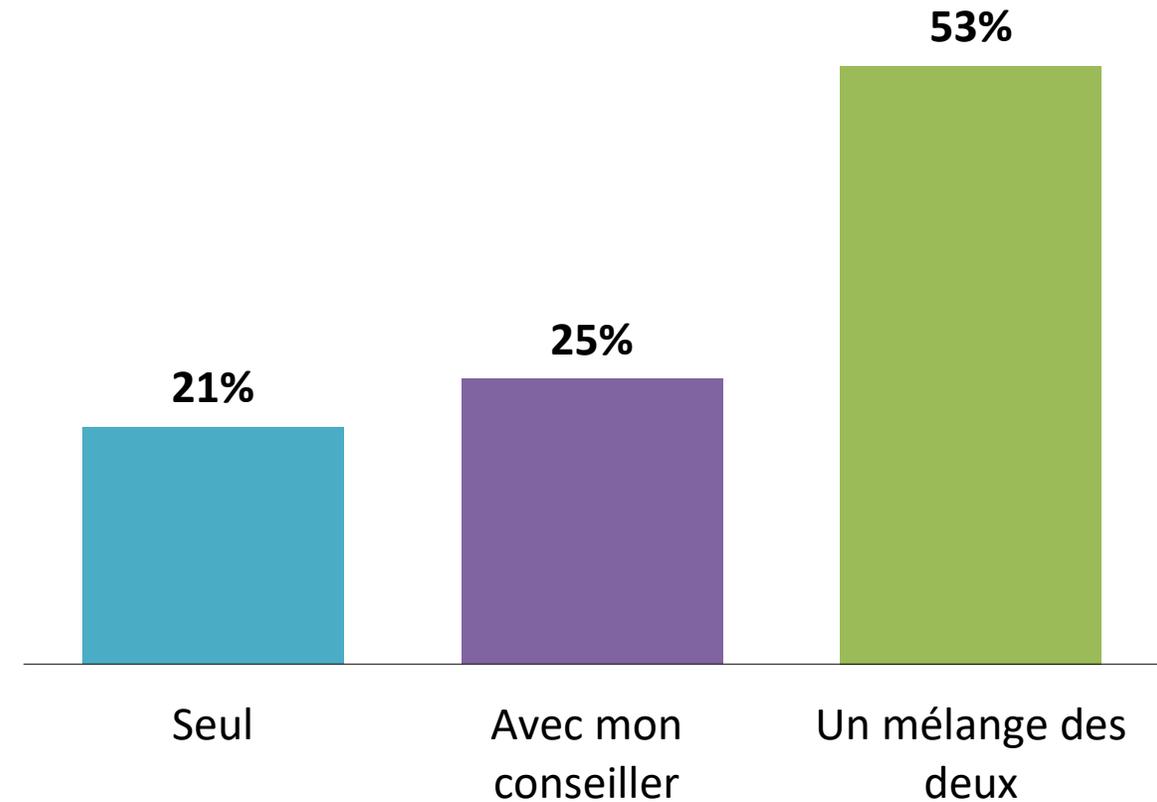


Plus de 2 personnes sur 3 affirment avoir un plan, la plupart indiquant avoir reçu de l'aide de leur conseiller pour l'élaborer

Q Disposez-vous d'un plan financier pour gérer vos placements?
[demandé à tous les investisseurs hybrides autonomes; n=600]



Q Avez-vous mis au point votre plan financier seul ou avec votre conseiller?
[demandé uniquement aux investisseurs hybrides autonomes qui ont un plan; n=405]

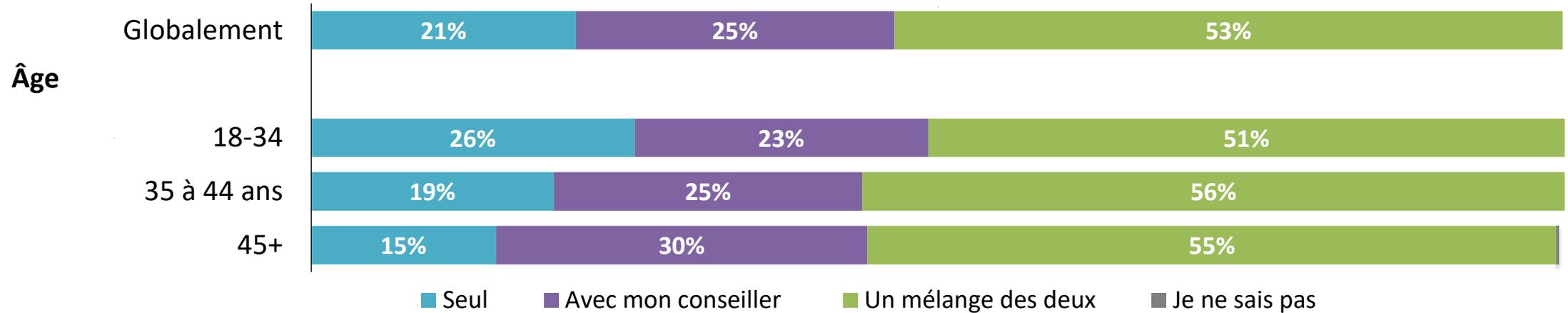


Les jeunes investisseurs hybrides sont plus susceptibles d'élaborer un plan par eux-mêmes et d'avoir un plan qui n'inclut pas les deux modes d'investissement



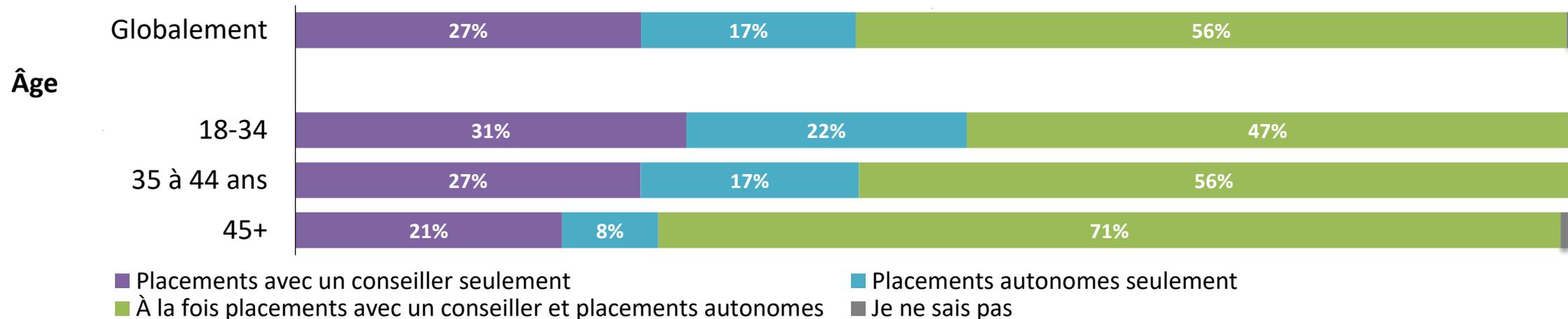
Avez-vous mis au point votre plan financier seul ou avec votre conseiller? Par âge, sexe, actifs investissables et personnes racisées

[demandé uniquement aux investisseurs hybrides autonomes qui ont un plan; n=405]



Est-ce que votre plan financier est basé sur vos placements avec un conseiller, vos placements autonomes ou sur les deux types de placements? Par âge, sexe, actifs investissables et personnes racisées

[demandé uniquement aux investisseurs hybrides autonomes qui ont un plan; n=405]



Risque et spéculation

De nombreux investisseurs hybrides utilisent leur compte autonome pour des placements plus spéculatifs, surtout les plus jeunes ou ceux ayant élaboré leur propre plan

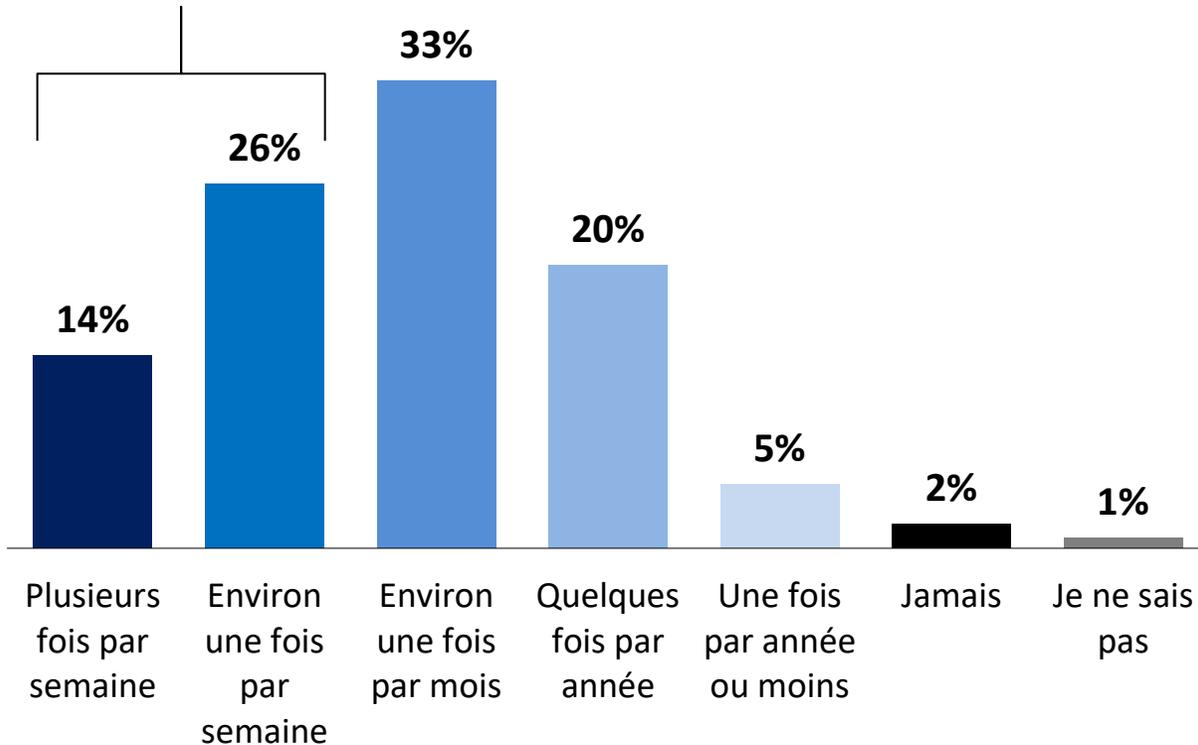
Bien que seulement 2 sur 5 effectuent au moins une transaction par semaine, la majorité consultent leur compte autonome au moins une fois par semaine



Dans le cas de vos comptes de placement autonome, à quelle fréquence habituellement achetez-vous ou vendez-vous des placements vous-même (y compris des actions, des obligations, des fonds communs de placement, des FN.-B., des cryptoactifs, et autres types de placement)?

[demandé à tous les investisseurs hybrides autonomes; n=600]

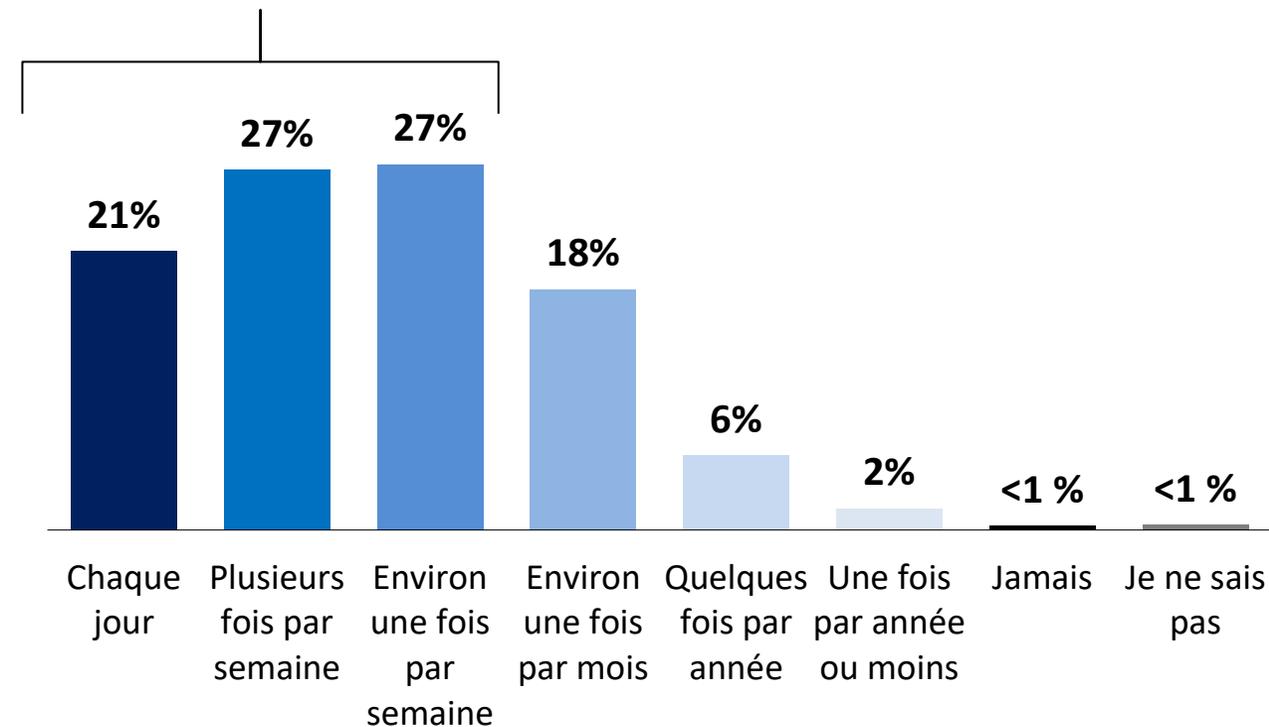
Au moins une fois par semaine : 40 %



Habituellement, à quelle fréquence vérifiez-vous la valeur de vos placements autonomes?

[demandé à tous les investisseurs hybrides autonomes; n=600]

Au moins une fois par semaine : 74 %

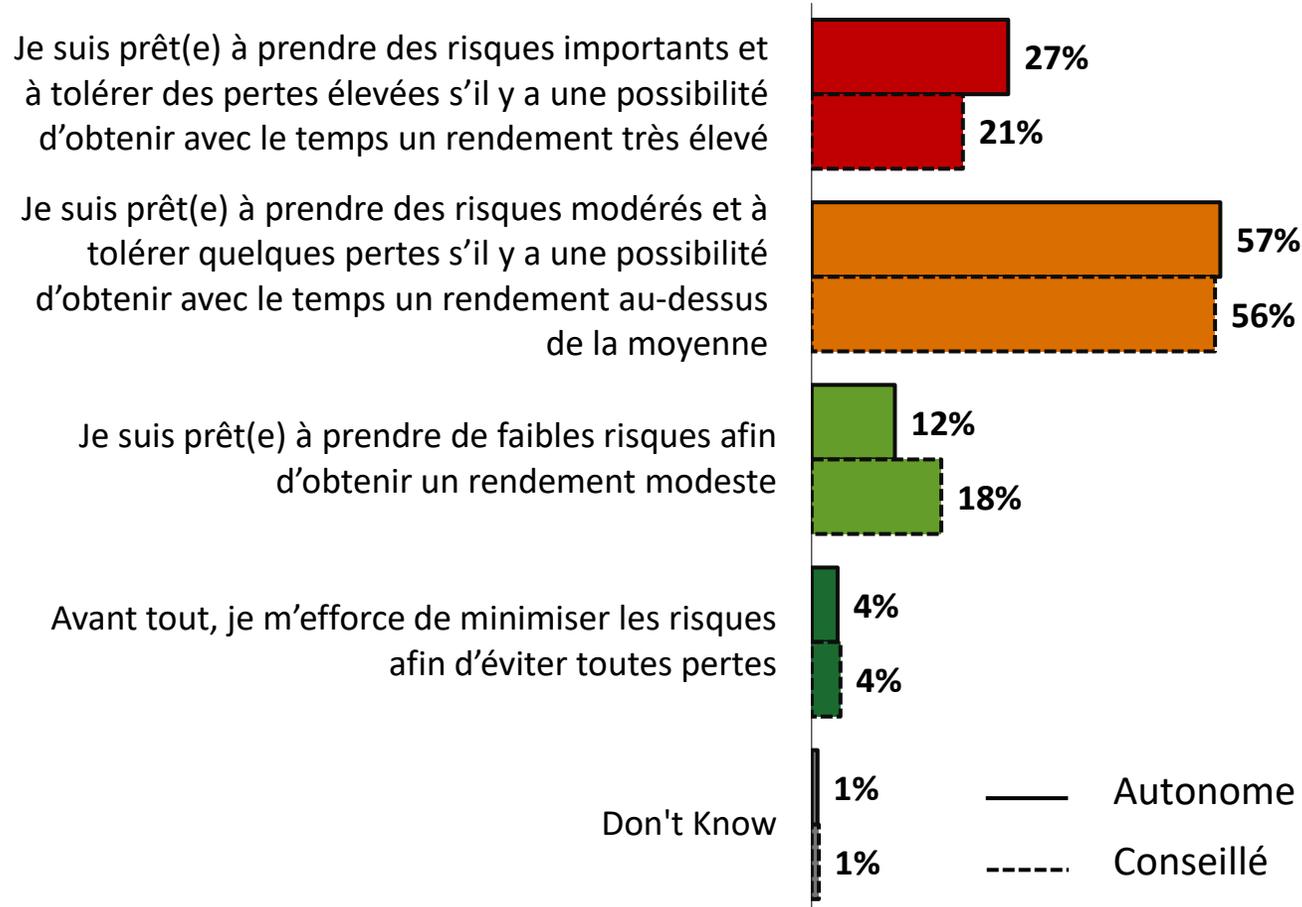


Tolérance au risque : 27 % sont prêts à assumer un risque important avec leurs placements autonomes, soit 6 points de plus que pour les placements conseillés



Lorsque vient le temps de prendre des décisions concernant vos [placements avec un conseiller/placements autonomes], lequel des énoncés suivants décrit le mieux votre approche?

[demandé à tous les investisseurs hybrides autonomes; n=600]



Risque élevé/modéré

- Autonome : **84 %**
- Conseillé : **77 %**

Les investisseurs autonomes hybrides sont beaucoup plus susceptibles d'indiquer qu'ils assument un niveau de risque important ou modéré dans les deux types de comptes, comparativement aux investisseurs canadiens dans l'ensemble (46 %).

Placements autonomes spéculatifs

Les investisseurs diffèrent quant au degré de spéculation dans leur approche en matière d'investissement autonome. Pour mieux comprendre l'éventail des comportements, les investisseurs sont classés selon un indice composé de cinq indicateurs d'investissement spéculatif, puis répartis en quatre segments distincts.

1

À quelle fréquence effectuent-ils des transactions dans leurs comptes autonomes?

2

À quelle fréquence consultent-ils la valeur de leurs comptes autonomes?

3

Combien de produits d'investissement à risque plus élevé (options, FPI, placements hypothécaires et cryptoactifs) détiennent-ils généralement dans leur(s) compte(s) d'investissement autonome(s)?

4

Déclarent-ils que « s'amuser » ou « la possibilité d'un très gros rendement et d'un profit important » font partie des objectifs de leurs investissements autonomes ?

5

Expriment-ils un niveau élevé de tolérance au risque lorsqu'il s'agit de décisions concernant leurs investissements autonomes?

Segments comportementaux d'investissement autonome spéculatif

Aucun comportement spéculatif en matière d'investissement autonome (21 %) :

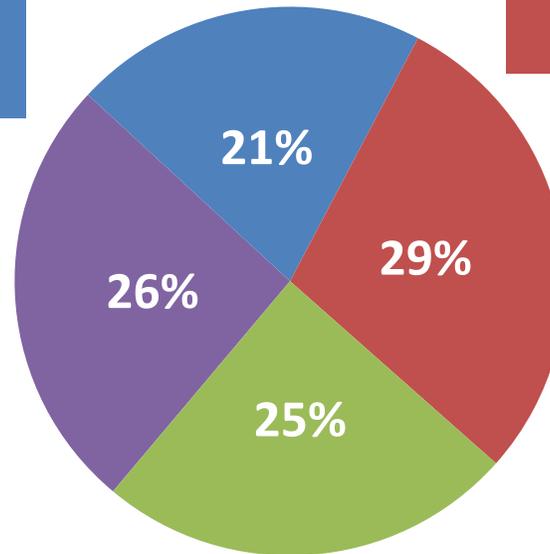
- Aucun n'achète ni ne vend de titres au moins une fois par semaine
- Seulement 19 % détiennent des cryptomonnaies et 9 % détiennent des placements hypothécaires
- Aucun n'investit pour le plaisir ou dans le but de générer un rendement élevé
- Aucun n'est prêt à prendre des risques importants

Comportements faiblement spéculatifs en matière d'investissement autonome (29 %) :

- 18 % déclarent acheter/vendre une fois par semaine
- 3 investisseurs sur 10 détiennent des cryptomonnaies
- 1 sur 3 investisseurs (34 %) investissent pour le plaisir ou pour obtenir un rendement élevé
- Seulement 8 % sont prêts à prendre des risques importants

Comportements hautement spéculatifs en matière d'investissement autonome (26 %) :

- Environ 4 investisseurs sur 10 (42 %) effectuent des transactions plusieurs fois par semaine
- La majorité des investisseurs (61 %) vérifient la valeur de leur compte chaque jour
- 29 % détiennent des options, 39 % détiennent des FPI, 31 % détiennent des placements hypothécaires; 72 % détiennent des cryptomonnaies
- Au moins la moitié investit pour le plaisir (49 %) ou pour avoir une chance d'obtenir un rendement élevé (59 %)
- La majorité (62 %) est prête à prendre des risques importants



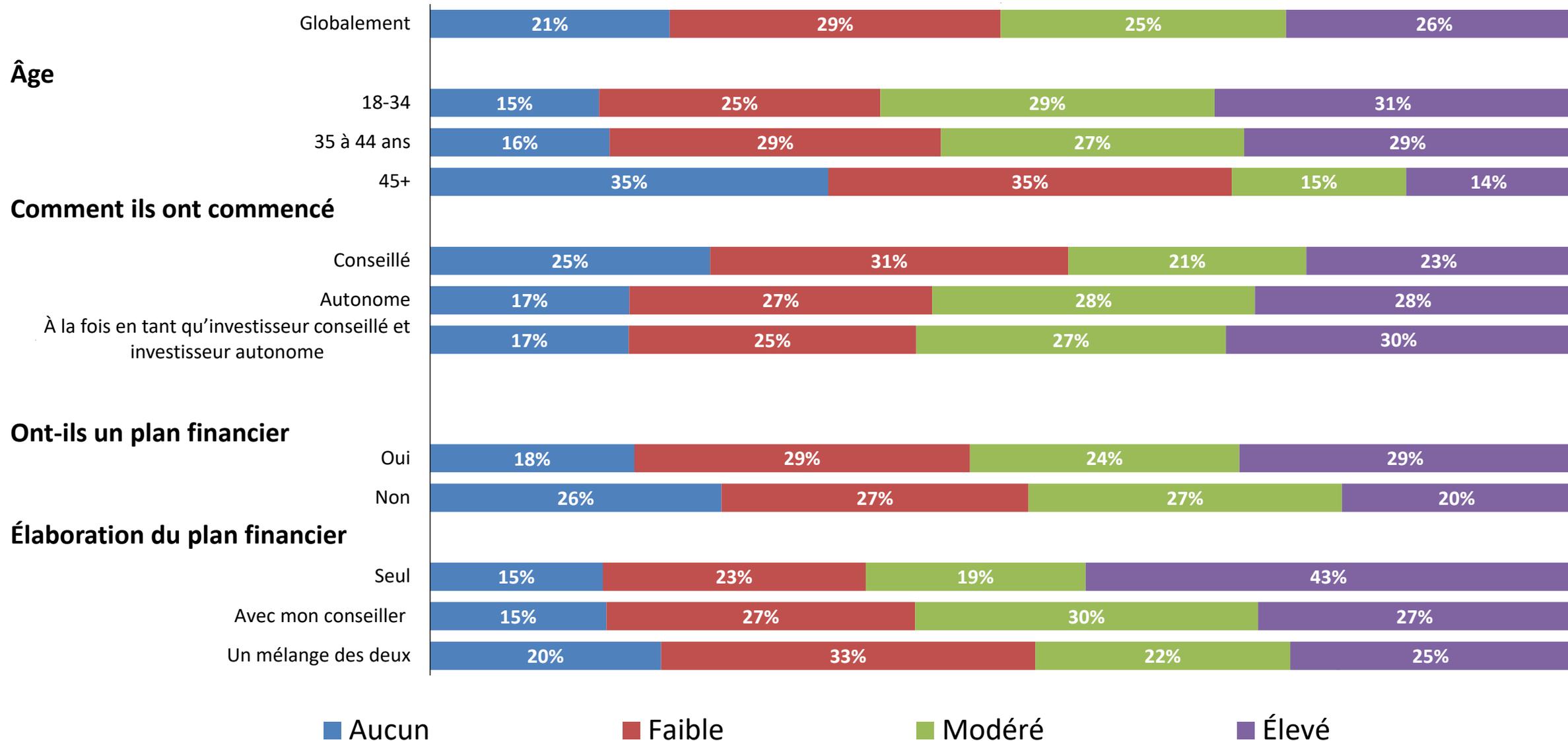
Comportements modérément spéculatifs en matière d'investissement autonome (25 %) :

- 4 investisseurs sur 10 (42 %) achètent/vendent des titres une fois par semaine, mais seulement 8 % le font plusieurs fois par semaine
- 15 % vérifient la valeur de leurs placements chaque jour
- 1 sur 4 détiennent des FPI et des placements hypothécaires ; 47 % détiennent des cryptomonnaies
- 47 % investissent dans l'espoir d'obtenir un rendement très élevé
- 36 % sont prêts à prendre des risques importants

Profils d'investissement PAR segments : définition des segments

		Aucun	Faible	Modéré	Élevé
Fréquence des transactions	Achète/vend plusieurs fois par semaine	0%	3%	8%	42%
	Achète/vend une fois par semaine	0%	18%	42%	41%
Fréquence des vérifications	Vérifie la valeur quotidiennement	0%	4%	15%	61%
Types de produits possédés	Options	2%	10%	15%	29%
	Fiducies de placement immobilier	4%	13%	25%	39%
	Placements hypothécaires	9%	14%	25%	31%
	Fonds distincts	2%	8%	10%	16%
	Crypto-monnaie	19%	30%	47%	72%
Objectifs de placement généraux	Pour s'amuser	0%	34%	41%	49%
	Pour la chance d'un rendement très important	0%	34%	47%	59%
Tolérance aux risques	Prêt à prendre des risques importants	0%	8%	36%	62%

Investissement spéculatif autonome : Les jeunes investisseurs hybrides et ceux qui ont élaboré eux-mêmes leurs plans sont les plus spéculatifs



Attitudes face au risque : tolérance au risque différente pour l'investissement autonome et l'investissement conseillé

Peu de participants ont exprimé une tolérance au risque ou une stratégie d'investissement clairement définie. Par conséquent, la plupart n'ont pas pu exprimer d'avis sur la façon dont leurs stratégie ou tolérance au risque différaient entre leurs comptes autonomes et leurs comptes avec conseiller. Les résultats présentés dans cette diapositive reflètent donc les points de vue de la minorité capable d'articuler une telle distinction.



Conseillé

- Certains participants utilisaient leurs comptes avec conseiller pour des **investissements prudents, stables ou orientés vers des objectifs précis** (p. ex., la retraite).
- Dans ces cas, ils disaient préférer investir dans des actifs **plus sûrs** (fonds communs de placement, obligations, etc.).
- Beaucoup mettaient de côté un certain montant d'argent dans leurs comptes avec conseiller, **qu'ils ne touchaient pas**.

« Je dirais que mon portefeuille le plus sérieux est celui qui est géré par le conseiller... » (Homme, groupe 4)

« Comme je l'ai dit, je crois en conserver la plupart de l'argent auprès du conseiller financier... » (Femme, groupe 3)

« ... en espérant que ce que j'ai actuellement à la banque reste stable ou continue de croître, et ce ne sera pas aussi important que ce que je recevrais en prenant un risque. Je le laisse là à cette fin, sachant que j'ai quelque chose sur quoi me rabattre en cas de fortes chutes du marché. » (Homme, groupe 1)



Autonome

- Plus de la moitié ont **reconnu ouvertement adopter des comportements plus portés sur la prise de risque** dans leurs comptes autonomes.
- Ils sont plus susceptibles d'utiliser des **stratégies et des actifs d'investissement complexes** (crypto, effet de levier, options, négociation intrajournalière, etc.).
- Le montant investi dans les comptes autonomes était parfois considéré comme **« de l'argent pour s'amuser »**.

« ... et puis celui que je gère moi-même ; c'est un peu mon argent "pour jouer" que je suis prêt à perdre si jamais ça devait arriver. » (Homme, groupe 4)

« C'est un très petit montant parce que je n'ai pas d'expérience... Je suis prêt à investir mon propre argent et à risquer cela, mais pas à emprunter davantage et potentiellement le perdre. » (Homme, groupe 3)

« J'ai 50 % qui est plutôt basé sur des fondamentaux. Et puis je me dis, tu sais, les options, la négociation intrajournalière et les cryptomonnaies, c'est très axé sur la technologie... J'aime la compétition. J'aime me lever et regarder CNBC et voir ce qui bouge. » (Homme, groupe 1)

Niveaux de confort face au risque : trois approches à la prise de risques élevés chez les participants des groupes de discussion

Les participants abordaient le risque en matière d'investissement de diverses manières. Dans les groupes, trois approches en matière de risque ont émergé.



Recherche de sensations fortes

- Motivés par l'**excitation**
- Disposés à **expérimenter fréquemment** dans leurs comptes autonomes
- **S'engagent intentionnellement dans des stratégies à haut risque** telles que la négociation intrajournalière, la négociation d'options ou l'investissement sur marge

Recherche de sensations fortes

« ...c'est plus comme un jeu de hasard. Je ne dirais pas le contraire. C'est plus un jeu de hasard, oui, mais j'essaie aussi d'adopter cette attitude plus agressive. »
(Homme, groupe 3)

« D'après mon expérience, il vaut mieux simplement se lancer. Quel est le pire qui puisse arriver? »
(Femme, groupe 4)



Prise de risque situationnelle

- Se **sentent obligés** de prendre des risques en raison des **circonstances**
- Souvent plus jeunes et estiment avoir «**le temps de se remettre**» des pertes
- Parlent du risque de manière plus **stratégique** et réfléchi
- **S'engagent intentionnellement dans des stratégies à haut risque**

Prise de risque situationnelle

« Je fixe mes limites. Même si j'investis dans quelque chose de risqué, quand je sais que ça monte, je commence à augmenter mes ordres à seuil de déclenchement. » (Homme, groupe 1)

« Je suis définitivement dans la catégorie à haut risque en ce moment. La raison, c'est que je suis dans cette tranche d'âge où je peux gérer ce genre de fluctuations, et j'ai déjà connu plusieurs hauts et bas... et j'ai vu les avantages de tenir bon. » (Homme, groupe 4)



Développement des connaissances

- Investissent **pour s'instruire**, ce qui se traduit par une **tolérance au risque plus faible**.
- **Ouverts à prendre des risques**, mais ont tendance à être plus **prudents** et **réfléchis** avant de prendre des décisions, parfois en raison d'un **manque d'expérience**.
- Prennent parfois **des risques plus élevés de manière involontaire**.

Développement des connaissances

« C'est une très petite somme d'argent. Je veux être très prudent... je ne veux rien faire de risqué, car je ne me sens pas encore à l'aise avec le marché boursier. »
(Homme, groupe 3)

« Les options m'effraient, parce que j'ai entendu trop de témoignages de personnes qui ont perdu... »
(Homme, groupe 3)

Relations avec les conseillers

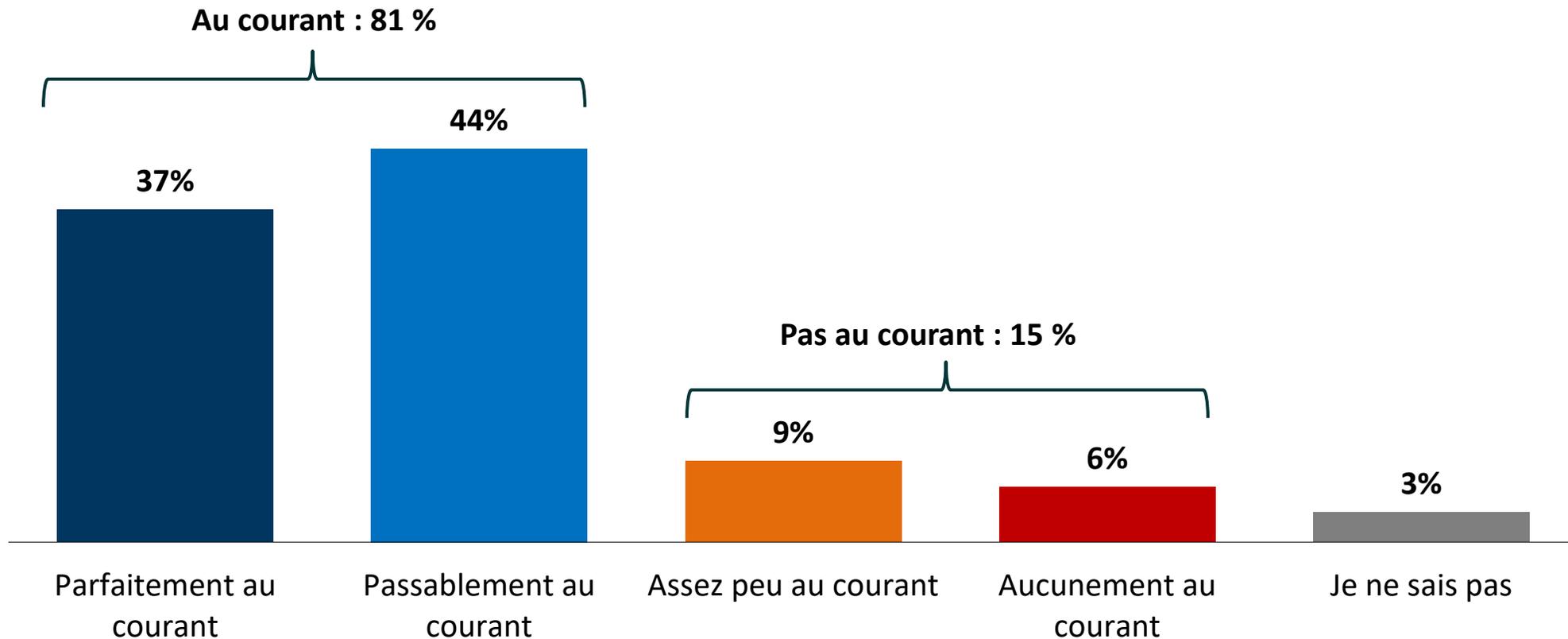
Contrairement aux participants des groupes de discussion, dont beaucoup étaient éloignés de leurs conseillers, le sondage montre une relation plus étroite

Information du conseiller : 4 répondants sur 5 (81 %) disent que leur conseiller est au courant de leurs placements autonomes



Votre conseiller est-il au courant que vous effectuez des placements autonomes?

[demandé à tous les investisseurs hybrides autonomes; n=600]

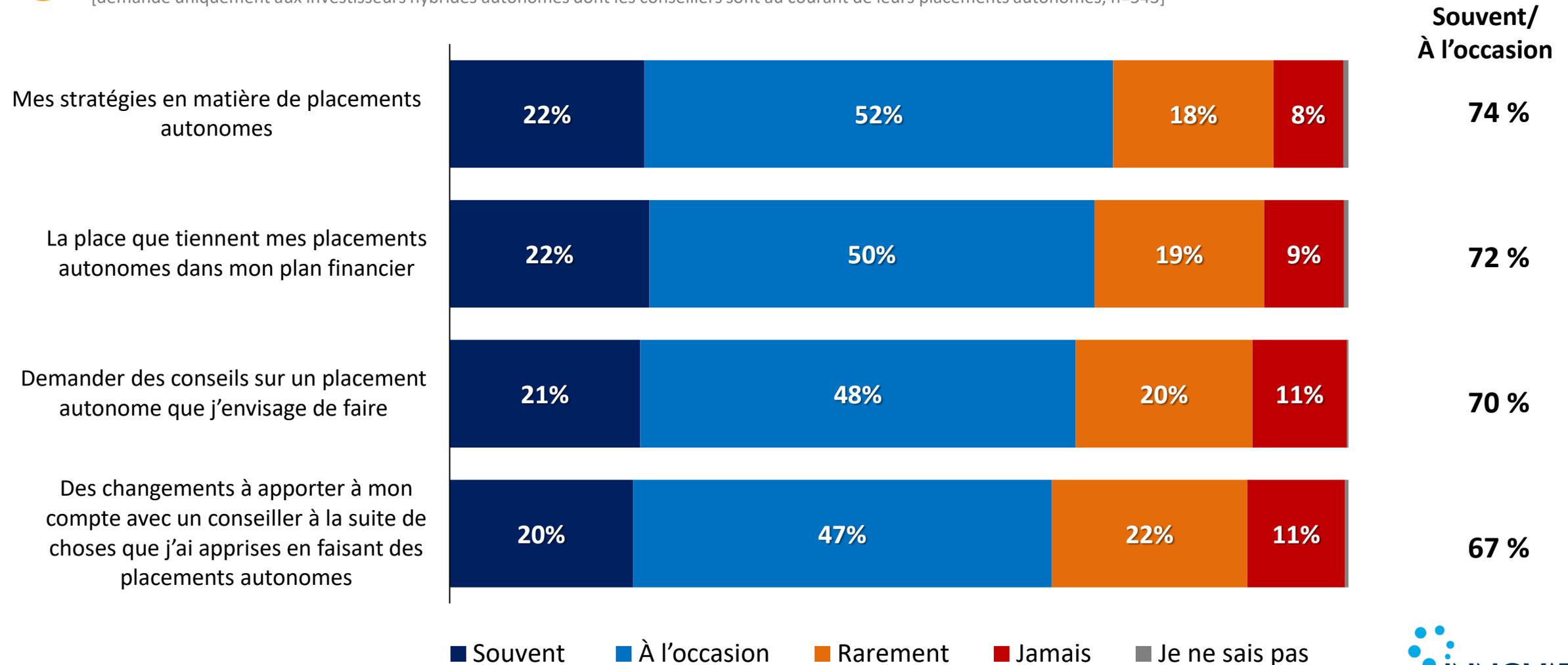


Parmi ceux dont le conseiller est au courant, la plupart discutent au moins occasionnellement de leurs investissements autonomes avec lui



À quelle fréquence discutez-vous avec votre conseiller financier de chacun des aspects ci-après se rapportant à vos placements autonomes?

[demandé uniquement aux investisseurs hybrides autonomes dont les conseillers sont au courant de leurs placements autonomes; n=543]



■ Souvent ■ À l'occasion ■ Rarement ■ Jamais ■ Je ne sais pas

Conseiller comme ressource : Dans les groupes de discussion, deux types de relations avec les conseillers sont ressortis : l'une plus étroite et l'autre plus distante



La plupart n'ont pas indiqué avoir une relation étroite avec leur conseiller, mais les situations étaient variées. Certains, en particulier ceux qui se concentraient actuellement sur l'investissement autonome, avaient à peine de contact avec leur conseiller. D'autres participants interagissaient plus avec leur conseiller, affirmant le rencontrer quelques fois par an et avoir des discussions ouvertes sur leurs investissements.

Relations distantes :

«Non, je suis pratiquement complètement détaché de mon conseiller maintenant... Je crois même que je ne me souviens plus de son numéro de téléphone. C'est essentiellement ce qu'il a fait pour moi par le passé.» (Homme, groupe 1)

«J'ai bien un conseiller financier, d'une banque, auprès de qui nous avons obtenu ce fonds commun de placement. Cela fait de nombreuses années que ça dure. Je n'y prête généralement plus beaucoup attention.» (Femme, groupe 3)

Ceux qui avaient des **liens étroits appréciaient les opinions de leurs conseillers** et **disaient être à l'aise** de communiquer avec eux. Les sujets qui ont émergé incluent les stratégies d'investissement, les produits d'investissement, les risques de fraude et la planification financière.

Relations étroites :

« J'ai été assez satisfaite, vous savez, des conseils reçus et de la manière dont mes placements ont progressé. » (Femme, groupe 4)

« En gros, je les contacterais, et ils seraient tous capables de me donner ces conseils, et j'aurais confiance en ces conseils, parce que j'ai une relation d'environ 20 ans avec cette entreprise. Donc oui, je parlerais de mes propres actions individuelles. » (Homme, groupe 3)

Comme dans les groupes de discussion, ceux sans plan ou avec un plan fait soi-même sollicitent moins leur conseiller pour leurs placements autonomes

Relation avec le conseiller PAR approche de planification financière

Ceux qui n'ont pas de plan ou qui n'ont qu'un plan qu'ils ont fait eux-mêmes sont également moins liés à leurs conseillers

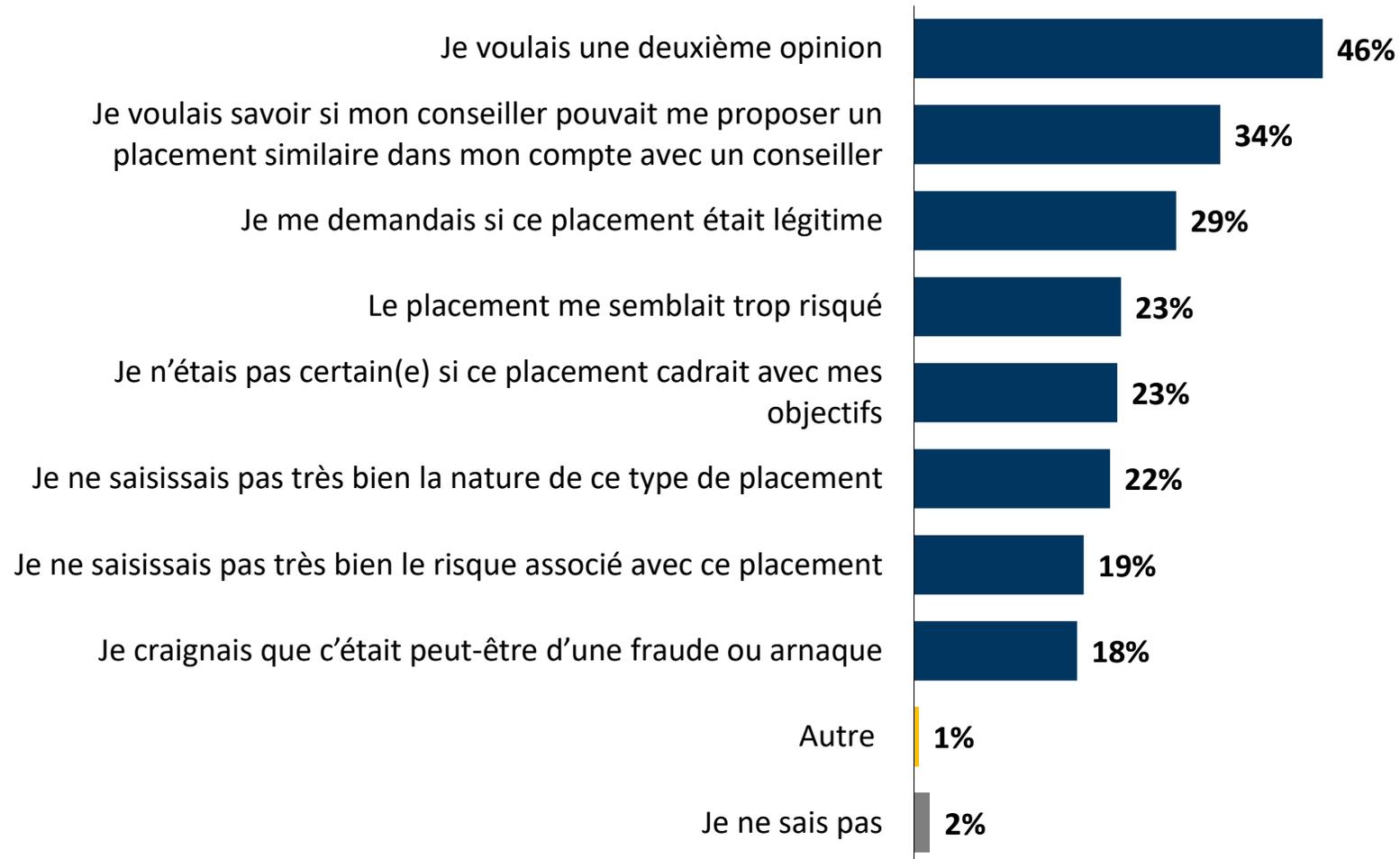
Relation avec le conseiller		Plan élaboré avec l'aide du conseiller (n=284)	Pas de plan/Plan fait soi-même (n=316)
Information du conseiller des placements autonomes	Au courant	92 %	72 %
	Pas au courant	8 %	22 %
	NET au courant	+84 %	+50 %
Utilisation fréquente des conseils du conseiller pour les placements autonomes	Souvent + À l'occasion	87 %	59 %
	Rarement + Jamais	12 %	39 %
À l'aise de discuter d'un placement autonome avec un conseiller	Confortable	88 %	76 %
	Pas confortable	12 %	21 %
	NET Confortable	+76 %	+55 %
À l'aise de discuter d'une éventuelle fraude avec un conseiller	Confortable	87 %	75 %
	Pas confortable	13 %	20 %
	NET Confortable	+74 %	+55 %

Raisons de discuter des placements autonomes avec un conseiller : Obtenir un second avis et des suggestions de placements similaires sont les plus fréquentes



Quelles sont les raisons pour lesquelles vous avez demandé à votre conseiller de vous donner des conseils sur un placement autonome que vous envisagiez de faire? **Veillez indiquer tous les choix qui s'appliquent.**

[demandé uniquement aux investisseurs autonomes hybrides qui discutent de leurs placements autonomes avec leurs conseillers pour obtenir des conseils sur un placement; n=485]



La confiance envers son propre conseiller est plus élevée que la confiance envers les conseillers en général; la confiance en les finfluenceurs est la plus faible

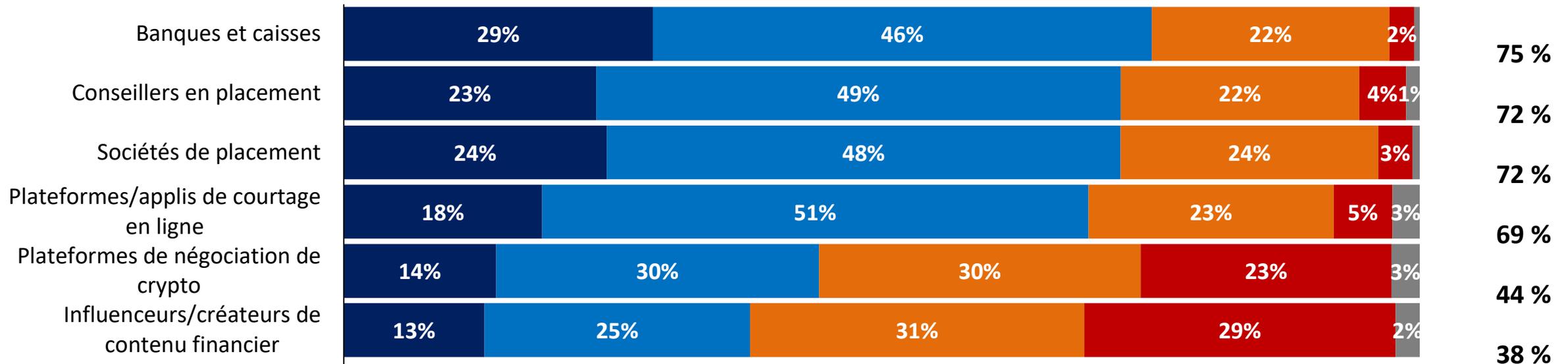


Lorsque vous souhaitez avoir de l'aide pour prendre des décisions en matière de finances et de placement, dans quelle mesure êtes-vous confiant(e) que les personnes et organisations suivantes vont vous aider de façon honnête et équitable?

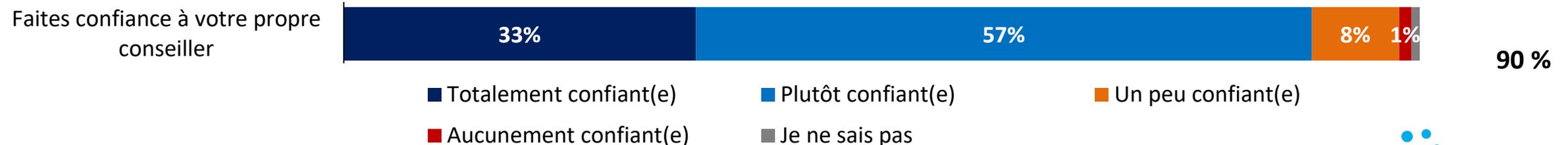
[demandé à tous les investisseurs hybrides autonomes; n=600]

Totalement/plutôt confiant(e)

Confiance en les ressources financières



Confiance en son propre conseiller



■ Totalement confiant(e)

■ Plutôt confiant(e)

■ Un peu confiant(e)

■ Aucunement confiant(e)

■ Je ne sais pas

Remarque : Question sur la confiance en son propre conseiller : Lorsqu'il s'agit de vous aider à prendre des décisions concernant votre argent et vos placements, dans quelle mesure faites-vous confiance à votre conseiller financier actuel pour agir de façon équitable et honnête ?

Les « créateurs de contenu financier » sont appelés « finfluenceurs » par souci de concision.

Participants des groupes de discussion et la fraude

Les investisseurs autonomes hybrides manquent souvent de connaissances sur les fraudes d'investissement courantes. Pour vérifier la légitimité des opportunités d'investissement, la plupart adoptent une approche sceptique et s'appuient sur leurs propres recherches.

Sensibilisation et préoccupations en matière de fraude



- **Beaucoup savaient que des risques de fraude existaient, mais manquaient de connaissance sur les fraudes courantes et ne pouvaient pas toujours exprimer clairement les signes d'alerte.**
 - ❖ Les participants ont identifié des signaux comme un investissement « **trop beau pour être vrai** », une « **offre aléatoire** » sur les réseaux sociaux, un discours insistant sur l'urgence (« **il faut acheter maintenant** »), ou l'absence d'accès à de l'information sur l'investissement.
- La fraude était souvent associée à des investissements **surmédiatisés**. Bien que tous les investissements très médiatisés ne soient pas frauduleux, les participants liaient souvent l'engouement **au risque**, citant les premiers appels publics à l'épargne (PAPE) et les cryptomonnaies comme exemples. **Les formes plus classiques de fraude**, comme les informations fausses ou trompeuses, ont également été mentionnées, **mais ont reçu moins d'attention**.
- De plus, les participants actifs **sur les réseaux sociaux étaient plus susceptibles d'être conscients des risques de fraude courants**.

Comment les participants identifiaient les fraudes :

« Je dirais, si c'est très médiatisé sur des endroits où beaucoup de jeunes vont, comme Reddit ou Twitter. » (Femme, groupe 1)

« Je fais attention, je suppose, à l'incapacité de trouver des informations crédibles sur l'entreprise. C'est l'un des [signaux d'alerte les] plus importants pour moi. » (Homme, groupe 1)

« Les choses que j'ai vues sont toujours trop belles pour être vraies. » (Homme, groupe 2)

La fraude était associée aux placements surmédiatisés :

« Même si une entreprise est bien établie et qu'elle est en bourse, elle va être surmédiatisée, les gens vont investir dedans, puis ils vont tout revendre deux jours plus tard. » (Homme, groupe 1)

« Il y a beaucoup de "meme coins" dont la plupart viennent tout juste d'être lancées, mais vu leur comportement, on sait que c'est évidemment une arnaque, car la plupart prennent en fait beaucoup d'argent aux gens et finissent par les escroquer. » (Homme, groupe 4)

Les personnes actives sur les réseaux sociaux avaient plus de moyens d'identifier les fraudes :

« Donc, sur les réseaux sociaux, je vois que beaucoup de célébrités créent souvent leur propre cryptomonnaie, puis la promeuvent et disent aux gens de l'acheter. » (Homme, groupe 3)

« Ils ne te disent que les aspects positifs; ils ne mentionnent jamais les risques. Donc ils enjolivent les choses de manière à te faire y croire... Parfois, ils essaient de montrer des preuves en montrant des captures d'écran. » (Femme, groupe 4)

Approches de prévention de la fraude



Les investisseurs hybrides autonomes avec une tolérance plus haute au risque ont indiqué différentes façons d'identifier les fraudes.

- Ils adoptaient souvent une **approche sceptique** face à tout ce qui leur était inconnu — en particulier en ligne.
- **La plupart effectuaient leurs propres recherches** pour en savoir davantage.
 - Parmi les **sources de recherche** mentionnées figuraient Reddit, Google, le site Web de l'entreprise, Bloomberg, etc.
- Ceux qui entretenaient une relation étroite avec **leur conseiller ont indiqué qu'ils discutaient parfois de leurs préoccupations liées à la fraude avec ce dernier**, bien que cela ne soit pas la pratique la plus courante.

Les participants adoptaient une approche sceptique :

« Ma devise est de ne jamais cliquer sur des liens inconnus, même s'ils viennent du téléphone ou que vous recevez un appel de l'ARC ou quoi que ce soit d'autre. » (Femme, groupe 3)

Ils faisaient leurs propres recherches :

« Je commence par vérifier si c'est vrai ou pas, puis je cherche l'entreprise, et je commence directement avec elle ; ensuite, je cherche des signes, j'examine les indices, vous savez, les articles financiers, Bloomberg, etc. » (Homme, groupe 2)

« Alors je pense peut-être que la meilleure option, ou une autre option, serait d'aller en ligne, sur Reddit, YouTube... bref, de faire ses recherches de cette façon. » (Homme, groupe 3)

Certains ont discuté de leurs préoccupations liées à la fraude avec leur conseiller :

« Souvent, cela arrive quand je suis dans une situation limite : je ne sais pas si je dois acheter ou pas. Et ça peut concerner n'importe quoi en lien avec des recherches plus approfondies sur l'historique, les tendances, le potentiel de croissance future, et ce genre de choses. » (Homme, groupe 1)

Plans futurs

L'investissement hybride autonome est susceptible de continuer—une forte majorité se dit confiante dans sa décision de rester en mode hybride.

Plan futur PAR la façon dont ils ont commencé : Peu importe comment ils ont commencé, la plupart prévoient de rester hybrides

Q

Dans le futur, envisagez-vous continuer de faire à la fois des placements autonomes et des placements avec un conseiller, à faire la transition vers les placements autonomes uniquement, ou à faire la transition vers les placements avec un conseiller uniquement? PAR la façon dont ils ont commencé

[demandé à tous les investisseurs hybrides autonomes; n=600]

Globalement



Par : comment ils ont commencé

Conseillé



Autonome



À la fois en tant qu'investisseur conseillé et investisseur autonome



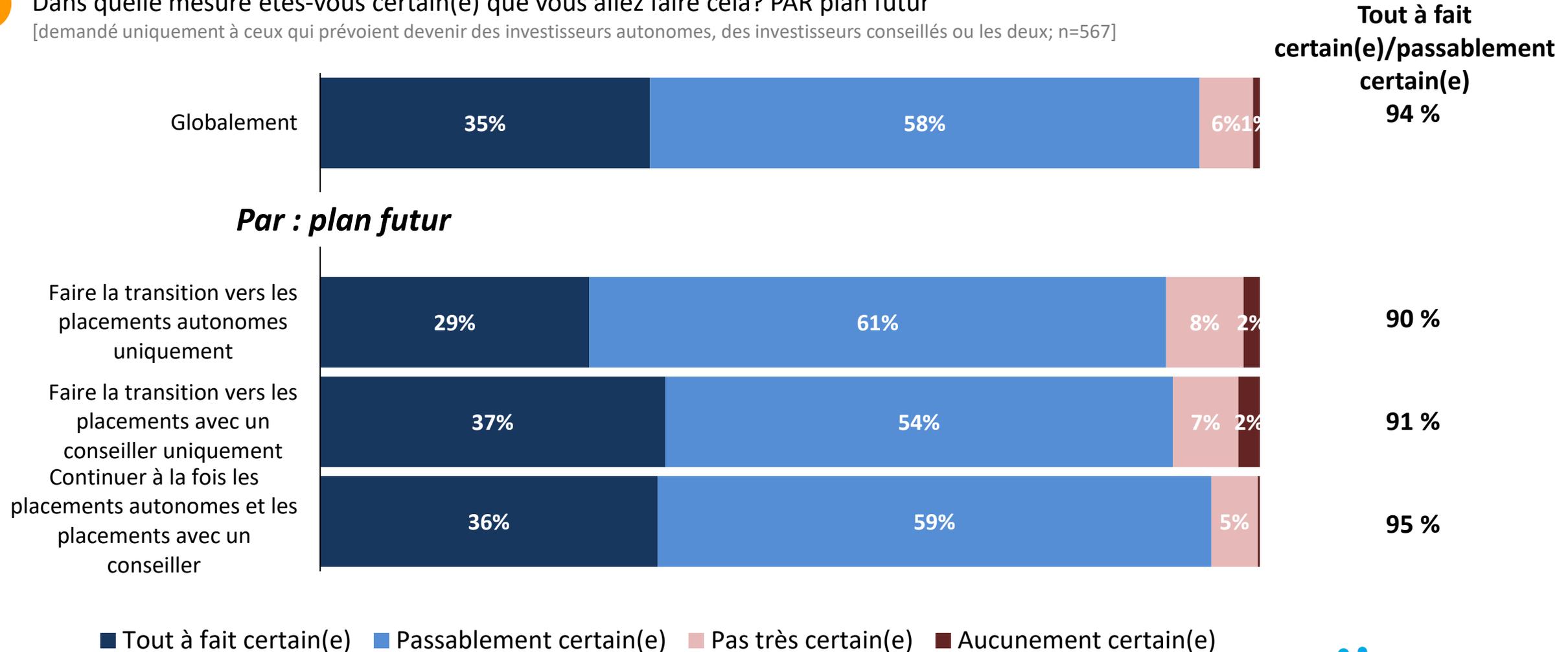
- Faire la transition vers les placements autonomes uniquement
- Faire la transition vers les placements avec un conseiller uniquement
- Continuer à la fois les placements autonomes et les placements avec un conseiller
- Je ne sais pas

Certitude dans le plan futur : Les répondants sont presque certains dans leurs plans futurs, quel que soit ce plan



Dans quelle mesure êtes-vous certain(e) que vous allez faire cela? PAR plan futur

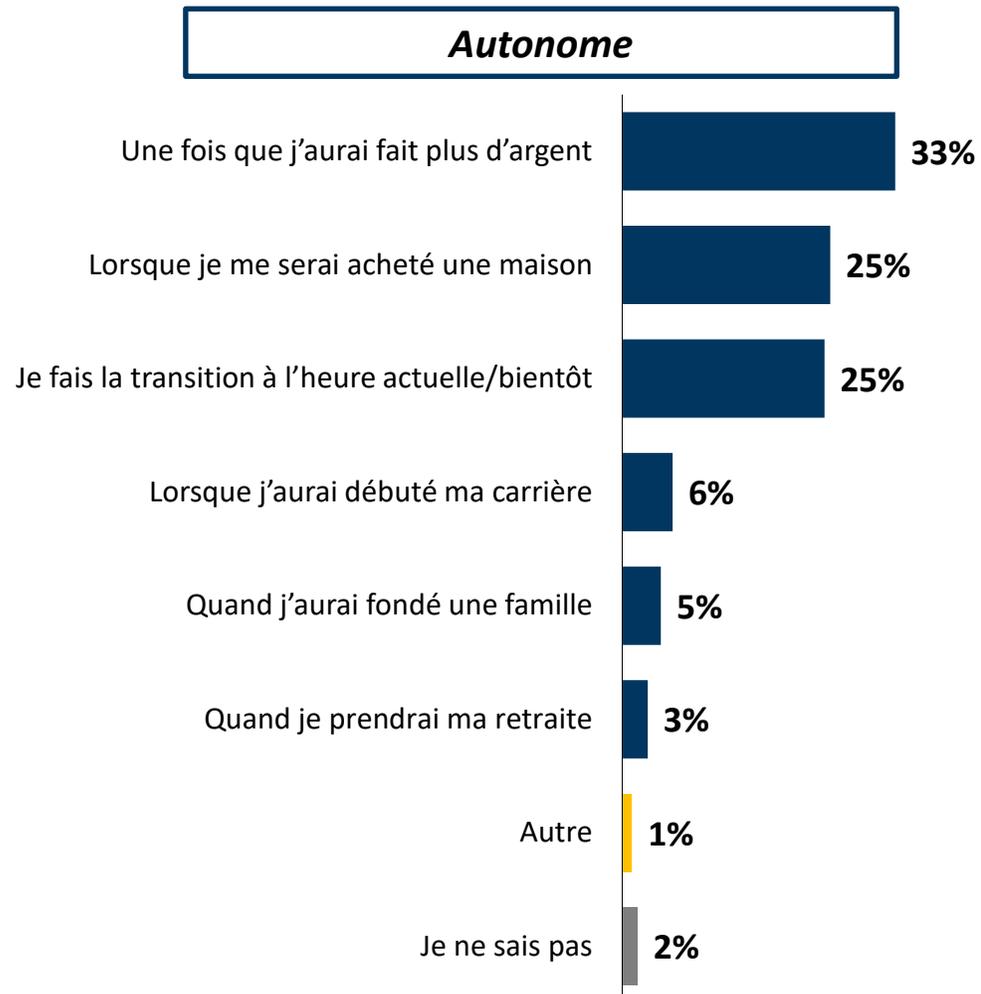
[demandé uniquement à ceux qui prévoient devenir des investisseurs autonomes, des investisseurs conseillés ou les deux; n=567]



Transition vers les placements autonomes/conseillés : Les répondants sont plus susceptibles de passer à l'autonome lorsqu'ils achètent une maison

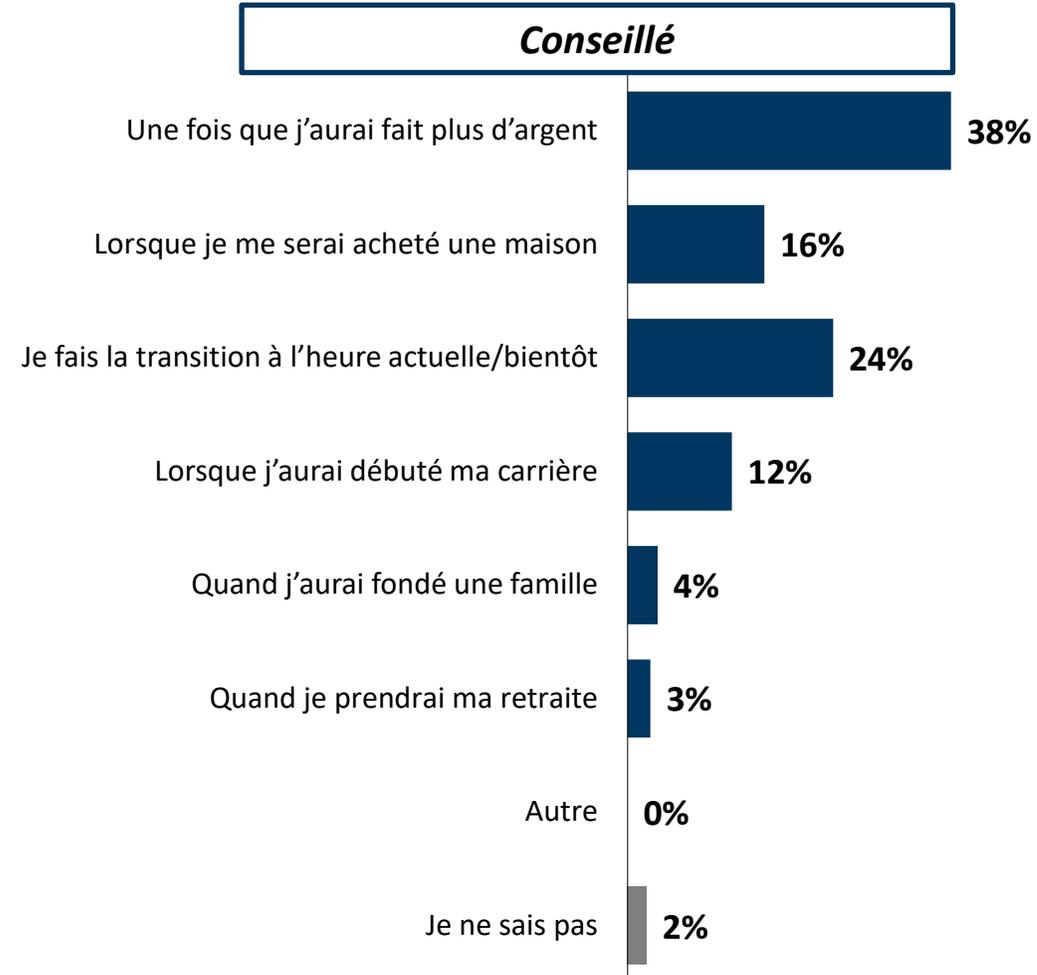
Q

Lequel des énoncés suivants décrit le mieux à quel moment vous envisagez faire la transition vers les placements autonomes uniquement?
[demandé uniquement à ceux qui s'attendent à devenir investisseurs autonomes; n=74]



Q

Lequel des énoncés suivants décrit le mieux à quel moment vous envisagez faire la transition vers les placements avec un conseiller uniquement?
[demandé uniquement à ceux qui s'attendent à devenir investisseurs conseillés; n=87]



**% Différence
(autonome –
conseillé)**

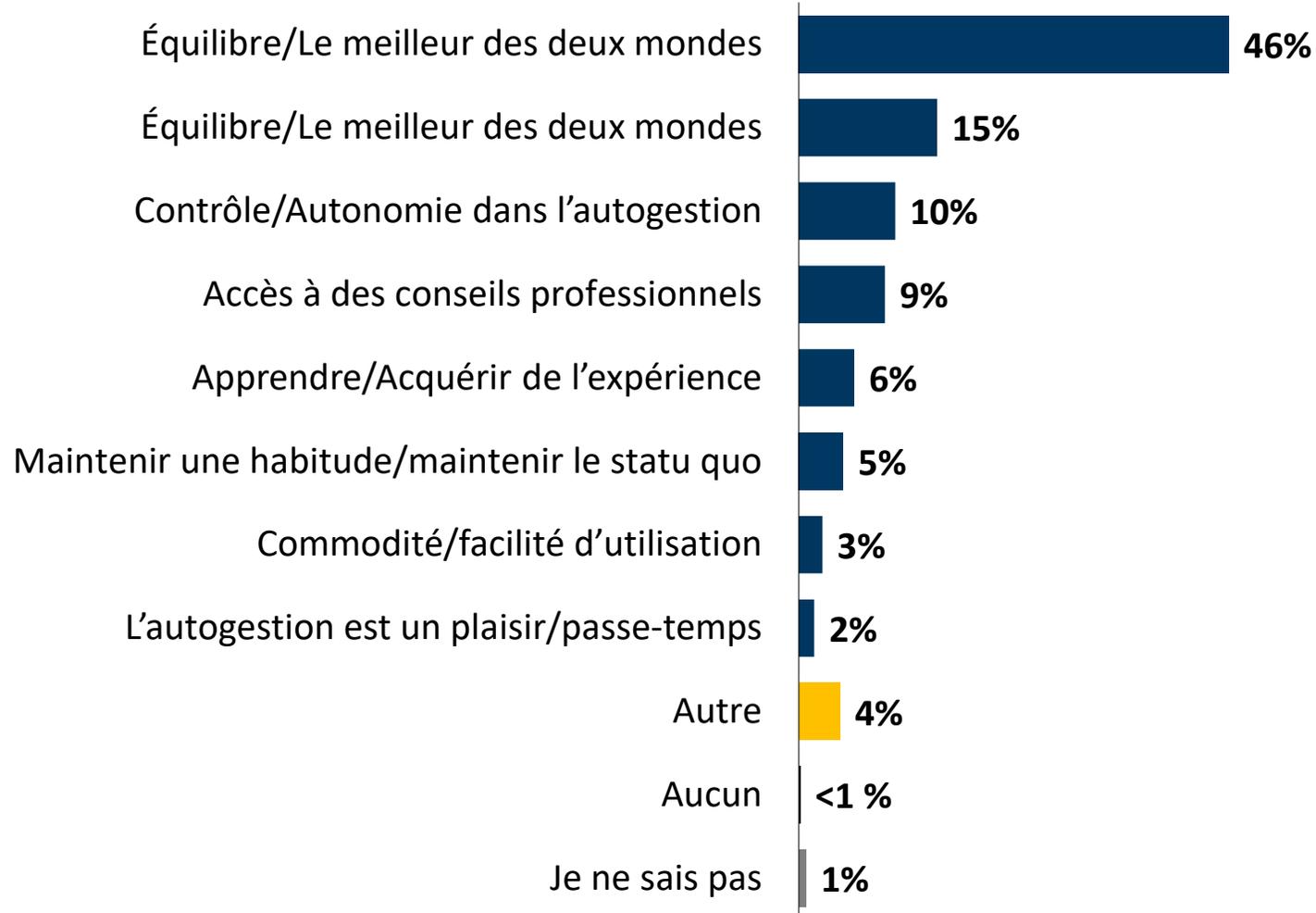
-5 %
+9 %
0 %
-6 %
+1 %
0 %

Pourquoi rester hybride? : Près de la moitié disent qu'ils prévoient de conserver les deux types de comptes pour une approche équilibrée



Quelles sont les principales raisons pour lesquelles vous envisager de continuer faire à la fois des placements autonomes et des placements avec un conseiller?

[demandé uniquement à ceux qui s'attendent à avoir à la fois des placements conseillés et des placements autonomes; n=407]



Voix des groupes de discussion

Équilibre :

« Je voudrais garder les deux. J'aimerais voir la différence en termes de retour sur investissement et savoir si travailler avec un conseiller améliorera mon rendement. » (Femme, groupe 2)

« Je pense que je garderais probablement les deux. Je suis plutôt du genre à prendre plus de risques, plus enclin au risque, que ce à quoi je m'attendrais de la part d'un planificateur. » (Homme, groupe 1)

Diversification/gestion des risques :

« J'ai mes actions bancaires stables... J'ai un bas de laine assez important de côté... Je fixe mes limites. Même si j'investis dans quelque chose de risqué, quand je sais que ça monte, je commence à augmenter mes ordres à seuil de déclenchement. » (Homme, groupe 1)

« Je suis assez diversifié dans plusieurs domaines. Si un secteur est à risque élevé, et que je pourrais perdre dessus ou que ça pourrait se passer mal, je suis mentalement prêt à ce scénario. » (Homme, groupe 4)

Méthodologie de recherche

Méthodologie du sondage



Voici les résultats d'un sondage en ligne réalisé du 10 au 14 mars 2025.

Méthode : Ce sondage en ligne a été réalisé en utilisant Lucid et Asking Canadians, des fournisseurs majeurs d'échantillons en ligne. Chaque sondage est administré à une série d'échantillons aléatoires sélectionnés dans le panel et pondérés de façon à ce que la composition globale de l'échantillon reflète celle de la population canadienne réelle selon les données du recensement de Statistique Canada (âge, sexe, scolarité, langue et région), afin de fournir des résultats visant à se rapprocher d'un échantillon probabiliste.

Taille de l'échantillon : À partir de l'échantillon total de 5 195 répondants, nous avons sélectionné 618 répondants (11,9 %) qui se qualifiaient comme investisseurs hybrides autonomes. Les deux échantillons ont été pondérés, le second étant pondéré pour obtenir un échantillon équilibré de n = 600 à l'échelle nationale.

Marge d'erreur : Il s'agit d'un échantillon représentatif. Cependant, puisque le sondage en ligne n'était pas un échantillon probabiliste aléatoire, une marge d'erreur ne peut pas être calculée. Les affirmations concernant les marges d'erreur ou les estimations de population ne s'appliquent pas à la plupart des panels en ligne.

Dates du terrain : du 10 au 14 mars 2025

Tous les répondants

	Non pondéré (n)	Non pondéré (%)	Pondéré (n)	Pondéré (%)
H 18-34	808	15.4 %	766	15.1 %
H 35-54	1090	20.8 %	848	16.7 %
H 55+	654	12.5 %	862	16.9 %
F 18-34	798	15.3 %	749	14.7 %
F 35-54	1138	21.8 %	883	17.4 %
F 55+	742	14.2 %	978	19.2 %

C.-B.	607	11.6 %	695	13.6 %
AB	612	11.7 %	583	11.4 %
Prairies	335	6.4 %	337	6.6 %
ON	2104	40.1 %	1986	38.8 %
QC	1243	23.7 %	1173	22.9 %
Atlantique	345	6.6 %	340	6.7 %

Investisseurs autonomes hybrides

	Non pondéré (n)	Non pondéré (%)	Pondéré (n)	Pondéré (%)
H 18-34	158	25.6 %	161	27.0 %
H 35-54	193	31.3 %	171	28.6 %
H 55+	57	9.2 %	65	10.8 %
F 18-34	102	16.5 %	105	17.6 %
F 35-54	92	14.9 %	81	13.6 %
F 55+	15	2.4 %	14	2.4 %

C.-B.	79	12.8 %	89	14.9 %
AB	82	13.3 %	78	13.1 %
Prairies	38	6.1 %	41	6.8 %
ON	281	45.5 %	251	41.8 %
QC	114	18.4 %	115	19.1 %
Atlantique	24	3.9 %	26	4.3 %

Remarque : Les graphiques peuvent ne pas toujours totaliser 100 %, en raison de l'arrondissement des valeurs plutôt que d'une erreur dans les données. Les totaux sont calculés avant l'arrondissement des chiffres.

Méthodologie des groupes de discussion et profil des participants

À propos de cette étude :

Ces groupes de discussion ont été menés en ligne via Zoom et animés par un chercheur qualitatif expérimenté. Les sessions étaient divisées en sections et suivaient un guide de discussion structuré.

Tous les participants ont reçu une incitation de 120 \$. Après avoir répondu à un sondage, les participants répondant aux critères ont été invités et organisés en groupes selon leur localisation et leur fuseau horaire :

Groupe 1 – ON, Atlantique ; tenu via Zoom le jeudi 27 mars 2025 à 17 h 30 HE / 18 h 30 HA

Groupe 2 – QC (FR) ; tenu via Zoom le jeudi 27 mars 2025 à 19 h 00 HE

Groupe 3 – ON, Atlantique ; tenu via Zoom le vendredi 28 mars 2025 à 18 h 30 HE / 19 h 30 HA

Groupe 4 – C.-B., AB, Prairies ; tenu via Zoom le vendredi 28 mars 2025 à 17 h 30 HP / 18 h 30 HR / 19 h 30 HC

Sélection et qualification :

Selon les résultats du sondage, les investisseurs hybrides autonomes à plus haut risque, qui présentent un ou plusieurs comportements/attitudes risqués et qui n'ont aucun plan, seulement un plan non écrit ou seulement un plan qu'ils ont élaboré eux-mêmes, ont été invités au groupe de discussion.

- Présentent un ou plusieurs des comportements/attitudes risqués :
 - Détiennent **2 ou plus** des éléments suivants dans leurs comptes autonomes : options, FPI (fonds de placement immobilier), placements hypothécaires ou cryptomonnaies ;
 - Évaluent leur tolérance au risque pour leurs placements autonomes comme : « Je suis prêt(e) à prendre des risques importants et à tolérer des pertes élevées s'il y a une possibilité d'obtenir avec le temps un rendement très élevé » lorsqu'on leur demande leur tolérance au risque pour les placements autonomes ; ou
 - Indiquent que l'un de leurs objectifs pour leurs placements autonomes est : « Pour avoir la chance d'obtenir un très grand rendement et un gros profit » lorsqu'on leur demande quels sont leurs objectifs pour leurs placements autonomes.
- N'ont aucun plan, ont seulement un plan non écrit ou uniquement un plan qu'ils ont élaboré eux-mêmes (sans l'aide de leur conseiller).

Remarque : Pour le groupe du Québec (francophone), les participants n'avaient qu'à satisfaire le premier critère.

26 participants répartis dans 4 groupes de discussion virtuels

Groupe 1	7
Groupe 2	4
Groupe 3	9
Groupe 4	6

À propos de la recherche qualitative :

La recherche qualitative n'a pas la fiabilité statistique ni la représentativité de la recherche quantitative. Il s'agit d'une technique exploratoire qui ne doit être utilisée qu'à des fins d'orientation stratégique. Dans les recherches basées sur des entrevues approfondies, la valeur des conclusions réside dans la profondeur et l'étendue des informations fournies par les participants, plutôt que dans le nombre de personnes partageant chaque opinion.

À propos de ce rapport :

Ce rapport résume notre recherche qualitative conduite lors de quatre groupes de discussion. Les citations textuelles sont présentées en italique. De manière générale, l'approche consiste à résumer les principaux thèmes abordés lors des groupes de discussion virtuels, à présenter des citations représentatives, et à offrir, lorsque nécessaire, des interprétations et des commentaires.



Building Understanding.

Pour plus d'informations, veuillez contacter :

Colin Whelan

Vice-president
Innovative Recherche Groupe Inc.
604-662-4022
cwhelan@innovativeresearch.ca

Report Contributors :

Max Wood, Consultant sénior
Cherry Nguyen, Consultante
Sarah Lachance, Consultante sénior