



Sondage auprès des investisseurs canadiens

Octobre 2025

Lesli Martin, vice-présidente principale
leslimartin@pollara.com

pollara
40 years of strategic insights

Table des matières

Page

2

Introduction	3
Principales constatations	6
Constatations détaillées	14
Vue d'ensemble de l'investissement	15
Incidence du climat économique	20
Connaissance et confiance vis-à-vis de l'investissement	23
« Finfluenceurs »	29
Achats de placements et conseils	34
Courtages à escompte	40
Relevés annuels	45
Produits/services d'investissement	52
Non-investisseurs	60
Caractéristiques démographiques	63
Suivi des résultats : détenteurs de fonds communs de placement et de FNB	67



Introduction

Méthodologie de la recherche

- Cette étude a été menée au moyen d'un sondage en ligne auprès de Canadiens d'au moins 18 ans et qui prennent, en tout ou en partie, les décisions concernant les placements au sein de leur ménage. De plus, on a posé des questions aux répondants ne détenant pas de placements dans le but de savoir qui ils sont et pourquoi ils n'investissent pas.
- Au total, il y a eu 5 400 sondages entre le 8 et le 29 juillet 2025 :
 - 4 384 auprès d'investisseurs
 - 1 016 auprès de non-investisseurs
 - Le tableau suivant indique le nombre de sondages réalisés pour chaque détenteur de placements.

Type de placement	Taille de l'échantillon	Marge d'erreur*
Fonds communs de placement	2 571	±1,9 %
FNB	1 600	±2,4 %
Obligations	1 068	±3,0 %
Actions	2 248	±2,1 %
CPG	1 791	±2,3 %
Cryptomonnaie	1 044	±3,0 %

* En fonction d'un échantillon aléatoire de cette taille.

- Les résultats à l'échelle nationale ont été pondérés par âge, sexe et région pour veiller à ce qu'ils représentent l'ensemble des investisseurs. Les entrevues se sont déroulées en français ou en anglais, selon le choix de langue du répondant.

Objectifs de la recherche

- En 2025, l'Association des marchés de valeurs et des investissements (AMVI) a mandaté Pollara, un cabinet indépendant spécialisé en recherches, de mener la 20^e vague de son sondage annuel.
- Tandis que lors des 19 vagues précédentes, on mettait l'accent sur les détenteurs de fonds communs de placement canadiens et les détenteurs de FNB faisaient l'objet des 5 dernières vagues, cette plus récente vague comprend les investisseurs détenant d'autres produits dans leur portefeuille de placements, ainsi que les non-investisseurs.
- L'étude a été menée dans le but de mieux comprendre les investisseurs canadiens afin de déterminer leurs attitudes, opinions, besoins, attentes et comportements, pour ensuite les surveiller avec le temps.
 - Les résultats de suivi pour les détenteurs de fonds communs de placement et de FNB par rapport aux vagues précédentes sont inclus dans le présent rapport.
- L'étude explore les attitudes des investisseurs quant aux placements, ainsi que leurs comportements en la matière, y compris :
 - Leurs avoirs en portefeuille
 - La connaissance et la confiance vis-à-vis de l'investissement
 - L'incidence du climat économique
 - Comment les placements sont achetés et qui donne des conseils, dont les « finfluenceurs » (influenceurs financiers)
 - La relation avec leur conseiller financier
 - Leur utilisation des courtages à escompte et leur opinion en la matière
 - L'utilisation et la compréhension des relevés annuels sur le rendement et les frais
 - Les nouveaux types de produits

A hand holding a glowing shield with a circuit pattern, surrounded by four corner brackets.

Principales constataciones

Principales constatations (1 de 5)

La connaissance et la confiance vis-à-vis de l'investissement

- La plupart des investisseurs se considèrent comme au moins « compétents » (45 %) lorsqu'ils évaluent eux-mêmes leurs connaissances en matière de placement, tandis qu'ils sont nombreux à se qualifier de « débutants avancés » (23 %) ou de « chevronnés » (22 %).
- Les investisseurs se sentent le plus à l'aise avec les CPG (63 %), les fonds communs de placement (58 %) et les actions (57 %).
- La confiance dans les placements qui contribuent à atteindre les objectifs financiers est à son plus fort dans l'immobilier (leur résidence principale) (71 %), viennent ensuite les fonds communs de placement, les actions et les CPG.
- Bien que les connaissances des produits tels que les FNB, les obligations et la cryptomonnaie soient plus limitées, ceux qui détiennent ces produits ont tendance à se sentir confiants dans leur capacité à atteindre leurs objectifs financiers grâce à eux.

Achats de placements

- La plupart des investisseurs ont fait un nouveau placement au cours des deux dernières années, beaucoup ayant acheté des FNB, des actions, des CPG ou de la cryptomonnaie au cours de la dernière année.
- La plupart d'entre eux achètent au moins certains placements en suivant des conseils (80 %), mais ils sont nombreux à effectuer également des achats de manière indépendante.
- Les investisseurs qui achètent par l'intermédiaire de conseillers font état d'un degré de confiance élevé et estiment qu'on répond à leurs questions, même si beaucoup souhaiteraient disposer de davantage d'outils ou de renseignements.
- Les investisseurs autonomes ont également confiance en leurs décisions, la plupart d'entre eux affirmant pouvoir trouver l'information dont ils ont besoin. Malgré cela, la moitié d'entre eux aimeraient disposer de plus de renseignements et d'outils.

Principales constatations (2 de 5)

Relations avec le conseiller financier

- Lorsqu'on leur demande où ils obtiennent l'information qui les aide à prendre leurs décisions en matière de placement, la plupart des investisseurs déclarent obtenir au moins une partie de ces renseignements auprès d'un conseiller financier (71 %). La plupart leur font entièrement confiance (89 %) et sont satisfaits des conseils qu'ils reçoivent (86 %).
- Les conseillers financiers constituent la principale source d'information sur les placements pour près de la moitié des investisseurs (46 %), suivis par les actualités financières, les outils de recherche et les professionnels en ligne.
- La grande majorité d'entre eux affirment que les conseillers leur donnent confiance dans la réalisation de leurs objectifs et leur permettent d'obtenir de meilleurs rendements. La plupart des investisseurs estiment également que les conseillers améliorent leurs habitudes d'épargne et de placement, les aident à rester disciplinés pendant les périodes de ralentissement économique, et ce, en plus de convenir que les frais sont justifiés.
- Lors des discussions entre les investisseurs et les conseillers, la question de la pertinence des placements est la plus souvent abordée, suivie par les frais tels que les ratios des frais de gestion et les commissions de suivi.

« Finfluenceurs »

- Environ trois investisseurs sur dix (31 %) ont recours aux « finfluenceurs » pour certaines décisions de placement, principalement parce que leur contenu est gratuit et accessible, et les gens se reconnaissent.
- Si, dans l'ensemble, la confiance accordée aux « finfluenceurs » est inférieure à celle accordée à la plupart des autres sources d'information (42 %), une petite majorité de ceux qui les utilisent leur accorde une grande confiance (53 %).
- La plupart de ceux qui suivent les « finfluenceurs » (78 %) vérifient au moins parfois leurs antécédents ou leurs références, souvent par le biais de sites Web réglementaires ou d'activités sur les réseaux sociaux.

Relevés annuels

- Les deux tiers des investisseurs (67 %) se souviennent avoir reçu des relevés annuels sur le rendement et les frais, et la plupart les ont lus. En général, ils trouvent que les données sont claires, complètes et faciles à comprendre.
- La qualité de l'information fournie est considérée, en règle générale, de bonne à excellente. Les investisseurs déclarent mieux comprendre l'information relative au rendement figurant dans les relevés, tandis que les frais sont moins bien compris.
- Les éléments les plus importants sont le solde du portefeuille, le taux de rendement et les variations d'une année sur l'autre, tandis que les frais sont jugés un peu moins importants.
- Trois investisseurs sur dix qui lisent leurs relevés ont agi sur la base des renseignements fournis.

Climat économique et volatilité des marchés

- Près de la moitié des investisseurs affirment que les conditions du marché n'ont pas modifié leur activité de placement (46 %). Environ un tiers d'entre eux investissent moins (32 %), tandis que 19 % investissent davantage.
- Deux tiers des investisseurs estiment qu'il est plus important de bénéficier des conseils d'un conseiller financier en période d'incertitude économique (67 %).

Principales constatations (4 de 5)

Courtages à escompte

- Quatre investisseurs sur dix (38 %) possèdent un compte de courtage en ligne ou à escompte et la plupart l'utilisent au moins une fois par mois.
- Les investisseurs qui possèdent ces comptes s'appuient fortement sur les médias financiers, les outils de recherche pour le courtage et les sources professionnelles en ligne pour prendre leurs décisions en matière de placement.
- Les outils les plus appréciés sont ceux qui comparent les placements, fournissent un filtrage des produits ou expliquent le fonctionnement des produits.
- Peu d'investisseurs trouvent de l'intérêt aux portefeuilles modèles ou à la copie de transactions. Très peu trouvent de l'intérêt à interagir avec les « finfluenceurs ».

Investissement responsable, marchés privés et système bancaire ouvert

- Près de la moitié des investisseurs (47 %) déclarent avoir des connaissances en matière d'investissement responsable, mais seulement le quart (23 %) détient ce type de produit.
- Le quart des investisseurs (26 %) affirment qu'un conseiller leur a demandé s'ils étaient intéressés par les produits considérant les critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG).
- La connaissance des investissements sur les marchés privés est limitée, mais l'intérêt augmente après explication, la plupart des investisseurs exprimant au moins un certain intérêt pour y participer (62 %).
- La connaissance du système bancaire ouvert est faible, mais les deux tiers (67 %) des investisseurs souhaitent en savoir plus et la plupart d'entre eux sont intéressés par les avantages potentiels tels qu'une consolidation et un accès plus faciles aux produits.

Principales constatations (5 de 5)

Non-investisseurs

- En général, les non-investisseurs ont une connaissance limitée des produits de placement, les plus connus étant les actions (27 %) et la cryptomonnaie (23 %).
- Les raisons les plus courantes pour ne pas investir sont le manque d'argent (48 %), la peur de perdre de l'argent (29 %) ou le fait de ne pas savoir par où commencer (25 %).
- Beaucoup préfèrent également la sécurité des comptes courants ou d'épargne, tandis que certains invoquent leur méfiance à l'égard du système financier.
- Les non-investisseurs sont généralement des femmes plus jeunes et moins diplômées. Ils sont moins susceptibles d'avoir un emploi à temps plein, ont un revenu familial nettement inférieur et, sans surprise, sont moins susceptibles d'être propriétaire de leur logement. Les nouveaux Canadiens sont également plus susceptibles d'être des non-investisseurs que ceux qui sont nés au Canada ou qui sont arrivés au Canada il y a plus de quinze ans.

Suivi – détenteurs de fonds communs de placement

- **Élargissement des connaissances** – Les connaissances des investisseurs sur les fonds communs de placement ont atteint leur plus haut niveau à ce jour. La proportion de ceux qui se considèrent comme étant « assez bien informés » a considérablement augmenté (+8 points depuis 2024, +12 depuis 2023).
- **Évolution de la confiance** – La confiance globale dans la capacité des fonds communs de placement à atteindre les objectifs financiers est restée stable cette année, mais on observe une tendance à la hausse de cette confiance, comme en témoignent les cotes plus élevées de 7 à 10 sur 10.
- **Activité d'achat** – L'activité d'achat a bondi. La moitié des détenteurs de fonds communs de placement ont effectué des achats au cours de la dernière année, soit deux fois plus qu'en 2024. Les achats effectués au cours des deux dernières années ont eux aussi fortement augmenté.
- **Relations avec les conseillers** – La satisfaction à l'égard des conseillers reste très élevée (96 %, +1), avec une hausse du nombre de personnes attribuant la cote maximale de 10 sur 10 (29 %, +7). Les investisseurs reconnaissent de plus en plus l'influence positive des conseillers sur leurs habitudes d'épargne et de placement (fortement d'accord 37 % +7, d'accord 82 % -1).
- **Relevés annuels** – La satisfaction à l'égard des relevés sur le rendement et les frais a continué de s'améliorer, même si la clarté des frais a légèrement diminué. Des gains plus importants ont été observés dans la perception de la qualité de l'information, jugée « excellente ».
- **Investissement responsable** – La sensibilisation à l'investissement responsable (IR) s'est accrue, la moitié des personnes interrogées se déclarant désormais informées (+6). Elles sont plus nombreuses à avoir interrogé leur conseiller sur l'IR (+5) et à détenir des fonds d'IR dans leur portefeuille (+5).

Suivi – détenteurs de fonds négociés en bourse (FNB)

- **Élargissement des connaissances** – Les connaissances sur les FNB se sont encore renforcées. Les trois quarts des répondants se considèrent désormais comme assez bien informés (+8), poursuivant ainsi une croissance régulière d'une année à l'autre.
- **Évolution de la confiance** – La confiance dans les FNB est restée exceptionnellement forte, atteignant 95 % dans l'ensemble (+1). Il est important de noter que la proportion de personnes qui se disent totalement confiantes a fortement augmenté (+6), ce qui témoigne d'un renforcement de la confiance.
- **Activité d'achat** – Les achats ont considérablement augmenté. Six personnes sur dix ont acheté des FNB au cours de la dernière année (+21), tandis que huit sur dix en ont acheté au cours des deux dernières années (+17), ce qui témoigne d'une dynamique croissante.
- **Relations avec les conseillers** – La satisfaction à l'égard des conseillers est très élevée (95 %, +2), les cotes de satisfaction les plus élevées ayant également bondi (+7). La perception positive de la valeur des conseillers en matière de rendement des placements s'est améliorée.
- **Relevés annuels** – La satisfaction à l'égard des relevés sur le rendement et les frais des FNB est stable, mais les cotes les plus élevées (« excellente ») ont augmenté pour tous les critères, ce qui laisse entendre une meilleure appréciation de la qualité de l'information.
- **Investissement responsable** – La connaissance de l'IR a augmenté (+4) et davantage d'investisseurs ont été interrogés sur l'IR par leurs conseillers (+4). Le tiers des répondants détiennent des FNB d'IR dans leur portefeuille (+6), ce qui reflète une croissance continue.

Constatations détaillées

Vue d'ensemble de l'investissement

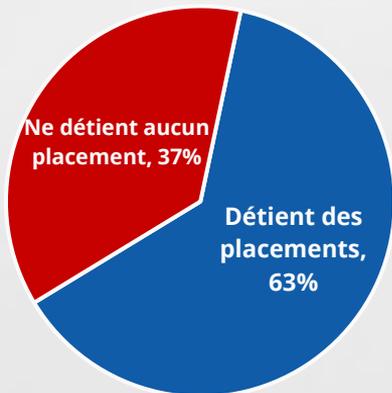
Produits de placement

Les ménages canadiens sont les plus susceptibles de détenir des fonds communs de placement ou des actions

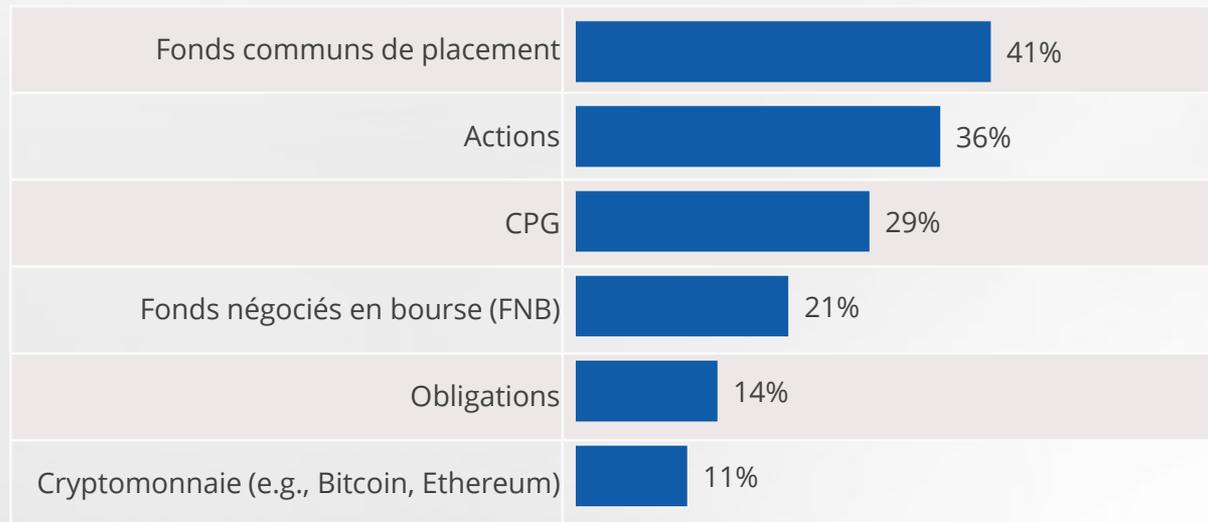
16

- Les deux tiers des ménages canadiens détiennent des placements.
- Deux ménages sur cinq (41 %) possèdent des fonds communs de placement, tandis qu'un tiers détiennent des actions (36 %) ou des CPG (29 %). Un ménage sur cinq (21 %) détient des FNB, et un sur dix détient des cryptomonnaies (11 %).

Incidence des placements dans les ménages canadiens



Incidence des produits de placement dans les ménages canadiens

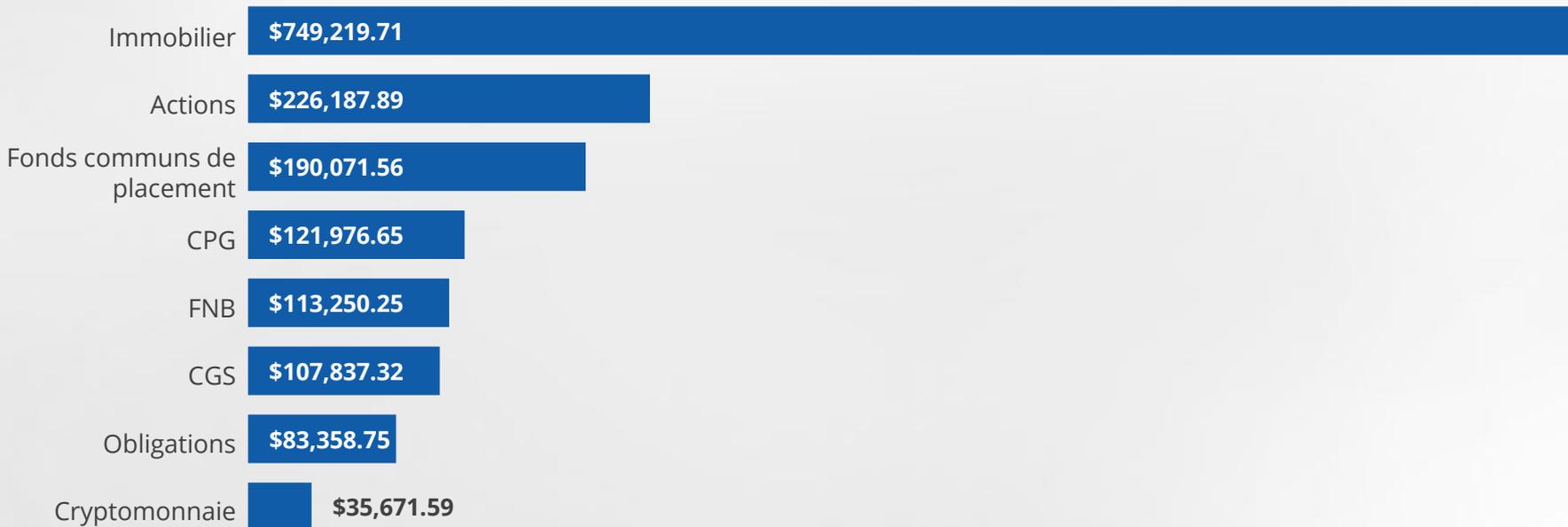


Veillez indiquer si vous ou votre conjoint(e)/partenaire (le cas échéant) détenez actuellement chacun des types de placements suivants – à l'intérieur ou à l'extérieur d'un REER, d'un FERR ou d'un REEE. Base : Tous les répondants (n = 3 942) D'après l'étude quantitative de Pollara auprès des adultes canadiens, menée en août 2025.

Valeur moyenne totale des placements des ménages par type

L'immobilier représente la plus grande part du portefeuille des investisseurs en matière de valeur, suivi de loin par les actions et les fonds communs de placement

Valeur MOYENNE totale des placements des ménages par type



48 Veuillez prendre en compte tous les types de placement que vous détenez. Quelle est la valeur totale de tous les placements actuels de votre ménage pour chaque type de placement?

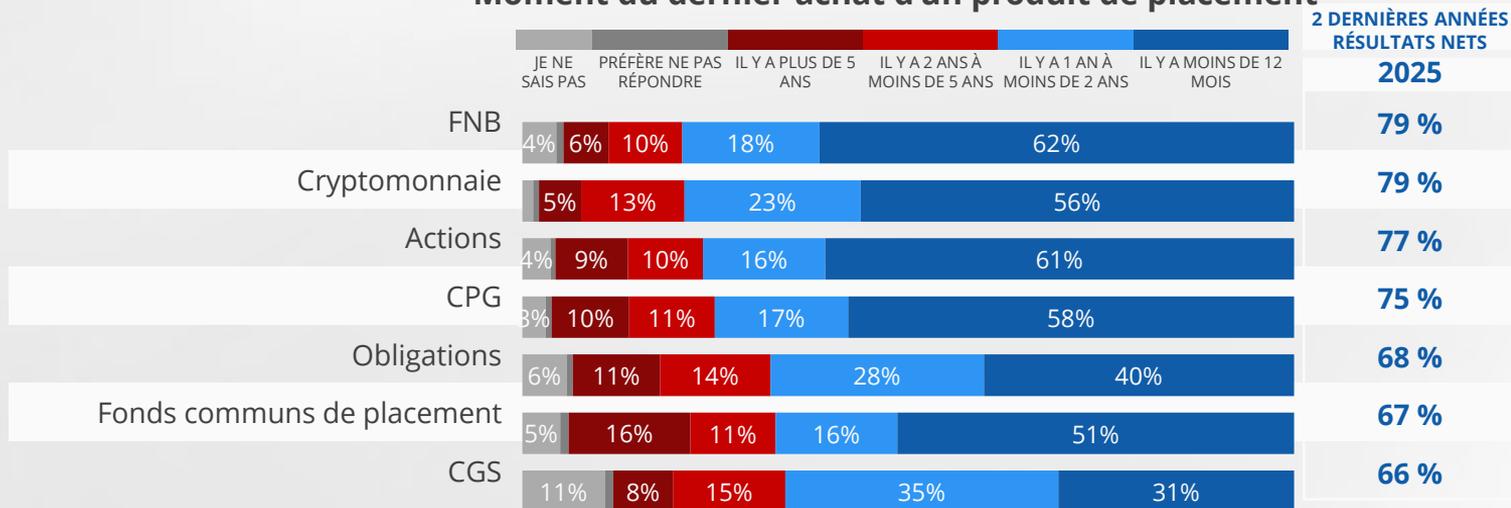
Base : Total. Base : SI choisi à QG (n=415 à 2 569).

Achats d'investissements les plus récents

La plupart des investisseurs ont acheté des FNB, des actions, des CPG et de la cryptomonnaie au cours de la dernière année

- La plupart des investisseurs sont très actifs. Au moins les deux tiers ont investi dans leurs produits au cours des deux dernières années, dont beaucoup au cours de la dernière année.
- Six sur dix ont investi au cours des douze derniers mois dans des FNB (62 %), des actions (61 %) ou des CPG (58 %), un peu moins dans la cryptomonnaie (56 %) ou des fonds communs de placement (51 %), tandis que les détenteurs d'obligations (40 %) et de CGS (31 %) étaient les moins susceptibles d'avoir effectué des achats récents.

Moment du dernier achat d'un produit de placement



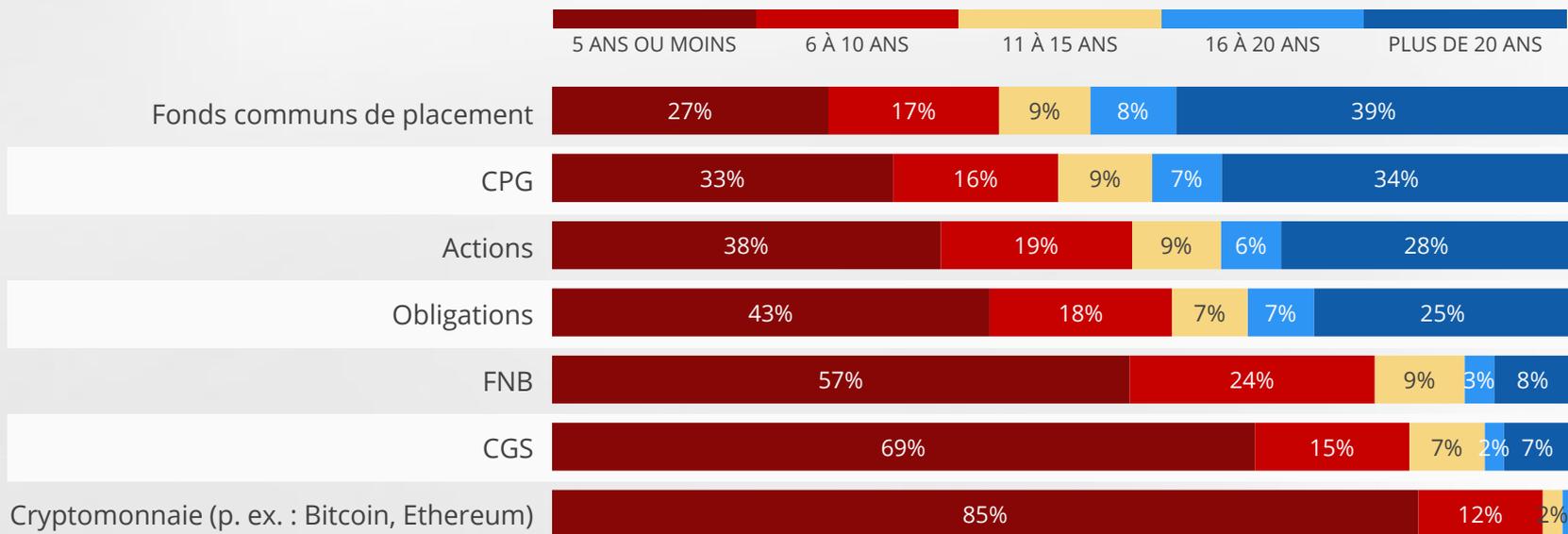
11. À quand remonte la dernière fois que vous avez acheté un produit de placement, soit dans des comptes enregistrés, comme les REER, les CELI, les CELIAPP, ou d'autres types de comptes?

Base : Total. SI choisi à QG (n=415 à 2 569). Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

Historique des placements

Les investisseurs sont plus susceptibles d'avoir des placements de longue date dans des fonds communs de placement et des CPG. La cryptomonnaie est l'ajout le plus récent

Durée du placement dans chaque produit



40 Depuis combien de temps investissez-vous dans chacun des produits de placement suivants?
Base : Total. Base : SI choisi à QG (n=415 à 2 569). Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

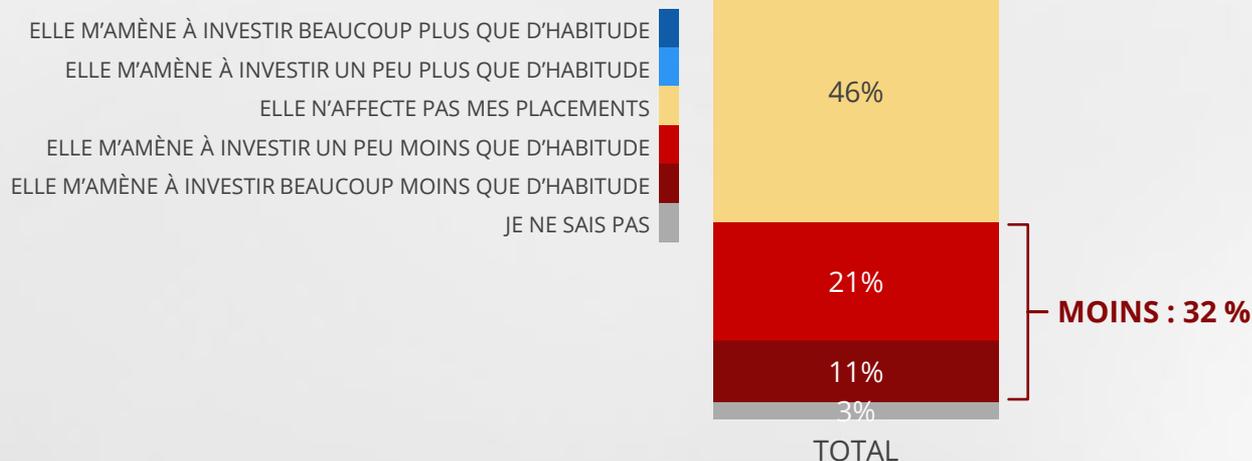
Incidence du climat économique

Volatilité des marchés, incertitude économique et montants investis

Pour près de la moitié des investisseurs, l'instabilité des marchés financiers n'a pas d'incidence sur leurs placements. Dans l'ensemble, on observe une légère baisse nette des niveaux de placement

- Sur le plan global, on observe une légère baisse nette des niveaux de placement, les investisseurs étant plus nombreux à déclarer que la volatilité des marchés les incite à investir moins que ceux qui affirment qu'elle les incite à investir davantage.
- Alors que trois investisseurs sur dix (32 %) déclarent que la situation actuelle des marchés et de l'économie les incite à investir moins que d'habitude, deux sur dix (19 %) affirment investir davantage. Les autres (46 %) maintiennent simplement le cap.
- Les détenteurs de fonds communs de placement et de CPG sont les plus susceptibles de maintenir le cap (49 % déclarent que cela ne touche pas leurs placements), tandis que les investisseurs en cryptomonnaie sont les plus optimistes (38 % déclarent investir davantage). Les détenteurs d'obligations et de FNB sont également plus susceptibles de déclarer qu'ils investissent davantage (28 % et 27 %, respectivement).

Incidence de la volatilité des marchés ou de l'incertitude économique sur le montant actuel des placements

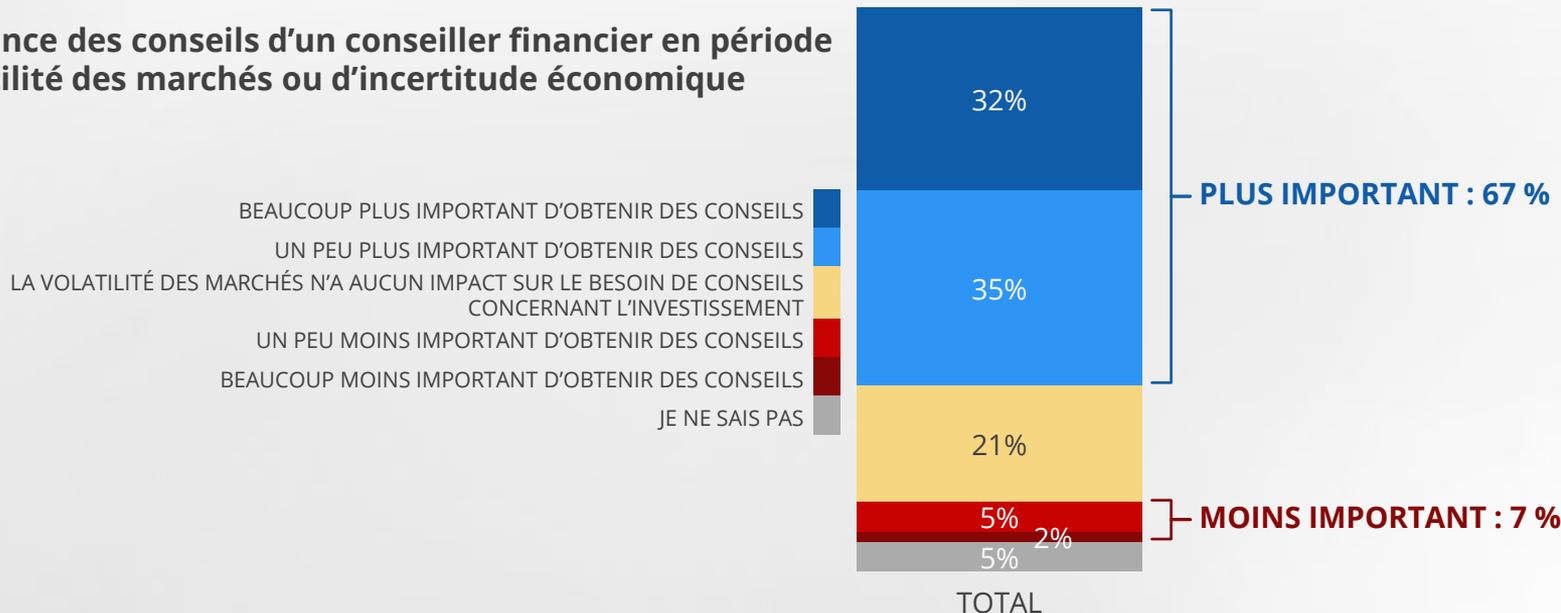


Volatilité des marchés, incertitude économique et conseils financiers

Les conseils des conseillers financiers sont de plus en plus importants en période d'incertitude financière et économique

- Les deux tiers des investisseurs affirment qu'il est un peu plus important (35 %) ou beaucoup plus important (32 %) d'obtenir les conseils d'un conseiller financier en cette période d'incertitude, tandis que seulement 7 % affirment que c'est moins important. Pour 21 % des répondants, la volatilité des marchés n'a aucune incidence sur leur besoin en matière de conseils professionnels.
- Les détenteurs d'obligations (79 %) et de fonds communs de placement (73 %) sont plus susceptibles de déclarer que c'est plus important, tandis que les détenteurs de FNB (26 %) et d'actions (24 %) sont plus susceptibles que ceux qui détiennent des obligations (14 %) ou des fonds communs de placement (18 %) de déclarer que cela n'a aucune incidence.

Importance des conseils d'un conseiller financier en période de volatilité des marchés ou d'incertitude économique



10. En période de volatilité des marchés ou d'incertitude économique, dans quelle mesure est-il important que vous obteniez les conseils d'un conseiller financier concernant l'investissement?
 Base : Total. Investisseur (n=4 273).

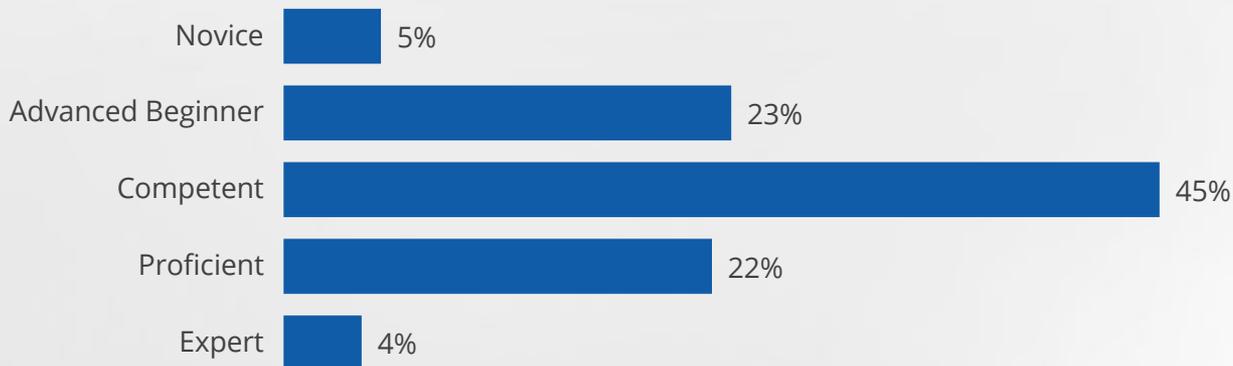
Connaissance et confiance vis-à-vis de l'investissement

Expertise en gestion des placements

Les investisseurs s'attribuent des niveaux d'expertise très variés, la plupart se considérant comme au moins « compétents »

- Tandis que 28 % se considèrent comme novices ou débutants avancés, 45 % affirment être compétents dans la gestion de leurs placements et le quart (26 %) des répondants s'évaluent comme étant chevronnés ou experts.
- Ceux qui détiennent de la cryptomonnaie ont tendance à mieux évaluer leur expertise (38 % compétents/experts), tout comme ceux qui détiennent des obligations (35 %) et des actions (30 %), par rapport aux investisseurs qui détiennent des FNB (26 %) et des fonds communs de placement (29 %).

Niveau d'expertise en gestion des placements

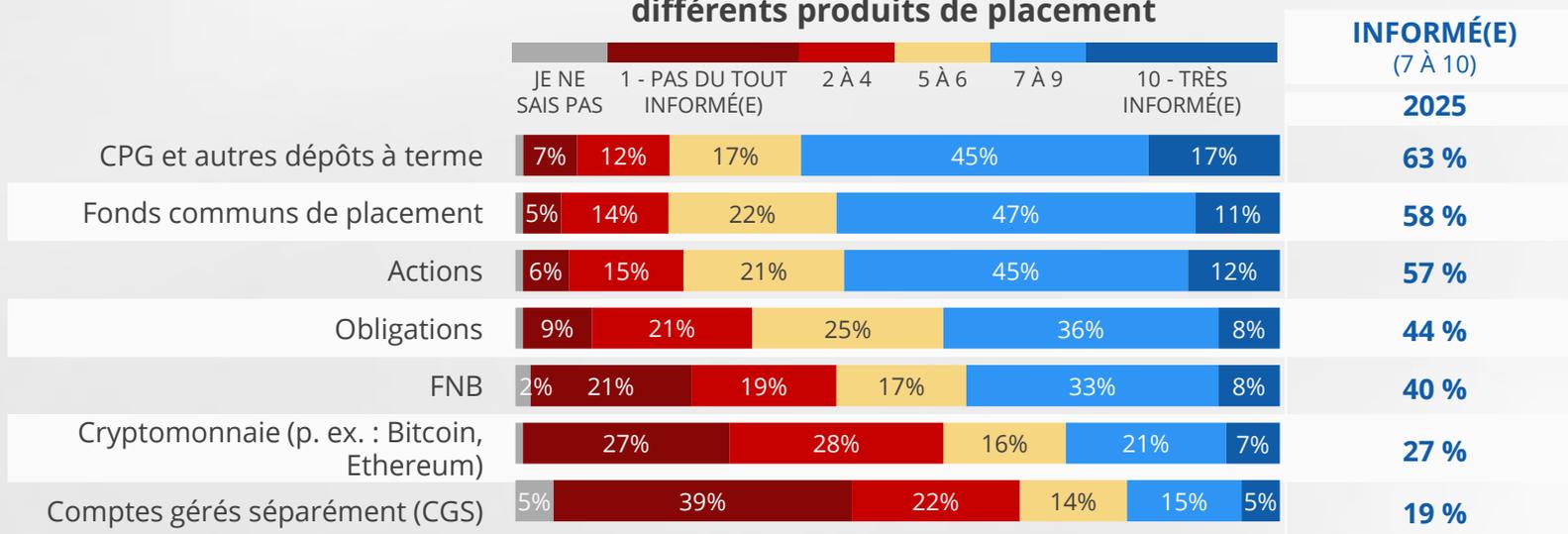


Connaissance des produits de placement

Les investisseurs connaissent mieux les CPG, les fonds communs de placement et les actions

- Les investisseurs connaissent mieux les CPG, la majorité d'entre eux (63 %) affirmant bien les connaître (cotes de 7 à 10 sur 10), suivis des fonds communs de placement (58 %) et des actions (57 %). Environ quatre sur dix disent la même chose des obligations (44 %) et des FNB (40 %), tandis que les connaissances sont les plus faibles en ce qui concerne la cryptomonnaie (27 %) et les CGS (19 %).
- Dans l'ensemble, les investisseurs qui détiennent des CPG et des fonds communs de placement connaissent moins bien tous les produits (à l'exception des leurs) que ceux qui détiennent d'autres types de placements.

Niveau de connaissance des différents produits de placement

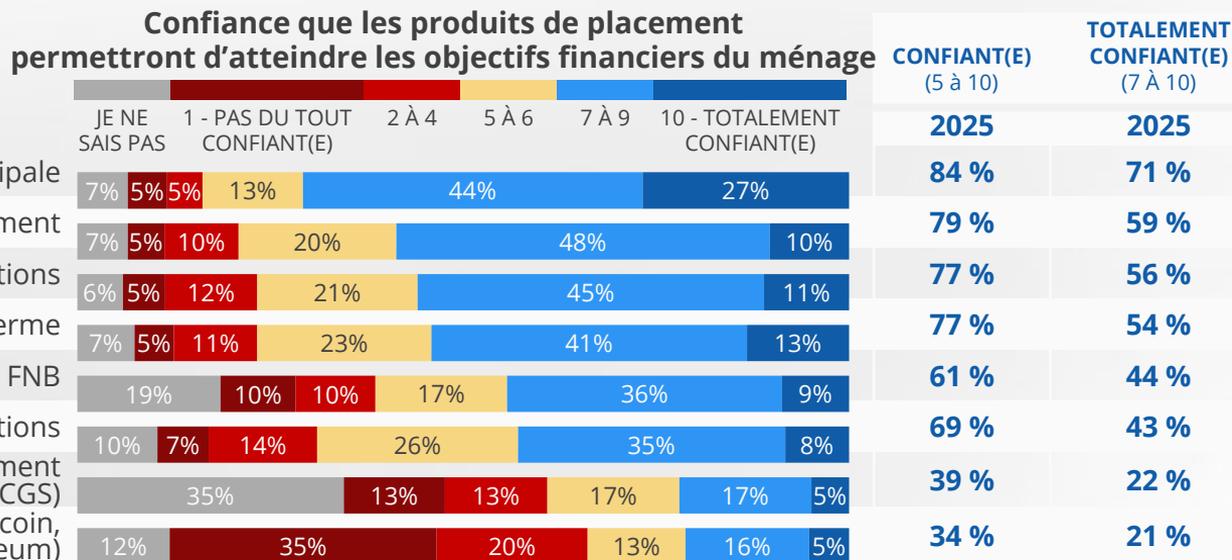


1. Dans quelle mesure connaissez-vous chacun des produits de placement suivants? Veuillez utiliser une échelle de 10 points, où 1 signifie « pas du tout informé(e) » et 10 signifie « très informé(e) ». Base : Total. Investisseur (n=4 273). Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

Confiance dans le fait que les placements aideront à atteindre les objectifs financiers

Les résidences principales sont considérées comme les placements les plus avantageux, suivies des fonds communs de placement, des actions et des CPG

- Tandis que sept personnes sur dix (71 %) sont convaincues (cote de 7 à 10) que leur maison les aiderait à atteindre leurs objectifs financiers, une majorité moins importante affirme la même chose des fonds communs de placement (59 %), des actions (56 %) et des CPG (54 %). Moins de la moitié des répondants partagent ce sentiment à propos des FNB, des obligations, des CGS et de la cryptomonnaie.
- Les détenteurs de chaque type de placement sont assez confiants dans leurs choix. Parmi ceux qui détiennent des FNB, 82 % sont convaincus que ce produit les aidera à atteindre leurs objectifs; parmi les détenteurs de fonds communs de placement, cette confiance est de 75 %; les détenteurs d'obligations sont à 75 %; les détenteurs de CPG – 75 % et les détenteurs de cryptomonnaie – 64 %.



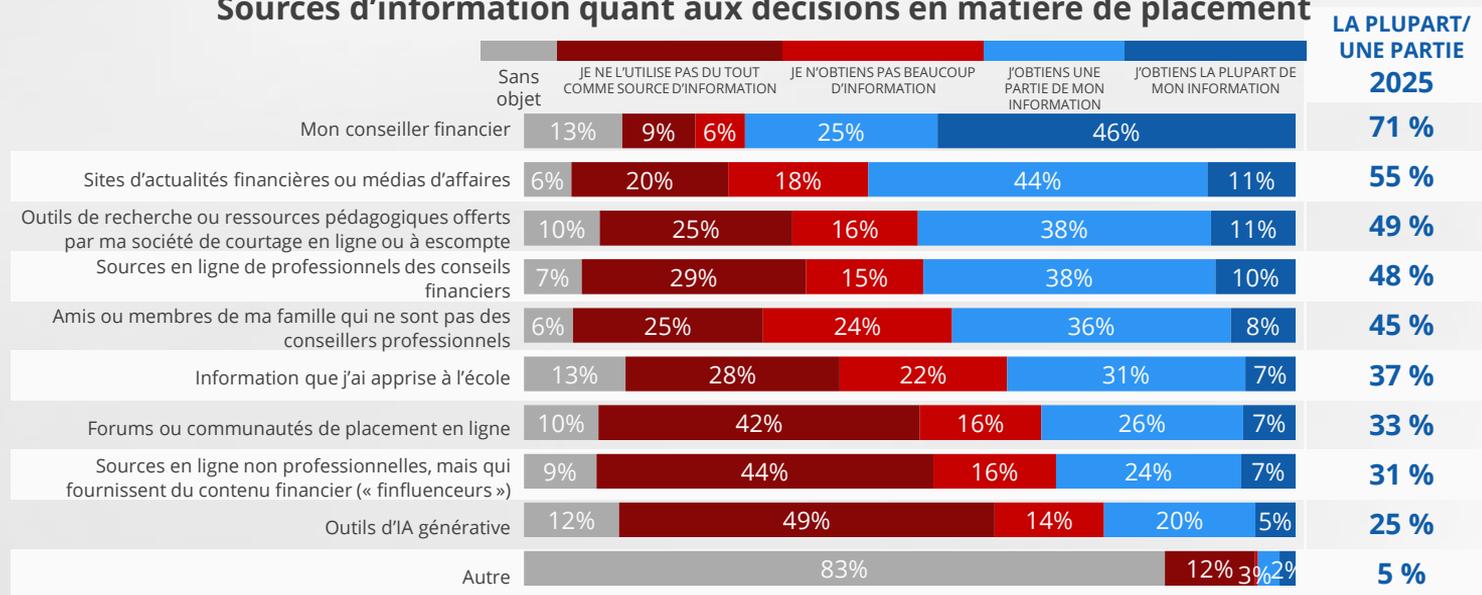
2. De façon générale, dans quelle mesure êtes-vous confiant(e) que chacun des produits de placement suivants aiderait à atteindre les objectifs financiers de votre ménage? Veuillez utiliser une échelle de 10 points, où 1 signifie « pas du tout confiant(e) » et 10 signifie « totalement confiant(e) ». Si vous ne connaissez rien au type de produit de placement, veuillez choisir l'option « Je ne sais pas ». Base : Total. Investisseur (n=4 273).

Influence des différentes sources sur les décisions en matière de placement

Les conseillers financiers sont la principale source d'information sur les placements, suivis de loin par les médias financiers et d'autres ressources

- Près de la moitié (46 %) des répondants obtiennent la plupart de l'information qui influence leurs choix de placement auprès de leur conseiller financier, tandis qu'un autre quart d'entre eux (25 %) obtiennent certains renseignements auprès de celui-ci. D'autres sources telles que les actualités financières, les outils de recherche, les professionnels en ligne, ainsi que les amis et la famille qui ne travaillent pas dans le secteur financier représentent environ la moitié des conseils obtenus. Il convient de noter que trois personnes sur dix (31 %) obtiennent une partie ou la plupart des renseignements auprès de « finfluenceurs ».
- Les détenteurs de fonds communs de placement sont les plus susceptibles de se fier à leur conseiller (80 %) et même parmi ceux qui utilisent un courtier en ligne, 62 % déclarent obtenir une partie ou la plupart des renseignements auprès de leur conseiller financier.

Sources d'information quant aux décisions en matière de placement



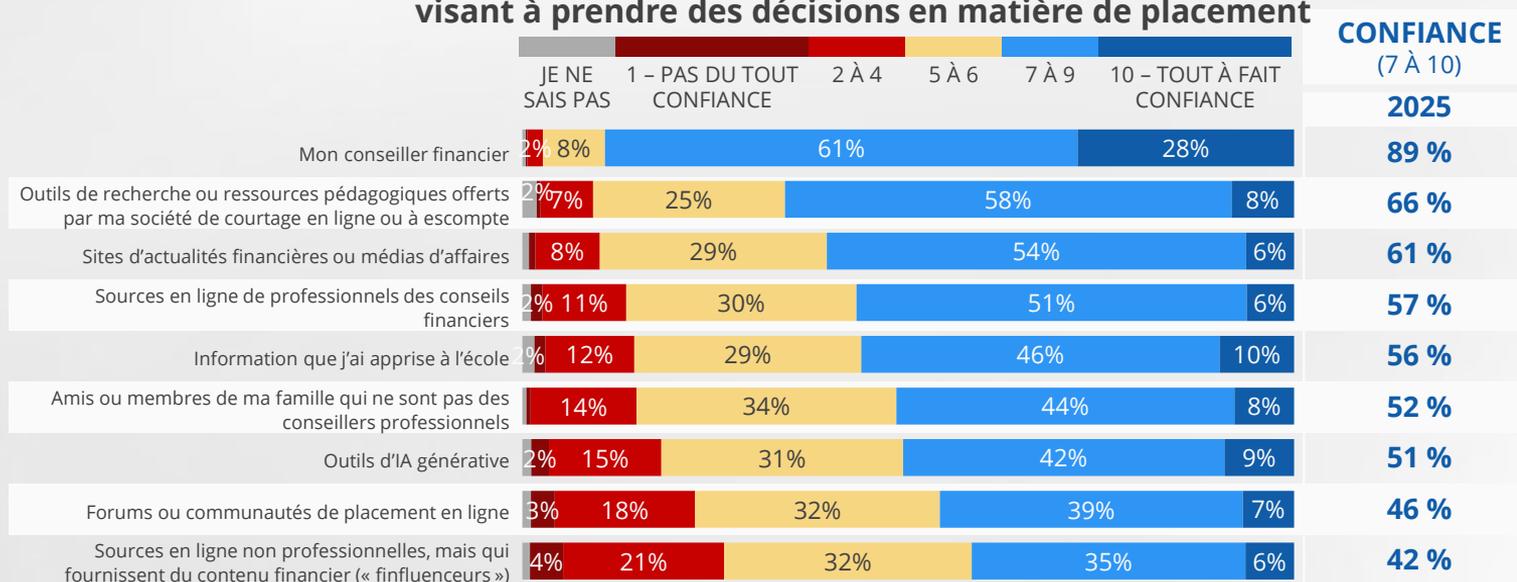
3. Dans quelle mesure prenez-vous des décisions de placement basées sur l'information fournie par les sources suivantes?
 Base : Total. Investisseur (n=4 273); Autre (n=2 143). Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

Confiance dans les sources d'information sur les placements

Les conseillers financiers constituent eux aussi des sources très fiables. D'autres sources propres à un secteur ou à une industrie sont considérées comme plus fiables que l'information générale (en ligne)

- Une forte majorité (89 %) des répondants ont une grande confiance en leurs conseillers; trois sur dix (28 %) leur font entièrement confiance (10 sur 10) et six sur dix leur accordent une grande confiance (cotes de 7 à 9). En deuxième viennent les outils des sociétés de courtage en ligne (66 %), suivis par les actualités/sites Web financiers (61 %), puis les sources professionnelles en ligne (57 %) et l'information apprise à l'école (56 %). La moitié des personnes font également confiance à leurs amis ou leur famille (52 %) et aux outils d'IA générative (51 %); de plus, quatre sur dix font confiance aux « influenceurs » (42 %; 53 % parmi ceux qui les utilisent).
- Les détenteurs de fonds communs de placement et de CPG ont un niveau de confiance inférieur à celui des autres investisseurs dans toutes les sources d'information, à l'exception de leurs conseillers financiers.

Confiance dans les sources d'information visant à prendre des décisions en matière de placement



4. Dans quelle mesure faites-vous confiance à ces sources pour vous fournir de l'information qui vous aidera à prendre les meilleures décisions de placement?
 Base : Total. Excluant 1 à 3 pour Autre seulement à Q3 (n=1 111 à 3 327). Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

« Finfluenceurs »

Utilisation de « finfluenceurs »

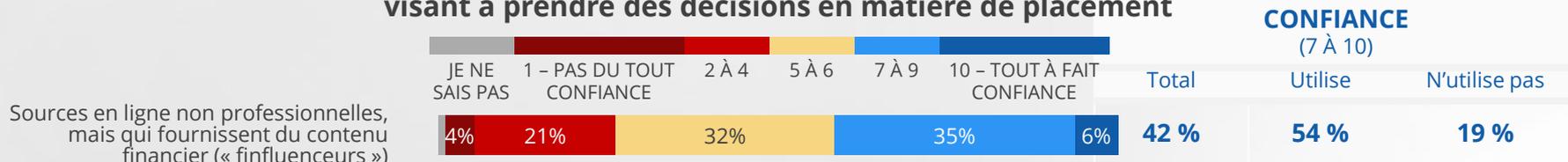
La moitié des personnes qui utilisent des « finfluenceurs » les jugent dignes de confiance

- Près du tiers des investisseurs canadiens se fient aux « finfluenceurs » pour obtenir au moins certains renseignements concernant les investisseurs, tandis qu'ils ne sont que 7 % à les considérer comme étant une source principale.
- Ceux qui écoutent les « finfluenceurs » sont plus jeunes que les autres investisseurs. La majorité des gens dans ce groupe, soit 57 %, sont des millénariaux ou des membres de la génération Z, contre un quart (24 %) parmi ceux qui ne suivent pas les conseils des « finfluenceurs ». Ils sont également plus susceptibles d'être des hommes (62 % contre 53 %).
- Ceux qui investissent dans la cryptomonnaie (58 %) et les FNB (42 %) sont plus susceptibles de recourir aux « finfluenceurs ».
- Au total, les deux cinquièmes des investisseurs canadiens font confiance aux « finfluenceurs » (42 %). La confiance est plus élevée parmi ceux qui les utilisent, la moitié (54 %) les considérant comme étant une source fiable.

Sources d'information quant aux décisions en matière de placement



Confiance dans les sources d'information visant à prendre des décisions en matière de placement



3. Dans quelle mesure prenez-vous des décisions de placement basées sur l'information fournie par les sources suivantes?
 Base : Total. Investisseur (n=4 273); Autre (n=2 143). Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

Raisons de choisir d'écouter les « influenceurs »

Tout est une question de coût : le contenu gratuit est le principal facteur qui incite à privilégier les « influenceurs » plutôt que les conseillers financiers traditionnels

- Parmi les 31 % d'investisseurs qui font appel à des « influenceurs » pour quelques-unes ou la totalité de leurs décisions en matière de placement, la moitié (47 %) affirment que l'une des principales raisons pour lesquelles ils les préfèrent aux conseillers financiers traditionnels est que leur contenu est gratuit. De plus, trois sur dix (28 %) estiment que les conseillers sont trop chers.
- Trois sur dix déclarent également se sentir plus en contrôle lorsqu'ils prennent des décisions fondées sur du contenu en ligne (29 %) ou considèrent se reconnaître dans les « influenceurs » (28 %).
- Un sur cinq (20 %) affirme que les « influenceurs » fournissent des renseignements accessibles nulle part ailleurs et 14 % ne se sentent tout simplement pas encore prêts à recevoir des conseils professionnels.
- Il y a également ceux qui ne font pas confiance aux conseillers traditionnels (15 %) ou qui ont eu une mauvaise expérience avec un conseiller financier (10 %).
- Ceux qui ne font pas appel à des conseillers sont plus susceptibles d'avoir une opinion positive sur le coût des « influenceurs » que ceux qui font appel à des conseillers (accès gratuit au contenu 53 % contre 46 %, conseillers trop chers 42 % contre 25 %) et sont plus susceptibles de déclarer ne pas faire confiance aux conseillers (25 % contre 12 %). Ceux qui ont recours à des conseillers sont plus susceptibles de déclarer avoir eu une mauvaise expérience (11 % contre 7 %) et d'affirmer que les « influenceurs » fournissent des renseignements qu'on ne retrouve pas dans des sources traditionnelles (22 % contre 15 %).

Raisons de choisir des « influenceurs » plutôt que des conseillers financiers traditionnels



60 %
58 %
34 %



5. Quelles sont les raisons principales pour lesquelles vous faites appel à des « influenceurs » plutôt qu'à des conseillers financiers traditionnels? (Sélectionnez toutes les réponses qui correspondent)

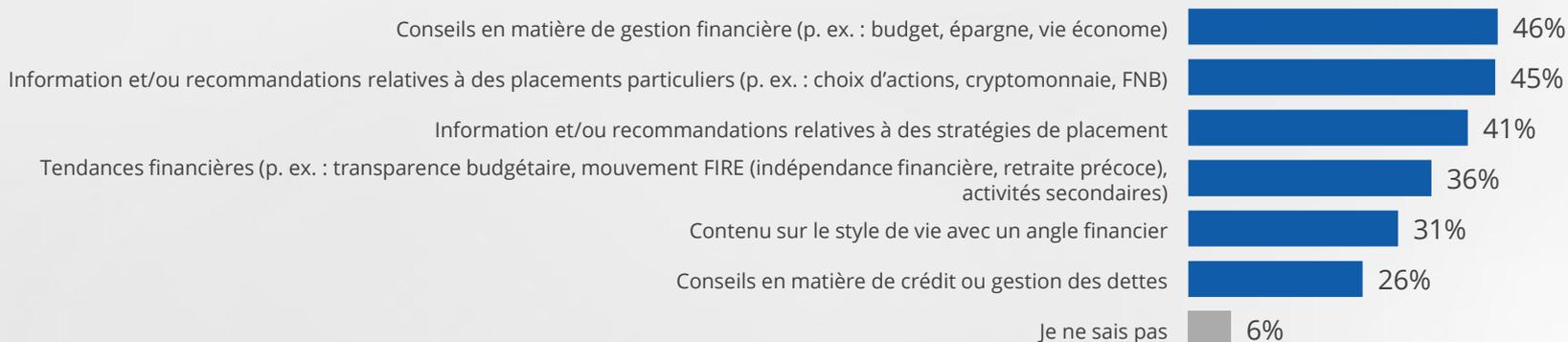
Base : Total. SI Q3r6 = CODE 1 OU 2 (n=1 354).

Information recherchée auprès des « influenceurs »

Les « influenceurs » sont surtout consultés pour obtenir des conseils généraux en matière de gestion financière, ainsi que des renseignements sur des placements particuliers

- Un peu moins de la moitié des répondants ont recours aux « influenceurs » pour obtenir des conseils en matière de gestion financière (46 %) ou des renseignements ou recommandations sur des placements particuliers (45 %). Quatre sur dix (41 %) obtiennent leurs conseils stratégiques en matière de placement des « influenceurs » et 36 % les écoutent pour connaître les tendances financières. Les contenus liés au mode de vie financier (31 %) et les conseils sur le crédit ou la gestion des dettes (26 %) sont les sujets les moins populaires.

Types d'information généralement recherchée auprès des « influenceurs »



6. Quel type d'information fournie par des « influenceurs » utilisez-vous généralement? (Sélectionnez toutes les réponses qui correspondent)

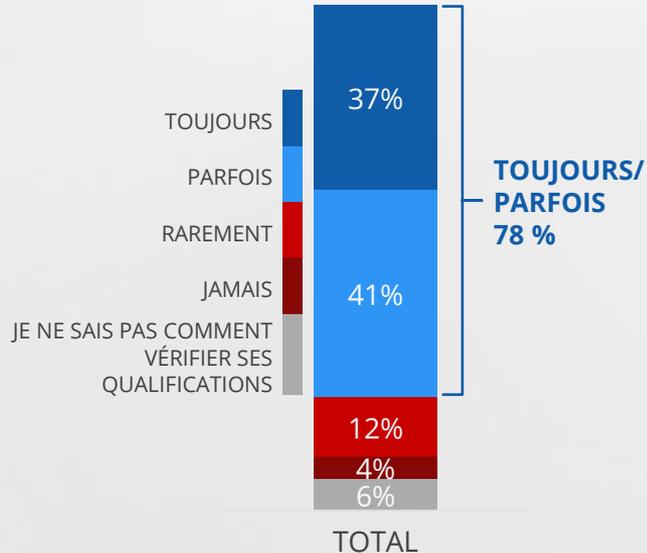
Base : Total. SI Q3r6 = CODE 1 OU 2 (n=1 354).

Antécédents et qualifications des « finfluenceurs »

La majorité déclare vérifier au moins parfois les antécédents ou qualifications des « finfluenceurs », mais les méthodes utilisées pour cette vérification sont variées

- Huit personnes sur dix déclarent vérifier toujours (37 %) ou parfois (41 %) les antécédents ou qualifications des « finfluenceurs ».
- Les méthodes de vérification combinent recherche et présence sur les réseaux sociaux. Elles consistent principalement à rechercher les « finfluenceurs » sur des sites de réglementation (46 %), à lire les commentaires des utilisateurs (45 %) ou à consulter les réseaux sociaux (43 %). Les recommandations en ligne d'autres abonnés (31 %), les recommandations personnelles (31 %) et la popularité en ligne (27 %) sont des méthodes de vérification moins courantes.

Vérification des antécédents ou qualifications des « finfluenceurs »



Méthodes de vérification des antécédents ou qualifications des « finfluenceurs »



RÉSULTATS NETS : PRÉSENCE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX 68 %
RÉSULTATS NETS : RECHERCHE 68 %



7. Quand vous suivez les conseils d'un(e) « finfluenceur(euse) », vérifiez-vous ses antécédents ou qualifications? Base : Total. SI Q3r6 = CODE 1 OU 2 (n=1 354)
8. Comment vérifiez-vous ses antécédents ou qualifications? (Sélectionnez toutes les réponses qui correspondent) Base : Total. SI Q3r6 = CODE 1 OU 2 (n=1 354).

Achats de placements et conseils

Avis ou conseils lors de l'achat de placements

La plupart des investisseurs achètent tout ou partie de leurs placements auprès d'une personne qui leur a fourni des avis ou des conseils, en particulier lorsqu'ils achètent des fonds communs de placement

- Huit investisseurs sur dix ont acheté la totalité (40 %) ou une partie (39 %) de leur portefeuille par l'intermédiaire d'un conseiller. Parmi ceux qui ont acheté une partie avec et une partie sans conseils, les achats de fonds communs de placement ont été le plus souvent effectués avec conseils lors du dernier achat (63 %). Pour les autres produits, les achats ont été effectués principalement sans conseils. Pour les achats d'actions les plus récents, 36 % ont fait appel à un conseiller; CPG et FNB – 27 %; obligations – 21 %; cryptomonnaie – 12 %; CGS – 7 %.
- Parmi ceux qui utilisent un courtier en ligne, moins du quart (23 %) ont acheté tous leurs placements avec conseils. Pour ceux qui ne disposent pas de tels comptes, ce chiffre est deux fois plus élevé (51 %).

Méthodes d'achat de l'ensemble du portefeuille de placements

Tous mes placements ont été achetés auprès de quelqu'un qui m'a offert des avis ou conseils



Certains de mes placements ont été achetés auprès de quelqu'un qui m'a offert des avis et des conseils, mais d'autres ne l'ont pas été

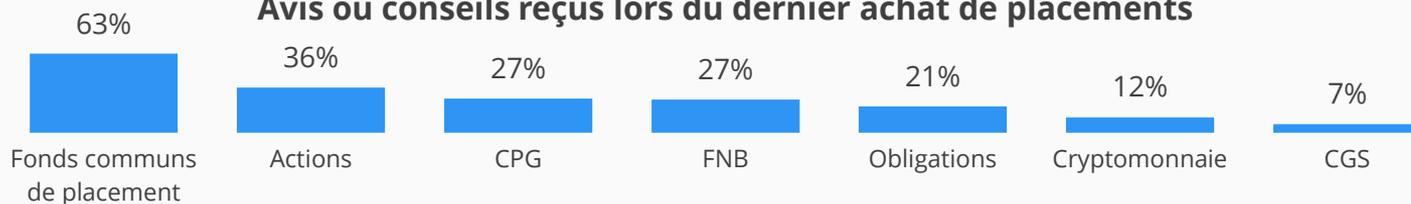


RÉSULTATS NETS :
ACHETÉ AVEC CONSEILS
80 %

Tous mes placements ont été achetés sans avis ou conseils



Avis ou conseils reçus lors du dernier achat de placements

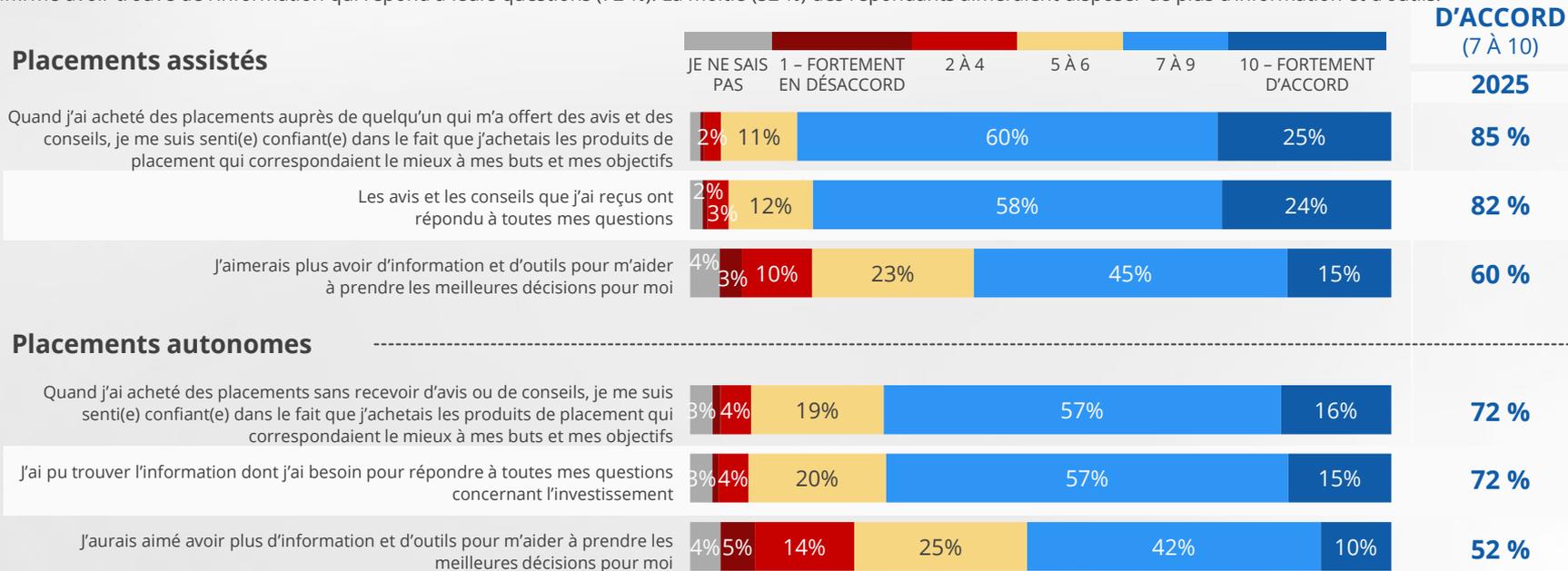


12 Quelle affirmation ci-dessous décrit le mieux comment l'ensemble de votre portefeuille de placements a été acheté? Base : Total. Investisseur (n=4 273)
13. La dernière fois que vous avez acheté chaque placement, l'avez-vous fait auprès de quelqu'un qui vous a offert des avis ou conseils?
Base : Total. SI CERTAINS AVEC CERTAINS SANS (Q12 CODE 2) (n=1 305).

Attitudes à l'égard des achats de placements assistés et autonomes

La confiance dans les décisions de placement est élevée lorsqu'on reçoit des conseils, mais un nombre important de personnes se sentent également en confiance lorsqu'elles prennent leurs décisions de manière indépendante

- Parmi les investisseurs accompagnés par un conseiller, 85 % reconnaissent que cela les rend plus en confiance et 82 % affirment avoir obtenu des réponses à leurs questions. En même temps, six sur dix (60 %) estiment qu'ils aimeraient disposer de davantage de renseignements ou d'outils pour les aider à prendre leurs décisions en matière de placement.
- Par ailleurs, 72 % des personnes qui gèrent elles-mêmes leurs placements se disent confiantes dans leurs choix pour atteindre leurs objectifs et le même pourcentage affirme avoir trouvé de l'information qui répond à leurs questions (72 %). La moitié (52 %) des répondants aimeraient disposer de plus d'information et d'outils.



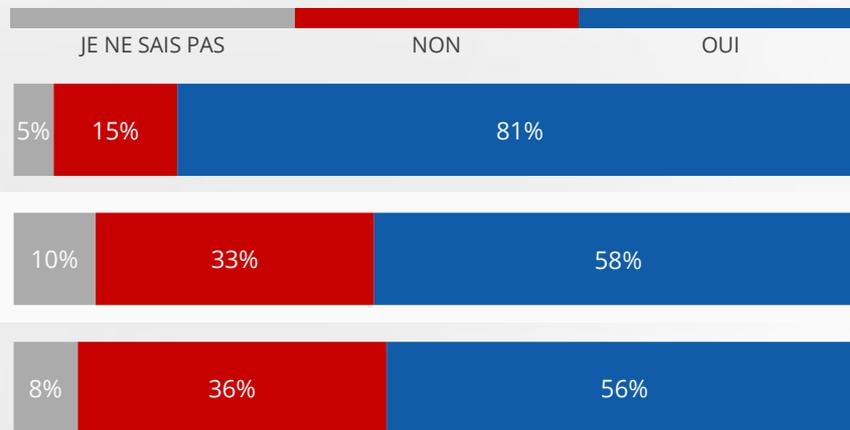
14. ACHETÉ AVEC CONSEILS (Q12 CODE 1 OU 2), DEMANDER : En songeant particulièrement aux placements que vous avez achetés auprès de quelqu'un qui vous a offert des avis et des conseils, dans quelle mesure seriez-vous d'accord ou en désaccord avec les affirmations suivantes : Base : Total. SI code 1 OU 2 à Q12 (n=3 406). Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.
 15. ACHETÉ SANS CONSEILS (Q12 CODE 2 OU 3), DEMANDER : En songeant particulièrement aux placements que vous avez achetés sans recevoir d'avis et de conseils, dans quelle mesure seriez-vous d'accord ou en désaccord avec les affirmations suivantes : Base : Total. SI code 2 OU 3 à Q12 (n=2 540).

Sujets discutés avec les conseillers

La pertinence des placements était souvent le principal sujet abordé avec le conseiller financier. La plupart ont également parlé des frais.

- Ceux qui ont fait appel à un conseiller pour leur dernier achat ont souvent discuté du fait que le placement cadre bien dans leurs objectifs (81 %). Ils sont moins nombreux à avoir discuté des ratios des frais de gestion (58 %) ou des commissions de suivi (56 %).
- Les détenteurs de fonds communs de placement sont les plus susceptibles d'avoir discuté de la pertinence (84 %), tandis que les investisseurs en cryptomonnaie sont les plus susceptibles d'avoir parlé des frais, qu'il s'agisse des ratios des frais de gestion (69 %) ou des commissions de suivi (70 %).

Discussion avec un conseiller lors du plus récent achat d'un fonds de placement



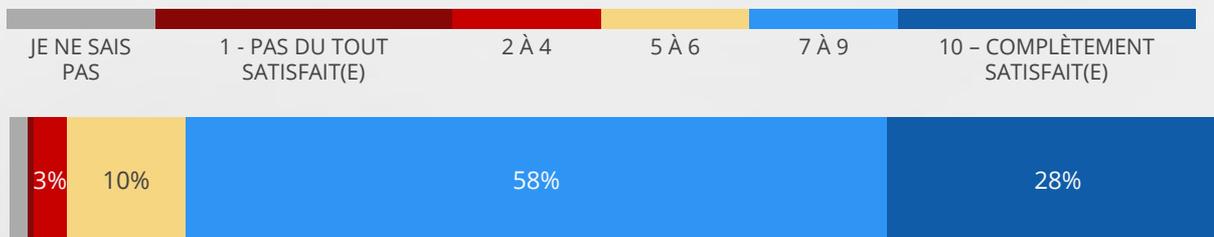
20. En repensant à la dernière fois où vous avez acheté un fonds de placement par l'entremise d'un conseiller, ce dernier a-t-il mentionné chacun des points suivants :
Base : Total. SI LE DERNIER ACHAT S'EST FAIT AVEC UN CONSEILLER (n=3 038).

Satisfaction du conseiller financier

En général, les investisseurs sont (très) satisfaits des conseils prodigués par leur conseiller financier

- Les investisseurs ont surtout attribué des cotes élevées aux conseils prodigués par leur conseiller financier, 28 % d'entre eux se déclarant entièrement satisfaits (10 sur 10) et 58 % très satisfaits (7 à 9). La note moyenne est de 8,25 sur 10.
- Les détenteurs d'obligations sont plus susceptibles d'être entièrement satisfaits (34 %) et les détenteurs de CPG les moins satisfaits (25 %), tandis que les détenteurs de fonds communs de placement (29 %), de FNB (29 %) et d'actions (28 %) se situaient dans la moyenne générale.

Satisfaction des conseils du conseiller financier



SATISFAIT(E)
(7 À 10)

2025

86 %



21. À présent, j'aimerais vous poser des questions sur votre relation avec le conseiller auprès duquel vous achetez vos placements. Dans quelle mesure êtes-vous satisfait(e) des conseils fournis par votre conseiller financier? Base : Total. Total des réponses (n=3 038) Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

Perceptions du conseiller financier

Les conseillers financiers sont très appréciés en tant que personnes-ressources de confiance, aidant à atteindre les objectifs et favorisant de saines habitudes de placement, et méritent leurs honoraires

- La moitié (49 %) des répondants sont tout à fait d'accord et 44 % sont plutôt d'accord pour dire qu'ils font confiance à leur conseiller pour leur prodiguer des conseils avisés (93 % d'accord global). Une proportion semblable est convaincue qu'elle atteindra ses objectifs avec l'aide d'un conseiller (89 %) et qu'elle obtiendra de meilleurs rendements avec un conseiller (88 %).
- La plupart affirment également que leur conseiller les aide à rester disciplinés même en période de ralentissement du marché (84 %) et que les conseillers méritent leurs honoraires/commissions (84 %). Les conseillers les aident également à adopter de bonnes habitudes d'épargne (82 %).
- Enfin, huit personnes sur dix (80 %) affirment qu'elles ne voudraient pas gérer leurs placements seules, sans l'aide de leur conseiller financier.
- Si la grande majorité des investisseurs en FNB ont une opinion positive de leur conseiller, ils ne leur attribuent pas une cote aussi élevée que les autres types d'investisseurs. Si les détenteurs de cryptomonnaie sont moins susceptibles de penser qu'ils ne voudraient pas gérer eux-mêmes leurs placements et font moins confiance à leur conseiller, ils sont plus enclins à admettre que leur conseiller leur permet d'adopter de meilleures habitudes d'épargne.

Perceptions des conseillers financiers

	Perceptions des conseillers financiers				D'ACCORD (7 À 10)
	FORTEMENT EN DÉSACCORD	PLUTÔT EN DÉSACCORD	PLUTÔT D'ACCORD	FORTEMENT D'ACCORD	2025
Je peux faire confiance à mon conseiller pour me donner des conseils avisés.	6%	44%	49%		93 %
Je suis plus sûr d'atteindre mes objectifs d'investissement quand je fais appel à un conseiller financier.	3%	9%	44%	45%	89 %
Je crois que j'obtiens un meilleur rendement de mes investissements quand je fais appel à un conseiller financier.	2%	10%	44%	44%	88 %
Mon conseiller m'aide à rester discipliné(e) dans mes placements même quand le marché est à la baisse.	3%	13%	45%	39%	84 %
Les conseils et les autres services fournis par mon conseiller financier valent les frais et/ou les commissions que je paie.	3%	13%	48%	36%	84 %
Grâce à mon conseiller, j'ai de meilleures habitudes d'épargne et d'investissement.	4%	15%	46%	36%	82 %
Je ne voudrais pas gérer mes investissements par moi-même sans l'aide de mon conseiller financier.	5%	15%	38%	42%	80 %



22. À quel point êtes-vous en accord avec les affirmations suivantes au sujet des conseillers financiers?

Base : Total. Total des réponses (n=3 038) Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

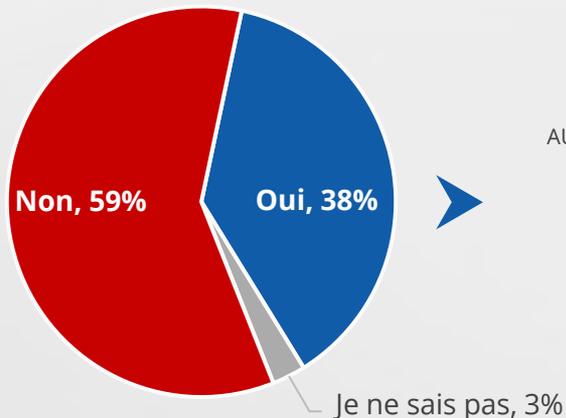
Courtages à escompte

Utilisation de comptes de courtage en ligne ou à escompte

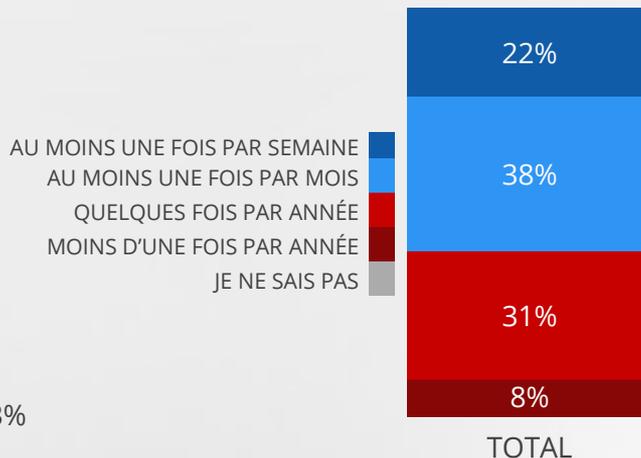
Quatre investisseurs sur dix possèdent un compte de courtage en ligne ou à escompte, la plupart l'utilisant au moins une fois par mois

- Quatre investisseurs sur dix (38 %) possèdent un compte de courtage en ligne ou à escompte. Ils ont, en général, entre 25 et 55 ans (61 %, contre 43 % parmi ceux qui ne possèdent pas de tels comptes) et sont moins susceptibles d'être des baby-boomers (17 %, contre 30 %).
- Ils sont également plus susceptibles de détenir des placements autres que des fonds communs de placement ou des CPG.
- Parmi les titulaires de ces comptes, 22 % déclarent les utiliser au moins une fois par semaine, 38 % au moins une fois par mois, 31 % quelques fois par an et 8 % moins souvent.
- Ceux qui possèdent de la cryptomonnaie sont les utilisateurs les plus assidus, 30 % d'entre eux les utilisant au moins une fois par semaine.

Possession d'un compte de courtage en ligne ou à escompte



Fréquence des décisions en matière de placement par le biais du courtage en ligne ou à escompte



16. Détenez-vous actuellement un compte auprès d'une société de courtage en ligne ou à escompte? Base : Total. Investisseur (n=4 273)

17. À quelle fréquence prenez-vous des décisions de placement en utilisant votre compte de courtage en ligne ou à escompte? (Sélectionnez l'option qui décrit le mieux la fréquence à laquelle vous le faites habituellement)

Base : Total. SI « Oui » à Q16 (n=1 582). Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

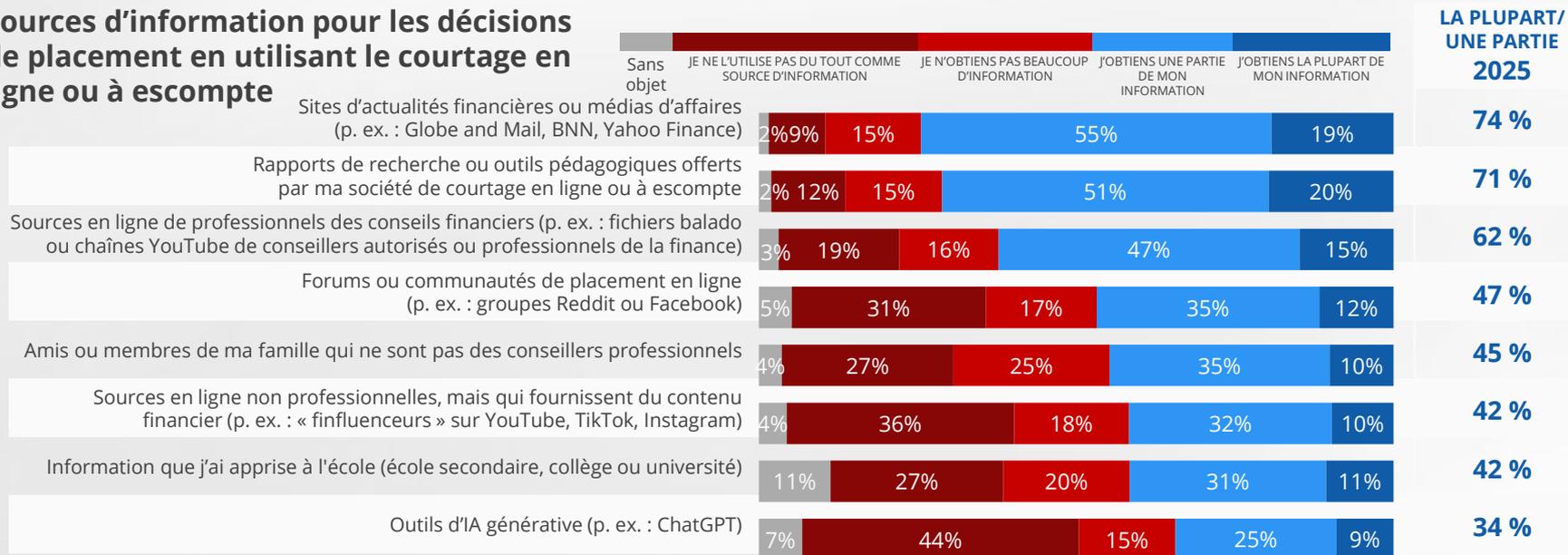


Information pour les décisions de placement en utilisant le courtage en ligne ou à escompte

Les sites d'actualités financières et les rapports de recherche sont les plus souvent consultés lors de la prise de décisions en matière de placement à l'aide de comptes de courtage en ligne ou à escompte

- Les trois quarts (74 %) des investisseurs disposant d'un compte de courtage en ligne ou à escompte obtiennent une partie ou la plupart de leurs renseignements auprès de médias financiers (en ligne) et sept sur dix (71 %) à partir de rapports ou d'outils de recherche fournis par leur courtier. La majorité (62 %) utilise également d'autres sources de conseils professionnels en ligne.
- Les sources non expertes, qu'il s'agisse de forums en ligne, d'amis, de la famille ou d'outils d'IA, sont utilisées pour une partie ou la totalité de l'information par moins de la moitié (34 % à 47 %) des personnes interrogées.

Sources d'information pour les décisions de placement en utilisant le courtage en ligne ou à escompte



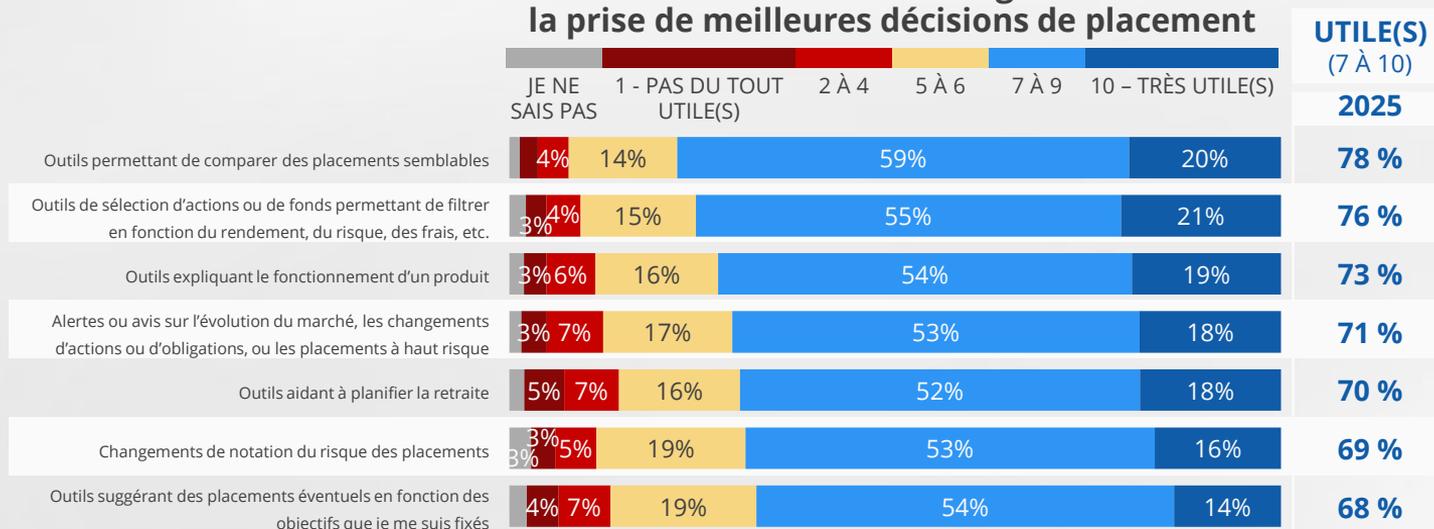
18. Quand vous prenez des décisions de placement en utilisant votre compte de courtage en ligne ou à escompte, dans quelle mesure utilisez-vous chacune des sources d'information suivantes?
 Base : Total. SI « Oui » à Q16 (n=1 582).

Utilité des ressources de courtage en ligne ou à escompte (1 de 2)

De nombreux outils sont considérés comme très utiles pour prendre de bonnes décisions de placement, en particulier les outils de comparaison et de sélection

- Les outils les plus utiles sont ceux qui comparent des placements semblables (78 % des répondants les jugent utiles, avec une cote de 7 à 10 sur 10), les outils de sélection de produits qui permettent de les filtrer (76 %), les outils qui expliquent le fonctionnement des produits (73 %) et les outils qui fournissent des alertes ou des notifications (71 %). Parmi les autres outils les plus appréciés, on trouve les outils de planification de la retraite (70 %), les outils d'évaluation des risques (69 %) et les outils qui fournissent des conseils en fonction des objectifs en matière de placement (68 %).
- Les détenteurs de fonds communs de placement, d'obligations et de FNB sont plus susceptibles de trouver tous les outils analysés utiles que ceux qui détiennent des actions et des CPG.

Utilité des outils de courtage à favoriser la prise de meilleures décisions de placement



Suite à la page suivante

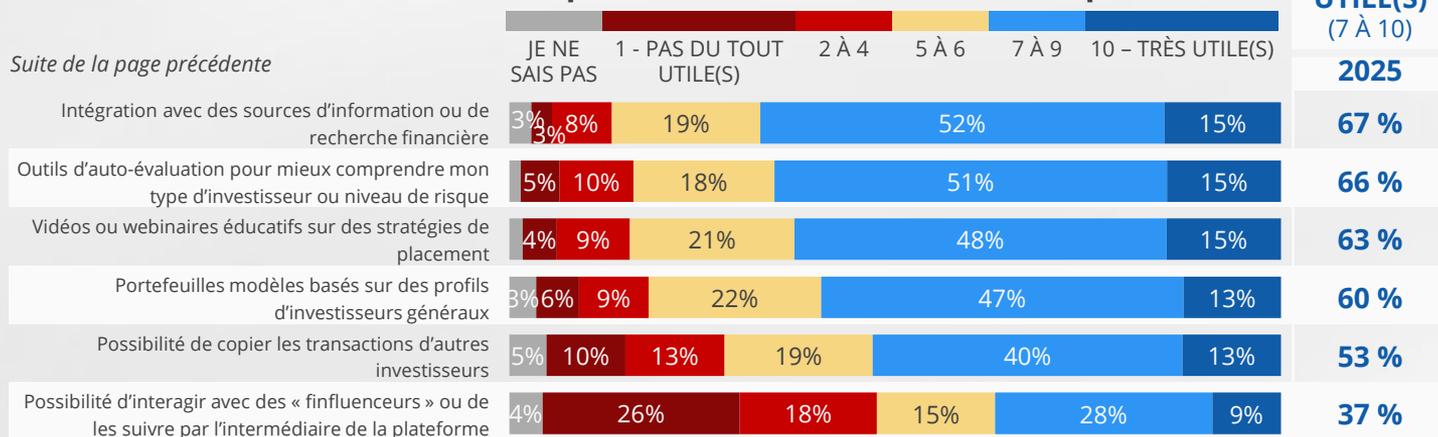
19. En songeant aux ressources qui pourraient être fournies par votre société de courtage en ligne ou à escompte, dans quelle mesure chacun des outils suivants serait-il utile pour vous aider à prendre de meilleures décisions de placement? Base : Total. SI « Oui » à Q16 (n=1 582). Remarque : Les données < 3 % ne sont pas indiquées.

Utilité des ressources de courtage en ligne ou à escompte (2 de 2)

Les outils les moins utiles sont ceux qui proposent des portefeuilles modèles, la copie de transactions ou l'interaction avec des « finfluenceurs »

- Plus de six personnes sur dix considèrent également comme utiles les outils qui intègrent des actualités ou des études financières (67 %), des outils d'évaluation des risques (66 %) ou des vidéos ou webinaires éducatifs (63 %).
- Un peu moins de personnes trouvent les portefeuilles modèles utiles (60 %), tandis qu'environ la moitié apprécie la possibilité de copier les transactions d'autres personnes (53 %). L'interaction avec les « finfluenceurs » est jugée utile par 37 % des répondants.

Utilité des outils de courtage à favoriser la prise de meilleures décisions de placement



19. En songeant aux ressources qui pourraient être fournies par votre société de courtage en ligne ou à escompte, dans quelle mesure chacun des outils suivants serait-il utile pour vous aider à prendre de meilleures décisions de placement? Base : Total. SI « Oui » à Q16 (n=1 582). Remarque : Les données < 3 % ne sont pas indiquées.

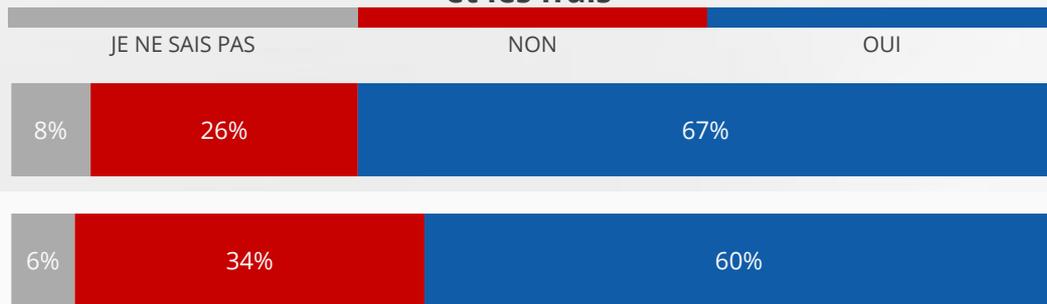
Relevés annuels

Rappel et lecture des relevés annuels sur le rendement et les frais

La plupart des investisseurs se souviennent avoir reçu leurs relevés annuels, mais tous ne les lisent pas

- Tandis que deux tiers (67 %) se souviennent avoir reçu leurs relevés, six sur dix (60 %) déclarent les avoir lus.
- Les détenteurs d'obligations (73 %), de FNB (68 %), de fonds communs de placement (66 %) et d'actions (66 %) sont plus susceptibles que la moyenne d'avoir lu leurs relevés cette année.

Se rappelle avoir reçu et lu les relevés annuels sur le rendement et les frais



Q Base : Total. Investisseur (n=4 273)
23. Cette année, vous souvenez-vous d'avoir reçu un ou des relevés annuels sur le rendement et les frais pour vos placements?
24. Avez-vous lu le ou les relevés annuels sur le rendement et les frais que vous avez reçus cette année pour vos placements?

Cote des relevés annuels sur le rendement et les frais

La satisfaction à l'égard des relevés annuels est élevée, en particulier en ce qui concerne la clarté et l'inclusion de l'information clé

- Parmi ceux qui ont lu leurs relevés, neuf sur dix (89 %) affirment que ceux-ci présentent clairement ou très clairement leur taux de rendement, 85 % affirment que les relevés fournissent tous les renseignements nécessaires et 83 % affirment que l'information était facile à comprendre. Les trois quarts (76 %) estiment également que les relevés sont de grande qualité en ce qui concerne la présentation claire des frais payés.
- Si les cotes attribuées par les investisseurs sont globalement élevées, ce sont les détenteurs d'obligations qui ont tendance à donner les cotes les plus élevées pour tous les critères.

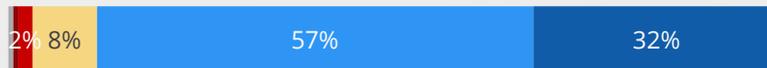
Qualité de l'information des relevés annuels sur le rendement et les frais

**EXCELLENTE/
BONNE**
(7 À 10)

JE NE SAIS PAS 1 – TRÈS MAUVAISE 2 À 4 5 À 6 7 À 9 10 – EXCELLENTE

2025

Le relevé a clairement montré le taux de rendement sur mon compte



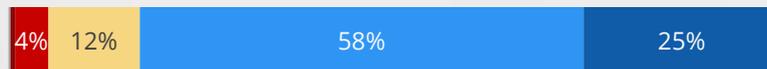
89 %

Le relevé m'a fourni toutes les informations dont j'avais besoin



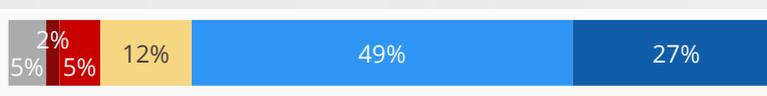
85 %

L'information contenue dans le relevé était facile à comprendre



83 %

Le relevé indiquait clairement les frais que je paie à la société de mon conseiller ou courtier



76 %



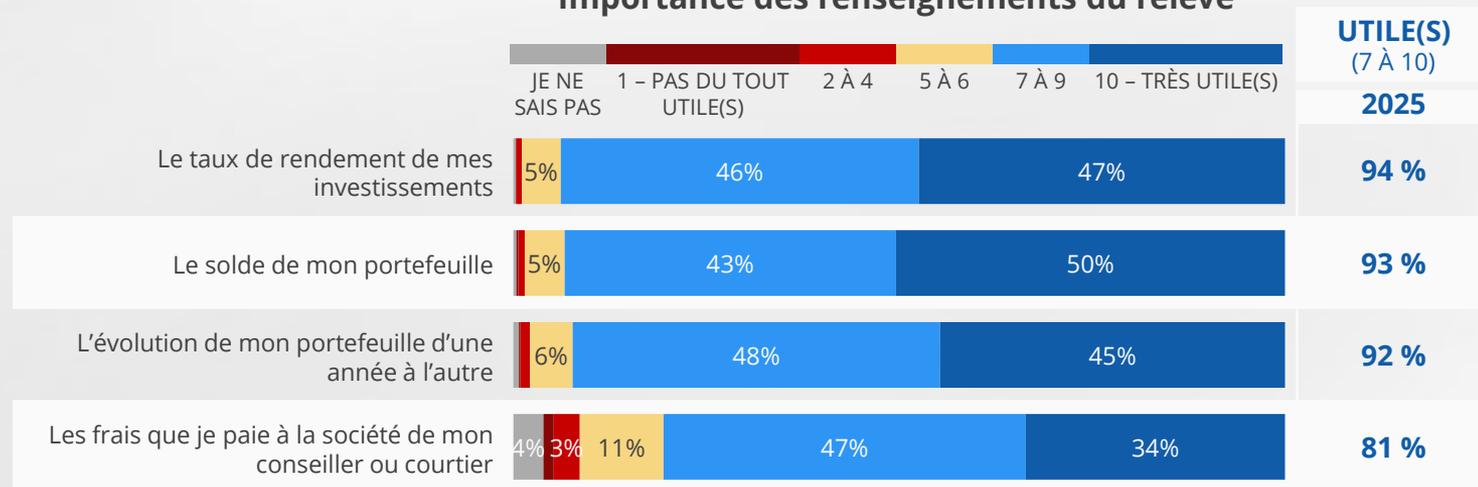
25. Veuillez noter la qualité de l'information que vous avez reçue dans votre ou vos relevés annuels des frais et performances concernant vos investissements dans chacun des domaines suivants Base : Total. SI « Oui » à Q24 (n=2 538). Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

Importance des renseignements du relevé

Le taux de rendement, le solde du portefeuille et les variations d'une année à l'autre sont des renseignements plus importants que les frais payés

- Environ la moitié des investisseurs qui lisent leurs relevés considèrent que le solde de leur portefeuille (50 %), le taux de rendement (47 %) et la variation d'une année à l'autre (45 %) sont très importants (cote de 10 sur 10). Le tiers (34 %) des répondants en disent autant des frais payés. Cependant, tous les renseignements sont jugés importants (7 à 10) par plus de huit investisseurs sur dix.
- Les investisseurs en cryptomonnaie ont attribué des cotes d'importance plus faibles à tous les renseignements du relevé que les autres investisseurs.

Importance des renseignements du relevé



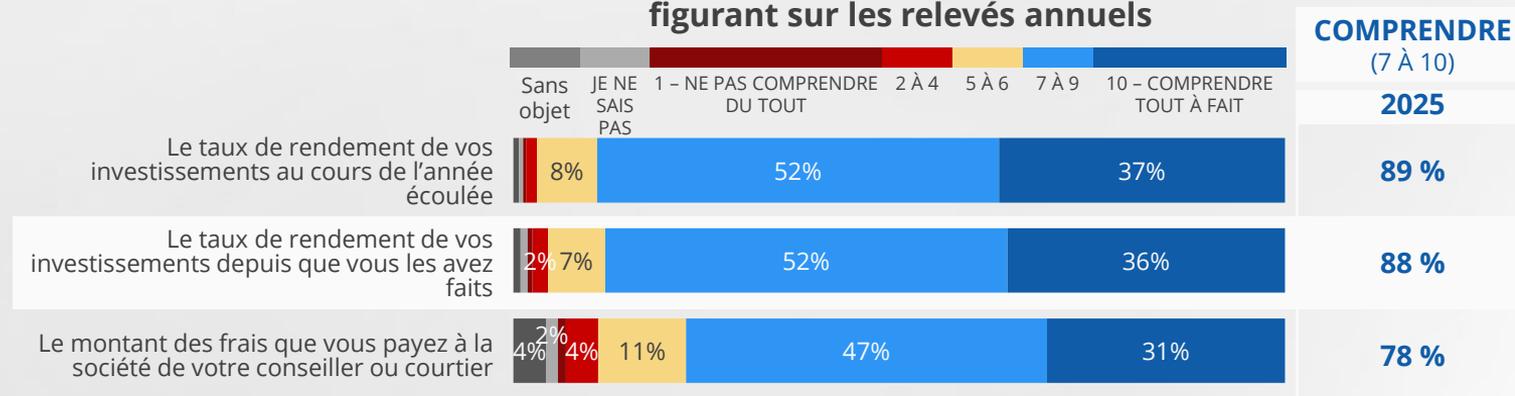
26. Lorsque vous examinez votre relevé annuel, quelle importance accordez-vous à chacun des renseignements suivants?
Base : Total. SI « Oui » à Q24 (n=2 538). Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

Compréhension des renseignements du relevé

Le taux de rendement en pourcentage est plus facile à comprendre que les frais payés

- La plupart des investisseurs comprennent très bien tous les renseignements figurant sur leur relevé (78 % à 89 % d'entre eux évaluent leur compréhension entre 7 et 10 sur 10, selon le renseignement).
- Parmi ceux qui déclarent comprendre parfaitement les renseignements (10 sur 10), le taux de rendement sur un an est le plus susceptible d'obtenir la meilleure compréhension (37 %), pratiquement à égalité avec le taux de rendement depuis l'achat (36 %). Trois personnes sur dix (31 %) déclarent comprendre parfaitement le montant des frais qu'elles ont payés d'après les renseignements figurant sur leur relevé.
- La compréhension est élevée dans l'ensemble, mais elle tend à être la plus élevée pour toutes les mesures chez les détenteurs d'obligations, en particulier par rapport à ceux qui détiennent des fonds communs de placement et des CPG.

Compréhension de l'information figurant sur les relevés annuels



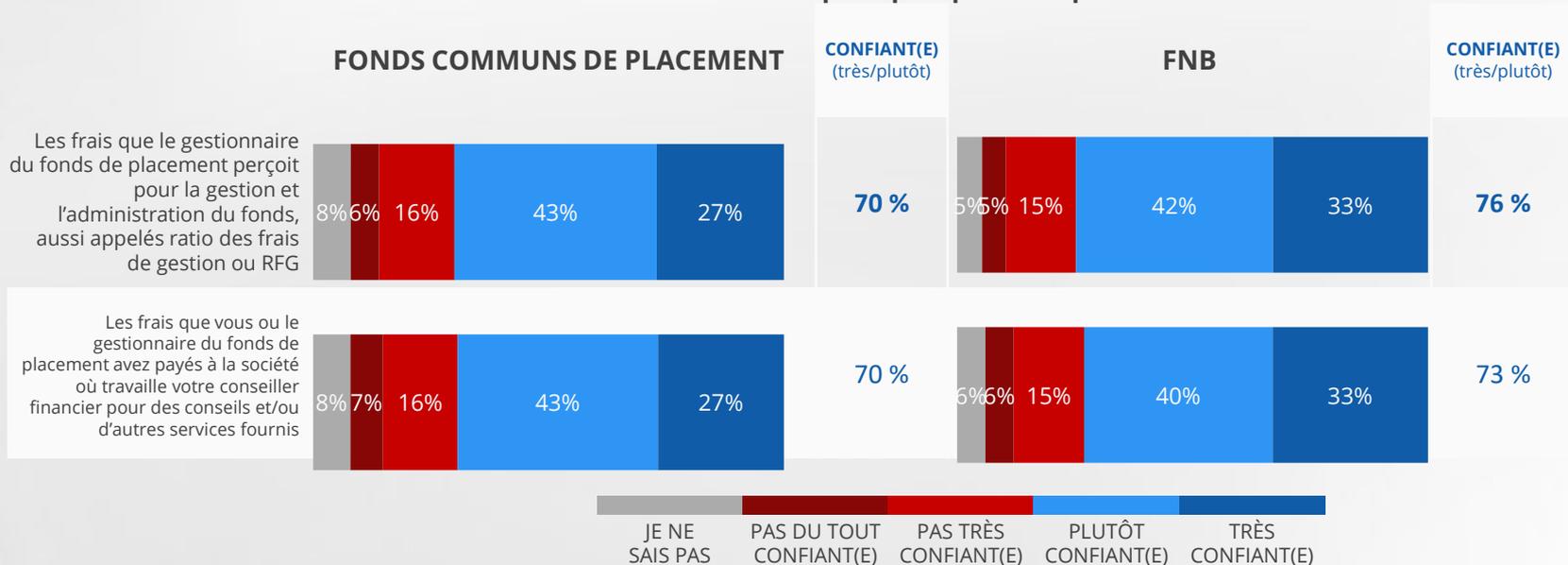
27. D'après les renseignements contenus dans votre relevé, dans quelle mesure comprenez-vous chacun des éléments suivants?
Base : Total. SI « Oui » à Q24 (n=2 538). Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

Connaissance du RFG, des commissions de suivi et des frais de service

Si la plupart sont (relativement) sûrs de comprendre combien ils paient en frais, une proportion importante ne l'est pas

- Sept détenteurs de fonds communs de placement sur dix, et encore plus de détenteurs de FNB, sont plutôt ou très confiants dans leur compréhension de chacun des frais, dont le quart des détenteurs de fonds communs de placement et le tiers des détenteurs de FNB qui sont très confiants.
- Cette tendance est semblable concernant la compréhension des commissions de suivi et des frais de service.

Confiance de savoir ce qu'on paie pour chaque élément



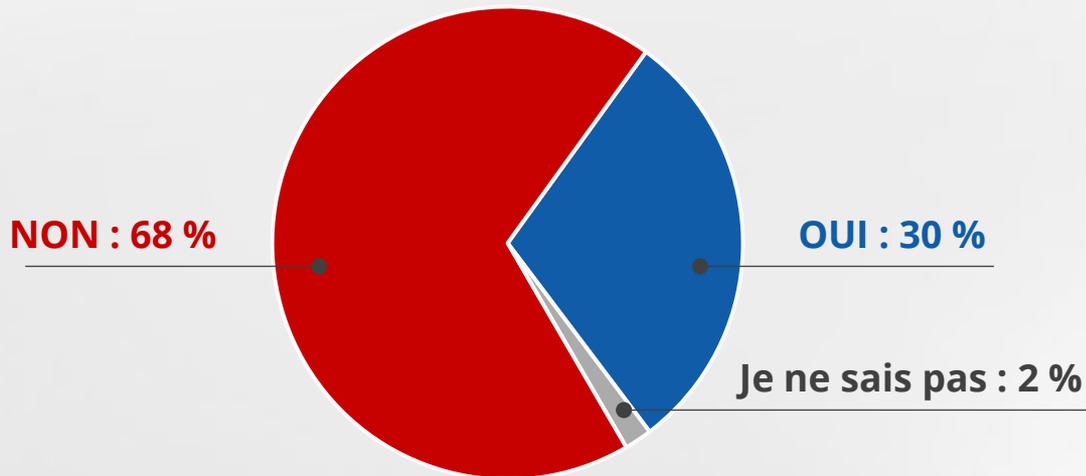
Q 29. Dans quelle mesure êtes-vous confiant(e) de savoir combien vous payez pour chacun des éléments suivants?
 Base : Détenteur de fonds communs de placement (n=2 571), détenteur de FNB (n=1 600)

Mesures prises en fonction des renseignements du relevé

Trois investisseurs sur dix qui lisent leurs relevés affirment que l'information qu'ils contiennent les a incités à effectuer des opérations sur leur compte

- Trois investisseurs sur dix qui lisent leurs relevés affirment que l'information fournie les a incités à prendre des mesures concernant leur compte.
- Les baby-boomers sont les moins susceptibles d'avoir agi (18 %).
- En ce qui concerne les portefeuilles, les détenteurs de cryptomonnaie sont les plus susceptibles d'avoir agi (51 %), suivis des détenteurs d'obligations (44 %) et des détenteurs de FNB. À l'inverse, les actionnaires (35 %), les détenteurs de fonds communs de placement (29 %) et les détenteurs de CPG (27 %) sont les moins susceptibles d'avoir agi.
- De même, parmi ceux qui investissent par l'intermédiaire d'une société de courtage en ligne, 43 % ont agi, contre la moitié (20 %) de ceux qui ne possèdent pas de compte de ce type. On observe une répartition semblable parmi ceux qui écoutent les « influenceurs » (49 %) et ceux qui ne les écoutent pas (21 %).

Mesures prises en fonction des renseignements du relevé



28. Ces nouveaux renseignements vous ont-ils incité à prendre des mesures concernant votre compte?
Base : Total. SI « Oui » à Q24 (n=2 538).

Produits et services de placement :
Investissement responsable, placements dans
les marchés privés et système bancaire ouvert

Connaissance de l'investissement responsable

La connaissance des investissements responsables est mitigée

- Près de la moitié des investisseurs (47 %) déclarent connaître l'investissement responsable, dont un sur dix (11 %) qui se considère comme très bien informé. Un autre tiers (34 %) des répondants en ont conscience, mais sans avoir beaucoup ou pas du tout de connaissances, et un sur cinq n'en a jamais entendu parler (15 %) ou ne sait pas (4 %).
- Les personnes de 25 à 44 ans sont les plus informées (53 %), tandis que celles de 65 ans et plus sont les moins informées (40 %).
- Les connaissances sont les plus élevées chez les détenteurs de cryptomonnaie et d'obligations (64 % respectivement).

Connaissance de l'investissement responsable (stratégies axées sur les enjeux ESG)



INFORMÉ(E)
(assez/très bien)

2025

47 %



30. Dans quelle mesure connaissez-vous l'investissement responsable, c'est-à-dire les stratégies de placement qui intègrent des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) dans les décisions de placement ou cherchent délibérément à obtenir des résultats sociaux ou environnementaux positifs en plus des rendements financiers?

Base : Total. Investisseur (n=4 273).

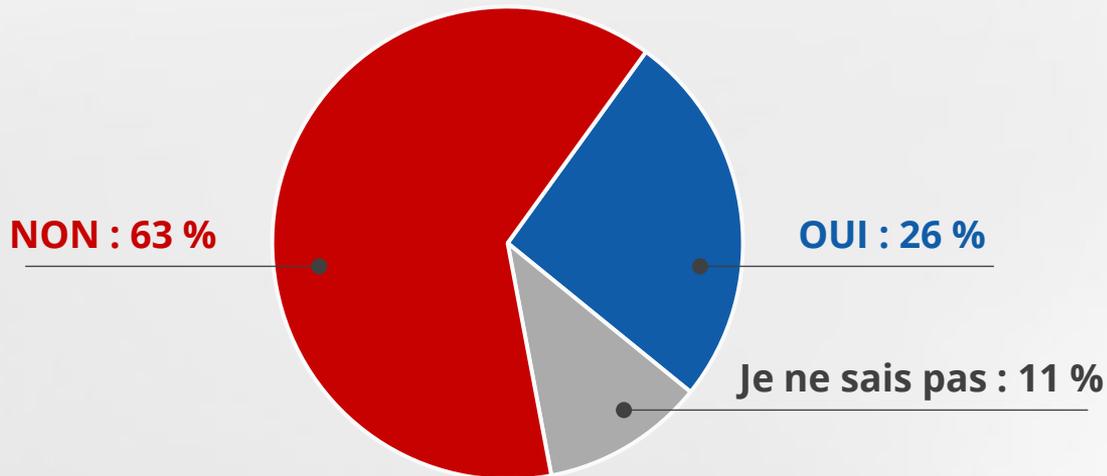
Interrogation du conseiller concernant l'intérêt pour l'investissement responsable

La plupart des conseillers ne discutent pas précisément de l'intérêt pour l'investissement responsable avec leurs clients

54

- Le quart des investisseurs (26 %) déclarent que leur conseiller leur a déjà posé des questions sur leur intérêt pour ces produits.
- Ce phénomène était plus fréquent chez les détenteurs d'obligations (44 %) et de cryptomonnaie (43 %) et moins fréquent chez les détenteurs de CPG (26 %) et de fonds communs de placement (29 %). Parmi les détenteurs de FNB, 36 % ont eu cette discussion, contre 31 % parmi les détenteurs d'actions.
- Les millénariaux de 25 à 44 ans (34 %), ceux qui utilisent des services de courtage en ligne (36 %) et ceux qui écoutent les « influenceurs » (39 %) étaient également plus susceptibles d'avoir été interrogés à ce sujet.

Interrogation du conseiller concernant l'intérêt pour l'investissement responsable, durable et fidèle aux enjeux ESG



31. Votre conseiller financier ou institution financière vous ont-ils déjà demandé si vous étiez intéressé par l'investissement responsable, l'investissement ESG ou l'investissement durable?

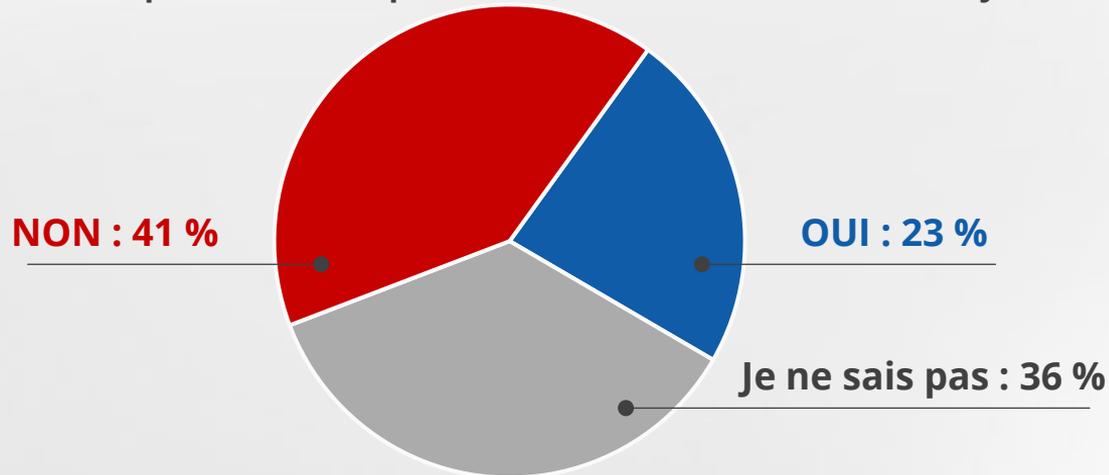
Base : Total. Investisseur (n=4 273).

Détention de placements responsables

La plupart des investisseurs ne possèdent pas de fonds de placement responsables et bon nombre ne savent pas vraiment s'ils en possèdent ou non

- Le quart des investisseurs (23 %) détiennent des fonds responsables, durables et fidèles aux enjeux ESG. Tandis que quatre sur dix (41 %) déclarent ne pas en détenir, 36 % ne sont pas certains.
- Les investisseurs de 25 à 44 ans sont deux fois plus susceptibles de détenir ces placements (32 %) que ceux de 65 ans et plus (16 %).
- Les détenteurs de CPG sont les moins susceptibles de détenir ces placements dans leur portefeuille (23 %), tandis que la prévalence la plus élevée se trouve parmi les investisseurs en cryptomonnaie et en obligations (41 % respectivement), ceux qui détiennent des FNB (33 %) étant également au-dessus de la moyenne; avec les détenteurs de fonds communs de placement (27 %) et les actionnaires (29 %) fermant la marche.
- De même, le tiers (33 %) des personnes disposant d'un compte de courtage en ligne et quatre auditeurs de finfluenceurs sur dix (38 %) possèdent ces placements.

Détention de placements responsables, durables et fidèles aux enjeux ESG



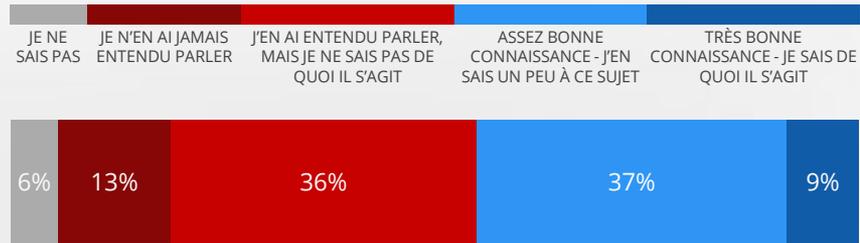
32. En songeant aux fonds que vous détenez, certains d'entre eux sont-ils des investissements responsables, des investissements ESG ou des investissements durables?
Base : Total. Investisseur (n=4 273).

Connaissance et intérêt vis-à-vis des placements sur les marchés privés

En général, la connaissance du capital-investissement, de la dette privée, des projets d'infrastructure et du capital-risque n'est pas très approfondie. Plusieurs sont (plutôt) intéressés

- Une personne sur dix (9 %) connaît très bien les placements sur les marchés privés, 37 % en savent un peu à ce sujet et 36 % en ont entendu parler sans toutefois avoir de connaissances approfondies; une personne sur cinq n'en a jamais entendu parler (13 %) ou ne sait pas de quoi il s'agit (6 %).
- Après avoir lu une explication, une personne sur cinq (18 %) s'est montrée très intéressée et 44 % des répondants se disent plutôt intéressés par ce type de placement.
- La connaissance (36 %) et l'intérêt sont au plus faibles chez les baby-boomers (44 %) et particulièrement élevés chez les moins de 44 ans (55 % et 77 %).

Connaissance des placements sur les marchés privés

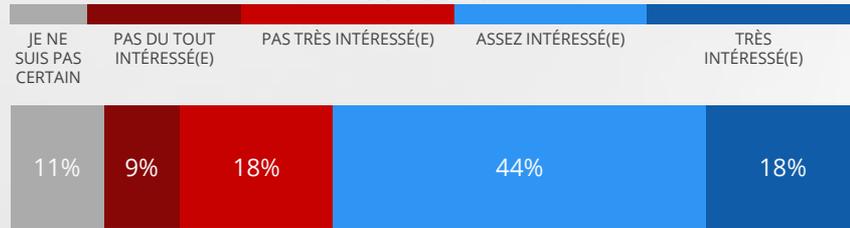


CONNAISSANCE
2025

45 %

Les organismes de réglementation canadiens envisagent de créer une structure réglementaire pour les fonds communs de placement et les FNB qui offrirait aux investisseurs individuels un meilleur accès à des possibilités de placement, comme le capital-investissement, la dette privée, les projets d'infrastructure et le capital-risque. Ces fonds peuvent offrir un potentiel de rendements supérieures à ceux des fonds communs de placement, des FNB, des actions, des obligations et des placements du marché monétaire traditionnels. Ils permettraient aussi d'accroître la diversification. Leur rendement pourrait être supérieur à celui des placements traditionnels et varier de temps à autre. Par contre, ils exigeraient généralement que les investisseurs engagent leur argent pour des périodes plus longues afin d'obtenir ces rendements potentiellement plus élevés et pourraient avoir plus de restrictions sur le moment où les fonds peuvent être retirés.

Intérêt à investir dans des fonds de marché privés, le cas échéant



INTÉRESSÉ(E)
2025

62 %



Base : Total. Investisseur (n=4 273)

33. Dans quelle mesure connaissez-vous les placements dans des actifs, comme le capital-investissement, la dette privée, les projets d'infrastructure et le capital-risque?

34. Si de tels fonds étaient mis à la disposition des investisseurs canadiens, dans quelle mesure seriez-vous intéressé(e) à investir dans ces fonds?

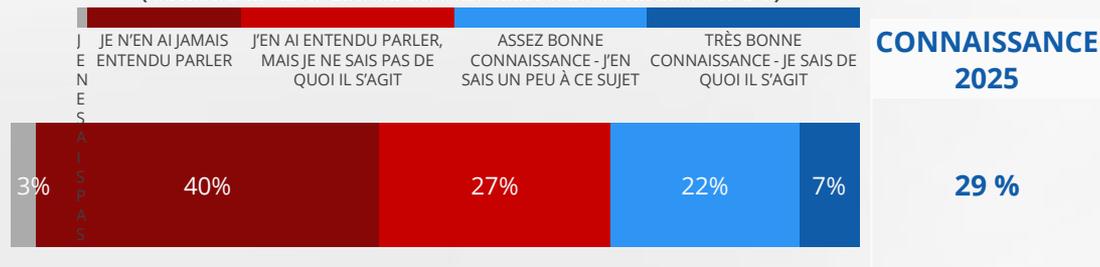
Connaissance du système bancaire ouvert

La connaissance autonome et assistée du concept de système bancaire ouvert ou de finance ouverte est assez faible

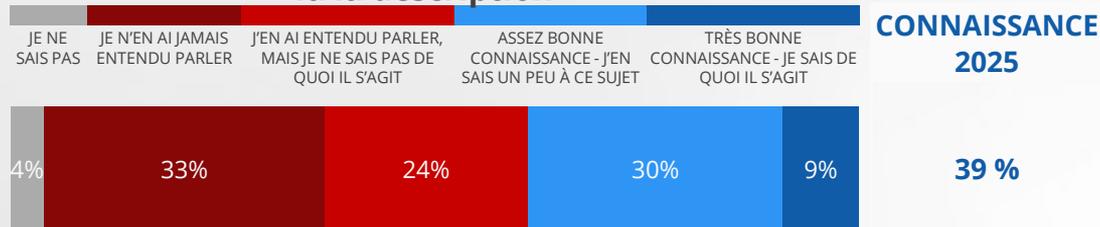
- Un peu plus de la moitié des investisseurs ont entendu parler du concept de système bancaire ouvert, 7 % le connaissent très bien, 22 % le connaissent assez bien et 27 % en ont entendu parler sans savoir de quoi il s'agit.
- Après avoir lu une description, ces chiffres augmentent légèrement : 9 % le connaissent très bien, 30 % le connaissent assez bien et 24 % en ont entendu parler.
- La connaissance de ce concept est au plus faible chez les baby-boomers (12 % à 24 %) et particulièrement élevée chez les millénariaux (47 % à 56 %).

Connaissance du concept de système bancaire ouvert

(Services bancaires axés sur les consommateurs ou finance ouverte)



Connaissance du système bancaire ouvert après en avoir lu la description



Le système bancaire ouvert permet aux consommateurs et aux entreprises de partager en toute sécurité leurs données financières avec des tiers, ainsi que leur banque ou leurs courtiers. Il vise à favoriser l'innovation, renforcer la concurrence et donner aux consommateurs plus de contrôle sur leurs renseignements financiers.



Base : Total. Investisseur (n=4 273).

35. Dans quelle mesure connaissez-vous le concept de système bancaire ouvert (aussi appelé services bancaires axés sur les consommateurs ou finance ouverte)?

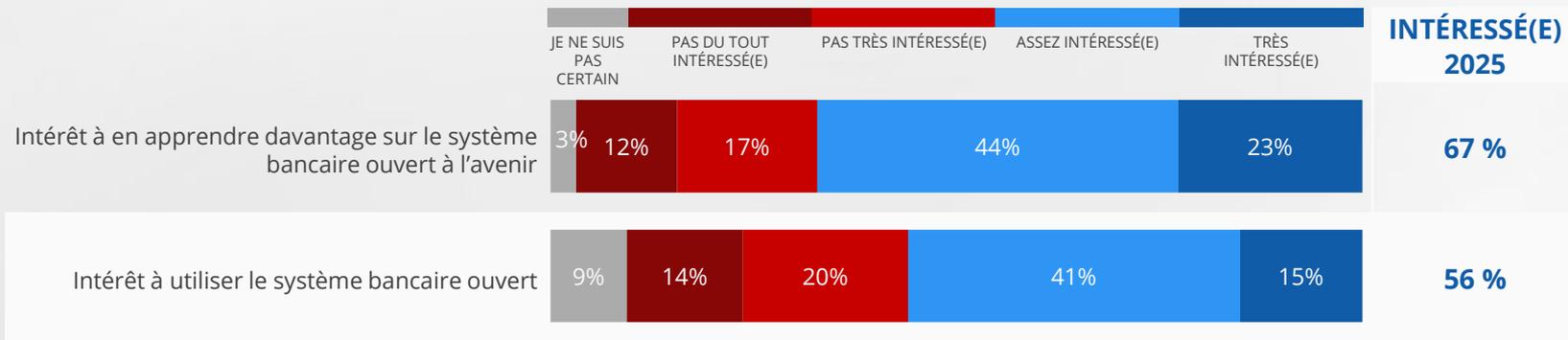
36. Maintenant que vous avez lu cette description, dans quelle mesure connaissez-vous le système bancaire ouvert?

Intérêt pour le système bancaire ouvert

L'intérêt pour le système bancaire ouvert est élevé et une petite majorité d'investisseurs souhaitent l'utiliser à l'avenir

- Les deux tiers (67 %) souhaitent en savoir plus à ce sujet, avec le quart (23 %) des répondants se disant très intéressés. En ce qui concerne son utilisation, 15 % se disent très intéressés et 41 % plutôt intéressés.
- L'intérêt pour en savoir plus est au plus faible chez les baby-boomers (50 %) et le plus élevé chez les millénariaux (80 %). Il en va de même concernant l'intérêt pour son utilisation (35 % contre 72 %).

Systeme bancaire ouvert : intérêt pour l'utiliser et l'apprendre



Base : Total. Investisseur (n=4 273)

38. Dans quelle mesure seriez-vous intéressé(e) à utiliser le système bancaire ouvert à l'avenir?

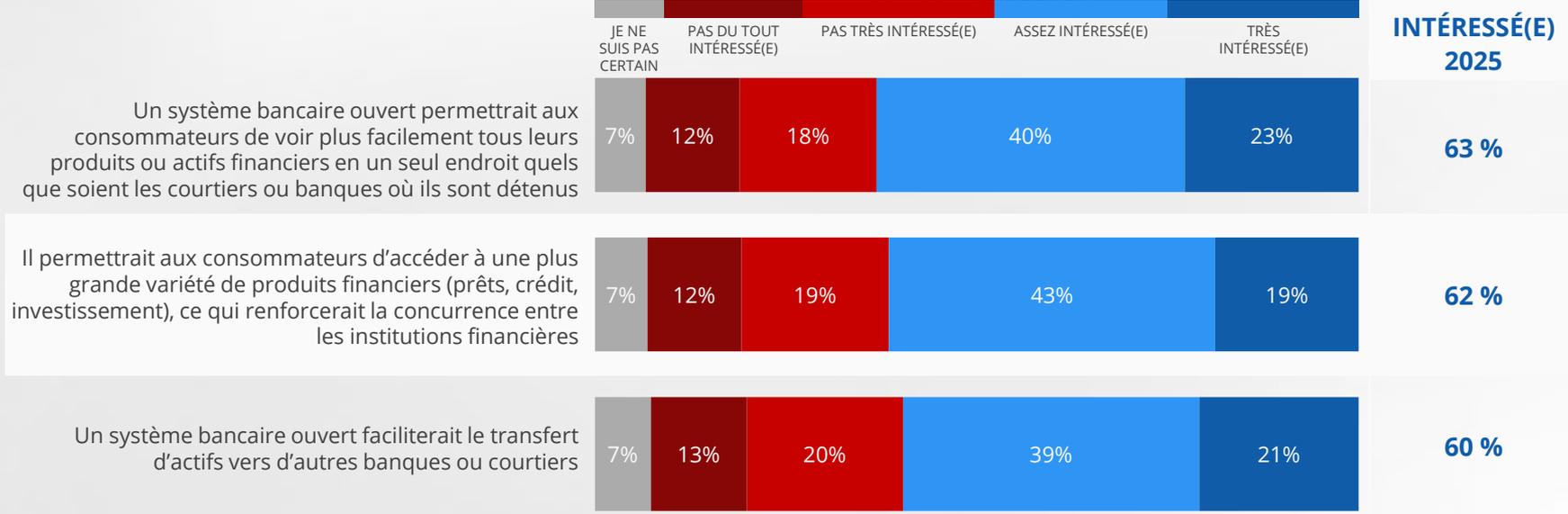
39. Dans quelle mesure seriez-vous intéressé(e) à en apprendre davantage sur le système bancaire ouvert?

Intérêt pour les avantages du système bancaire ouvert

Il existe un intérêt modéré pour les avantages offerts par le système bancaire ouvert, notamment la consolidation, l'accès aux produits et la transférabilité

- Près de six personnes sur dix (60 % à 63 %) sont intéressées; de 19 % à 23 % sont très intéressées par tous les avantages potentiels du système bancaire ouvert.
- L'intérêt envers les avantages est au plus faible chez les baby-boomers (46 % à 51 %) et particulièrement élevé chez les millénariaux (77 % à 79 %).

Intérêt pour les avantages potentiels du système bancaire ouvert



Base : Total. Investisseur (n=4 273)

37. Voici quelques avantages éventuels d'un système bancaire ouvert. Dans quelle mesure seriez-vous intéressé(e) par chaque avantage suivant?

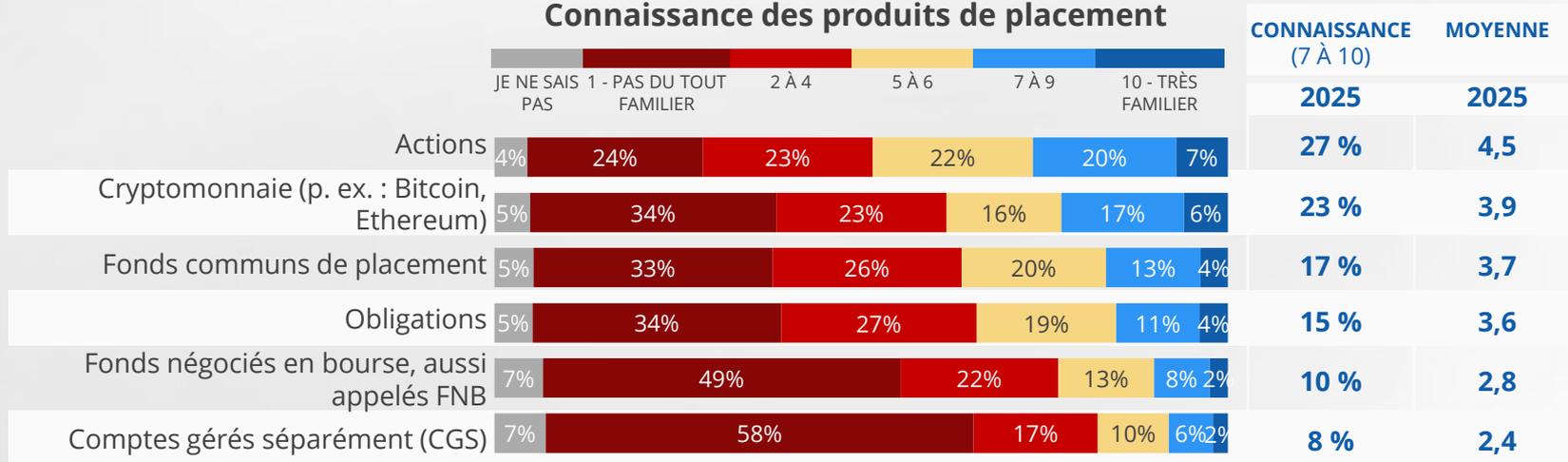
Non-investisseurs

Non-Investisseurs : connaissance des produits de placement

En général, les non-investisseurs ne connaissent pas très bien les produits de placement. Ils connaissent surtout les actions et la cryptomonnaie

- Les non-investisseurs, qui sont généralement plus jeunes que les investisseurs, évaluent leur connaissance des différents produits de placement à moins de cinq sur dix en moyenne. Ils connaissent mieux les actions (27 % les connaissent, soit 7 à 10 sur 10) et la cryptomonnaie (23 %), suivies des fonds communs de placement (17 %) et des obligations (15 %). Ce qu'ils connaissent le moins, ce sont les FNB (10 %) et les CGS (8 %).

Connaissance des produits de placement



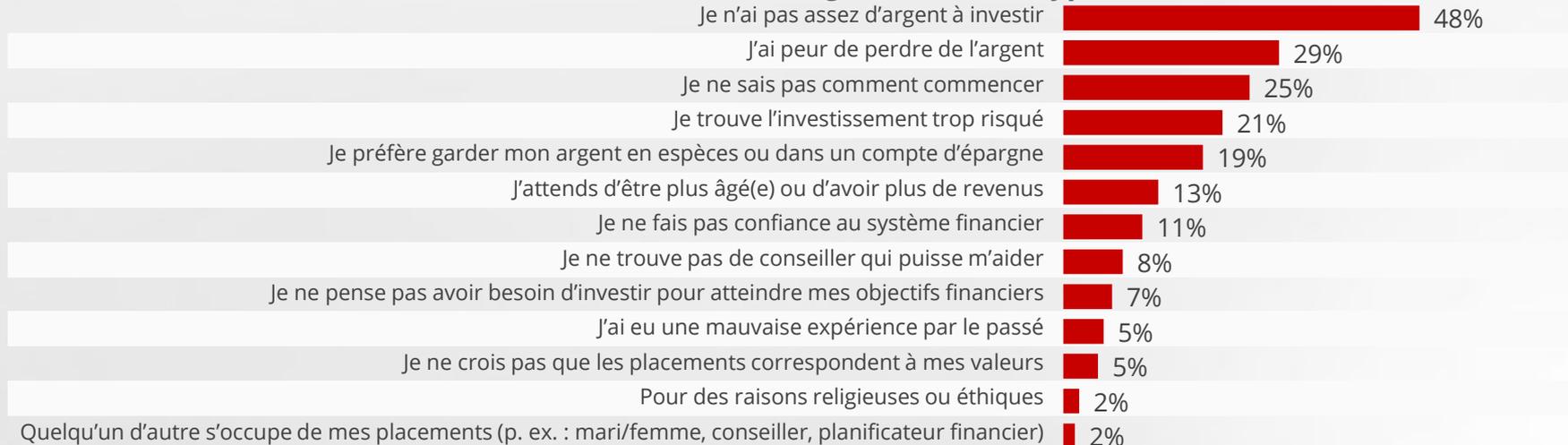
Q N1. Dans quelle mesure connaissez-vous les types de produits de placement suivants?
 Base : Tous les non-investisseurs. Non/ne sais pas à QA ou Aucun à QC (n=1 127).

Non-investisseurs : raisons pour ne pas investir

Les principales raisons invoquées pour ne pas investir sont le manque d'argent, le manque de connaissance et l'aversion au risque

- La moitié des non-investisseurs (48 %) déclarent ne pas avoir assez d'argent pour investir et 13 % attendent d'être plus âgés et d'avoir un revenu plus élevé.
- Beaucoup citent également la peur de perdre de l'argent (29 %) ou le fait de ne pas savoir par où commencer (25 %). Le risque est trop élevé pour une personne sur cinq (21 %) et un groupe semblable préfère conserver son argent liquide ou le placer dans un compte d'épargne (19 %). Il existe également un certain sentiment de méfiance à l'égard du système financier (11 %) ou une mauvaise expérience passée (5 %).
- Si les personnes à faible revenu sont plus susceptibles de ne pas avoir d'argent à investir (moins de 50 000 \$, 53 %), le tiers des personnes dont le revenu du ménage est supérieur à 100 000 \$ estiment ne pas disposer des fonds nécessaires (38 %). Les personnes à revenu élevé sont plus susceptibles d'invoquer de mauvaises expériences passées (plus de 100 000 \$, 10 %).

Raisons pour ne pas investir actuellement dans des fonds communs de placement, des FNB, des actions, des obligations, de la cryptomonnaie ou des CGS



N2. Quelles sont les raisons principales pour lesquelles vous n'investissez pas actuellement dans des fonds communs de placement, des FNB, des actions, des obligations ou des cryptomonnaies, ou n'avez pas de compte géré séparément (CGS)? (Sélectionnez toutes les réponses qui correspondent) Base : Tous les non-investisseurs. Non/ne sais pas à QA ou Aucun à QC (n=1 127).

Caractéristiques démographiques

Profil démographique – investisseurs vs non-investisseurs

- Les investisseurs sont majoritairement des hommes, tandis que les non-investisseurs sont plutôt des femmes.
- Les investisseurs ont tendance à être plus âgés, les deux tiers d'entre eux ayant plus de 44 ans. Les non-investisseurs sont généralement plus jeunes, 61 % d'entre eux ayant moins de 45 ans. Cette différence est particulièrement marquée chez les 18 à 24 ans : le quart des non-investisseurs cadrent dans cette catégorie, contre seulement 4 % des investisseurs. Cela dit, on trouve des non-investisseurs dans toutes les catégories d'âge.
- Les non-investisseurs sont moins scolarisés, étant plus susceptibles d'avoir un diplôme d'études secondaires ou moins, et moins susceptibles d'être diplômés de l'université. Leur revenu familial moyen est presque deux fois moins élevé que celui des investisseurs et ils sont moins susceptibles d'avoir un emploi à temps plein ou d'être propriétaires de leur logement.
- Les nouveaux Canadiens sont plus susceptibles de ne pas avoir de placement. Les personnes nées au Canada ou arrivées au Canada il y a plus de 15 ans sont plus susceptibles d'avoir des placements.

Caractéristiques démographiques

	A DES PLACEMENTS	N'A PAS DE PLACEMENT
PROVINCE		
Colombie-Britannique	18 %	12 %
Alberta	10 %	11 %
Prairies	15 %	18 %
Ontario	38 %	46 %
Québec	24 %	15 %
Atlantique	4 %	8 %
SEXE		
Homme	56 %	38 %
Femme	44 %	59 %
Autre identité de genre	0 %	1 %
Je préfère ne pas répondre	0 %	1 %
ÂGE		
RÉSULTATS NETS : 18 à 24 ans	4 %	28 %
RÉSULTATS NETS : 25 à 34 ans	14 %	18 %
RÉSULTATS NETS : 35 à 44 ans	16 %	15 %
RÉSULTATS NETS : 45 à 54 ans	20 %	13 %
RÉSULTATS NETS : 55 à 64 ans	21 %	12 %
RÉSULTATS NETS : 65 ans et plus	25 %	15 %
SCOLARITÉ		
RÉSULTATS NETS : Études secondaires ou moins	13 %	38 %
RÉSULTATS NETS : Cégep, collège/ quelques études universitaires	34 %	37 %
RÉSULTATS NETS : Diplôme universitaire	54 %	25 %

	A DES PLACEMENTS	N'A PAS DE PLACEMENT
POSSÈDE UNE RÉSIDENCE PRINCIPALE		
Oui	78 %	34 %
Non	21 %	62 %
Je préfère ne pas répondre	1 %	4 %
EMPLOI		
Travailleur autonome	8 %	8 %
Employé rémunéré à temps plein	48 %	29 %
Employé rémunéré à temps partiel	7 %	13 %
Étudiant	2 %	10 %
Présentement sans emploi	2 %	12 %
Retraité (temps plein)	30 %	18 %
Personne au foyer	1 %	5 %
En congé parental ou de maternité	0 %	1 %
Autre	1 %	3 %
Préfère ne pas répondre	0 %	1 %



A DES PLACEMENTS : Base (n=4 347), N'A PAS DE PLACEMENT : Base (n=1 053).

Caractéristiques démographiques

	A DES PLACEMENTS	N'A PAS DE PLACEMENT
REVENU		
Moins de 25 000 \$	3 %	28 %
25 000 \$ ou plus, mais moins de 50 000 \$	10 %	26 %
50 000 \$ ou plus, mais moins de 75 000 \$	15 %	15 %
75 000 \$ ou plus, mais moins de 100 000 \$	19 %	12 %
100 000 \$ ou plus, mais moins de 150 000 \$	25 %	12 %
150 000 \$ ou plus, mais moins de 200 000 \$	14 %	5 %
200 000 \$ ou plus, mais moins de 250 000 \$	8 %	2 %
250 000 \$ ou plus	6 %	1 %
Moyenne	120 464,33 \$	62 515,74 \$
NÉ À L'EXTÉRIEUR DU CANADA		
Oui - je suis né(e) à l'extérieur du Canada	14 %	19 %
Oui - l'un de mes parents ou les deux sont nés à l'extérieur du Canada	19 %	18 %
Oui - moi-même et au moins l'un de mes parents sommes nés à l'extérieur du Canada	6 %	5 %
Non	61 %	55 %
Je ne sais pas	0 %	1 %
Préfère ne pas répondre	1 %	2 %
RÉSULTATS NETS : Né au Canada	61 %	55 %
RÉSULTATS NETS : À l'extérieur du Canada	39 %	43 %
DEPUIS COMBIEN DE TEMPS ÊTES-VOUS ARRIVÉ(E) AU PAYS		
Il y a moins d'un an	1 %	5 %
1-Il y a 15 ans	25 %	54 %
Il y a plus de 15 ans	71 %	37 %
Préfère ne pas répondre	3 %	4 %



A DES PLACEMENTS : Base (n=4 347), N'A PAS DE PLACEMENT : Base (n=1 053).



Suivi des résultats

Détenteurs de fonds communs de placement et de FNB

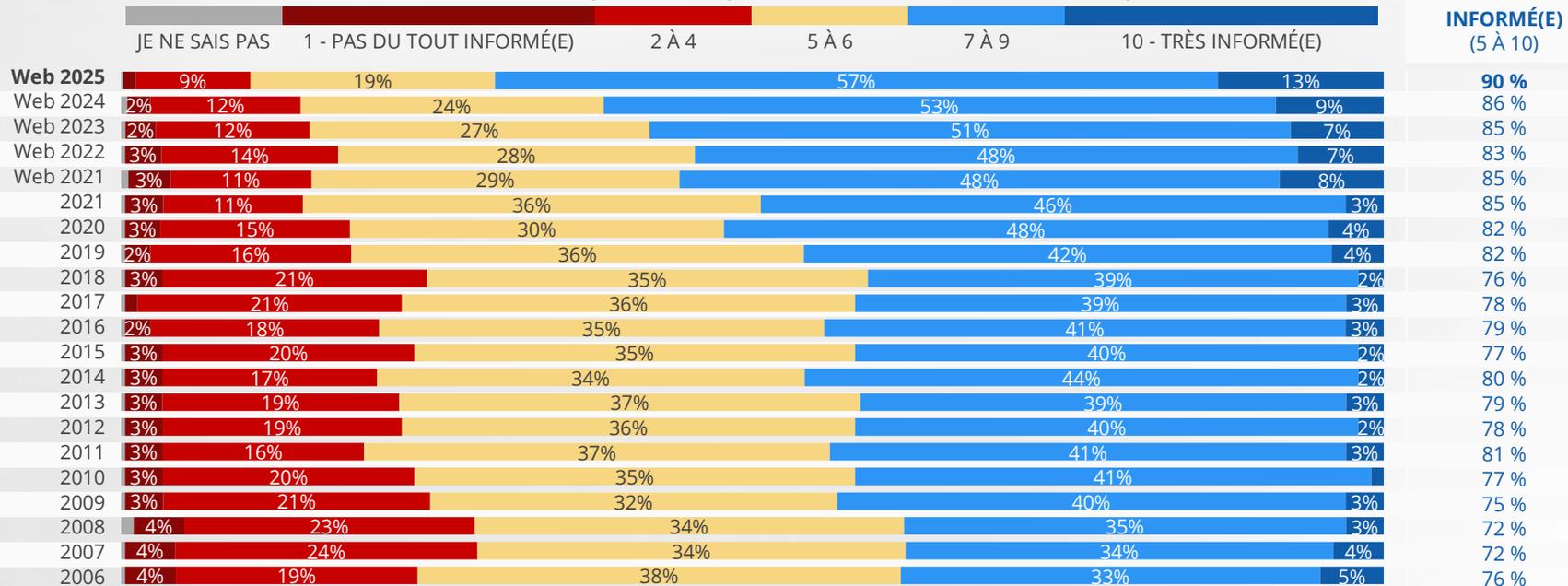
Connaissance et confiance vis-à-vis de l'investissement

Connaissance de l'investissement dans les fonds communs de placement

Les connaissances sur les fonds communs de placement parmi les investisseurs dans ce type de produit ont atteint leur plus haut niveau

- Neuf investisseurs dans des fonds communs de placement sur dix (90 %) ont une certaine connaissance des fonds communs de placement, soit une hausse de quatre points depuis 2024. Parmi eux, sept sur dix (70 %) se considèrent comme assez bien informés (note de 7 à 10 sur 10), ce qui représente une augmentation de 8 % depuis 2024 et de 12 % depuis 2023.

Niveau de connaissance du produit de placement – fonds communs de placement



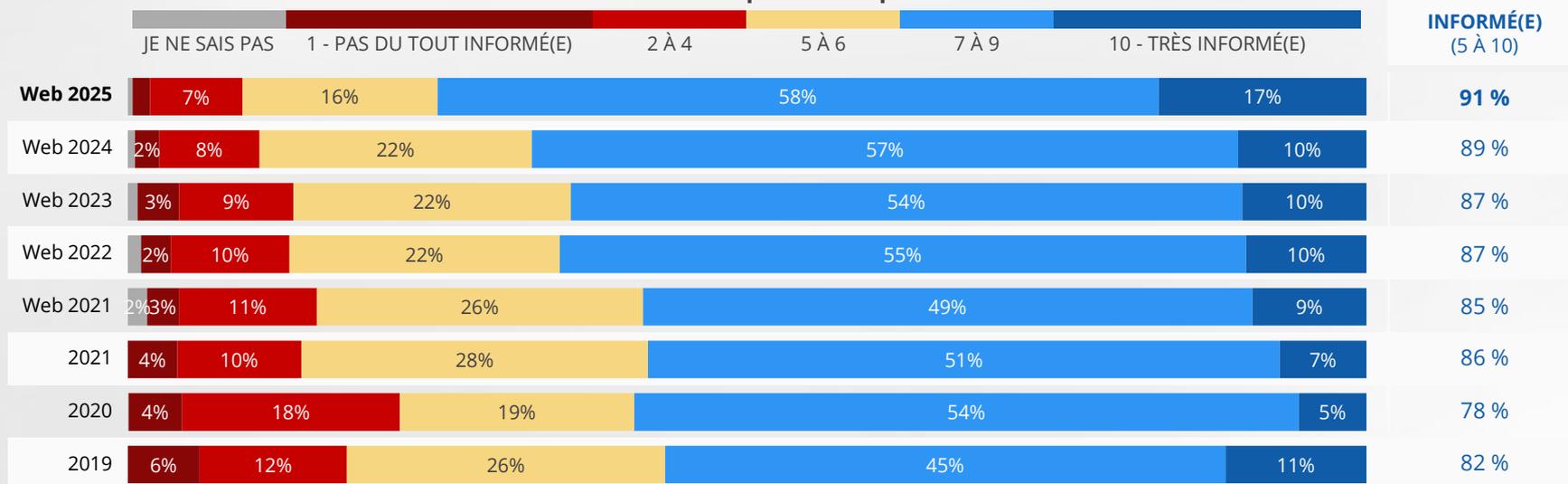
Q 1r1 - Dans quelle mesure connaissez-vous chacun des produits de placement suivants? - Fonds communs de placement
BASE : Investisseur. Détenteur de fonds communs de placement (n=2 571). Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

Connaissance de l'investissement dans les FNB

Les connaissances sur les FNB sont supérieures à celles de l'année dernière et semblables à celles sur les fonds communs de placement

- Neuf investisseurs en FNB sur dix (91 %) estiment être très informés sur les FNB, les trois quarts d'entre eux étant assez bien informés (75 % ont attribué une cote de 7 sur 10 ou plus). Il s'agit d'une légère augmentation des connaissances globales (+2 %) et d'une hausse de 8 % pour ceux qui sont assez bien informés.

Niveau de connaissance du produit de placement - FNB



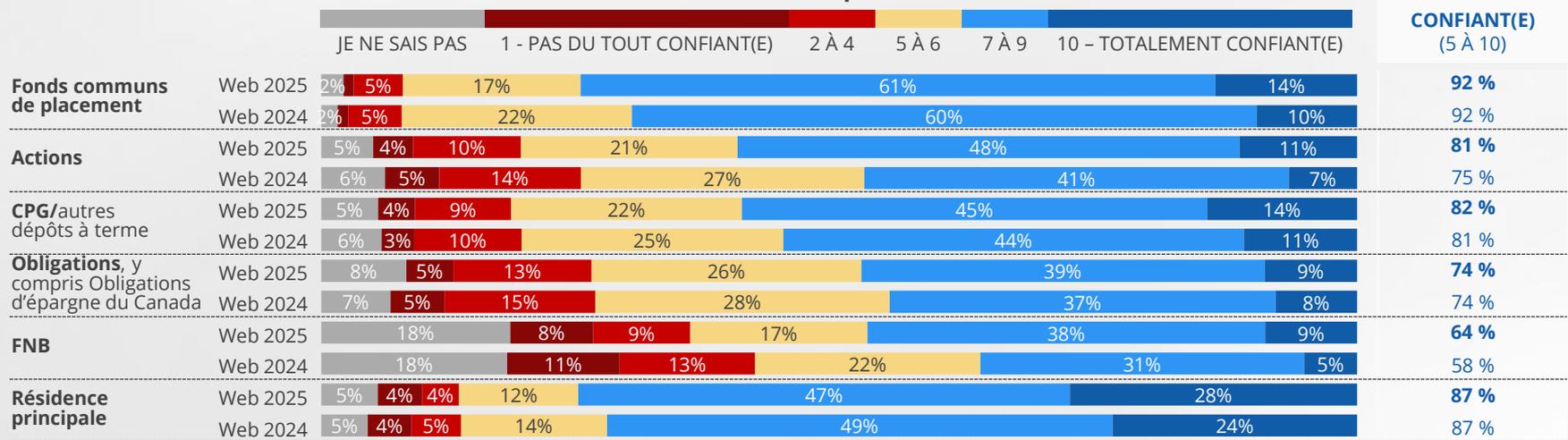
1r2 - Dans quelle mesure connaissez-vous chacun des produits de placement suivants? - FNB
BASE : Investisseur. Détenteur de FNB (n=1 600). Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

Confiance que les placements permettront d'atteindre les objectifs financiers

La confiance des investisseurs dans les produits de placement a augmenté de manière générale

- Pour la troisième fois de suite, la confiance dans les produits de placement a augmenté cette année après avoir baissé en 2022.
- Les investisseurs en fonds communs de placement restent plus confiants dans les fonds communs de placement que dans les autres produits.
- Si la confiance globale (cotes de 5 à 10) est restée stable (pour les fonds communs de placement, les CPG, les obligations et l'immobilier) ou a légèrement augmenté (pour les actions et les FNB), elle s'est renforcée d'une année à l'autre, une proportion plus importante des répondants se déclarant tout à fait confiants (cote de 10 sur 10) ou assez confiants (cotes de 7 à 9) à l'égard de tous les produits.

Confiance que les placements permettront d'atteindre les objectifs financiers du ménage - fonds communs de placement

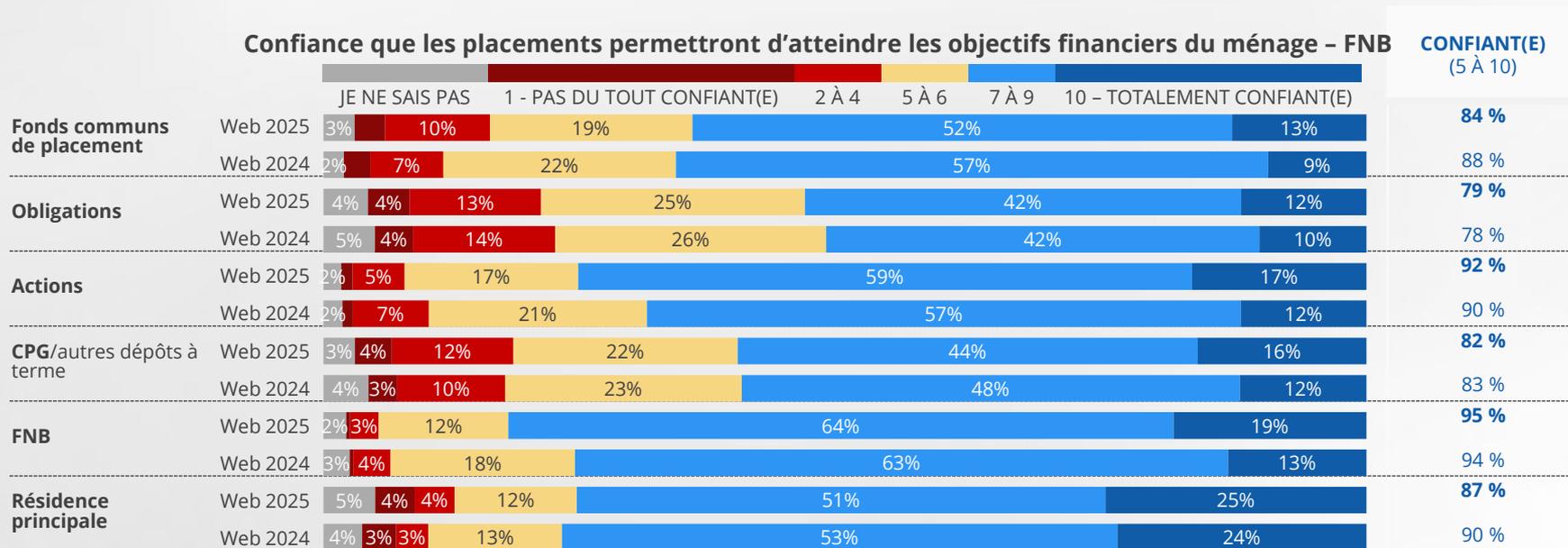


Q 2r1 - De façon générale, dans quelle mesure êtes-vous confiant(e) que chacun des produits de placement suivants aiderait à atteindre les objectifs financiers de votre ménage? - Fonds communs de placement
BASE : Investisseur. Détenteur de fonds communs de placement (n=2 571). Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

Confiance que les placements permettront d'atteindre les objectifs financiers

La confiance des investisseurs dans les FNB reste élevée

- La confiance des investisseurs dans les FNB reste élevée, avec une hausse de 1 % depuis l'année dernière pour atteindre 95 %. De plus, le nombre de personnes totalement confiantes s'est accru de 6 %.
- La confiance dans les fonds communs de placement est en baisse à 84 % (-4 points), tout comme la confiance dans la résidence principale (87 %, -3), tandis que la confiance dans les autres produits reste plus stable.



2r1 - De façon générale, dans quelle mesure êtes-vous confiant(e) que chacun des produits de placement suivants aiderait à atteindre les objectifs financiers de votre ménage? - FNB

BASE : Investisseur. Détenteur de FNB (n=1 600). Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

Achats de placements

Dernier achat d'un nouveau fonds

Les achats récents de fonds communs de placement et de FNB ont considérablement augmenté depuis l'année dernière

- Les deux tiers (67 %) des investisseurs dans des fonds communs de placement ont acheté un fonds au cours des deux dernières années, tandis que la moitié (51 %) l'ont fait au cours de la dernière année, soit le double des achats effectués en 2024 (24 %) et nettement plus que les achats effectués au cours des deux dernières années en 2024 (42 %).
- Les achats de FNB ont également augmenté de manière considérable. La plupart des investisseurs en FNB (62 %, + 21) ont acheté un FNB au cours de la dernière année, tandis que huit sur dix (79 %, +17) l'ont fait au cours des deux dernières années.

Dernier achat effectué sur des comptes enregistrés ou autres



11r1 - À quand remonte la dernière fois que vous avez acheté un produit de placement, soit dans des comptes enregistrés, comme les REER, les CELI, les CELIAPP, ou d'autres types de comptes? - Fonds communs de placement BASE : Investisseur. Détenteur de fonds communs de placement (n=2 569). Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

11r2 - À quand remonte la dernière fois que vous avez acheté un produit de placement, soit dans des comptes enregistrés, comme les REER, les CELI, les CELIAPP, ou d'autres types de comptes? - FNB BASE : Investisseur. Détenteur de FNB (n=1 600).



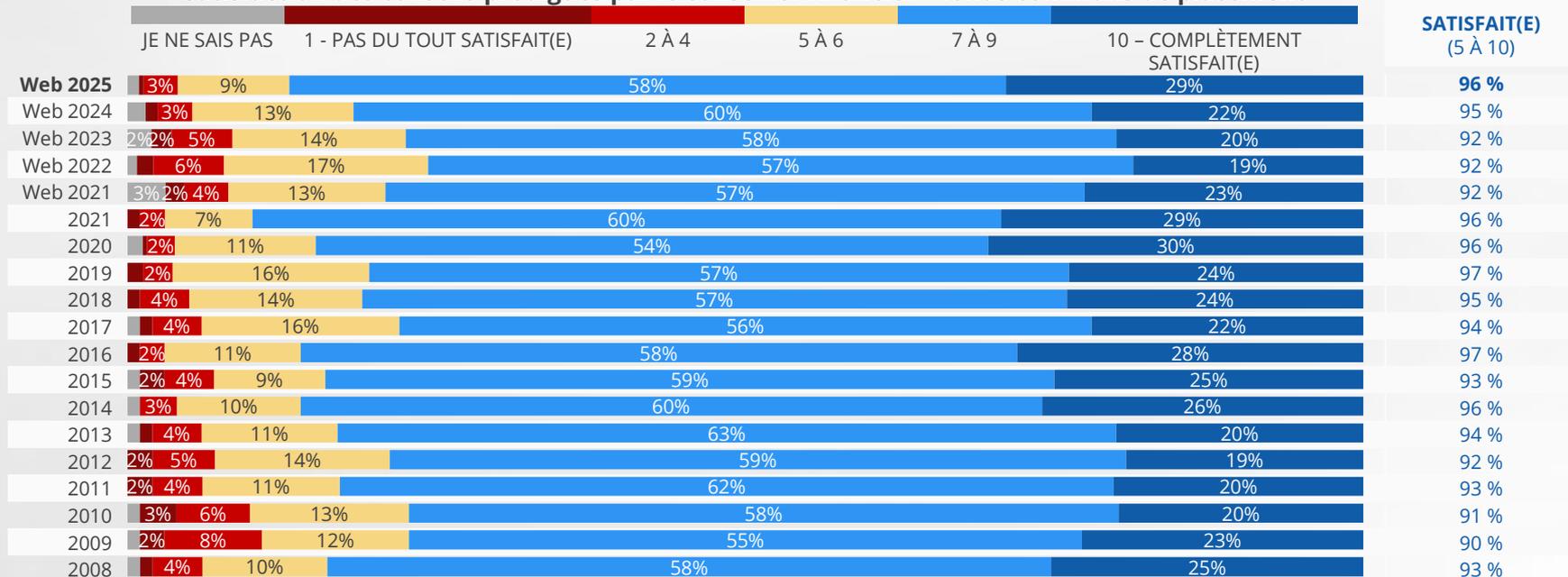
Relation avec le conseiller financier

Satisfaction du conseiller financier

Les investisseurs dans des fonds communs de placement qui font appel à un conseiller restent satisfaits

- Dans l'ensemble, 96 % (+1) des répondants se déclarent satisfaits de leur conseiller financier. Le niveau de satisfaction le plus élevé (10 sur 10) a considérablement augmenté par rapport à l'année dernière, passant à 29 % (+7).

Satisfaction des conseils prodigués par le conseiller financier – fonds communs de placement



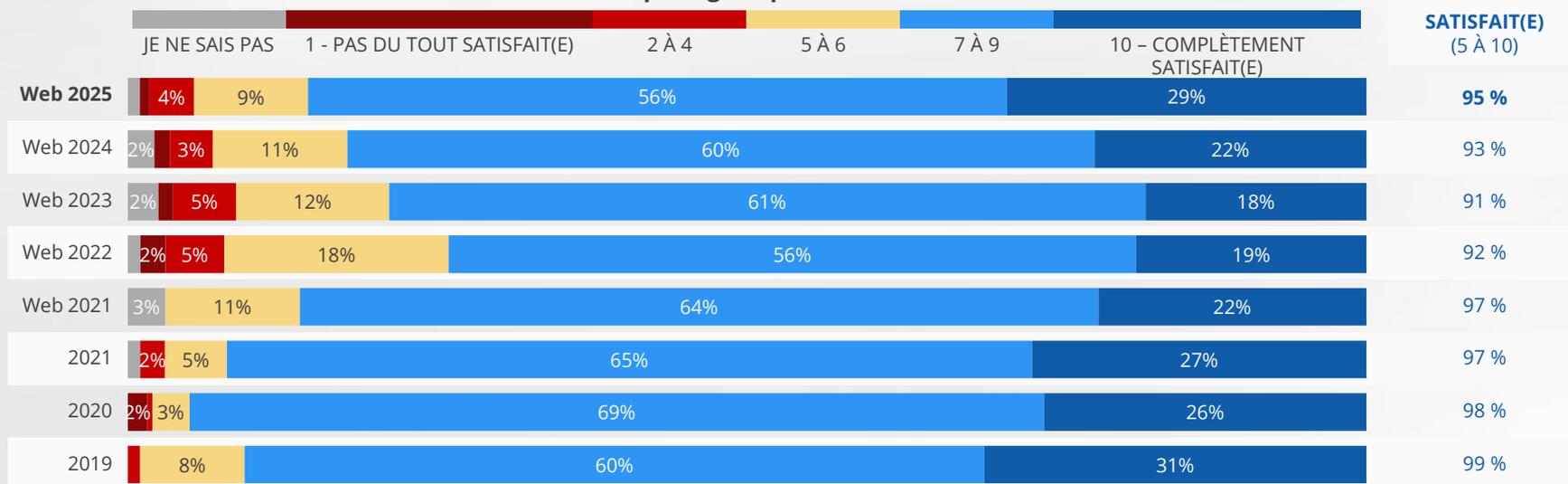
21. À présent, j'aimerais vous poser des questions sur votre relation avec le conseiller auprès duquel vous achetez vos placements. Dans quelle mesure êtes-vous satisfait(e) des conseils fournis par votre conseiller financier? BASE : Investisseur. Détenteur de fonds communs de placement (n=2 119). Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

Satisfaction du conseiller financier

Les investisseurs dans des FNB attribuent également des cotes élevées à leurs conseillers

- Dans l'ensemble, 95 % (+2) des répondants se déclarent satisfaits de leur conseiller financier. Le niveau de satisfaction le plus élevé (10 sur 10) a considérablement augmenté par rapport à l'année dernière, passant à 29 % (+7).

Satisfaction des conseils prodigués par le conseiller financier – FNB

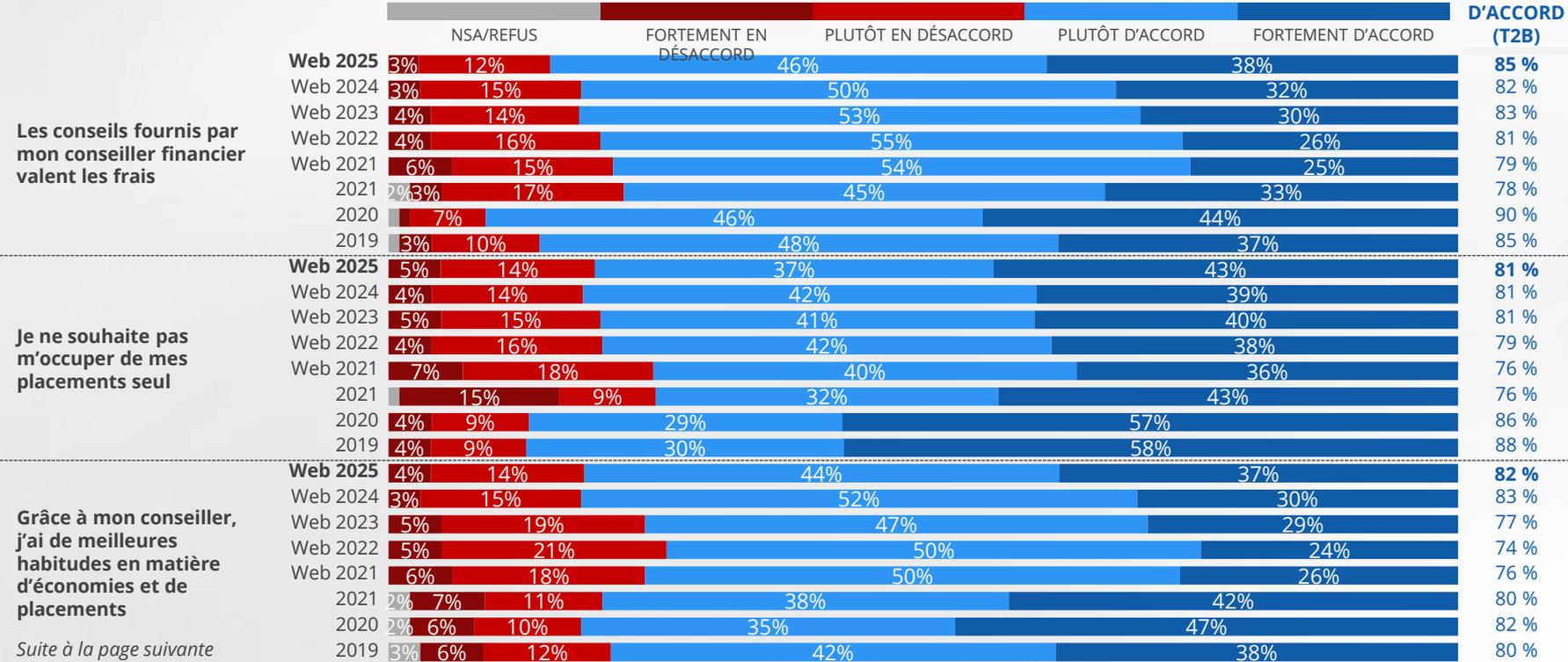


21. À présent, j'aimerais vous poser des questions sur votre relation avec le conseiller auprès duquel vous achetez vos placements. Dans quelle mesure êtes-vous satisfait(e) des conseils fournis par votre conseiller financier? BASE : Investisseur. Détenteur de FNB (n=1 119). Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

Valeur du conseiller financier

Les investisseurs dans des fonds communs de placement continuent d'être satisfaits de leur conseiller et ils sont plus nombreux qu'en 2024 à estimer que leurs services valent les frais facturés

Valeur du conseiller financier – fonds communs de placement



Suite à la page suivante



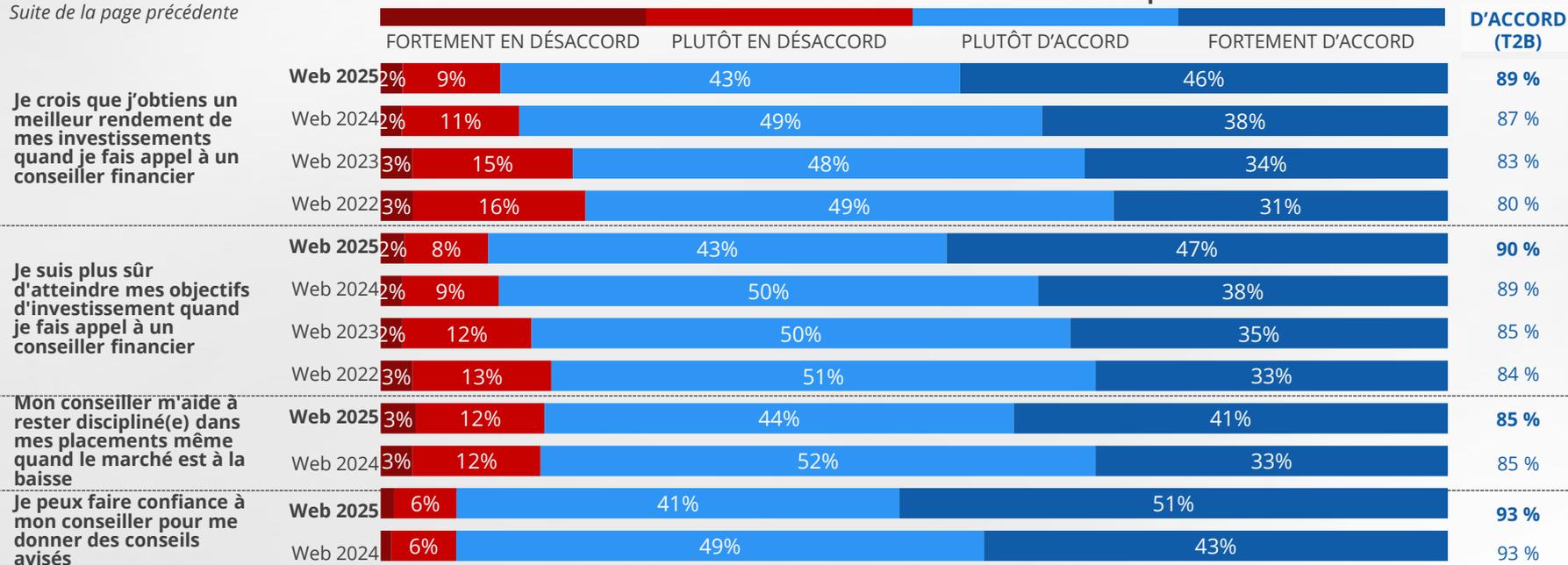
22 - À quel point êtes-vous en accord avec les affirmations suivantes au sujet des conseillers financiers?
BASE : Investisseur. Détenteur de fonds communs de placement (n=2 119). Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

Valeur du conseiller financier

Les investisseurs dans des fonds communs de placement ont également une opinion plus positive du rendement de leurs placements lorsqu'ils font appel à un conseiller

Suite de la page précédente

Valeur du conseiller financier – fonds communs de placement



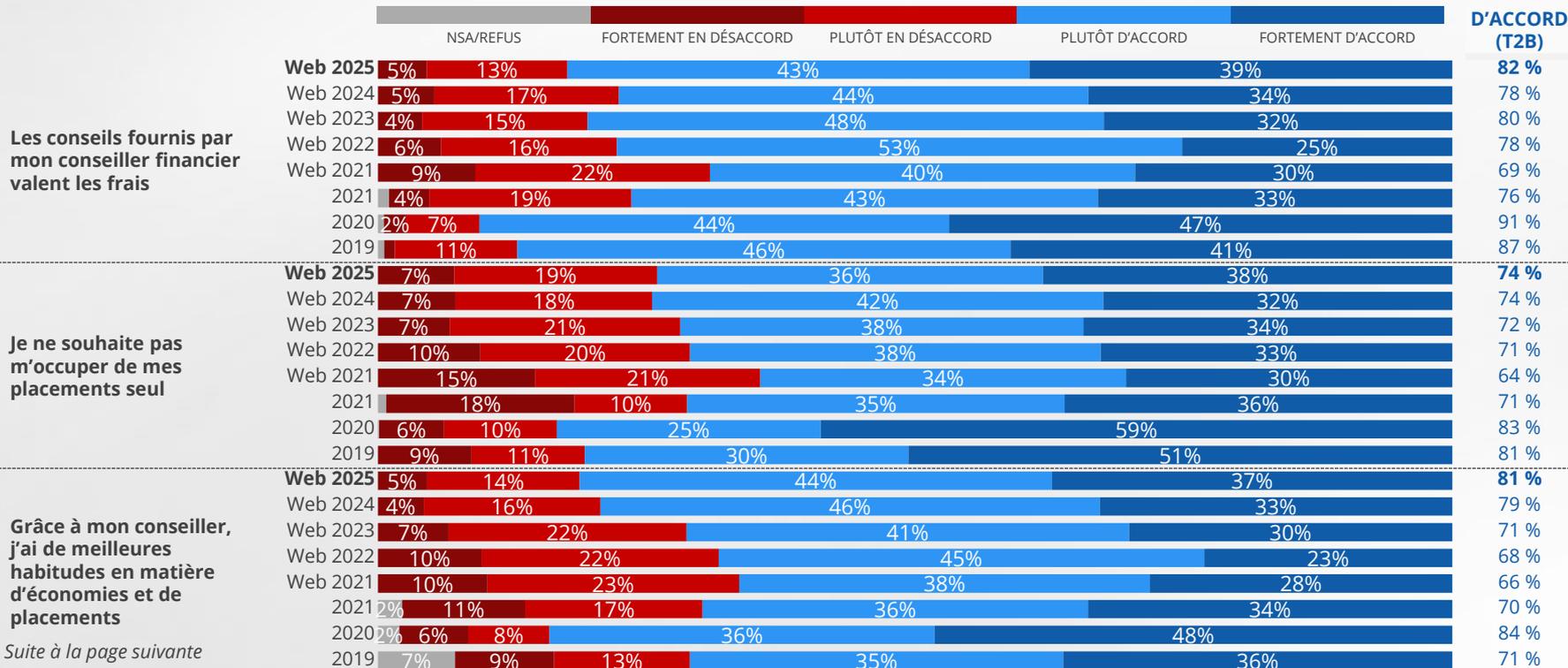
22 - À quel point êtes-vous en accord avec les affirmations suivantes au sujet des conseillers financiers?

BASE : Investisseur. Détenteur de fonds communs de placement (n=2 119). Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

Valeur du conseiller financier

Les détenteurs de FNB sont eux aussi plus satisfaits de leurs conseillers et sont plus enclins à penser que les frais sont justifiés qu'en 2024

Valeur du conseiller financier – FNB



Suite à la page suivante



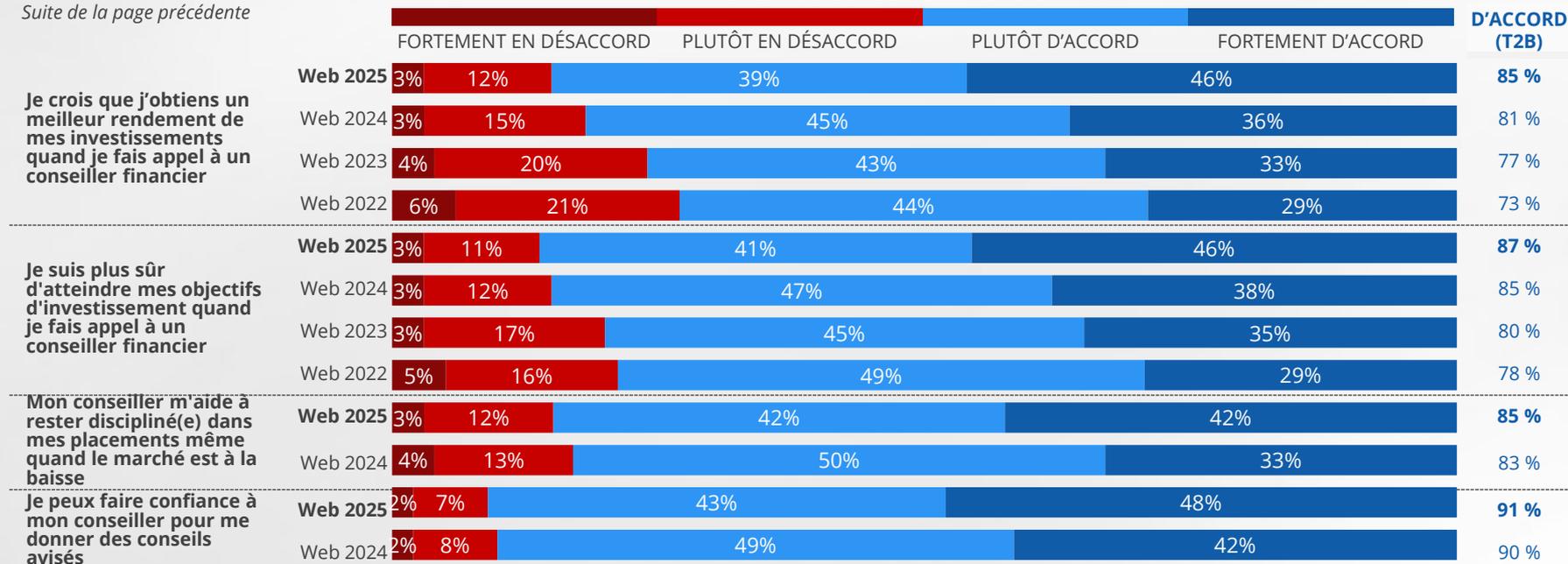
22 - À quel point êtes-vous en accord avec les affirmations suivantes au sujet des conseillers financiers?
BASE : Investisseur. Détenteur de FNB (n=1 119). Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

Valeur du conseiller financier

Les conseillers en FNB sont nettement plus susceptibles d'être tout à fait d'accord avec le fait qu'ils obtiennent de meilleurs rendements lorsqu'ils font appel à un conseiller, par rapport à 2024

Valeur du conseiller financier – FNB

Suite de la page précédente



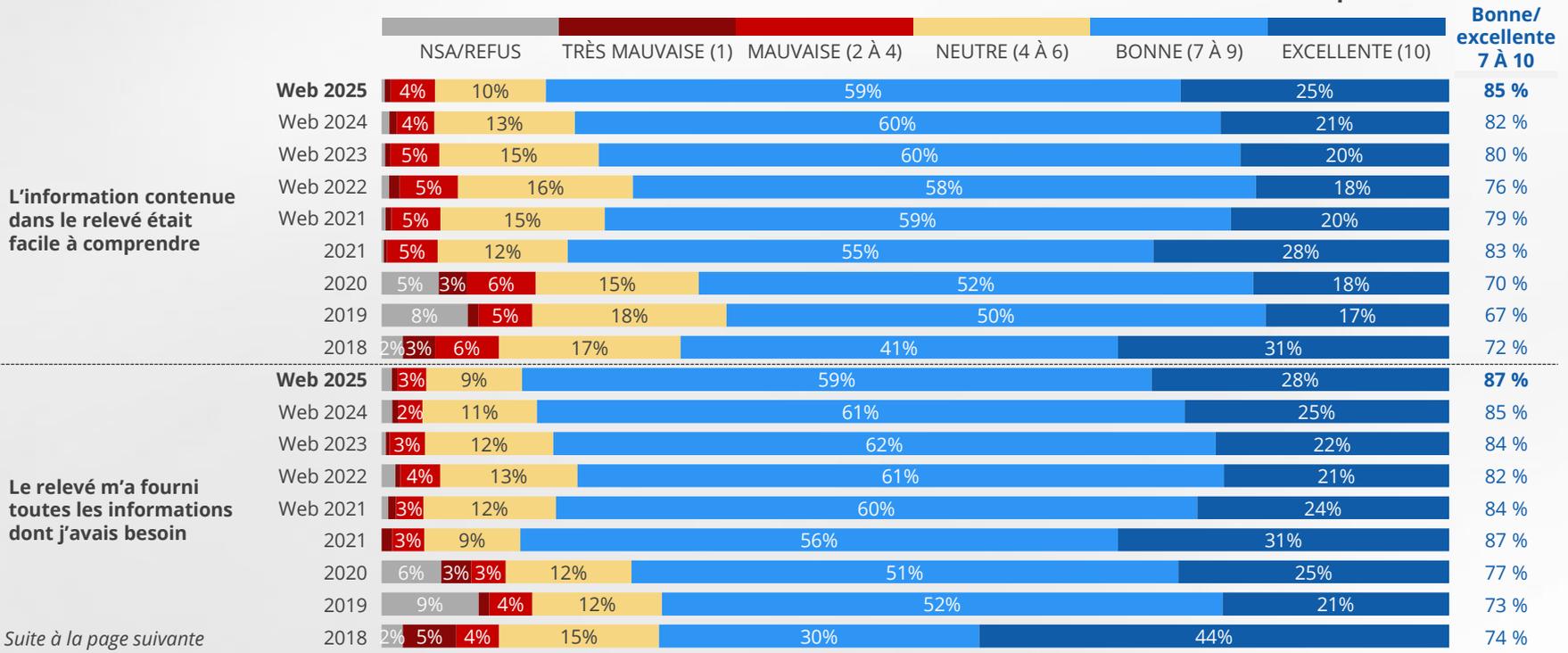
22 - À quel point êtes-vous en accord avec les affirmations suivantes au sujet des conseillers financiers?
 BASE : Investisseur. Détenteur de FNB (n=1 119). Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

Relevés annuels

Évaluation des relevés annuels sur le rendement et les frais

La satisfaction à l'égard de l'information figurant sur les relevés a continué d'augmenter

Évaluation des relevés annuels sur le rendement et les frais – fonds communs de placement



Suite à la page suivante



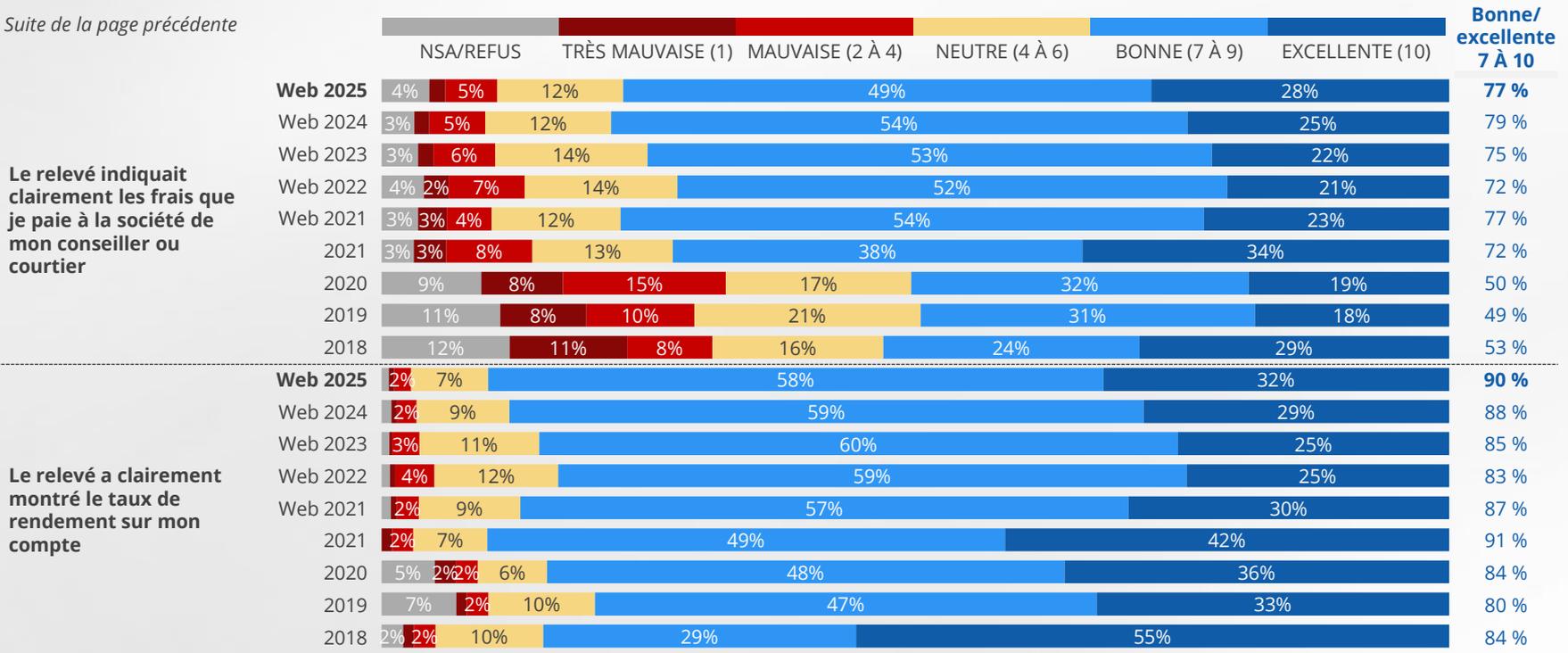
25. Veuillez noter la qualité de l'information que vous avez reçue dans votre ou vos relevés annuels des frais et performances concernant vos investissements dans chacun des domaines suivants. BASE : Détenteur de fonds communs de placement. Oui, lu les relevés annuels sur le rendement et les frais/... (à Q24) (n=1 686). Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

Évaluation des relevés annuels sur le rendement et les frais

La satisfaction quant au fait que le relevé indique clairement les frais payés est la seule mesure en légère baisse

Évaluation des relevés annuels sur le rendement et les frais – fonds communs de placement

Suite de la page précédente



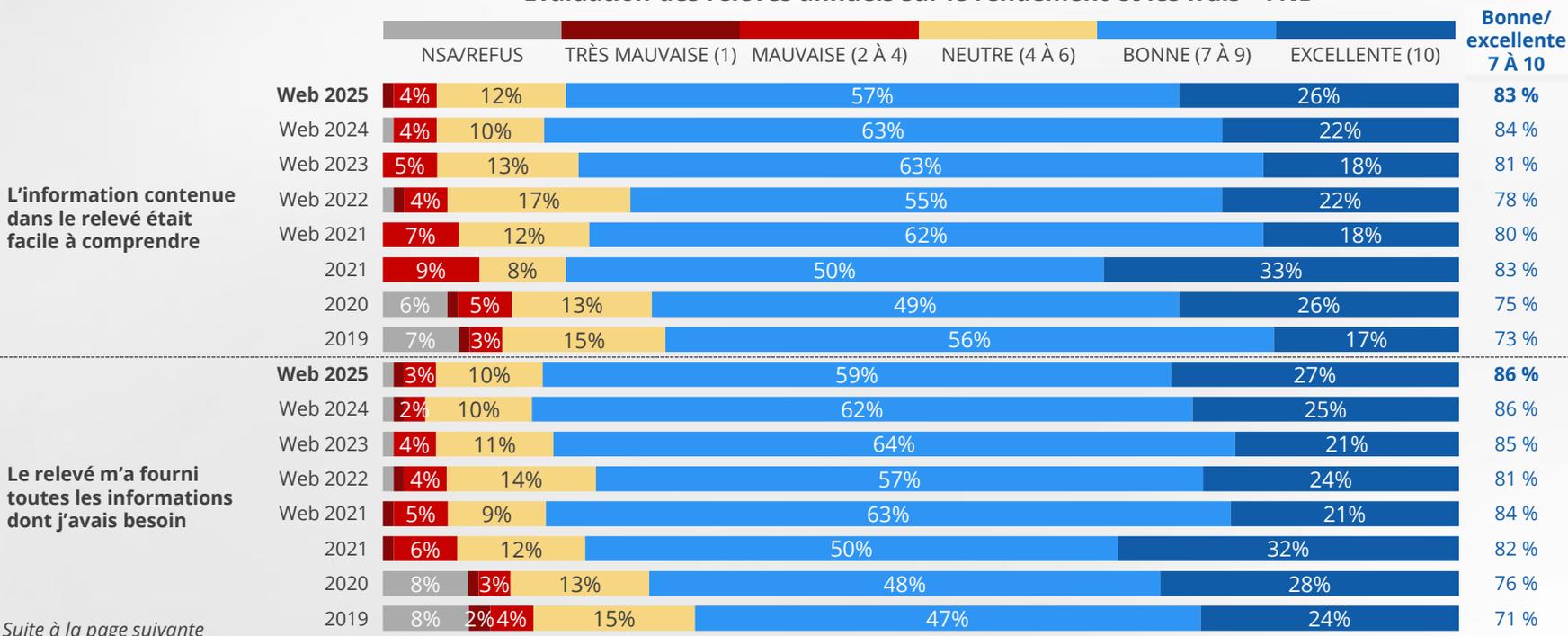
25. Veuillez noter la qualité de l'information que vous avez reçue dans votre ou vos relevés annuels des frais et performances concernant vos investissements dans chacun des domaines suivants. Base : Détenteur de fonds communs de placement. Oui, lu les relevés annuels sur le rendement et les frais... (à Q24) (n=1 686). Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

Évaluation des relevés annuels sur le rendement et les frais

La satisfaction à l'égard de l'information figurant sur les relevés est restée stable

- Cependant, la proportion de personnes estimant que la qualité de l'information est excellente (10 sur 10) a augmenté pour tous les critères.

Évaluation des relevés annuels sur le rendement et les frais – FNB



Suite à la page suivante

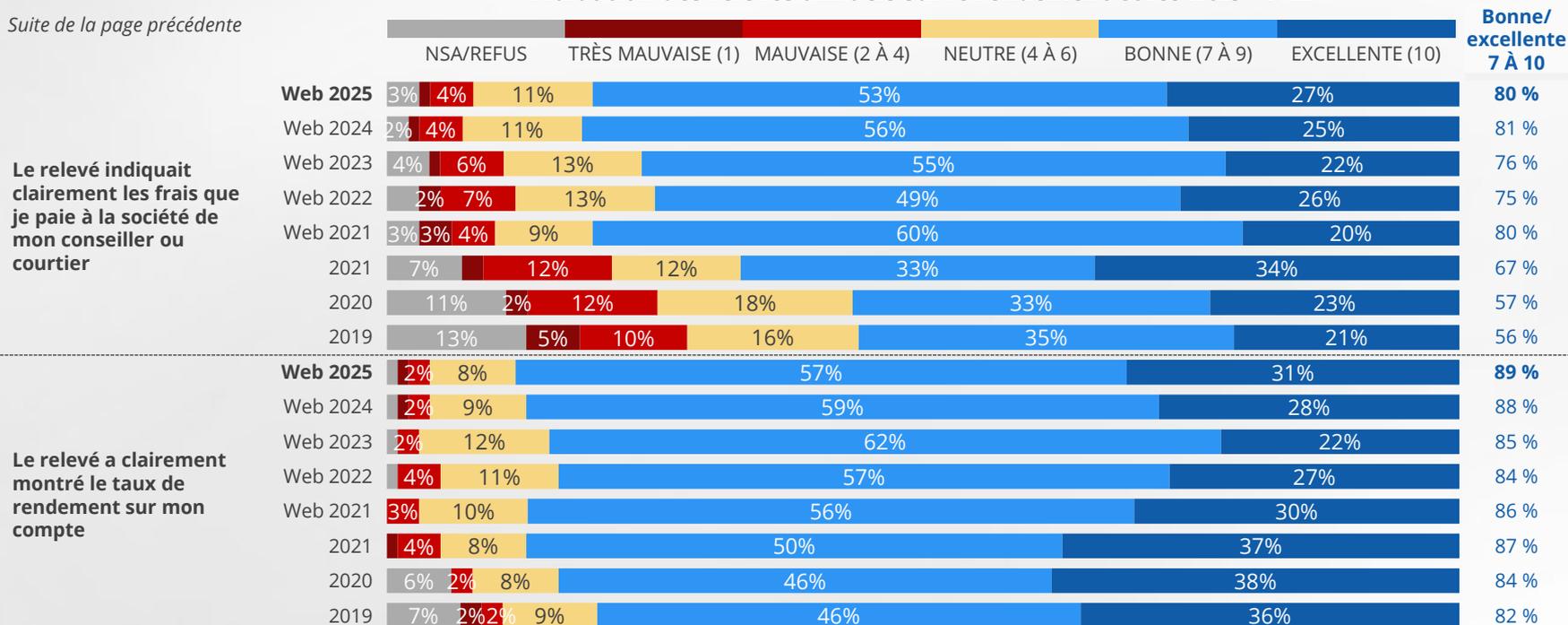


25. Veuillez noter la qualité de l'information que vous avez reçue dans votre ou vos relevés annuels des frais et performances concernant vos investissements dans chacun des domaines suivants. Base : Détenteur de FNB. Oui, lu les relevés annuels sur le rendement et les frais/... (à Q24) (n=1 087).
Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

Évaluation des relevés annuels sur le rendement et les frais

Évaluation des relevés annuels sur le rendement et les frais – FNB

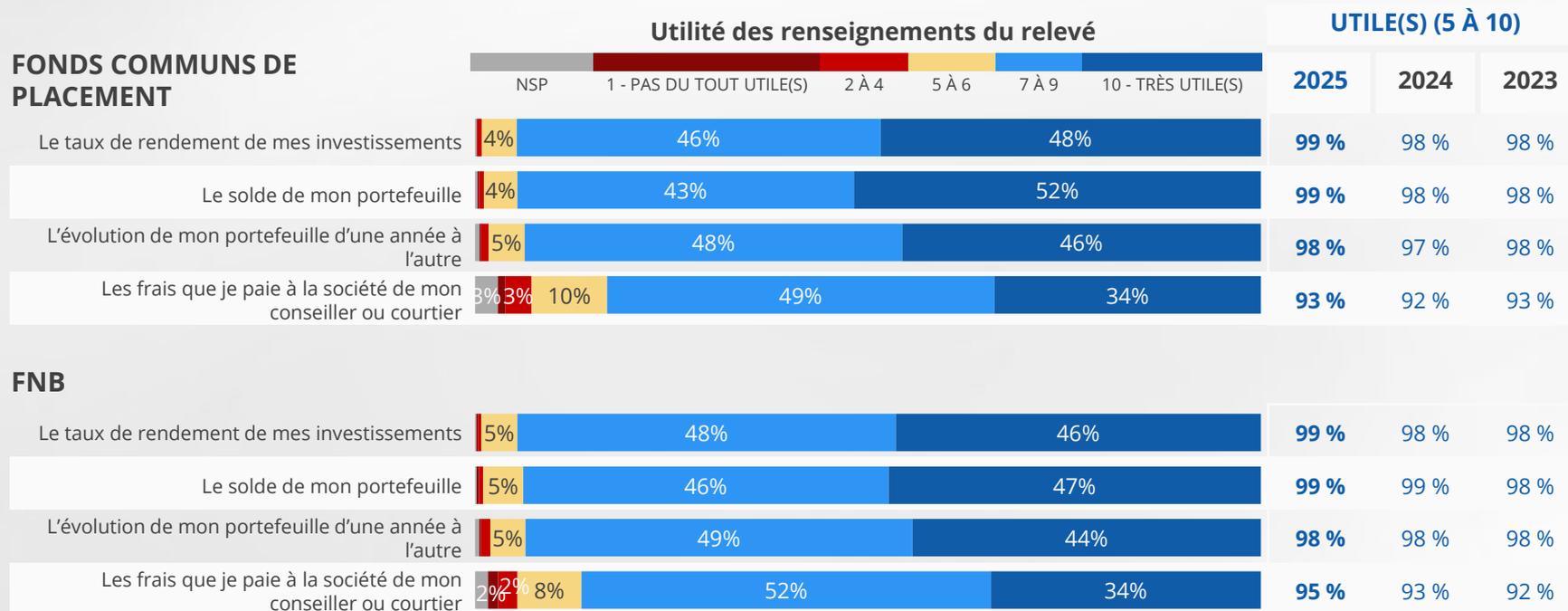
Suite de la page précédente



25. Veuillez noter la qualité de l'information que vous avez reçue dans votre ou vos relevés annuels des frais et performances concernant vos investissements dans chacun des domaines suivants. BASE : Détenteur de FNB. Oui, lu les relevés annuels sur le rendement et les frais/... (à Q24) (n=1 087).
Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

Utilité des renseignements du relevé

Pour tous les renseignements, les cotes attribuées à l'utilité sont restées élevées chez les clients tant des fonds communs de placement que des FNB



26. Lorsque vous examinez votre relevé annuel, quelle importance accordez-vous à chacun des renseignements suivants?

BASE : Détenteur de fonds communs de placement. Oui, lu les relevés annuels sur le rendement et les frais/... (à Q24) (n=1 686).

BASE : Détenteur de FNB. Oui, lu les relevés annuels sur le rendement et les frais/... (à Q24) (n=1 087). Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

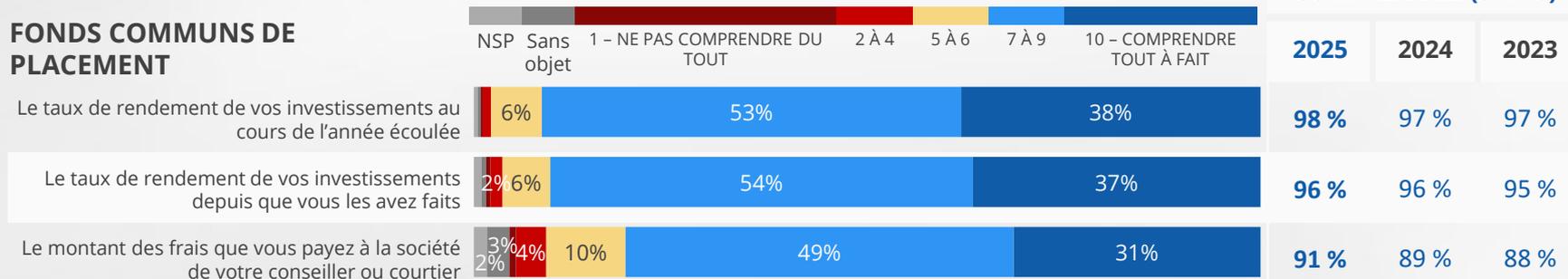
Compréhension de l'information

La compréhension de l'information contenue dans les relevés reste élevée dans les deux groupes

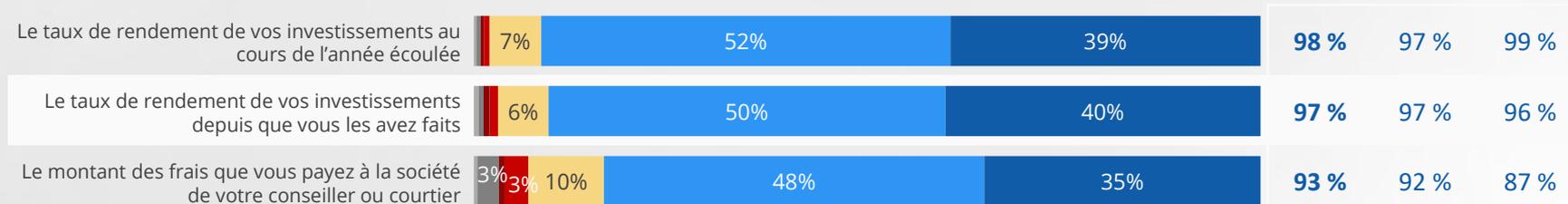
Compréhension de l'information

COMPRENDRE (5 À 10)

FONDS COMMUNS DE PLACEMENT



FNB



27. D'après les renseignements contenus dans votre relevé, dans quelle mesure comprenez-vous chacun des éléments suivants?

BASE : Détenteur de fonds communs de placement. Oui, lu les relevés annuels sur le rendement et les frais/... (à Q24) (n=1 686).

BASE : Détenteur de FNB. Oui, lu les relevés annuels sur le rendement et les frais/... (à Q24) (n=1 087). Remarque : Les données < 2 % ne sont pas indiquées.

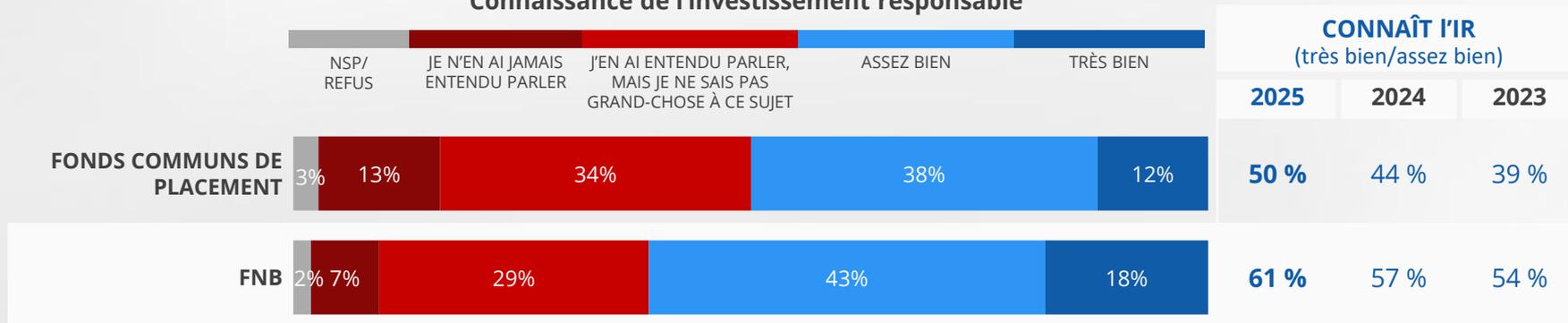
Investissement responsable [IR]

Connaissance de l'investissement responsable [IR]

La connaissance de l'investissement responsable continue de s'améliorer

- La moitié des détenteurs de fonds communs de placement (50 %, +6) et six détenteurs de FNB sur dix (61 %, +4) ont une bonne ou assez bonne connaissance de l'investissement responsable.

Connaissance de l'investissement responsable

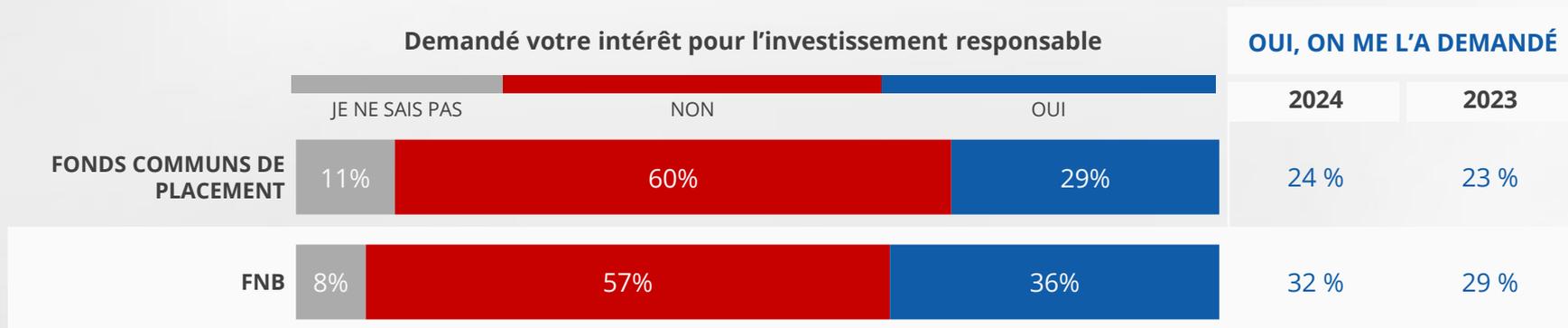


30. Dans quelle mesure connaissez-vous l'investissement responsable, c'est-à-dire les stratégies de placement qui intègrent des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) dans les décisions de placement ou cherchent délibérément à obtenir des résultats sociaux ou environnementaux positifs en plus des rendements financiers? BASE : Investisseur - détenteur de fonds communs de placement (n=2 571). BASE : Investisseur - détenteur de FNB (n=1 600).

Interrogé sur l'intérêt pour l'investissement responsable

Cette année, davantage d'investisseurs ont été interrogés sur leur intérêt pour l'IR

- Trois détenteurs de fonds communs de placement sur dix (29 %, +5) et un peu plus de détenteurs de FNB (36 %, +4) ont été interrogés par leur conseiller ou leur institution financière pour savoir s'ils étaient intéressés par l'investissement responsable ou fidèle aux enjeux ESG.

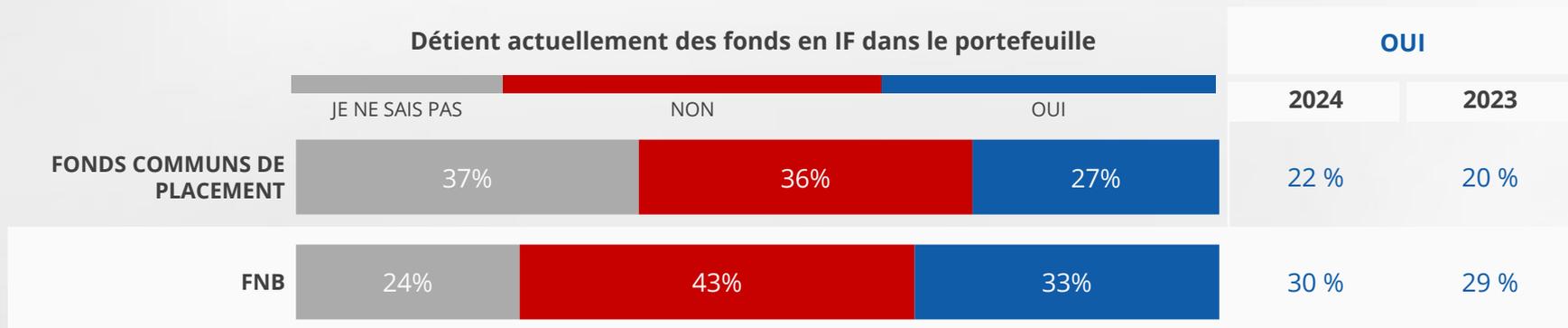


31. Votre conseiller financier ou institution financière vous ont-ils déjà demandé si vous étiez intéressé par l'investissement responsable, l'investissement ESG ou l'investissement durable? BASE : Investisseur - détenteur de fonds communs de placement (n=2 571). BASE : Investisseur - détenteur de FNB (n=1 600).

Inclusion de l'investissement responsable dans le portefeuille

L'inclusion de l'IR dans les portefeuilles continue d'augmenter

- Le quart des détenteurs de fonds communs de placement (27 %, +5) et le tiers des détenteurs de FNB (33 %, +6) détiennent actuellement des fonds en IR dans leur portefeuille.



32. En songeant aux fonds que vous détenez, certains d'entre eux sont-ils des investissements responsables, des investissements ESG ou des investissements durables?
Base : Investisseur - détenteur de fonds communs de placement (n=2 571), détenteur de FNB (n=1 600).