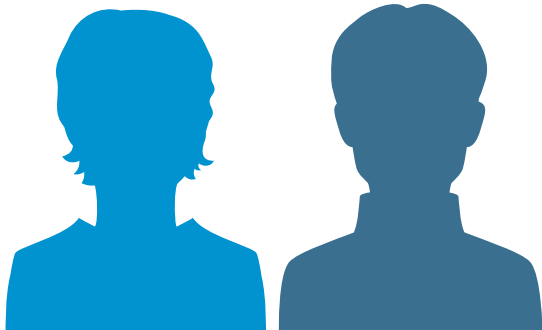


Sondage de 2014 sur

l'état d'esprit

des Canadiens face aux risques liés à l'argent



**RISQUE, COMPORTEMENT
ET CONVICTIONS DES
INVESTISSEURS**

RÉSUMÉ



Rédigé par
Edwin L. Weinstein, Ph.D., C.Psych.
The Brondesbury Group

**FONDS POUR
L'ÉDUCATION DES
INVESTISSEURS**



CVMO

Une initiative de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario

Résumé

- Le présent sondage a pour objectif premier de cerner les facteurs comportementaux et économiques qui influent sur la prise de risques liés aux placements. Il s'appuie sur trois questions de recherche principales :
 - En quoi le contexte économique influe-t-il sur la prise de risques?
 - En quoi les attitudes et les convictions influent-elles sur la prise de risques?
 - En quoi les actions passées (ou l'inaction) influent-elles sur la prise de risques et les choix de placements?
- Le rapport est fondé sur 2 002 réponses à un sondage en ligne d'une durée de 20 minutes environ. Le sondage a été mené dans l'ensemble du Canada en septembre 2013. Tous les répondants étaient des investisseurs. Certains quotas ont été imposés afin d'atteindre une combinaison appropriée quant à l'âge et au sexe des répondants. Des quotas régionaux ont également été établis de façon à obtenir des renseignements fiables par région et pour les principales régions métropolitaines de recensement. De façon générale, les résultats sont exacts avec une marge d'erreur de ± 2 % dans 19 cas sur 20. Ils ont été pondérés selon l'âge, le sexe et la région de façon à refléter les données démographiques réelles.

Expérience en matière de placements

- Plus le niveau de risque associé à un produit augmente, plus le temps de possession diminue. En effet, nous constatons que plus de 9 investisseurs sur 10 (92 %) ont déjà détenu l'un des 4 produits à faible risque (obligations d'épargne du Canada, certificats de placement garanti, fonds du marché monétaire, obligations) dont il était question. Sur 10 investisseurs, 6 (59 %) ont déjà détenu un produit à risque moyen (fonds de placement, à l'exception des produits du marché monétaire). Tous types de produits confondus, ce sont les fonds de placement que les

investisseurs tendent à conserver le plus longtemps, dans une proportion de 87 %.

- Environ la moitié des investisseurs (51 %) ont déjà détenu un produit à risque plus élevé, les actions canadiennes étant de loin le type de produit le plus populaire. Les placements complexes (options, contrats à terme de gré à gré, fonds spéculatifs, placements sur les marchés non réglementés, sociétés en commandite) sont loin derrière, seulement 6 % des répondants ayant déjà détenu de tels placements. À mesure qu'augmente le risque associé à un produit à risque plus élevé, moins les investisseurs tendent à le conserver longtemps. Ainsi, en ce qui concerne la durée de possession, la proportion diminue de 8 sur 10 des investisseurs détenant des actions canadiennes à moins de 6 sur 10 pour ce qui est du petit groupe (6 % des investisseurs) détenant des placements complexes.
- Selon une liste simplifiée de huit types de produits, le nombre de types de produits de placement qu'une personne détient à tout moment ne change pas suivant l'âge. La moyenne, établie à 2,27 types de produits détenus à un moment ou à un autre, est semblable pour tous les groupes d'âge. Toutefois, comme les produits sont conservés durant une certaine période puis remplacés par d'autres, le nombre de types de produits déjà détenus augmente de façon constante suivant l'âge, passant de 3,1 à 3,6. La faible augmentation observée au fil du temps laisse croire qu'à 35 ans, une personne a déjà détenu la plupart des types de produits dans lesquels elle investira au cours de sa vie. Après l'âge de 35 ans, les changements sont relativement faibles pour la plupart des investisseurs. Les nouveaux placements seront essentiellement des variantes des produits déjà détenus (par exemple, un fonds d'actions plutôt qu'un fonds équilibré).

- Ce sont les placements à faible risque que les investisseurs sont les plus susceptibles de décrire comme leurs « produits les moins performants ». Les obligations d'épargne du Canada sont décrites comme les « produits les moins performants » par plus d'un tiers des répondants, ce qui explique pourquoi les investisseurs ne conservent pas leurs obligations d'épargne du Canada sur une longue période. Les « produits les moins performants » présentent généralement les taux de rendement les plus faibles, même si le taux est garanti.
- Les fonds de placement et les actions canadiennes sont décrits par les investisseurs comme leurs deux « produits les plus performants ». Ils peuvent tous deux offrir des taux de rendement plus élevés et la durée pendant laquelle ils sont détenus est supérieure à la moyenne. Toutefois, le tableau se complique par la suite. Les trois « produits les plus performants » suivants comprennent les fonds du marché monétaire, les certificats de placement garanti et les placements internationaux. Ces produits diffèrent considérablement par leur profil de risque et la durée pendant laquelle ils sont détenus. Les divergences observées dans les réponses concernant les « produits les plus performants » suggèrent qu'il y a au moins deux façons différentes de percevoir les choses. Cette notion est confirmée dans l'analyse présentée dans le rapport, où sont examinés les profils de risque par rapport aux produits perçus comme les « plus performants » et les « moins performants ».

Autoperception de la prise de risques, des connaissances et de la réussite

- La prise de risques n'est pas uniforme au sein de la population. Les hommes sont enclins à prendre plus de risques que les femmes, et la prise de risques diminue avec l'âge et augmente avec le revenu

du ménage. Sur le plan régional, les investisseurs de Vancouver et Toronto sont les plus favorables au risque, suivis de près par les investisseurs de Kitchener-Waterloo.

- Contrairement à l'hypothèse de départ, les investisseurs qui souhaitent toucher un revenu de placement pour payer leurs dépenses quotidiennes ont tendance à prendre beaucoup plus de risques que bon nombre d'autres investisseurs. Plus de 4 investisseurs sur 10 dans ce groupe ont plus de 55 ans. Les investisseurs de ce groupe d'âge sont généralement moins favorables au risque, mais nous constatons qu'un revenu insuffisant peut parfois les amener à prendre plus de risques que d'habitude.
- La fourchette de l'autoévaluation de la réussite en matière de placements est beaucoup plus étroite que celle de l'autoévaluation des risques ou des connaissances. Lorsqu'ils évaluent leur réussite en matière de placements, les investisseurs tendent davantage à considérer qu'ils sont comme les autres que lorsqu'ils évaluent leur prise de risques ou leurs connaissances.
- Les gens qui disent prendre davantage de risques se considèrent comme de meilleurs investisseurs. Il en va de même pour ceux qui disent posséder d'excellentes connaissances en matière de placements. Nous en déduisons que plus les investisseurs estiment avoir de connaissances, plus ils sont enclins à prendre des risques.
- À un certain moment de sa vie, 1 investisseur sur 3 perdra au moins 20 % de la valeur de ses placements en une année. La probabilité de subir une perte aussi considérable augmente avec le niveau de risque. Parmi les investisseurs qui privilégient les niveaux de risque élevés, au moins 4 sur 10 ont déjà subi une perte importante. Cependant, le fait de subir une perte importante ne semble pas avoir d'effet sur la façon dont les investisseurs jugent leur réussite à long terme en matière de placements.

- Il paraît illogique de penser que plus un investisseur a de connaissances en matière de placements, plus il risque de subir une perte importante. Toutefois, il est clair que les investisseurs les plus avisés prennent davantage de risques et que, de ce fait, la probabilité qu'ils subissent une perte importante est plus grande.
- Les investisseurs qui privilégient les placements à risque élevé estiment que les obligations d'épargne du Canada et les certificats de placement garanti sont les « produits les moins performants ». Pour leur part, les investisseurs qui privilégient les placements à faible risque estiment que les actions canadiennes sont les « produits les moins performants ». Dans l'ensemble, nous concluons que les investisseurs qui privilégient les placements à risque élevé évaluent la performance en fonction du rendement, tandis que ceux qui privilégient les placements à faible risque l'évaluent davantage en fonction des pertes.
- L'attitude quant à la prise de risques et le comportement d'achat diffèrent. Près d'un quart des investisseurs qui privilégient les placements à faible risque possèdent des produits présentant un « risque moyen à très élevé », tandis que 7 sur 10 des investisseurs qui privilégient les placements à risque élevé possèdent des produits présentant un « risque faible à moyen ». À l'exception des produits de placement présentant un « risque moyen à très élevé », les comportements d'achat ne diffèrent pas beaucoup en fonction de l'autoperception de la prise de risques.
- Selon les tendances observées quant à la possession des produits, nous constatons que les investisseurs les plus susceptibles d'excéder leur profil de risque sont les investisseurs plus âgés ayant d'importants placements et croyant que ceux-ci devraient rapporter davantage.

Perspectives en matière de placements

- Les données démographiques associées aux pertes importantes reflètent le profil de risque des groupes démographiques. Compte tenu de leur propension à prendre davantage de risques liés aux placements, les hommes sont beaucoup plus susceptibles d'avoir subi une perte importante que les femmes. Le risque de perte importante augmente avec l'âge (et l'expérience en matière de placements), jusqu'à l'âge de 46 à 55 ans, puis il se stabilise. Étant donné que les montants économisés et investis (et les revenus des ménages) augmentent également avec le temps, la même tendance peut être observée à cet égard.
- Il y a deux façons principales de réagir en cas de perte importante : ne rien faire (51 %) ou se tourner vers la sécurité (36 %), que ce soit à court terme ou de façon permanente. Une faible proportion d'investisseurs (13 %), notamment ceux qui présentent un profil de risque relativement élevé, tentent de récupérer leur perte en achetant davantage des titres dont la valeur a diminué dans l'espoir que leur prix rebondisse. Les ménages à revenu élevé sont plus susceptibles de se contenter de surveiller leurs comptes, tandis que les ménages à faible revenu sont plus susceptibles de se tourner vers des placements plus sûrs et de réduire leurs dépenses.
- Sur 10 investisseurs, 6 soutiennent que leurs décisions de placement sont fondées sur une analyse minutieuse, tandis que seul 1 investisseur sur 6 affirme se fier à son « intuition ». Les autres s'appuient sur une analyse et sur leurs émotions pour prendre leurs décisions.

- Sur 10 investisseurs, 6 indiquent que les émotions n'ont pas d'effet sur leurs décisions de placement, et ce groupe comprend plus de femmes que d'hommes. Des quatre autres investisseurs, les deux tiers estiment que les émotions entraînent de « pires » décisions, tandis que les autres estiment qu'elles entraînent de « meilleures » décisions. Ce sont les investisseurs les plus jeunes, soit ceux de 20 à 35 ans, qui sont les plus susceptibles de croire que les émotions permettent de prendre de meilleures décisions.
- Un peu plus de la moitié des investisseurs ont déjà pris une décision de placement fondée sur une réaction émotionnelle et ont regretté cette décision par la suite. Toutefois, la plupart ne l'ont fait qu'à une ou deux reprises. Les investisseurs ayant pris davantage de décisions émotionnelles qu'ils ont regrettées par la suite sont plus susceptibles d'avoir subi une perte importante.
- Par rapport à d'autres préoccupations qu'ils pourraient avoir, les gens se soucient peu de leur manque de connaissances en matière de placements. Un tiers seulement des répondants estiment que ce manque de connaissances pourrait nuire à leurs placements.
- Dans quatre scénarios économiques différents (augmentation des taux d'intérêt, marché boursier à la hausse, signes de récession, économie imprévisible), nous avons constaté que plus la tolérance aux risques était élevée, moins les gens étaient disposés à investir dans les certificats de placement garanti et plus ils étaient disposés à investir dans les actions. L'écart était particulièrement prononcé entre les répondants ayant un profil de risque moyen à élevé et ceux ayant un profil de risque élevé pour ce qui est d'investir dans les actions.

Sommaire et conclusions

- Le comportement d'achat des investisseurs diffère selon le scénario économique. Cependant, bien que le contexte économique influe sur le choix des produits de placement, on remarque que la tolérance aux risques des investisseurs constitue aussi un élément important, quelle que soit la conjoncture.
- L'autoperception des risques liés aux placements est un facteur déterminant chez les investisseurs. Ce facteur influe autant sur leur comportement que la situation économique.
- Il ne faut pas confondre « attitude » et « comportement » lorsqu'il est question de prise de risques. L'attitude est influencée par l'autoperception des connaissances et de la réussite, ainsi que par la désirabilité sociale (dans certains groupes) associée à la prise de risques. Quant au comportement, il est davantage influencé par l'expérience antérieure de l'investisseur en matière de placements et ses convictions concernant l'avenir.