

NOVEMBRE 2015

# Étude nationale sur l'investisseur avisé

---

Recherche sur l'opinion publique  
Points saillants



Les renseignements publiés dans les pages qui suivent ont pour but de servir de référence générale. Ils n'ont pas pour objet de fournir des conseils précis en matière de placement, de fiscalité, de droit ou de comptabilité et ne doivent pas être utilisés à de telles fins.

L'éditeur est seul responsable des opinions et conclusions exprimées dans le document. Les chiffres présentés sont valides en date d'août 2015.

Tous les droits afférents au contenu de cette publication sont réservés. La Commission des valeurs mobilières de la Colombie-Britannique (British Columbia Securities Commission) autorise cependant les médias et les organismes sans but lucratif actifs dans l'éducation des investisseurs et la sensibilisation à la fraude à reproduire, sans les modifier, des extraits pouvant servir à des fins éducatives et à la formulation des politiques au Canada.

**Éditeur:**

The British Columbia  
Securities Commission  
701 West Georgia Street  
P.O. Box 10142, Pacific Centre  
Vancouver, BC  
V7Y 1L2

*Nota: Dans le présent document, les termes masculins sont employés pour désigner les personnes des deux sexes afin d'alléger le texte. Ils sont pris au sens générique et ont à la fois valeur d'un féminin et d'un masculin.*

Tous droits réservés © 2015 British Columbia Securities Commission

On pourra trouver le texte intégral de l'étude sur l'investisseur avisé (Smarter Investor Study) à l'adresse [www.investright.org/studies\\_about\\_investors.aspx](http://www.investright.org/studies_about_investors.aspx)

# À propos de l'étude

La compréhension des connaissances, des attitudes et du comportement des investisseurs de la Colombie-Britannique est essentielle à la mission de la **Commission des valeurs mobilières de la Colombie-Britannique** (British Columbia Securities Commission, ou BCSC) consistant à renseigner et à protéger les consommateurs de produits et de services financiers. Au fil des ans, la BCSC, seule ou en collaboration avec d'autres organismes de réglementation canadiens, a commandé des études de pointe sur les attitudes et le comportement en matière d'investissement, mettant fortement en relief le bon comportement à cet égard et la prévention des fraudes.

---

Dans la présente étude, la BCSC a retenu les services **d'Innovative Research Group Inc.** afin de renouveler la compréhension et l'aperçu des connaissances et des perceptions des clients au sujet de l'investissement parmi les Canadiens âgés de 35 ans ou plus (soit les plus susceptibles d'investir), en insistant tout particulièrement sur un examen plus détaillé que par le passé de la relation avec les conseillers.

## Quelle est l'incidence perçue de l'investissement avec l'aide d'un conseiller?

Au moyen d'une série de questions préliminaires, l'étude a segmenté les répondants en catégories selon qu'ils investissent ou non et, s'ils investissent, selon qu'ils ont un conseiller ou non. Le nouvel indice de l'investisseur avisé (*Smarter Investor Index*) résume des questions évaluant si les Canadiens disent qu'ils connaissent leurs objectifs de placement, s'ils pensent que leurs placements conviennent, s'ils disent qu'ils comprennent les placements composant leur portefeuille et s'ils ont confiance lorsqu'ils prennent des décisions d'investissement.

L'étude analyse la relation entre investisseur et conseiller au moyen d'une série de nouvelles questions descriptives. Le rapport compare les Canadiens qui investissent avec l'aide d'un conseiller à d'autres groupes afin de mesurer comment les perceptions et les connaissances des Canadiens ayant un conseiller diffèrent de celles des autres groupes.

## Quel est l'état actuel de la relation entre client et conseiller?

Dans l'étude, il est demandé aux Canadiens ayant un conseiller ce qu'ils **savent, ressentent et font** à l'égard de leur relation entre client et conseiller. Par exemple, pensent-ils comprendre les frais qu'ils paient, et s'informent-ils auprès de leur conseiller au sujet de la rémunération? Il s'avère que la réponse est non pour un grand nombre de Canadiens.

L'étude révèle que ce que les Canadiens ayant un conseiller **savent, ressentent et font** semble revêtir de l'importance. Dans tous les cas, ceux qui déclarent savoir, ressentir et faire ce qu'il faut présentent également des attitudes leur conférant une note plus élevée selon l'indice de l'investisseur avisé.

## Autres résultats

Les recherches antérieures de la BCSC ont souvent mis l'accent sur la fraude liée aux placements, y compris ses répercussions sociales et ce qui rend les gens vulnérables. La fraude constitue toujours une préoccupation majeure en matière de protection des investisseurs. Bien que la présente étude s'oriente plutôt vers l'investissement avisé, nous jetons un bref coup d'œil sur l'état actuel de la fraude liée aux placements au Canada.

L'étude introduit également un nouveau prisme pour la compréhension du comportement d'investissement : la personnalité. Nous relevons cinq types de personnalité principaux dans l'échantillon en fonction des cinq grands traits de personnalité et démontrons que la personnalité du client influe sur sa façon d'investir.

---

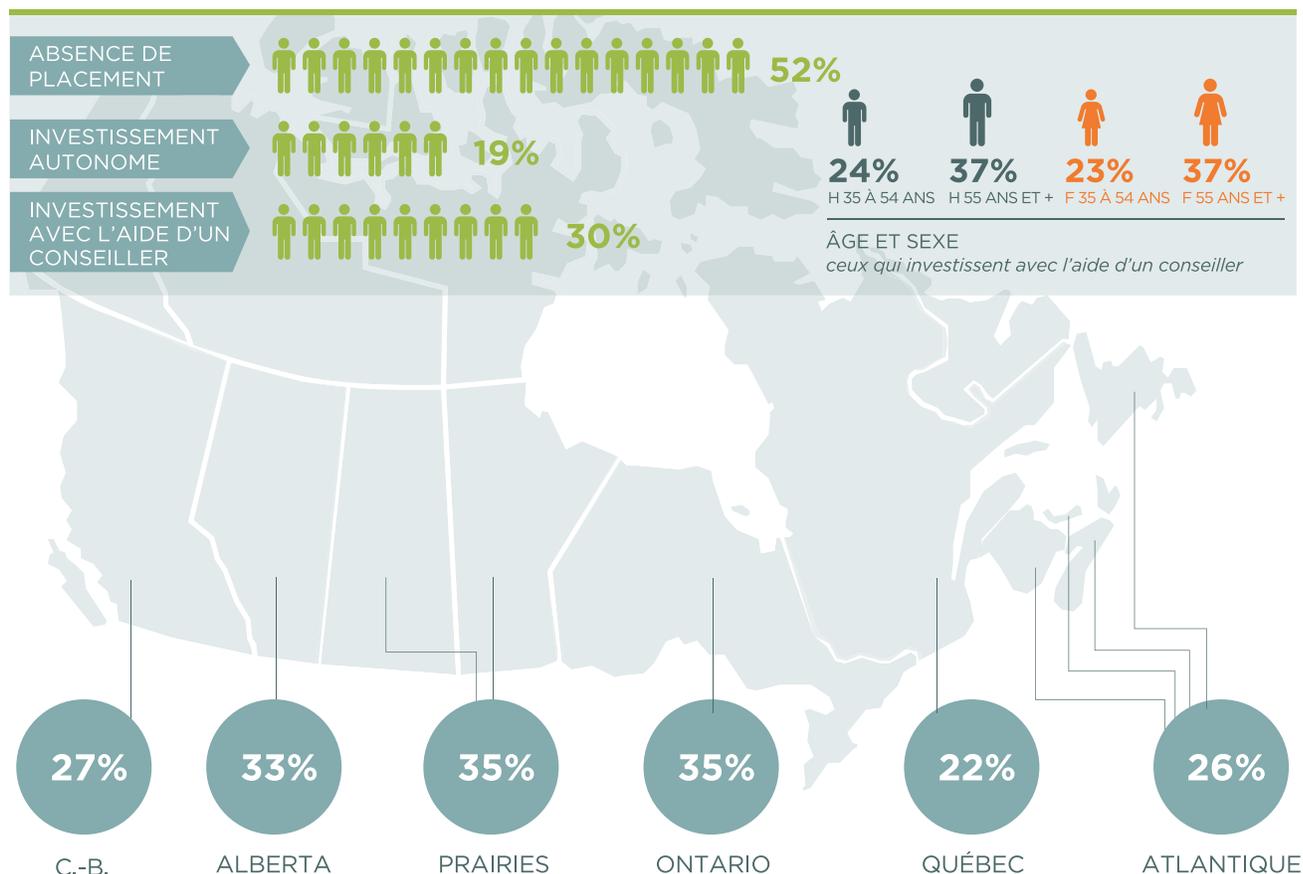
# 30 % des Canadiens de 35 ans ou plus investissent avec l'aide d'un conseiller

Lorsque nous avons demandé aux Canadiens s'ils investissaient avec l'aide d'un conseiller, 30 % ont répondu par l'affirmative.<sup>1</sup> Sur les 70 % qui ont répondu par la négative, 19 % sont des investisseurs "autonomes", c'est-à-dire qu'ils investissent, mais sans l'aide d'un conseiller. Par ailleurs, 52 % n'ont aucun placement sous leur contrôle direct.

Les taux les plus élevés de recours à un conseiller se trouvent dans les Prairies et en Ontario. Dans chaque cas, 35 % des Canadiens de ces régions font appel à un conseiller. Au Québec, seulement 22 % des répondants disent recourir à un conseiller.

Un écart d'âge important marque l'investissement avec l'aide d'un conseiller : 37 % des hommes et des femmes de 55 ans ou plus font appel à un conseiller en placements, tandis que, parmi les hommes et les femmes âgés de 35 à 54 ans, seulement le quart environ déclarent investir avec l'aide d'un conseiller.

## SEGMENTATION NATIONALE



1. Une question de suivi précisait si les répondants recouraient à un conseiller spécifiquement ou à un planificateur financier. Les répondants qui disent recourir à un planificateur financier et non à un conseiller ne sont pas pris en compte dans le total.

# L'indice de l'investisseur avisé

Les investisseurs devraient être habilités à participer à leurs placements et être capables de le faire. Grâce aux nouvelles exigences réglementaires des années à venir, exigeant une information accrue sur les frais et le rendement, les investisseurs devraient se sentir plus confiants et mieux informés au sujet de leur portefeuille. L'indice de l'investisseur avisé mesure l'état actuel du sentiment des investisseurs quant à ces questions aujourd'hui. L'indice est constitué de quatre questions

## 1 OBJECTIFS

Je connais mes objectifs de placement et je suis dans la bonne voie pour les atteindre.

## 2 PERTINENCE

Je suis sûr que mes placements correspondent bien à ma tolérance au risque.

## 3 CONNAISSANCES

Je comprends tous mes placements actuels de même que les risques et les avantages qui y sont associés.

## 4 CONFIANCE

Dans quelle mesure avez-vous confiance lorsqu'il s'agit de prendre des décisions d'investissement?

L'indice s'étend de 0 à 100. D'après l'étude sur l'investisseur avisé, les Canadiens en général, qu'ils détiennent actuellement des placements ou non, se situent à 62/100. Ceux qui investissent avec l'aide d'un conseiller obtiennent 70/100, tandis que les investisseurs autonomes atteignent actuellement 72/100 selon l'indice de l'investisseur avisé.

### SEGMENTS RELATIFS AU CONSEILLER

ABSENCE DE PLACEMENT



INVESTISSEMENT AUTONOME



INVESTISSEMENT AVEC L'AIDE D'UN CONSEILLER



### ÂGE ET SEXE

MOYENNE CANADIENNE

62

H 35 À 54 ANS



H 55 ANS ET +



F 35 À 54 ANS



F 55 ANS ET +



# Les Canadiens font-ils ce qu'il faut à l'égard de leur relation entre client et conseiller?

Lorsque nous avons interrogé les Canadiens au sujet de choses essentielles que devrait faire tout investisseur qui recourt à un conseiller, d'étonnants résultats sont ressortis.

23%

## DÉCLARENT NE S'ÊTRE JAMAIS INFORMÉS AU SUJET DE LA RÉMUNÉRATION

Près du quart (23 %; 25 % en Colombie-Britannique) des Canadiens déclarent ne s'être jamais informés auprès de leur conseiller au sujet de la rémunération qu'il reçoit.

46%

## DISENT AVOIR VÉRIFIÉ LES ANTÉCÉDENTS DE LEUR CONSEILLER ACTUEL

Moins de la moitié (46 %) des Canadiens qui investissent avec l'aide d'un conseiller déclarent en avoir vérifié les antécédents avant de commencer à travailler avec lui. Seulement 43 % l'ont fait en Colombie-Britannique.

53%

## SEULEMENT LA MOITIÉ DE CEUX QUI ONT EFFECTUÉ UNE VÉRIFICATION D'ANTÉCÉDENTS DISENT AVOIR VÉRIFIÉ L'INSCRIPTION DE LEUR CONSEILLER

Parmi ceux qui disent avoir vérifié les antécédents, un peu plus de la moitié (53 %; 55 % en Colombie-Britannique) ont vérifié l'inscription de leur conseiller.

61%

## PARMI CEUX QUI REÇOIVENT UN RELEVÉ, SIX CANADIENS SUR 10 AYANT UN CONSEILLER DISENT QU'ILS LE LISENT TOUJOURS

Seulement six Canadiens sur 10 (61 %; 62 % en Colombie-Britannique) qui investissent avec l'aide d'un conseiller disent qu'ils lisent toujours les relevés qu'ils reçoivent.

34%

## DISENT QU'ILS LISENT LEUR RELEVÉ EN ENTIER

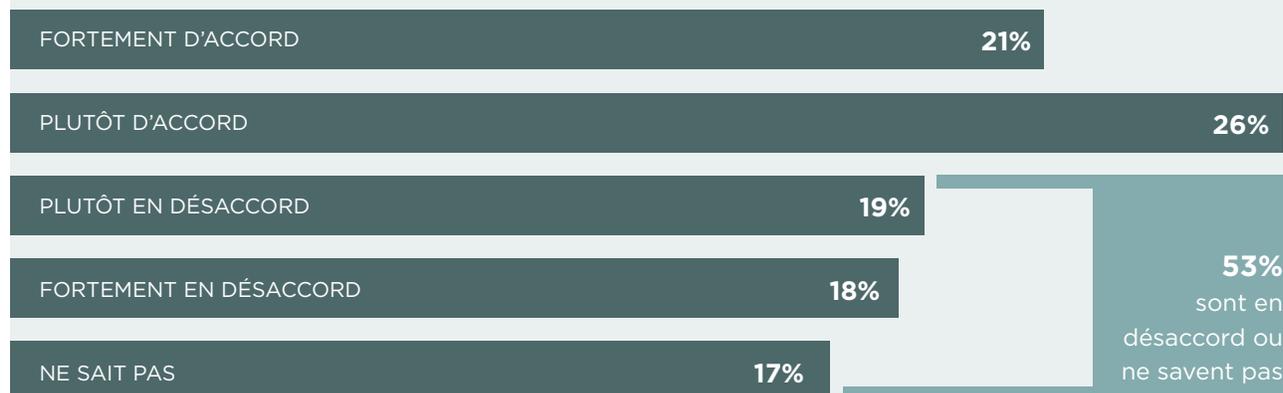
Seulement un sur trois lit le relevé en entier lorsqu'il le fait (34 %; 37 % en Colombie-Britannique).

# Que savent les Canadiens au sujet de leur conseiller?

Les Canadiens qui recourent à un conseiller doivent être pleinement informés pour profiter au maximum de leur relation clé en matière d'investissement. Connaissent-ils leur rôle dans la relation entre client et conseiller? Les investisseurs savent-ils quels frais ils paient et comment ils les paient?



Êtes-vous d'accord ou en désaccord avec l'énoncé suivant :  
Je sais exactement combien j'ai payé à mon conseiller en placements au cours des 12 derniers mois.



## Rémunération

Pour ce qui est des frais, 23 % des Canadiens disent qu'ils ne savent pas exactement comment leur conseiller est payé. Plus de la moitié (53 %) ne savent pas combien ils ont payé à leur conseiller au cours des 12 mois précédents. Ce chiffre est légèrement inférieur en Colombie-Britannique, où 49 % ne savent pas combien ils ont payé au cours des 12 mois précédents.

## Compréhension des frais et des relevés

Parmi les Canadiens qui ont dit qu'ils ne lisaient pas toujours leurs relevés, 53 % ont indiqué qu'ils le feraient plus souvent si les relevés étaient plus faciles à comprendre. Parmi les raisons proposées, cette raison a recueilli le pourcentage d'accord le plus élevé. Parmi les Canadiens qui ne s'informaient pas toujours au sujet de la rémunération, 37 % ont indiqué qu'ils le feraient plus souvent s'ils comprenaient mieux le mécanisme des frais et des commissions destinés au conseiller. Cela met en évidence les problèmes qui se posent aux conseillers qui cherchent à maintenir la participation de leurs clients à leurs activités d'investissement.

## Rôle et responsabilités du client

On a demandé aux Canadiens qui recourent à un conseiller si certaines responsabilités importantes leur incombaient en tant que clients. Chacune de ces responsabilités faisait assurément partie du rôle d'un client responsable, par exemple la responsabilité du client de *poser des questions sur ses placements jusqu'à comprendre ceux-ci parfaitement*, que 76 % des répondants ont reconnue comme faisant partie du rôle du client. Par comparaison, seulement 40 % des Canadiens pensaient qu'il incombaient au client de *faire ses propres recherches sur les nouveaux placements recommandés par son conseiller*, responsabilité ayant recueilli le plus faible pourcentage sur la liste. Le deuxième pourcentage le plus faible, soit 58 %, a été attribué à la responsabilité du client de *comprendre ce qu'il paie au conseiller*.

# Ce que les investisseurs savent, ressentent et font revêt de l'importance

L'examen de l'ensemble de la relation entre client et conseiller révèle que ce que les clients savent, ressentent et font influence leur façon de voir les résultats de leur investissement. Nous examinons aussi ce que les clients disent au sujet de ce que fait leur conseiller. L'examen de chacun de ces thèmes centraux de la relation entre client et conseiller fait clairement ressortir l'importance de chacun sur les résultats mesurés selon l'indice de l'investisseur avisé.



Dans l'ensemble, les Canadiens qui investissent avec l'aide d'un conseiller obtiennent une note de **70/100** selon l'indice de l'investisseur avisé. Cependant, d'après l'examen de ce que les Canadiens ayant un conseiller savent, ressentent et font, ceux qui en savent le plus, qui ont la bonne attitude<sup>2</sup>, qui font ce qu'il faut et qui ont un conseiller qui fait ce qu'il faut affichent tous une note très supérieure à la moyenne.



**SAVOIR**  
Ceux qui ont le niveau de connaissances le plus élevé



**RESSENTIR**  
Ceux qui ont les meilleures attitudes



**FAIRE**  
Ceux qui ont les meilleurs comportements



**COMPORTEMENTS DU CONSEILLER**  
Ceux dont le conseiller fait ce qu'il faut

<sup>2</sup> Dans ce contexte, les "bonnes" attitudes s'entendent des attitudes qui, selon la BCSC, peuvent mieux préparer l'investisseur à prendre activement part à la prise et à la surveillance de décisions d'investissement.

# La confiance joue un rôle clé dans la relation entre client et conseiller

Un thème est ressorti tout au long de l'étude : la confiance revêt beaucoup d'importance pour les Canadiens qui font appel à un conseiller. Toutefois, la confiance est une arme à double tranchant. Il importe de faire confiance, mais la confiance ne devrait pas signifier pour l'investisseur de déléguer ses responsabilités à son conseiller.

Pour les Canadiens qui investissent avec l'aide d'un conseiller mais disent ne pas toujours se renseigner au sujet de la rémunération, la confiance représentait la raison principale pour laquelle ils ne s'informaient pas plus souvent. Un pourcentage de **72 %** étaient d'accord avec l'énoncé suivant :

**72%**

Je n'ai pas besoin de m'informer plus souvent auprès de mon conseiller au sujet de sa rémunération parce que je suis sûr que celle-ci est juste et raisonnable.

Cette raison a recueilli un accord beaucoup plus élevé que toute autre raison proposée. De même, **48 %** des Canadiens ayant un conseiller qui ne lisent pas toujours leurs relevés étaient d'accord avec l'énoncé suivant :

**48%**

Je n'ai pas besoin de lire mes relevés de placements très souvent parce que je suis sûr que mon conseiller s'occupe de mon argent

Enfin, interrogés sur le niveau de confiance dans leur relation avec leur conseiller, **89 %** ont qualifié ce niveau de plutôt élevé ou de très élevé.

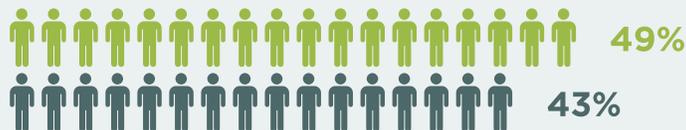
**89%**

Ce qu'était le niveau de confiance dans leur relation avec leur conseiller.

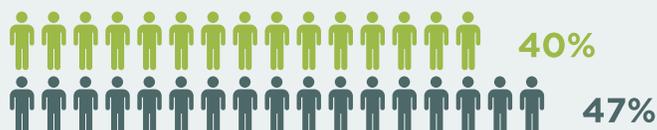


*En général, comment décririez-vous votre niveau de confiance dans votre conseiller en placements?*

TRÈS ÉLEVÉ



PLUTÔT ÉLEVÉ



PAS TRÈS ÉLEVÉ



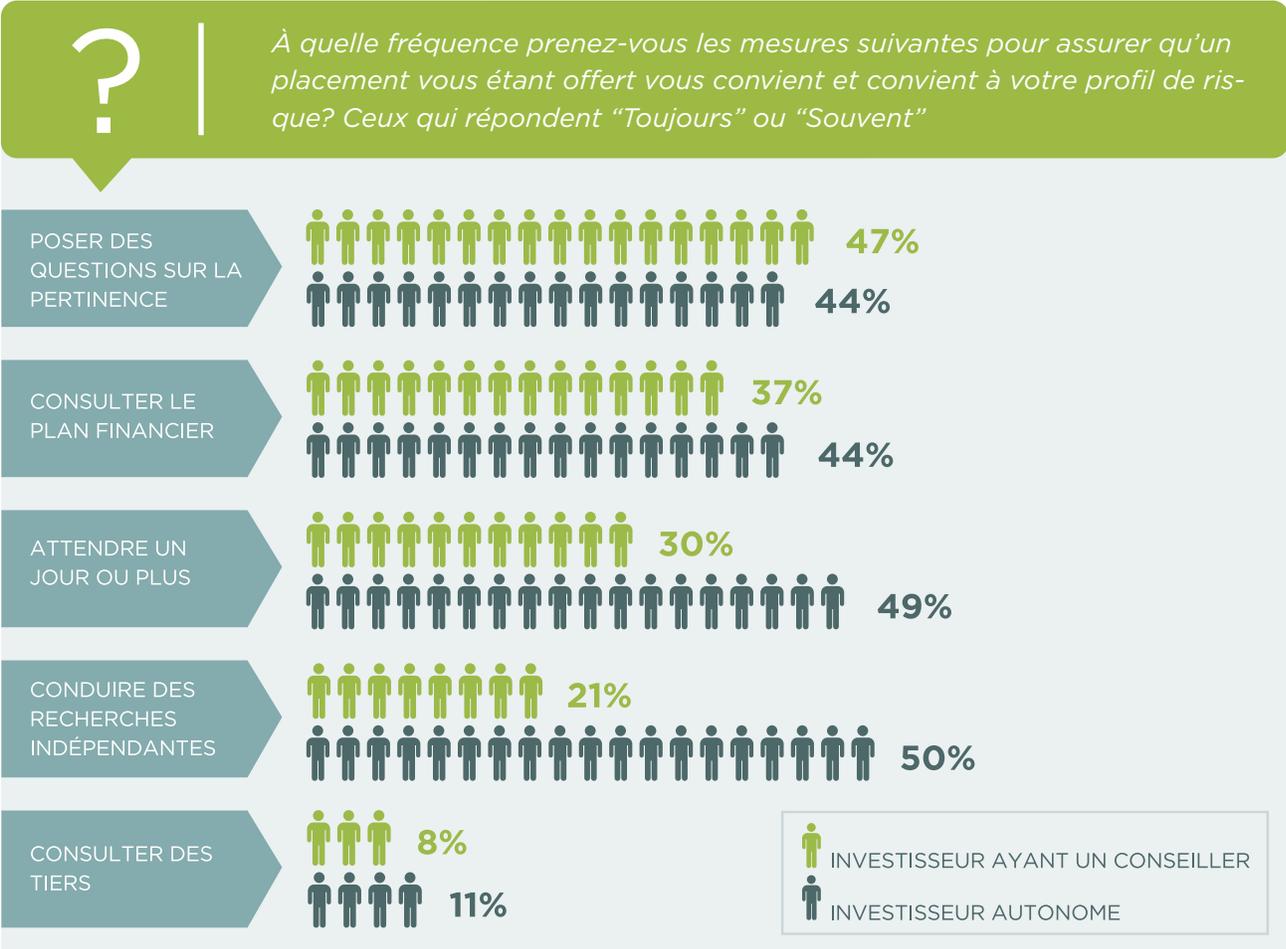
PAS ÉLEVÉ DU TOUT



# Les investisseurs autonomes sont plus susceptibles d'attendre avant d'investir et de mener leurs propres recherches

Un examen plus général du comportement d'investissement permet de constater que, pour ce qui est de trois des cinq comportements d'investissement appropriés étudiés, les investisseurs autonomes et les investisseurs ayant un conseiller affichent un pourcentage à peu près égal.

Toutefois, au chapitre de la fréquence à laquelle les Canadiens attendent un jour ou plus avant de décider d'investir et conduisent des recherches indépendantes<sup>3</sup>, les investisseurs autonomes déclarent prendre ces deux mesures plus souvent.



Bien qu'un peu moins du tiers des investisseurs ayant un conseiller disent attendre toujours ou souvent un jour ou plus avant de décider d'investir, les investisseurs autonomes disent le faire la moitié du temps. Les investisseurs autonomes conduisent aussi des recherches indépendantes sur les possibilités d'investissement dans 50 % des cas, tandis que les investisseurs ayant un conseiller ne le font que dans 21 % des cas.

Tous les investisseurs doivent se montrer prudents et rigoureux dans la prise de décisions d'investissement. Les Canadiens qui recourent à un conseiller pourraient devenir des investisseurs plus avisés en s'inspirant des investisseurs autonomes pour ce qui est de conduire des recherches et d'attendre un jour ou plus avant d'investir.

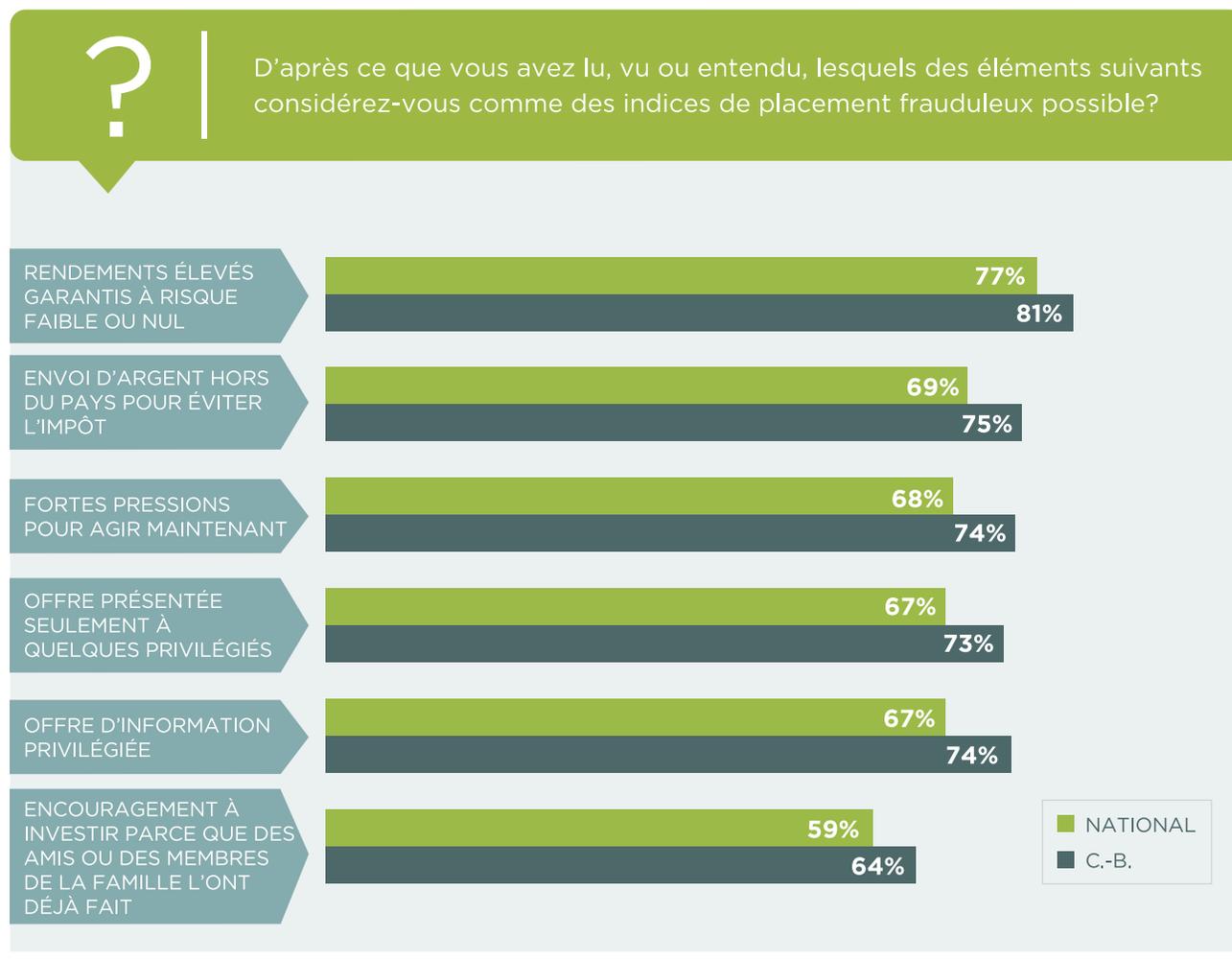
3. Voir le rapport intégral pour obtenir la formulation complète de chaque comportement présenté sur le tableau.

# Les Britanno-Colombiens reconnaissent mieux les signes avant-coureurs d'une fraude

Cette étude révèle que près d'un Canadien sur 10 (8 %) a été victime d'une fraude liée aux placements. La médiane des sommes que les Canadiens victimes de fraude avaient investi dans le cadre de manœuvres frauduleuses variait de 5 000 \$ à 10 000 \$; cependant, 20 % des victimes avaient investi plus de 25 000 \$.

Avant de demander aux Canadiens s'ils avaient été victimes d'une fraude liée aux placements, nous leur avons demandé de relever les signes avant-coureurs d'une telle fraude. Dans chaque cas, les Britanno-Colombiens se sont montrés plus aptes à reconnaître ces signes. Le plus aisément reconnaissable des signes avant-coureurs était la marque classique d'une fraude liée aux placements : *Rendements élevés garantis à risque faible ou nul*. Le moins bien reconnu était l'exploitation de la confiance : *Encouragement à investir parce que des amis et des membres de la famille l'ont déjà fait*.

La BCSC favorise la sensibilisation aux signes avant-coureurs de fraude en Colombie-Britannique depuis nombre d'années, et ces efforts semblent porter leurs fruits.



# La personnalité influe sur la façon d'investir

Selon le consensus croissant qui se dégage des documents spécialisés sur la personnalité, cinq grands traits de personnalité définissent les personnalités individuelles, à savoir

## VOICI LES CINQ TRAITS DE PERSONNALITÉ :

1

EXTRAVERSION

2

AMABILITÉ

3

CARACTÈRE  
CONSCIENCIEUX

4

STABILITÉ  
ÉMOTIONNELLE

5

OUVERTURE À  
L'EXPÉRIENCE

Dans la présente étude, nous avons mesuré les cinq grands traits au moyen de l'indice de personnalité à 10 éléments (Ten-Item Personality Index, ou TIPI).<sup>4</sup> À l'aide de l'analyse typologique, nous avons alors regroupé les Canadiens en cinq types de personnalité principaux.

## VOICI LES CINQ TYPES DE PERSONNALITÉ :



### CONFiant

Note supérieure à la moyenne pour les cinq grands traits de personnalité



### RÉSERVÉ

Intraverti et non ouvert à l'expérience, mais très consciencieux



### DILIGENT

Intraverti, mais note supérieure à la moyenne pour les quatre autres traits



### TUMULTUEUX

Moins aimable, consciencieux et stable sur le plan émotif que la moyenne



### IMPULSIF

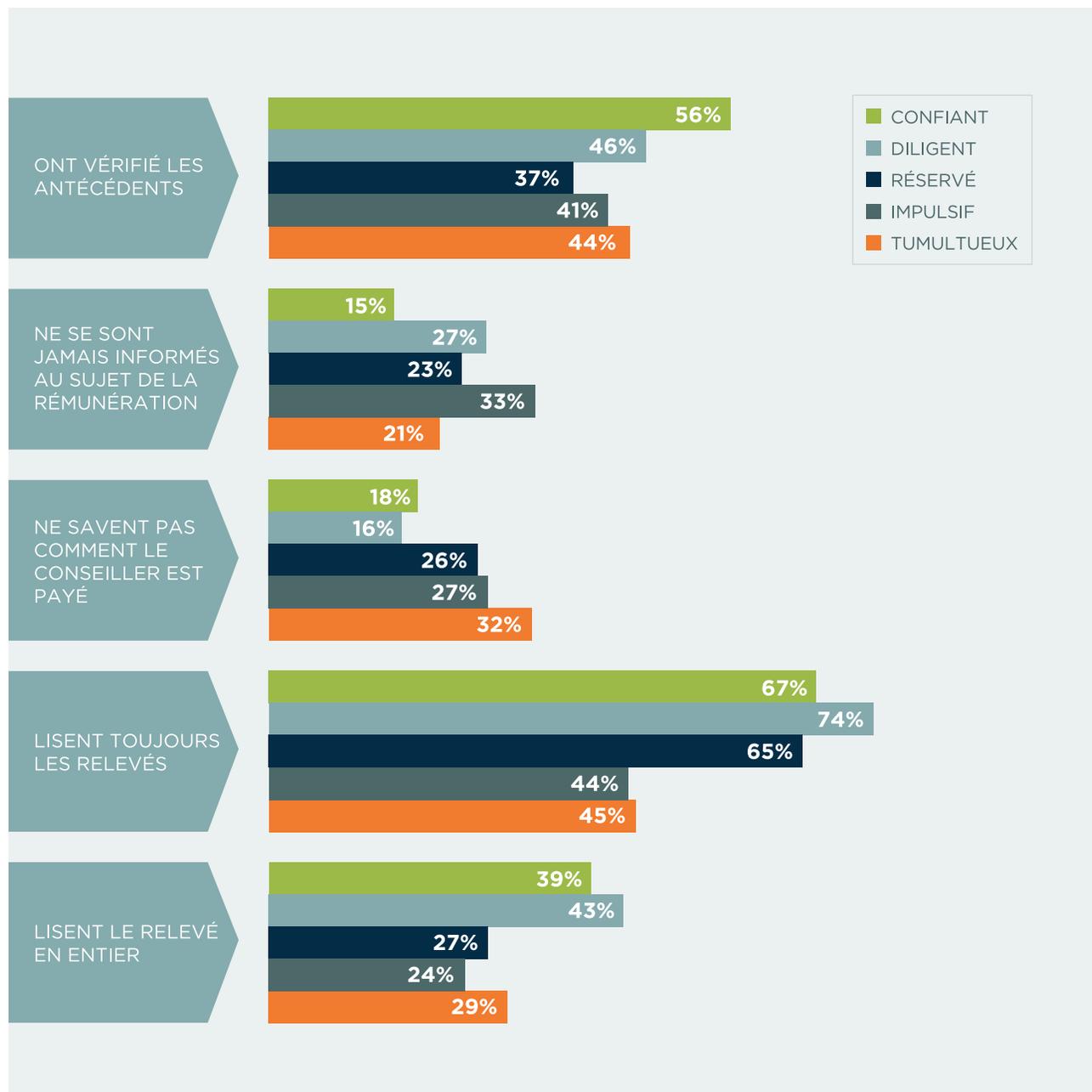
Ni consciencieux ni stable sur le plan émotif, mais plus aimable que la moyenne

La BCSC conduit une campagne de sensibilisation du public afin de partager ces résultats avec les investisseurs de la Colombie-Britannique au moyen du questionnaire de l'investisseur avisé (Smarter Investor Quiz). [quiz.ivestright.org](http://quiz.ivestright.org)

4. Gosling, S.D., Rentfrow, P.J., et Swann, W.B., fils (2003). A Very Brief Measure of the Big Five Personality Domains. *Journal of Research in Personality*, 37, 504-528.

## COMPORTEMENT À L'ÉGARD D'UNE RELATION ENTRE CLIENT ET CONSEILLER

Une fois les Canadiens regroupés selon ces cinq types de personnalité, d'importantes différences marquent leur comportement à l'égard d'une relation entre client et conseiller.



# Dans l'ensemble

L'étude sur l'investisseur avisé révèle que, parmi les investisseurs qui recourent à un conseiller, des écarts importants touchent à la fois ce qu'ils comprennent et ce qu'ils font, écarts qu'il faut examiner. L'étude démontre ce qui suit :

---

- **Nombre d'investisseurs ayant un conseiller ne savent pas quels frais ils paient :**

53 % ne savent pas exactement ce qu'ils ont payé à leur conseiller au cours des 12 mois précédents, et 23 % ne savent pas comment leur conseiller est payé. Cela tient probablement en partie au fait que 23 % n'ont jamais demandé quels frais ils payaient.

- **Les Canadiens ne vérifient pas les antécédents de leur conseiller :**

seulement 46 % des personnes interrogées ont vérifié les antécédents au début de la relation avec leur conseiller, et seulement 53 % d'entre elles ont vérifié si leur conseiller actuel était inscrit.

- **Les investisseurs ayant un conseiller ne savent pas exactement quelles responsabilités leur incombent et lesquelles ne leur incombent pas :**

à la question portant sur les responsabilités, parmi une liste offerte, que les investisseurs ayant un conseiller estimaient effectivement leur incomber, la responsabilité de *poser des questions jusqu'à comprendre parfaitement* a recueilli le pourcentage d'accord le plus élevé (76 %), tandis que seulement 40 % étaient d'accord qu'il leur incombait de *conduire des recherches indépendantes*.

Les nouvelles exigences réglementaires relatives à l'information sur les coûts et le rendement contribueront à régler certains de ces problèmes. Selon l'étude, lorsque tant les clients que les conseillers font ce qu'il faut, les clients ont de meilleures perceptions quant à leur investissement. Ce que l'investisseur sait, ressent et fait importe vraiment, et cela se reflète dans l'indice de l'investisseur avisé.

---

L'examen de l'ensemble des répondants au sondage dans le cadre de notre étude indique que les Canadiens en général, tant les investisseurs que ceux qui n'ont aucun placement, obtiennent une note de 62/100 selon l'indice de l'investisseur avisé. Ceux qui recourent à un conseiller obtiennent une note supérieure, s'établissant à 70/100. En outre, d'importantes différences se manifestent aussi parmi ceux qui font appel à un conseiller. Nous constatons que les Canadiens qui recourent à un conseiller et qui ont les connaissances, les attitudes et les comportements appropriés affichent aussi les notes les plus élevées selon l'indice..

- **Ce que vous savez revêt de l'importance :**

ceux qui en savent le plus au sujet de leur relation entre client et conseiller ont obtenu la note de **79/100**.

- **Ce que vous ressentez revêt de l'importance :**

ceux qui ont les bonnes attitudes à l'égard de leur relation entre client et conseiller ont obtenu la note de **76/100**.

- **Ce que vous faites revêt de l'importance :**

ceux qui ont fait ce qu'il fallait lorsqu'ils recouraient à un conseiller ont obtenu la note de **83/100**.

- **Ce que votre conseiller fait revêt de l'importance :**

ceux qui ont déclaré que leur conseiller faisait ce qu'il fallait, expliquant les responsabilités et maintenant leur participation, ont obtenu la note de **81/100**.

---

# Méthodologie

L'étude nationale sur l'investisseur avisé a été menée par Innovative Research Group Inc. (INNOVATIVE) à l'aide d'une formule mixte alliant un sondage téléphonique par sélection aléatoire des numéros à un sondage en ligne détaillé.

---

Le sondage en ligne se composait d'un échantillon représentatif de 2 407 Canadiens âgés de 35 ans ou plus. Y était compris un suréchantillon de 1 011 résidents de la Colombie-Britannique.

Le sondage en ligne s'est déroulé entre le 4 et le 12 août 2015, en français et en anglais, auprès de membres du panel national de recherche d'INNOVATIVE, appelé Canada 20/20MC.

Les membres du panel Canada 20/20 sont choisis parmi une grande variété de sources de façon à refléter les différentes régions du pays et les caractéristiques d'âge, de sexe et de langue de l'ensemble de la population. Chaque sondage est soumis à une série d'échantillons choisis au hasard au sein du panel et est pondéré pour assurer que la composition de l'échantillon global représente celle de la population cible réelle selon les données du recensement afin de produire des résultats destinés à s'approcher de ceux d'un échantillon aléatoire. INNOVATIVE fournit à chaque panéliste une adresse URL unique au moyen d'une invitation par courriel, de sorte que seuls les membres du panel invités peuvent participer au sondage. Les membres du panel ne peuvent participer qu'une fois à un sondage particulier.

L'échantillon en ligne a été pondéré selon l'âge, le sexe et la région à l'aide des données les plus récentes du recensement de Statistique Canada afin de refléter la composition démographique réelle de la cohorte des Canadiens âgés de 35 ans ou plus.

L'échantillon en ligne a aussi été pondéré selon les résultats d'un sondage téléphonique national mené en juin 2015 auprès de 1 000 Canadiens, ayant permis d'établir les taux d'incidence à l'égard de comportements d'investissement particuliers.

Les données finales sont pondérées en fonction d'un échantillon représentatif de 1 219 à l'échelon national, tandis que le suréchantillon de la Colombie-Britannique est pondéré en fonction d'un échantillon représentatif de 1 000. Les échantillons aléatoires de cette taille auraient une marge d'erreur estimative de plus ou moins 2,8 points de pourcentage dans le cas de l'échantillon national et de plus ou moins 3,1 points de pourcentage dans le cas de l'échantillon de la Colombie-Britannique, 19 fois sur 20. La marge d'erreur estimative sera plus importante dans chaque sous-groupe de l'échantillon.

**BC SECURITIES  
COMMISSION**



## Commission des valeurs mobilières de la Colombie-Britannique et InvestRight

La mission de la Commission des valeurs mobilières de la Colombie-Britannique (British Columbia Securities Commission, ou BCSC) consiste à protéger et à promouvoir l'intérêt public. Pour ce faire, nous favorisons à la fois le développement d'un marché des valeurs mobilières équitable et digne de la confiance du public et le développement d'une industrie des valeurs mobilières dynamique et compétitive qui offre des débouchés aux investisseurs et qui ouvre l'accès aux capitaux.

Un objectif primordial de la BCSC consiste à aider les investisseurs à protéger leurs intérêts financiers. Notre site Web d'éducation des investisseurs, [InvestRight.org](http://InvestRight.org), propose à ces derniers des outils leur permettant de rechercher et d'évaluer des placements possibles afin de se protéger contre ceux qui ne conviennent pas ou qui sont frauduleux.



## Innovative Research Group

Innovative Research Group Inc. est une entreprise nationale de recherche sur l'opinion publique et de conseils stratégiques possédant des bureaux à Toronto et à Vancouver.

Nous offrons à nos clients l'information cruciale dont ils ont besoin pour évaluer et surmonter les défis qui se posent dans les domaines des affaires publiques et des communications stratégiques, pour déceler et évaluer d'éventuelles solutions, et pour surveiller les résultats.