



# Investissement autonome :

## Nouveaux investisseurs et le rôle des médias sociaux

*Rapport de recherche qualitative*



---

Bureau des investisseurs  
Office of the Investor

# Table des matières

<b>Contexte et méthodologie</b>	3
<b>Sommaire</b>	7
<b>Premiers pas avec l'investissement autonome</b>	19
<i>Processus d'initiation</i>	20
<i>Qu'est-ce qui incite les investisseurs autonomes à commencer?</i>	29
<b>Expérience d'investissement autonome</b>	37
<i>Comment se compare-t-elle à l'investissement avec un conseiller?</i>	38
<i>Processus d'investissement</i>	43
<i>Caractéristiques et outils des plateformes de négociation</i>	54
<b>Le rôle des médias sociaux</b>	60
<i>Utilisation des médias sociaux</i>	61
<i>Médias sociaux et décisions d'achat</i>	70
<i>Plateformes de médias sociaux</i>	77
<i>Finfluenceurs (points de vue des investisseurs)</i>	83
<i>Finfluenceurs (points de vue des créateurs)</i>	89
<b>Négociation sociale</b>	98
<b>ANNEXE</b>	102

# Contexte et méthodologie

# Objectif de la recherche et profil des participants

- Ce rapport présente les résultats qualitatifs d'une série d'entretiens individuels approfondis menés par Innovative Research Group (INNOVATIVE) pour l'Organisme canadien de réglementation des investissements (OCRI).
- Au total, 45 entretiens ont été menés auprès de nouveaux investisseurs autonomes (15), d'investisseurs autonomes qui utilisent fréquemment les médias sociaux pour obtenir de l'information sur les placements (25) et d'influenceurs en finance sur les médias sociaux (5).
- Les entretiens ont été menés entre le 2 décembre 2024 et le 7 mars 2025.

## Une note sur la lecture de ce rapport :

La recherche qualitative n'a pas la fiabilité statistique ou la représentativité de la recherche quantitative. Il s'agit d'une technique de recherche exploratoire qui ne devrait être utilisée qu'à des fins d'orientation stratégique. Les remarques textuelles des participants sont représentées en italique. Tout au long du rapport, les noms d'institutions financières ou de plateformes de négociation spécifiques sont caviardés des citations. Cela est indiqué par l'utilisation d'accolades, par exemple « {plateforme de négociation A} ». Les personnes interviewées sont anonymisées, « Nouveau » est utilisé pour identifier les nouveaux investisseurs autonomes et « MS élevé ou modéré » est utilisé pour identifier les investisseurs autonomes qui ont une utilisation élevée ou modérée des médias sociaux, respectivement.

Remarque sur l'interprétation des résultats : Dans la recherche exploratoire, la valeur des résultats réside dans la profondeur et l'étendue de l'information fournie par les participants, plutôt que dans le nombre de personnes qui partagent chaque point de vue. Les références dans le présent rapport, telles que « la plupart » ou « certains » participants, ne peuvent pas être projetées à l'ensemble de la population d'investisseurs autonomes.

## Investisseurs autonomes

- 40 entretiens ont été menés auprès d'investisseurs autonomes canadiens – 32 en anglais et 8 en français, avec un mélange d'âges, de sexe et de régions.

## Finfluenceurs

- 5 entretiens ont été menés auprès d'influenceurs en finance canadiens – 4 en anglais et 1 en français.

Nouveaux investisseurs autonomes (n=15)	
Conseillé + autonome	5
Autonome seulement	10
Investisseurs autonomes qui sont des utilisateurs de médias sociaux (n=25)	
Élevé	12
Modéré	13
Finfluenceurs (n=5)	
Influenceurs en finance sur les médias sociaux	5

# Questions de recherche

Le présent rapport aborde une série de questions de recherche, organisées en sections :

- **Premiers pas avec l'investissement autonome**

- *Processus d'initiation* : Comment les investisseurs autonomes commencent-ils?
- *Pourquoi* : Pourquoi ces nouveaux investisseurs choisissent-ils spécifiquement l'investissement autonome?

- **Expérience d'investissement autonome**

- *Comparaison avec les conseillers* : Comment les investisseurs autonomes comparent-ils l'investissement autonome à la collaboration avec un conseiller?
- *Processus d'investissement* : Comment les investisseurs autonomes recherchent-ils de l'information et prennent-ils des décisions d'investissement?
- *Plateformes d'investissement et outils supplémentaires* : Que recherchent les investisseurs autonomes dans leur plateforme de négociation et quels outils supplémentaires aimeraient-ils avoir (le cas échéant)?

- **Le rôle des médias sociaux**

- *Décisions d'achat* : Comment les investisseurs autonomes utilisent-ils l'information des médias sociaux pour éclairer leurs décisions d'investissement?
- *Plateformes de médias sociaux* : Comment les différentes plateformes de médias sociaux sont-elles utilisées ou perçues par les investisseurs autonomes?
- *Confiance* : Quels facteurs influencent la confiance des investisseurs autonomes dans le contenu des médias sociaux?
- *Finfluenceurs (investisseurs)* : Comment les investisseurs autonomes perçoivent-ils le rôle des finfluenceurs, quelles sont les raisons pour lesquelles ils les suivent et quels sont les facteurs qui influencent leur confiance et leurs opinions sur la réglementation des créateurs de contenu dans le domaine de la finance?
- *Finfluenceurs (créateurs)* : Quel est le point de vue des créateurs de contenu financier sur ce que les investisseurs recherchent, sur leur rôle et sur leur place dans l'écosystème plus large de l'information sur l'investissement?
- **Négociation sociale (c.à.d. des plateformes qui permettent aux utilisateurs d'interagir entre eux et/ou de copier des opérations de négociation) :**  
*notoriété, intérêt, utilisation et expériences des investisseurs sur les plateformes de négociation sociale*

# Revue de la recherche existante

Au cours des dernières années, plusieurs sondages ont été menés sur les investisseurs autonomes canadiens et le rôle des médias sociaux dans l'investissement. L'un des objectifs de cette étude qualitative était de s'appuyer sur les connaissances déjà acquises dans le cadre de ces études précédentes. Tout au long du rapport, nous avons identifié des résultats pertinents de cette recherche existante pour fournir un contexte supplémentaire aux résultats de ces entrevues.

Les sondages précédents cités sont les suivants :

Étude	Cité comme suit :
<i>DIY Investing National Survey Report</i> , BC Securities Commission, 2024	(BCSC, 2024)
<i>Enquête sur les investisseurs</i> , Organisme canadien de réglementation des investissements, 2024	(OCRI, 2024)
<i>Indice ACVM des investisseurs 2024</i> , Autorités canadiennes en valeurs mobilières, 2024	(ACVM, 2024)
<i>Comprendre les investisseurs autonomes</i> , Fondation canadienne pour l'avancement des droits des investisseurs, 2024	(FAIR, 2024)
<i>Evolving Investors: BC Emerging Adults and Investing</i> , BC Securities Commission, 2022	(BCSC, 2022)
<i>Investisseurs autogérés : perspectives et expériences</i> , Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, 2021	(CVMO, 2021)

# Sommaire

# Nouvel investisseur autonome : processus d'initiation

- **Rôle des amis et de la famille** : Plusieurs personnes interrogées ont décrit l'importance de la famille, des amis ou des collègues au début de l'investissement autonome, et certaines ont reçu des recommandations sur la plateforme à utiliser ou les placements à faire.
- **Raisons** : Outre la famille et les amis, de nombreux nouveaux investisseurs autonomes ont cité des événements importants de la vie tels que l'obtention d'un diplôme et le début d'une carrière; et le rôle de la pandémie de COVID-19 dans leur décision de commencer.
- **Courbe d'apprentissage** : De nombreuses personnes interrogées ont mentionné une courbe d'apprentissage abrupte au début, certaines se tournant vers les médias sociaux pour du contenu éducatif ou l'apprentissage par essais et erreurs avec de petits investissements ou un compte d'entraînement.
- **Défis en français** : Plusieurs personnes interviewées en français et un créateur de contenu en français ont mentionné le manque de ressources en français ou de discussions en ligne. Certains estimaient qu'il serait très difficile de réaliser des placements autogérés s'ils n'étaient pas à l'aise en anglais.
- **Quelle plateforme** : La plupart des personnes interrogées ont déclaré avoir utilisé la première plateforme de négociation qu'elles ont envisagée, souvent en fonction des recommandations de personnes qu'elles connaissaient ou d'une offre promotionnelle.

*« J'ai commencé par l'intermédiaire d'un ami. Mon ami investit probablement depuis quelques années de plus que moi. Nous avons discuté, et il m'a montré les bases du métier, comment fonctionnait {la plateforme de négociation B}, comment déposer de l'argent, comment effectuer des opérations. »*

– Homme, 25-34, C.-B., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

*« Les étoiles se sont toutes alignées il y a environ trois ans et je me suis dit, d'accord, je vais prendre ce montant, qui n'est pas un gros montant, c'était un remboursement d'impôt, et je vais commencer par ça et voir ce qui se passe. »*

– Femme, 55-64, Alb., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

*« C'est plus difficile en français d'arriver à un bon résultat ou de trouver ce que tu recherches [qu'en anglais. Aussi le fait que plus de monde parle anglais, c'est beaucoup plus facile de trouver de l'information, des vidéos explicatives, des trucs comme ça. »*

– Homme, 35-44, Qc., MS modéré

# Nouvel investisseur autonome : raisons pour l'investissement autonome

- **Trois types de raisons** : Lorsqu'ils discutent des raisons pour lesquelles ils préfèrent l'investissement autonome, les raisons invoquées par les personnes interrogées correspondent à l'une des trois catégories suivantes :
  - **Raisons financières** : Certaines personnes interrogées ont déclaré qu'elles étaient attirées par les placements autonomes pour obtenir des rendements plus élevés, des frais moins élevés et un accès à des placements spécifiques qui ne sont pas toujours disponibles par le biais des conseillers.
  - **Raisons pratiques** : Plusieurs personnes interrogées ont dit qu'elles appréciaient l'expérience d'apprentissage, la souplesse et la commodité, ainsi que les aspects sociaux et communautaires de l'investissement autonome.
  - **Raisons identitaires** : De nombreuses personnes interrogées ont décrit l'investissement autonome comme un moyen de se sentir indépendant, en contrôle et responsable de leur avenir financier.
- **Pas seulement financières** : Pour la plupart des personnes interrogées, les raisons pratiques et identitaires étaient au moins aussi importantes, sinon plus, que les raisons financières.
- **Contrôle** : Dans l'ensemble, la préférence pour le contrôle direct et l'indépendance était généralement la première ou la plus importante raison invoquée par les personnes interrogées.

*« J'ai l'impression qu'il y a un plus grand potentiel ou une plus grande possibilité de rendement, parce qu'au niveau individuel, je suis évidemment plus libre ou ouvert à prendre ces risques. »*

– Homme, 35-44, C.-B., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

*« Je pense que c'est aussi amusant de le faire moi-même, d'en apprendre davantage sur de nouveaux FNB ou de nouvelles actions et, vous savez, de déterminer combien je veux allouer à différents types de placements. Je pense donc qu'une partie de cela est motivée par le plaisir et la curiosité. »*

– Femme, 25-34, C.-B., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

*« Parce que je veux être indépendant en général; dans sa vie, un individu voudrait être indépendant. »*

– 18-24, Ont., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

# Fonctionnalités supplémentaires des plateformes de négociation

- **Satisfaction globale** : La plupart des investisseurs autonomes étaient satisfaits des fonctionnalités disponibles sur leurs plateformes de négociation. De nombreuses personnes interrogées se sont fiées aux renseignements sur les placements fournis dans l'application, allant de données précises (comme le rendement historique) aux tendances plus générales du marché et aux articles de presse.
- **Ouverture aux outils de conseil** : Bien que la plupart soient satisfaits des fonctionnalités existantes, beaucoup étaient ouverts aux outils qui pourraient offrir des conseils ou de l'éducation supplémentaires. Cependant, ils ont souligné l'importance de garder un contrôle total sur leurs comptes et leur prise de décisions.
- **Outils avancés pour l'information et l'apprentissage** : Lorsqu'on les a questionnés à propos de fonctionnalités, les personnes interrogées ont mentionné leur intérêt pour des visualisations plus informatives ou personnalisables, des recherches intégrées, des tutoriels intégrés ou un chatbot d'IA intégré.
- **Capacités de négociation sociale** : Certaines personnes interrogées ont également mentionné les fonctionnalités de négociation sociale, c'est-à-dire la capacité d'apprendre directement d'autres négociateurs ou d'interagir avec eux.
- **Opinions mitigées sur les outils de risque, de répartition et de rééquilibrage** : Ces outils n'étaient pas au cœur des préoccupations de la plupart des personnes interrogées, mais lorsqu'on leur a posé la question, certains, en particulier les débutants, ont vu une valeur potentielle. La plupart considéraient leurs placements comme des produits individuels plutôt que comme faisant partie d'un portefeuille global, et bon nombre d'entre eux ne connaissaient pas le concept de répartition/rééquilibrage. Un plus petit nombre de ceux qui rééquilibrent régulièrement appréciaient l'idée de le faire directement sur leur plateforme.

*« Je déteste le fait de ne pas pouvoir visualiser mon portefeuille [...] comme le secteur financier, le secteur de l'énergie. Ce serait tellement bien parce que je suis une personne visuelle. »*

– 18-24, Ont., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

*« Ils ont besoin de cet élément social et de cet élément communautaire. Je pense qu'ils sont tellement dépassés là-dessus, et qu'ils vont être écrasés [...] s'ils n'ajoutent pas cela. »*

– Femme, 25-34, Ont., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

*« C'est plus une bonne chose à avoir [...] J'ai une bonne idée de la répartition de mes actifs et j'ai aussi mes propres feuilles de calcul que j'utilise pour me suivre [...] donc je n'en ai pas particulièrement besoin. »*

– Homme, 25-34, C.-B., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

# Utilisation des médias sociaux : apprentissage et recherche

- **Plateformes courantes** : Les personnes interrogées ont utilisé divers sites de médias sociaux, mais YouTube, Reddit et Instagram se sont démarqués comme les plus courants.
- **Éducation** : Plusieurs personnes interrogées ont déclaré avoir commencé par regarder des vidéos YouTube pour apprendre des concepts de base, comme l'ouverture d'un compte, les types de produits ou le fonctionnement des comptes enregistrés.
- **Nouvelles** : Certaines personnes interrogées ont utilisé les médias sociaux pour se tenir au courant des nouvelles financières, des tendances du marché et des développements économiques, parfois pour remplacer les sources d'information traditionnelles.
- **Communauté** : La plupart des personnes interrogées ont déclaré qu'elles appréciaient également les médias sociaux pour leur **sentiment de communauté**, et certains les ont décrits comme une source de **motivation** ou d'**inspiration** dans leur parcours financier.
- **Publicités** : La plupart des personnes interrogées ont également déclaré qu'elles voyaient fréquemment des publicités liées aux placements sur les médias sociaux, le plus souvent pour les plateformes de négociation.
- **Mise en garde** : Un certain nombre de personnes interrogées ont exprimé leur prudence, affirmant qu'elles ne font pas automatiquement confiance à une grande partie du contenu qu'elles voient et qu'elles cherchent souvent à valider l'information par l'intermédiaire de sources multiples.

Les personnes interrogées ont perçu les différentes plateformes différemment en ce qui concerne l'information qu'elles recherchaient :

- **YouTube** : le plus souvent mentionné pour le contenu éducatif de longue durée, y compris les guides pratiques, les analyses de marché et les entrevues avec des experts.
- **Reddit et Discord** : considérés comme une source de discussions et de recherches en temps réel, certains disant utiliser ces plateformes pour trouver de nouveaux investissements.
- **TikTok et Instagram** : utilisés pour des mises à jour rapides ou du contenu bref sur les placements. La plupart les considèrent comme mettant principalement en vedette des finfluenceurs, avec plus de contenu commandité que les autres plateformes.
- **X (Twitter)** : cité par quelques personnes interrogées comme source de réactions et d'opinions en temps réel du marché de la part des professionnels de la finance, bien que certains aient exprimé leur méfiance.

*« [Les YouTubers] m'ont donné ce jargon initial et fondamental à apprendre, afin que je puisse aller chercher de l'information qui plaisait vraiment... et alors je pourrais apprendre pendant mon temps libre. Et bien sûr, je regarde toujours des vidéos sur YouTube, mais je cherche maintenant des connaissances très spécifiques. »*

– Femme, 65-74, Alb., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

# Utilisation des médias sociaux : décisions d'investissement

- **Achats impulsifs** : Quelques personnes interrogées ont admis avoir pris des décisions d'investissement impulsives en se basant uniquement sur les recommandations des médias sociaux, mais c'était l'exception plutôt que la norme.
- **Source et validateur** : Les personnes interrogées ont décrit l'utilisation des médias sociaux à la fois comme source d'idées de placements potentiels et pour rechercher ou valider de l'information avant d'acheter un placement.
  - **Vérification** : De nombreuses personnes interrogées ont décrit l'utilisation de plusieurs sources de médias sociaux pour recouper les renseignements sur les placements, souvent en mélangeant différentes plateformes pour obtenir une perspective plus large.
  - **Validation croisée** : Bon nombre d'entre eux ont également utilisé les médias sociaux pour rechercher ou valider des occasions d'investissement dont ils ont entendu parler ailleurs, par exemple par l'intermédiaire d'amis ou dans les nouvelles.
- **Confiance** : Quelques personnes interrogées ont déclaré suivre des influenceurs ou des communautés spécifiques en qui elles ont plus confiance que les tendances générales des médias sociaux.
- **Vivre et apprendre** : Plusieurs personnes interrogées ont déclaré avoir changé d'approche au fil du temps, devenir plus prudentes et effectuer des recherches supplémentaires avant de prendre des décisions.

*« Parfois, je ne fais pas [de recherche], je vais directement dans le vif du sujet parce que je suis influencé par ce que les gens disent lorsque je lis des commentaires comme : « C'est une très bonne action potentielle ». Et je [me dis], d'accord, laissez-moi simplement investir là-dedans. »*

– Homme, 35-44, Man., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

*« [J'utilise] principalement YouTube pour comme, vous savez, pour me donner des idées, je suppose, sur les symboles boursiers auxquels prêter attention, puis je fais des recherches ultérieures par moi-même sur Reddit, [...] YouTube, puis des blogs pour voir ce que les gens disent. »*

– Homme, 65-74, C.-B., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

*« Ouais [j'ai effectué des achats d'investissement sur la base de la recommandation d'un influenceur] plusieurs fois. [...] J'ai perdu beaucoup d'argent [...] C'est beaucoup d'émotion, tu ne regardes pas assez profondément puis t'investis quand même. Tu sais que c'est un risque. [...] Ça fait partie du jeu. »*

– Homme, 35-44, Qc., MS élevé

# Utilisation des médias sociaux : finfluenceurs

## Point de vue des investisseurs

- Lorsqu'on leur demande initialement, la plupart des personnes interrogées ont une association négative avec le terme « finfluenceur », mais beaucoup ont également dit suivre de près un ou plusieurs créateurs de contenu sur l'investissement.
- Les finfluenceurs sont souvent une source d'éducation de base et d'éducation sur les meilleures pratiques, certains se tournent vers eux pour des recommandations de produits, et beaucoup pensent également que le contenu est motivant ou inspirant.
- Les personnes interrogées ont décrit avoir fait confiance aux finfluenceurs en fonction de leurs qualifications (p. ex., formation ou certifications), de leurs antécédents, de leur engagement et du style de leur contenu. La plupart étaient sceptiques à l'égard du contenu des finfluenceurs lorsqu'il semblait principalement promotionnel ou faire des affirmations trop agressives.
- Quelques personnes interrogées ont décrit des situations où elles ont suivi les conseils d'un finfluenceur et l'ont regretté par la suite, ce qui les a amenées à aborder les conseils sur les médias sociaux avec plus de prudence à l'avenir.

## Point de vue des finfluenceurs

- Presque tous les finfluenceurs interrogés ont décrit une partie clé de leur rôle (ou du rôle des finfluenceurs plus largement) comme étant d'aider les investisseurs à naviguer ou à se familiariser avec le monde de l'investissement, en particulier les débutants.
- Beaucoup ont décrit qu'ils avaient commencé dans le but de répondre aux besoins d'une communauté particulière qu'ils jugeaient mal desservie par le contenu financier existant. Il s'agissait notamment de femmes, de jeunes, de néo-Canadiens et de francophones.
- Tous les finfluenceurs ont gagné au moins un peu d'argent grâce à leur contenu, décrivant les quatre principales sources de revenus comme les commandites, les liens d'affiliation, les revenus publicitaires et les produits.
- Les finfluenceurs interrogés ont reconnu les préoccupations concernant la désinformation venant des autres finfluenceurs et ont estimé qu'il devrait y avoir plus de surveillance des finfluenceurs qui enfreignent les règles.

# Utilisation des médias sociaux : plateformes de négociation sociale

- **Sensibilisation** : La connaissance des plateformes de négociation sociale (*social trading*) était mitigée. Certaines personnes interrogées étaient au courant, d'autres connaissaient certaines plateformes par leur nom, mais ne connaissaient pas la catégorie plus large, et beaucoup ne le connaissaient pas du tout.
- **Scepticisme** : Parmi ceux qui connaissent les plateformes de négociation sociale, il y avait souvent du scepticisme. Certains n'aimaient tout simplement pas l'idée de copier les opérations de quelqu'un d'autre par principe. D'autres estimaient que les plateformes elles-mêmes manquaient de transparence ou ne semblaient pas légitimes.
- **Essai** : Plusieurs utilisateurs avaient essayé une ou plusieurs plateformes de négociation sociale, presque toujours pour profiter d'une promotion. La plupart n'étaient pas devenus des utilisateurs réguliers, et beaucoup décrivent des expériences négatives avec des frais imprévus ou cachés.
- **Utilisateurs** : Parmi le petit nombre de personnes interrogées qui étaient des utilisateurs réguliers, les principaux avantages étaient de pouvoir vérifier les affirmations d'autres utilisateurs (ou influenceurs) sur leurs portefeuilles, et des discussions pointues sur des placements particuliers qu'elles ne pouvaient trouver ailleurs sur Internet.

*« J'ai vu beaucoup de publicités pour {la plateforme de négociation sociale A}, j'ai reçu des offres d'inscription, etc. Et je comprends que c'est beaucoup la ludification de la négociation, des réseaux sociaux, etc. et j'ai choisi de ne pas m'engager là-dedans, mais je sais c'est quoi. [...] Je n'ai pas besoin d'une [plateforme] sociale pour regarder quelqu'un, [...] pour moi, ce ne serait qu'une distraction. »*

– Homme, 25-34, C.-B., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

*« Je voulais juste essayer leurs promotions, car il y a beaucoup de publicités sur {la plateforme de négociation sociale A}. Alors je voulais juste voir: « Oh, 300 dollars canadiens, est-ce trop beau pour être vrai? » Alors je l'ai juste prise pour l'essayer. »*

– Homme, 18-24, C.-B., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

*« Les tendances du marché et la compréhension du battage médiatique à propos de quelque chose [sont les plus utiles]. Donc, par exemple, s'il y a du battage médiatique à propos de Tesla, et si vous allez sur {plateforme de négociation sociale C}, je veux dire, vous pouvez également le trouver sur Reddit, mais {plateforme de négociation sociale C} est plus facile à utiliser et elle se concentre uniquement sur l'investissement, l'achat d'actions et la vente d'actions. »*

– Homme, 25-34, Ont., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

# Thèmes généraux : liens sociaux et communauté

Sur plusieurs sujets, l'importance des liens sociaux et de la communauté pour les investisseurs autonomes a été un thème récurrent :

- De nombreuses personnes interrogées ont décrit leurs premières expériences de placement comme ayant été façonnées par leur famille, leurs amis ou leurs collègues qui les ont encouragées ou conseillées, ou qui leur ont fait des recommandations.
- Plusieurs personnes interrogées ont déclaré que même si elles gagnaient en expérience, elles ont continué à discuter d'investissement avec leurs pairs, soit en personne, soit par l'intermédiaire de communautés en ligne.
- De nombreuses personnes interrogées ont décrit les médias sociaux comme un outil important pour établir des liens avec d'autres investisseurs, que ce soit en échangeant des idées, en validant des décisions ou simplement en se sentant partie intégrante d'une communauté d'investisseurs. Les finfluenceurs interrogés ont également souligné l'importance de créer une communauté dans leur relation avec leur public.
- Plusieurs personnes interrogées ont déclaré qu'elles appréciaient autant les aspects sociaux de l'investissement que les aspects financiers, ce qui en fait une motivation clé pour rester engagé.

*« J'ai une communauté d'amis qui parlent d'investissement, et je m'y suis intéressé. J'ai pensé que je devrais essayer quelques actions. Et c'est comme ça que j'ai commencé. »*

– Homme, 35-44, Man., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

*« Je vais partager avec mes amis [...] La plupart d'entre eux sont également sur les groupes de [clavardage] en ligne. Vous êtes donc en quelque sorte, vous êtes tous en ligne, et puis certains d'entre vous discutent aussi dans la vraie vie. »*

– Homme, 24-34, Qc., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

*« J'ai une impression de communauté lorsque je participe à des discussions sur les placements sur les médias sociaux. Nous apprenons ensemble, nous investissons ensemble, et c'est amusant. »*

– Femme, 65-74, Alb., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

# Thèmes généraux : avantages et inconvénients des médias sociaux

En ce qui concerne le rôle des médias sociaux dans leur vie d'investisseur, les personnes interrogées ont généralement clairement indiqué qu'il y avait des aspects positifs et négatifs à prendre en compte.

- Dans l'ensemble, les personnes interrogées étaient positives à l'égard des médias sociaux comme source d'éducation financière, d'information en temps réel, de communauté et de motivation.
- Cependant, un certain nombre de personnes interrogées ont exprimé leur scepticisme à l'égard du contenu des médias sociaux, affirmant qu'elles avaient appris à être prudentes et à vérifier l'information avant de prendre des décisions.
- Certaines personnes interrogées ont décrit des situations où elles-mêmes ou d'autres personnes qu'elles connaissaient avaient pris de mauvaises décisions de placement en raison du battage médiatique des médias sociaux ou de la recommandation d'un influenceur.
- Les finfluenceurs interrogés ont également reconnu le risque de désinformation et ont déclaré qu'ils encourageaient leurs abonnés à être critiques par rapport au contenu financier.

*« J'aime TikTok pour les nouvelles. C'est certainement problématique si l'utilise seulement ça pour les nouvelles, donc je sais que c'est mauvais. Mais cela [me tient certainement informé] d'avoir de bons TikTokers qui parlent de l'actualité. »*

–18-24, Ont., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

*« J'aime Instagram parce que vous pouvez voir les commentaires et savoir si les gens pensent que quelque chose est une arnaque. Reddit a aussi de bonnes discussions, mais vous voyez beaucoup des mêmes réponses copiées-collées, ce qui me rend suspicieuse. »*

– Femme, 35-44, Alb., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

*« Je suis aussi sur quelques groupes Facebook. Je parle à certaines personnes pour obtenir des conseils, mais j'ai remarqué qu'il y a beaucoup d'escrocs là-bas. Donc, c'est très trompeur. »*

– Femme, 35-44, Alb., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

*« Il faut être prudent, car beaucoup d'influenceurs ne font que promouvoir des choses pour lesquelles ils sont payés. »*

– Homme, 45-54, Qc., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

# Thèmes généraux : La confiance est sélective

Les investisseurs et les finfluenceurs ont souligné la nature sélective de la confiance sur les médias sociaux.

- Les personnes interrogées ont décrit en détail que ce à quoi elles font confiance sur les médias sociaux varie selon la plateforme, la source et le style du contenu.
- Alors que certaines personnes interrogées ont déclaré qu'elles suivaient régulièrement les finfluenceurs, d'autres ont déclaré qu'elles étaient devenues plus sélectives au fil du temps, ne faisant confiance qu'à quelques sources spécifiques.
- Plusieurs personnes interrogées ont décrit des façons de valider l'information sur les médias sociaux, comme la vérification de plusieurs sources ou les discussions sur les placements avec des amis ou des membres de la famille en qui elles ont confiance.
- La plupart des personnes interrogées ont déclaré qu'elles appréciaient les influenceurs qui sont transparents sur leurs expériences personnelles d'investissement et se concentrent sur un contenu plus éducatif.
- Les finfluenceurs ont fortement souligné l'importance de maintenir la confiance de leur public en étant transparents sur les commandites et en faisant attention aux informations qu'ils partagent.

*« TikTok est acceptable pour l'information superficielle, mais je ne ferais pas un investissement juste en regardant un TikTok. »*

– Homme, 18-24, C.-B., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

*« Je trouve que beaucoup de gens sur Reddit parlent ouvertement de leurs investissements. Je l'utilise pour voir ce que les gens disent, mais je vérifie toujours l'information avant de prendre une décision. »*

– Homme, 35-44, Alb., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

*« Je pense que les influenceurs peuvent être utiles s'ils fournissent des analyses solides plutôt que de simplement promouvoir des tendances. Certains YouTubers plongent en profondeur dans les données fondamentales des entreprises, ce que je trouve utile. »*

– Homme, 25-34, C.-B., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

*« C'est ma plus grande crainte, perdre la confiance de mon public, parce que c'est si important en tant que créateur. »*

– Finfluenceur  
(traduit de l'anglais)

# Tendances émergentes

Les entrevues ont également révélé certaines tendances émergentes, notamment :

- **Rôle de l'IA** : Les investisseurs et les finfluenceurs étaient enthousiastes quant au potentiel de l'IA, et certaines personnes interrogées dans les deux groupes ont décrit comment elle était devenue une partie importante de leur processus de recherche.
- **Négociation sociale** : Bien que l'utilisation des plateformes de négociation sociale soit encore rare, plusieurs investisseurs et finfluenceurs ont décrit leur présence croissante dans le paysage de l'investissement, de nombreuses plateformes faisant de la publicité agressive auprès de nouveaux utilisateurs potentiels.
- **Applications de messagerie privée** : Bien que beaucoup utilisent les médias sociaux traditionnels avant tout, plusieurs personnes interrogées, en particulier les jeunes investisseurs, ont décrit le rôle clé des plateformes de messagerie privée comme WhatsApp et Discord dans leur vie d'investisseur.
- **Cryptomonnaie** : Bien que la plupart des personnes interrogées détiennent aussi des titres traditionnels, la cryptomonnaie occupe également une place importante dans les portefeuilles de nombreux investisseurs. Pour certains, c'était leur introduction à l'investissement.

*« Je l'utilise [ChatGPT] également pour les cryptomonnaies. Je peux lui demander que [...] me donne un résumé pour cette monnaie. Donne-moi le contexte. Sur quels projets travaillent-ils? Qu'est-ce qu'ils ont l'intention de résoudre? Cette monnaie vient de sortir, quelle est la cible? »*

– Homme, 35-44, Ont., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

*« Vous savez, il y a tellement de nouvelles [plateformes] qui apparaissent au Canada, comme {la plateforme de négociation sociale B} ou des conneries comme ça. »*

– Finfluenceur  
(traduit de l'anglais)

*« Il y a plus de 50 [recommandations de produits] dans mes groupes WhatsApp. Je garde toujours un œil sur eux, car je sais que ces gens font leurs recherches. Et en plus, je fais aussi mes recherches. »*

– Homme, 25-34, Qc., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

**Premiers pas avec  
l'investissement autonome**

# Premiers pas avec l'investissement autonome

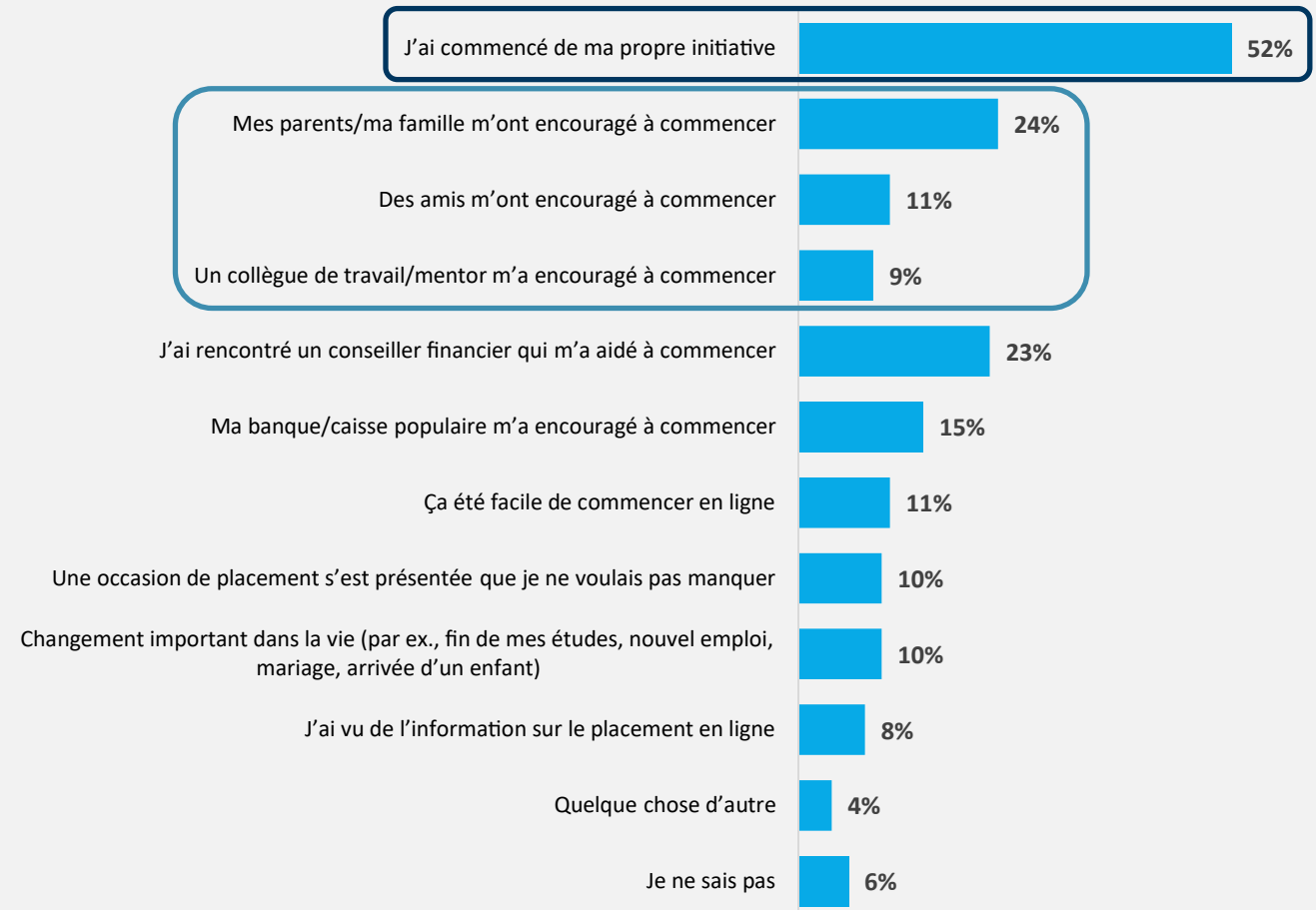
*Processus d'initiation*

# Premiers pas avec l'investissement autonome : recherches antérieures

Lors de la revue des recherches antérieures, nous avons constaté que :

- **Catalyseur** : Les investisseurs sont généralement motivés eux-mêmes à commencer à investir, mais des parties externes, comme la famille, les amis et les collègues, peuvent également être influentes (BCSC, 2022).
  - En particulier, les investisseurs qui commencent parce qu'un ami ou un collègue les ont encouragés ou par le biais d'information en ligne sont plus susceptibles d'être des investisseurs autonomes (BCSC, 2022).
- **Nouveaux investisseurs autonomes** : 4 investisseurs autonomes sur 10 ont ouvert leur compte de placement autonome au cours des 3 dernières années. La majorité de ces investisseurs ont entre 18 et 34 ans (61%) et ont moins de 10 000 \$ d'actifs investissables (70%) (OCRI, 2024).

## Principaux facteurs influençant la décision de commencer à investir (tous les investisseurs)



Dans la liste qui suit, quel a été le principal facteur qui vous a incité(e) à commencer à faire des placements? Veuillez en choisir jusqu'à 3. [mentions multiples; n = 1 590]

BCSC, *Evolving Investors: BC Emerging Adults and Investing (2022)*

# Le rôle de la famille et des amis

**Pour la plupart des personnes interrogées, la famille et les amis ont joué un rôle très important en les encourageant ou en les aidant à se lancer dans l'investissement autonome.**

- Bien que la plupart des investisseurs avec lesquels nous avons parlé apprécient l'indépendance, beaucoup ont commencé avec l'aide d'un membre de confiance et expérimenté de leur cercle social.
- Ces personnes comprenaient des parents, des frères et sœurs, des amis et des collègues.
- On leur a souvent recommandé une application à utiliser, on leur a montré comment l'utiliser et parfois on leur a même conseillé de faire des investissements spécifiques.

« J'ai commencé par l'intermédiaire d'un ami. Mon ami investit probablement depuis quelques années de plus que moi. Nous avons discuté, et il m'a montré les bases, comment fonctionnait {la plateforme de négociation B}, comment déposer de l'argent, comment effectuer des opérations. »

– Homme, 25-34, C.-B., Nouveau (traduit de l'anglais)

« Un de mes amis m'a recommandé l'une des actions, je ne me souviens pas du nom, mais il me l'a recommandée, et il m'a dit que je pouvais l'acheter via {plateforme de négociation A}. Et c'était la première fois que j'ouvrais un compte sur {plateforme de négociation A}. »

– Homme, 25-34, Ont., Nouveau (traduit de l'anglais)

« Je ne fais pas d'études en finance, je ne connais pas grand-chose aux finances, mais j'ai eu la chance d'avoir mon père qui a appris à investir par lui-même une fois qu'il a immigré ici au Canada, et c'est quelque chose qu'il a essayé de nous inculquer, à moi et à ma sœur. [...] Mon père [m'aide] en ce qui concerne ce qu'il faut rechercher lorsqu'on choisit un FNB, par exemple. »

– Femme, 25-34, Sask., MS élevé (traduit de l'anglais)

« Tout a commencé [quand] mon mari est rentré à la maison avec un bon tuyau [de son collègue]. Nous avons donc consulté un conseiller, et à l'époque, c'était un processus compliqué. Nous avons donc simplement opté pour {plateforme de négociation C}, qui ne s'appelait pas {plateforme de négociation C} à l'époque, et nous avons ouvert notre propre investissement, et nous avons commencé à partir de là. C'est comme ça que ça a commencé. »

– Femme, 55-64, Ont., MS modéré (traduit de l'anglais)

# Les événements de la vie comme catalyseur pour les nouveaux investisseurs autonomes

Pour les nouveaux investisseurs interviewés, les événements de la vie ont été un autre déclencheur courant pour commencer à investir de façon autonome, souvent en conjonction avec les conseils de la famille, des amis ou des collègues.

- Certaines personnes interrogées ont mentionné le temps passé à la maison pendant les **confinements liés à la COVID** comme leur occasion d'apprendre et de commencer à investir de façon autonome.
- Quelques personnes interrogées étaient de **nouveaux diplômés**, qui ont obtenu un revenu disponible plus élevé en entrant sur le **marché du travail** et qui cherchaient de l'information sur la façon d'investir. L'investissement autonome était particulièrement attrayant pour ce groupe en raison de l'influence des pairs, des médias sociaux et des frais peu élevés.
- D'autres événements importants de la vie, comme **atteindre l'âge de 18 ans**, le **divorce** ou la **naissance d'enfants**; ont influencé certaines personnes interrogées à commencer à investir.

« J'ai commencé à avoir plus d'argent, c'était à peu près lorsque j'ai obtenu mon diplôme universitaire. Donc, avant cela, dans ma vie, je n'avais pas assez ou substantiellement assez d'argent parce que quand vous êtes à l'école, vous n'avez pas beaucoup d'argent supplémentaire que vous gagnez, [...] c'est après que j'ai commencé à avoir un emploi. Et je suppose que la COVID a aussi en quelque sorte déclenché cela. Nous étions tous à la maison [...] alors j'ai pensé que je ferais quelque chose de productif. »

– Homme, 25-34, C.-B., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

« [Je travaillais avec une dame] qui avait travaillé à {banque B} toute sa vie. Puis là on a jasé toute la journée [et] elle m'a dit mais 'oh my god tu viens d'avoir un enfant et t'as pas de REEE' elle me dit 't'as pas de testament.' [...] c'est là où je me suis rendu compte oh god comme faut que je fasse de quoi. Je me mets avec quelqu'un d'indépendant comme conseillère. Puis après c'est ça quand j'ai vu que les banques ils prennent un pourcentage je me suis dit [...] je vais jouer avec {plateforme de négociation A}. »

– Femme, 35-44, Qc., Nouveau

« Nous étions en confinement [...] Et c'est devenu un peu plus comme, « OK, qu'est-ce que je vais faire maintenant? » J'ai donc commencé à investir [...] La première chose que j'ai trouvée, c'est ce bon truc en dollars qui était, vous savez, vous obtenez la cryptomonnaie sans avoir à l'acheter, n'est-ce pas? Alors j'ai dit, eh bien, laissez-moi essayer ça. Voyons si cette chose fructifie. [...] C'est là que j'ai commencé avec la crypto. »

– Homme, 55-64, Ont., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

« Ça doit faire six ans, ouais, après ma séparation [...] je me disais ok je vais travailler plus fort, je vais faire 60 h par semaine [...] Mais en prenant du recul je me suis rendu compte que je me fends le cul pour un rendement qui n'était pas tant haut. Il y a quelque chose qui marche pas dans la mécanique, il va falloir que moi-même je me mette le nez dedans. »

– Homme, 35-44, Qc., Nouveau



Bureau des investisseurs  
Office of the Investor



# Les sources en ligne montrent comment faire

De nombreuses personnes interrogées ont indiqué que la courbe d'apprentissage abrupte était le plus grand défi pour commencer. Outre d'autres investisseurs autonomes dans leur vie, ils ont utilisé un large éventail de sources en ligne pour apprendre comment investir.

- Les médias sociaux ont joué un rôle important dans l'apprentissage des placements pour de nombreuses personnes interrogées, en particulier YouTube, où ils utilisent des vidéos de type tutoriel et du contenu lié aux placements sur des sujets allant des principes de base des placements aux produits spécifiques.
- Les blogues étaient une autre source d'information de base pour savoir comment s'y prendre.
- Quelques personnes interrogées ont également utilisé les fonctionnalités intégrées à l'application de leur plateforme d'investissement, comme le contenu éducatif, les services de robot-conseil et la négociation papier (simulée) pour faciliter l'investissement.
- Certains pensaient que la meilleure façon de commencer était simplement de se lancer directement dans l'investissement avec une petite somme d'argent. Ils ont appris au fur et à mesure, ajoutant lentement plus de fonds à mesure qu'ils devenaient plus confiants.

*« J'ai une communauté d'amis qui parlent d'investissement, et je me suis intéressé. J'ai pensé que je devrais essayer quelques actions. Et c'est comme ça que j'ai commencé. J'ai appris sur YouTube, j'ai fait des recherches personnelles moi-même, et parfois j'ai regardé Bloomberg à la télévision. »*

– Homme, 35-44, Man., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

*« [La banque C] est la banque avec laquelle j'investis, alors [...] ils ont un compte d'entraînement, n'est-ce pas? Et j'ai commencé avec [ça], puis je suis passé à un vrai compte. »*

– Homme, 55-64, Ont., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

*« Les étoiles se sont toutes alignées il y a environ trois ans et je me suis dit, d'accord, je vais prendre ce montant, qui n'est pas un gros montant, c'était un remboursement d'impôt, et je vais commencer par ça et voir ce qui se passe. »*

– Femme, 55-64, Alb., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

# Point de vue des finfluenceurs : Aider les investisseurs à commencer

Les finfluenceurs à qui nous avons parlé ont souligné qu'ils servent de point d'entrée aux investisseurs autonomes pour commencer ou apprendre les principes fondamentaux de l'investissement. 

- Les finfluenceurs ont reconnu qu'ils étaient un point d'entrée pour les investisseurs. Les gens utilisent leur contenu pour apprendre comment commencer, où investir, quelle plateforme utiliser, se renseigner sur les comptes enregistrés (p. ex., qu'est-ce qu'un REER, un CELI?), comment payer moins d'impôt.
- La plupart des créateurs de contenu s'adressaient encore plus aux débutants lorsqu'ils ont commencé, mais ont décrit comment leur contenu s'est développé et a évolué avec leur public.

*« Je dirais que les créateurs de contenu jouent un rôle très important [...] surtout pour les jeunes. »*

– Finfluenceur  
(traduit de l'anglais)

*« Et je me suis dit, mec, personne ne sait comment faire ce genre de choses. Personne ne sait ce qu'est un CELI, ou comment établir un budget correctement, ou, vous savez, quelle est la meilleure carte de crédit pour les étudiants? Juste des questions simples et de base. Et personne ne le savait. Et alors je me suis dit : « Mec, pourquoi ne pas simplement combiner mes deux intérêts ici, la finance et la création de contenu et commencer à faire des vidéos. »*

– Finfluenceur  
(traduit de l'anglais)

*« C'était principalement comme les débutants, les jeunes débutants, surtout dans la vingtaine, parce que c'était un peu mes pairs. Je veux donc être en mesure d'être ce genre d'expert pour les gens qui étaient dans mon genre de tranche d'âge. Maintenant, parce que ma démo est encore un peu plus ancienne, je dirais que certains d'entre eux sont des débutants, mais je ne dirais pas que c'est à eux que je m'adresse [encore]. »*

– Finfluenceur  
(traduit de l'anglais)

# La cryptomonnaie comme point d'entrée

Pour certaines personnes interrogées, la cryptomonnaie a été leur entrée dans l'investissement autonome. Beaucoup ont été attirés par la perception de rendements potentiels élevés, choisissant d'acheter des pièces à faible coût ou bien connues. L'un d'eux a mentionné que les jeux de casino en ligne l'ont initié à la crypto. Plusieurs de ceux qui ont commencé par la cryptomonnaie ont ensuite exploré d'autres investissements, bien que l'un d'entre eux ait trouvé la transition difficile.

- Certaines personnes interrogées ont commencé leur parcours en investissant dans des pièces à faible coût qu'elles croyaient avoir un fort potentiel de croissance, tandis que d'autres ont choisi de commencer par le Bitcoin, le considérant comme la cryptomonnaie la plus établie et la plus largement reconnue. Beaucoup étaient motivés par le potentiel de rendements élevés des cryptomonnaies lorsqu'elles ont commencé.
- Une personne interrogée a partagé qu'elle avait été initiée à la cryptomonnaie par le biais de jeux de casino en ligne, qui nécessitaient la cryptomonnaie pour participer. Cela les a amenés à créer un portefeuille de cryptomonnaies et à commencer à acheter des Bitcoins et des Ethereum.
- Beaucoup de ceux qui ont commencé avec les cryptomonnaies sont ensuite passés aux actions, bien qu'une personne interrogée ait trouvé le changement difficile en raison des différences dans la quantité d'information disponible.

*« Après mes recherches j'ai vu que [cryptomonnaie] pouvait être un investissement intéressant et c'est là que je me suis dit que j'allais ouvrir un compte pour l'essayer moi-même. »*

– Homme, 25-34, Qc., Nouveau

*« Je fais aussi un peu de jeu. Donc les casinos en ligne et tout. Mais c'est comme ça que je me suis lancé dans la cryptomonnaie. »*

– Homme, 25-34, Alb., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

*« J'ai aussi essayé les cryptomonnaies [...] et puis j'ai cherché des investissements plus directs, par exemple par l'intermédiaire de {plateforme de négociation A} [...] où je peux vraiment aller dans les détails. Mais il y a beaucoup de détails! Et c'est très intimidant, donc je n'ai pas encore abordé cette partie, mais c'est quelque chose que j'ai examiné [...] C'est surtout que vous vous heurtez à cette barrière en termes d'information. »*

– Homme, 35-44, Alb., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

# La courbe d'apprentissage peut être difficile pour les francophones

La plupart des répondants francophones ont fait remarquer que l'éducation autodirigée pouvait être particulièrement difficile pour eux puisque la plupart du contenu n'est disponible qu'en anglais.

- La plupart des répondants francophones ont fait remarquer le manque d'information suffisante en français. Ils ont noté qu'il serait très difficile de commencer à investir de façon autonome pour les personnes qui comprennent uniquement le français.
- Certains ont suggéré que si quelqu'un se fiait uniquement à ce type d'information et ne comprenait que le français, il devrait adopter une approche plus conservatrice à l'égard de l'investissement autonome.
- Par conséquent, les personnes francophones interrogées à qui nous avons parlé et qui étaient à l'aise en anglais ont consommé presque tout leur contenu d'investissement en anglais.

« Parler anglais [...] à quelqu'un dans la rue c'est pas la même chose que parler d'un sujet quand même très spécifique qui est l'argent. [...] Il y a du vocabulaire associé, pis tu joues avec de l'argent, si tu comprends pas ce que tu fais, pis ce que tu es prêt à faire, ça peut être dangereux. Donc si déjà en français, tu maîtrises pas le concept pis là tu passes par la plateforme en anglais c'est compliqué. »

– Femme, 35-44, Qc., Nouveau

« C'est plus difficile en français d'arriver à un bon résultat ou de trouver ce que tu recherches en anglais. Aussi le fait que plus de monde qui parle anglais c'est beaucoup plus facile de trouver de l'information, des vidéos explicatives, des trucs comme ça. »

– Homme, 35-44, Qc., MS modéré

**Le finfluenceur francophone à qui nous avons parlé a trouvé très difficile de trouver du contenu de qualité en français sur l'investissement autonome. Il a noté que les renseignements bancaires et même les sites Web des entreprises canadiennes n'étaient souvent pas disponibles en français ou publiés beaucoup plus tard que leurs homologues anglophones.**

« Je dirais qu'il n'y a pas assez d'information pour les investisseurs en français. [...] Il n'y a pas vraiment toutes les informations qui devraient être mises en place. Même au niveau des banques, les banques qui font des vidéos la plupart du temps elles les font pas en français. [...] [ou] le français arrive vraiment beaucoup plus tard. [...] même pour les compagnies canadiennes [...] certaines n'ont même pas de site en français alors que ça devrait être obligatoire. »

– Finfluenceur

# La plupart ont choisi la première plateforme qu'ils ont envisagée

Les personnes interrogées ont choisi leur plateforme en fonction d'une recommandation de leurs pairs investisseurs ou parce que l'application offrait une prime d'inscription, était conviviale pour les débutants ou se spécialisait dans des placements spécifiques. Quelle que soit la raison, la plupart des personnes interrogées ont choisi la première plateforme qu'elles ont envisagée.

- De nombreuses personnes interrogées se sont vu recommander une plateforme à utiliser par leurs amis ou leur famille.
- Presque tous ont choisi la première plateforme qu'ils ont envisagée, faisant peu ou pas de recherche sur les autres solutions. Ils ont accepté la suggestion d'un pair, se sont inscrits par le biais d'une promotion ou d'une prime d'inscription, ou ont simplement opté pour ce qu'ils considéraient comme le choix le plus populaire ou le plus réputé.
- Certains ont choisi leur plateforme en pensant à un investissement spécifique (par exemple, une action spécifique ou la possibilité de négocier des cryptomonnaies).
- La plupart des personnes interrogées estiment que les nouvelles plateformes sont très conviviales. Certaines, en particulier celles affiliées aux banques, étaient considérées comme plus complexes ou désuètes.

« Après que mes amis me l'aient dit, puis que j'ai fait des recherches sur Google, j'ai réalisé que c'était légitime, et c'est à ce moment-là que j'ai commencé à mettre de l'argent dessus. [...] si ce n'était pas d'eux, je ne connaissais pas cette application. »

– Homme, 25-34, Alb., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

« Si vous ouvrez un compte, faites un dépôt et achetez une action, ils vous offriront en quelque sorte une action au hasard ou quelque chose comme ça. Et je pense qu'ils ont dit qu'il pourrait y avoir jusqu'à une action de Google ou d'Amazon. C'était donc séduisant. [...] Vous savez, bon, peu de risque, vous savez, essayez 20 \$ et voyez comment ça se passe. »

– Homme, 35-44, Ont., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

« Un de mes amis m'a recommandé l'une des actions [...] et il m'a dit que je pouvais l'acheter via {plateforme de négociation A}. Et c'était la première fois que j'ouvrais un compte sur {plateforme de négociation A}. Je regarde beaucoup de vidéos YouTube où ils font la promotion de différentes plateformes [...] mais je n'ai pas vraiment exploré [les autres solutions]. »

– Femme, 25-34, Ont., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

« J'ai essayé la banque traditionnelle {banque A} [...] mais à la fin, je me contente de {plateforme de négociation A} parce qu'en termes de frais, ils ont les frais les plus bas. [...] Leur application est [aussi] très difficile à utiliser sur mon téléphone. C'est plus désuet sur le plan technologique. »

– Homme, 25-34, C.-B., MS élevé  
(traduit de l'anglais)



Selon une étude menée par l'ACVM(2024), les nouveaux investisseurs autonomes (moins de 2 ans) sont moins susceptibles de connaître le statut d'inscription de leur plateforme de négociation (51%, contre 60% de ceux qui investissent depuis 3 à 10 ans et 71% de ceux qui investissent depuis plus de 10 ans).

# Premiers pas avec l'investissement autonome

*Qu'est-ce qui incite les investisseurs autonomes à commencer?*

# Pourquoi l'investissement autonome: recherches antérieures

Lors de la revue des recherches antérieures, nous avons constaté que :

- **Motif principal** : Dans un certain nombre d'études, les principales motivations des investisseurs à commencer à investir de façon autonome étaient toujours le contrôle accru, les frais moins élevés étant une deuxième considération courante (OCRI, 2024; BCSC, 2024; FAIR, 2024).
- **Appétit pour le risque** : En général, les investisseurs autonomes sont intéressés à prendre plus de risques que les autres types d'investisseurs (OCRI, 2024). C'est particulièrement le cas pour les investisseurs hybrides par rapport aux investisseurs autonomes uniquement, car ils sont plus enclins à assumer « assez » ou « beaucoup » de risques lorsqu'ils investissent (29% contre 23%; FAIR, 2024). Ceux qui investissent par eux-mêmes avec leurs comptes secondaires considèrent cette forme d'investissement comme quelque chose de plaisant et comme une occasion de faire des investissements plus risqués (CVMO, 2021).

# Ce que nous savons des raisons pour lesquelles les investisseurs ont choisi l'investissement autonome (suite)

## Principales raisons pour ouvrir un compte d'investissement autonome

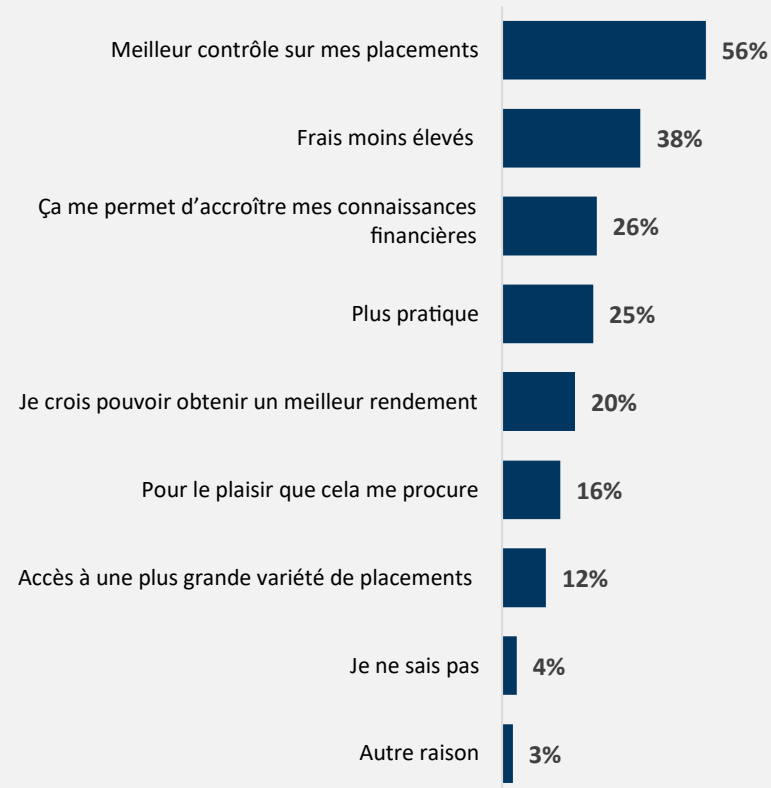


Quelles sont les principales raisons pour lesquelles vous avez ouvert un compte d'investissement autonome?

[Posée à tous les investisseurs autonomes, mentions multiples, n=768]

OCRI, Enquête sur les investisseurs (2024)

## Principales motivations pour choisir l'investissement autonome plutôt qu'un conseiller



Parmi celles énumérées ci-après, quelle est la raison la plus importante pour laquelle vous avez décidé de gérer une partie ou la totalité de vos placements vous-même plutôt qu'avec l'aide d'un conseiller?

[mentions multiples; n=1 500]

BCSC, DIY Investing National Survey Report (2024)

## Principales motivations pour choisir l'investissement autonome plutôt qu'un conseiller



Pourquoi n'investissez-vous pas par l'intermédiaire d'un conseiller?

[Ceux qui n'ont pas recours à un conseiller, mentions multiples, n=1 513]

CVMO, Investisseurs autogérés : perspectives et expériences (2021)

# Le contrôle personnel comme principal moteur

Conformément aux sondages existants, le contrôle personnel était la motivation la plus fréquemment mentionnée par les personnes interrogées pour choisir d'investir de façon autonome.

- La plupart des personnes interrogées estiment que le fait de prendre le contrôle de leurs propres placements leur permet de se sentir plus autonomes et responsables de leurs propres décisions de placement, sans avoir à compter sur quelqu'un d'autre.
- Le contrôle signifie différentes choses pour différentes personnes. Pour quelques-uns, cela signifie qu'ils croient qu'ils peuvent obtenir de meilleurs rendements **financiers** en le faisant eux-mêmes, mais pour un plus grand nombre de personnes interrogées, il s'agit de leur **identité** en tant que personne indépendante et ne dépendant pas de l'aide des autres.

« [Je fais de l'investissement autonome] parce que je veux être indépendant en général. Au cours de sa vie, un individu voudrait être indépendant. [...] [et] un sentiment de contrôle et de sécurité parce que vous pouvez l'acheter vous-même. »

– 18-24, Ont., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

« Je pense que c'est principalement le fait que je peux faire ce que je veux avec [l'investissement autonome] qui m'attire vraiment. »

– Homme, 18-24, C.-B., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

« J'ai le contrôle total de mon futur financier, puis j'adore ça. »

– Homme, 45-54, Qc., MS modéré

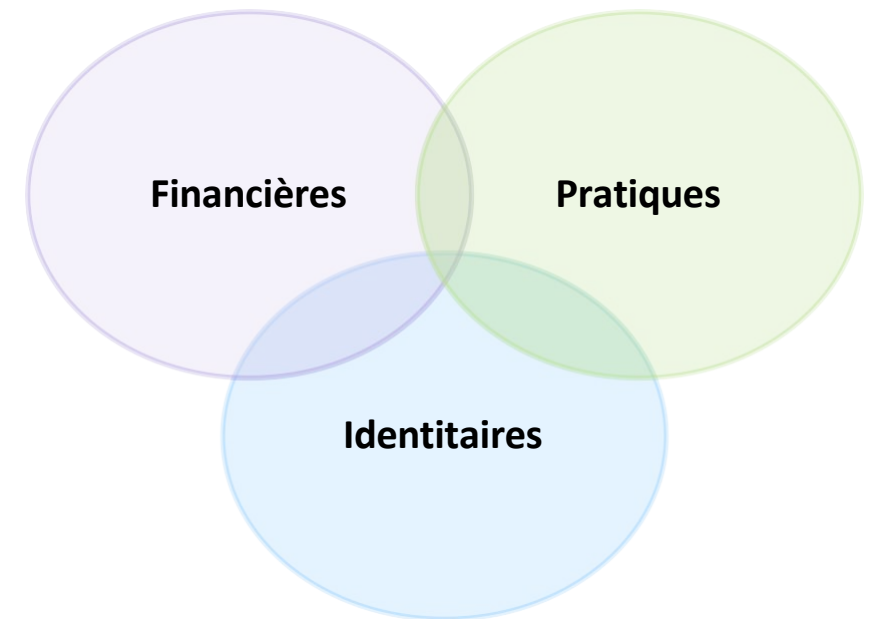
« J'ai l'impression que je dois être responsable de mon propre argent plutôt que de blâmer quelqu'un d'autre. »

– Femme, 25-34, Ont., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

# Principales motivations de l'investissement autonome

D'après les résultats des entrevues, les motivations pour l'investissement autonome avaient tendance à se classer dans l'une des trois catégories interconnectées suivantes : financières, pratiques ou identitaires.

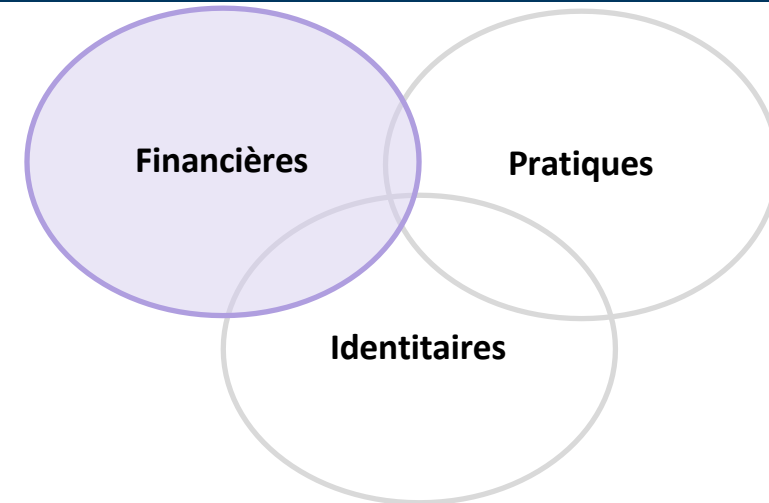
- **Financières** : De nombreuses personnes interrogées croient qu'en investissant de façon autonome, elles peuvent obtenir des rendements plus élevés qu'avec un conseiller, payer des frais moins élevés ou acheter des produits de placement spécifiques qui les intéressent et qui ne sont pas offerts par un conseiller.
- **Pratiques** : De nombreuses personnes interrogées ont mentionné plusieurs avantages non financiers de l'investissement autonome, comme l'acquisition de connaissances financières, la commodité et la facilité d'utilisation, les liens avec les amis et la famille et le plaisir.
- **Identitaires** : Presque toutes les personnes interrogées veulent se sentir comme quelqu'un qui assume personnellement la responsabilité de ses finances, qui est indépendant ou qui peut se sentir pleinement responsable de ses succès et de ses échecs.



# Motivations financières

**De nombreuses personnes interrogées croient qu'en investissant de façon autonome, elles peuvent obtenir des rendements similaires ou supérieurs à ceux qu'elles obtiendraient avec un conseiller, à moindre coût.**

- Certaines personnes interrogées croient que l'investissement autonome peut générer des rendements plus élevés ou leur permet de prendre des risques plus élevés que de travailler avec un conseiller qui peut être plus conservateur.
- Les frais bas étaient rarement la principale raison citée par une personne interrogée, mais ils étaient tout de même fréquemment mentionnés, en particulier par les personnes interrogées ayant un portefeuille plus petit.
- Certaines personnes interrogées estiment également qu'elles ont accès à plus de produits financiers sur des plateformes de placement autonome telles que la négociation d'options, la négociation de cryptomonnaies, des actions spécifiques et la possibilité d'accéder à des fractions d'actions.
- Quelques personnes interrogées apprécient également le fait que l'investissement autonome offre un accès instantané à leurs fonds en cas d'urgence, plutôt que d'attendre leur conseiller.



*« Je pense que le plus grand attrait est probablement les frais les plus bas que je peux obtenir. D'autant plus que le conseiller prendrait des frais annuels, quelle que soit la performance du portefeuille. Donc ça ne m'a jamais vraiment attiré beaucoup. Les rendements du marché me conviennent. »*

– Homme, 25-34, C.-B., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

*« Avec l'investissement autonome, j'ai l'impression qu'il y a un plus grand potentiel ou une plus grande possibilité de rendement, car au niveau individuel, je suis évidemment plus libre ou ouvert à prendre ces risques, alors qu'un conseiller pourrait peut-être être un peu plus prudent à l'égard de l'investissement. »*

– Homme, 35-44, C.-B., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

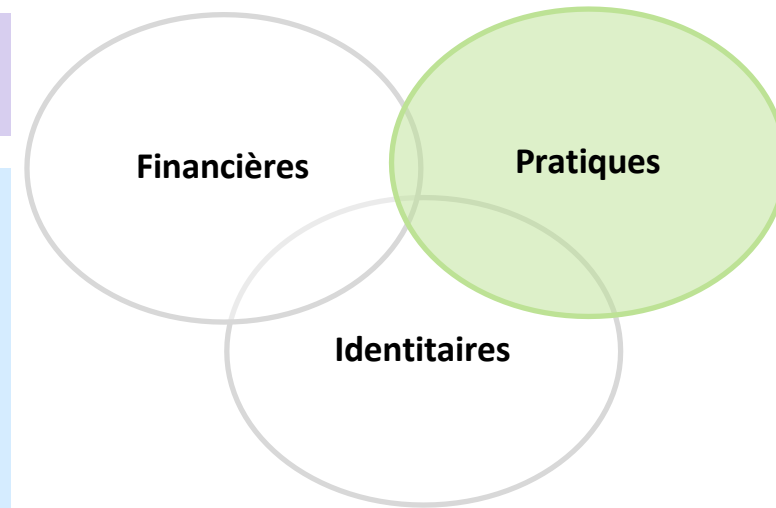
*« J'ai constaté que lorsque vous travaillez avec des conseillers financiers, ils ont tendance à ne vendre que des produits qui [appartiennent à] leur domaine. Par exemple, si vous travaillez avec le conseiller de la {banque A}, il vous recommandera surtout des fonds communs de placement de la {banque A}. Mais lorsque vous le faites vous-même et sur une plateforme plus ouverte, vous pouvez facilement vous diversifier vers d'autres sociétés et d'autres FNB ou d'autres fonds communs de placement. »*

– Homme, 35-44, Ont., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

# Motivations pratiques

**En plus des motivations financières, les personnes interrogées ont également constaté des avantages non financiers à l'investissement autonome.**

- Une grande motivation pour de nombreuses personnes interrogées était la poursuite des connaissances et l'apprentissage continu qui les ont motivées à continuer d'investir de façon autonome. Beaucoup ont également aimé investir et ont trouvé le processus lui-même amusant.
- Plusieurs personnes interrogées apprécient la souplesse de l'investissement autonome. Quelques-unes ont mentionné qu'elles aiment réagir rapidement à l'activité du marché ou à l'information en ligne, en achetant ou en vendant immédiatement.
- Plusieurs personnes interrogées aiment également l'aspect social de l'investissement autonome ; elles aiment discuter de leurs investissements avec leurs pairs en ligne et hors ligne.
- Pour certains, l'investissement autonome leur a également donné un aperçu plus direct du processus d'investissement et ils ont aimé voir l'impact de leurs décisions sur leur portefeuille à tout moment, alors que ces personnes interrogées ont perçu un manque de transparence avec les conseillers.



« C'est intéressant pour le fait que c'est moi qui apprends à ce sujet. C'est une chose d'aller voir un conseiller financier et il vous dit de faire ceci et cela. C'en est une autre d'explorer par soi-même et d'apprendre. Je trouve cela plus gratifiant parce que j'apprends à ce sujet, je ne fais pas que l'écouter. [...] C'est donc la phase d'apprentissage en soi qui m'aide à continuer par moi-même. »

– Homme, 55-64, Ont., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

« Je pense que c'est aussi amusant de le faire moi-même, d'en apprendre davantage sur de nouveaux FNB ou de nouvelles actions et, vous savez, de déterminer combien je veux allouer à différents types de placements. Je pense donc qu'une partie de cela est motivée par le plaisir et la curiosité. »

– Femme, 25-34, C.-B., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

« Je pense que le niveau de détail [disponible lors de l'investissement autonome] est beaucoup grand que pour les placements gérés. C'est pourquoi je l'apprécie davantage, parce qu'il y a beaucoup plus de détails et de transparence sur ce qui se passe du début à la fin. »

– Femme, 25-34, Ont., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

# Motivations identitaires

Être un investisseur est une identité en soi, cela donne aux personnes interviewées un fort sentiment de confiance et de satisfaction personnelle. Ils veulent se sentir comme quelqu'un qui assume la responsabilité de leurs placements et l'investissement autonome leur permet de le faire.

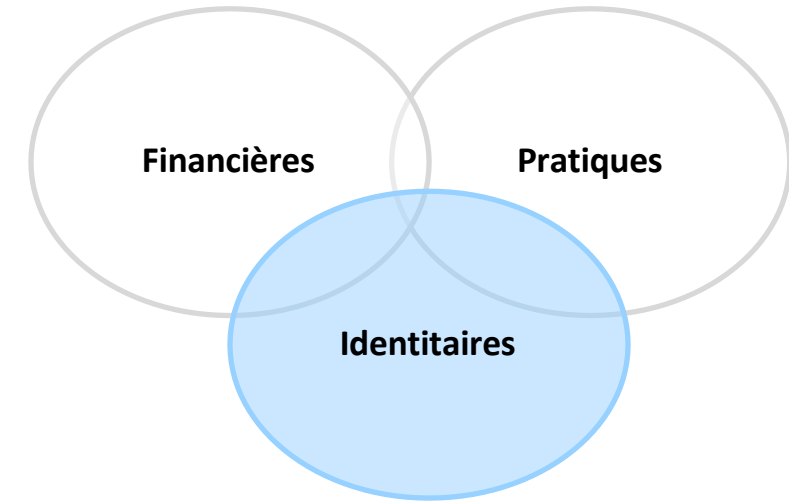
- De nombreuses personnes interrogées ont trouvé que l'investissement autonome leur donnait confiance et un sentiment d'indépendance financière; elles se voient comme n'ayant pas à compter sur un conseiller ou une institution financière.
- Certaines personnes interrogées aiment également qu'elles puissent assumer la responsabilité du succès et de l'échec de leurs investissements. Il y avait de la satisfaction à bien faire et ils ressentaient un plus grand sentiment de contrôle sur les échecs, car ils pensaient que c'était quelque chose qui pouvait être surmonté avec plus d'éducation.

« Je pense que c'est moins anxiogène, parce que vous avez une meilleure éducation à ce sujet. Je dirais donc qu'il y a un certain nombre d'avantages, principalement parce que j'ai l'impression d'avoir plus de contrôle sur mon argent parce que je sais dans quoi j'investis. C'est moi qui prends les décisions.»

– Femme, 25-34, Sask., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

« Ce qui m'intéresse [c'est] l'autogestion. [...] Là présentement, on apprend et on évolue avec ces investissements, ça veut dire qu'on est conscient que si ça augmente ou ça diminue, c'est d'après nos connaissances. On met pas le rôle sur une seule personne. »

– Homme, 35-44, Qc., MS élevé



« Parce que je veux être indépendant en général : dans sa vie, un individu voudrait être indépendant. »

– 18-24, Ont., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

**Expérience d'investissement  
autonome**

# Expérience d'investissement autonome

*Comment se compare-t-elle à l'investissement avec un conseiller?*

# Investissement avec un conseiller ou investissement autonome : recherches antérieures

## Dans la revue des recherches antérieures :

- **Investisseurs hybrides** : Des études montrent que de nombreux investisseurs autonomes travaillent également avec un conseiller. Dans une étude, 54% des investisseurs autonomes ont été classés comme des investisseurs hybrides (FAIR, 2024). Dans le sondage auprès des investisseurs de l'Organisme canadien de réglementation des investissements (2024), sur les 54% des participants identifiés comme investisseurs, 13% étaient à la fois des investisseurs conseillés et des investisseurs autonomes.
- **Compte principal** : Selon le sondage sur les investisseurs autogérés (2021) de CVMCO, la majorité des investisseurs autonomes (74%) déclarent que leur « compte principal » est autogéré, tandis que 1 sur 4 dit qu'il s'agit d'un compte secondaire.
- **Valeur du conseiller** : Parmi les investisseurs autonomes qui travaillent avec des conseillers, un avantage important du conseiller est les conseils supplémentaires qu'ils fournissent. Parmi les investisseurs ayant un conseiller, près de 3 sur 4 (73%) ont reçu des conseils sur des questions financières non liées aux placements, comme la planification financière et la fiscalité (OCRI, 2024).
- **Critique des conseillers** : D'autre part, les investisseurs sans conseiller ont tendance à être plus critiques quant à la valeur des conseils que les conseillers peuvent offrir, surtout lorsqu'ils tiennent compte du coût (BCSC, 2024; FAIR, 2024).

# Les avantages d'un conseiller

Pour certains investisseurs autonomes qui ont également un conseiller, celui-ci est un expert en placement et est perçu comme plus compétent qu'eux.

- Certaines personnes interrogées apprécient l'expertise et les connaissances de leur conseiller et reconnaissent que cela a un coût plus élevé. Pour ces investisseurs, il vaut la peine de maintenir un mélange d'investissement autonome et de gestion conseillée pour leurs investissements.
- Un investisseur a mentionné qu'il ne demande pas conseil à son conseiller pour son compte de placement autonome, car il est gêné par son rendement sur le marché par rapport à son conseiller.

*Je leur laisserai la majeure partie de [mon argent], simplement parce que je suis très impressionné par la façon dont ils l'ont géré, et je ne pense pas que je les égalerais jamais, parce qu'ils ont une équipe chez un courtier qui fait ce genre de choses pour moi. »*

– Homme, 25-34, Alb., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

*« J'ai bâti un fonds d'urgence puis là elle voulait le grossir. Elle m'a conseillé de le fusionner avec un CELI que j'avais que je mettais de côté pour autre chose. C'était pas bête. Mais aussi elle m'a parlé de mes impôts, comme elle est plus au courant pour sauver puis avoir un plus gros retour à mes impôts. Elle m'a suggéré justement de mettre de l'argent de mon CELI dans mon REER. »*

– Femme, 35-44, Qc., Nouveau

# Les avantages d'un conseiller (suite)

Certaines personnes interrogées considèrent également les conseillers comme des personnes qui assurent une croissance sûre et fiable de leurs placements.

- Certains considéraient même les comptes gérés par des conseillers comme leurs « filets de sécurité ». En investissant de façon autonome en plus d'avoir des comptes gérés, ils répartissent leur risque et peuvent faire des placements plus risqués avec leurs comptes d'investissement autonome.
- Cette perception de sécurité et de croissance fiable et constante est également la raison pour laquelle quelques personnes interrogées ont déclaré qu'elles prévoyaient faire la transition vers un conseiller une fois qu'elles auront plus de fonds. Entre-temps, elles estiment que le coût est trop élevé et constitue un obstacle pour ceux qui ont des portefeuilles plus petits.
- Ceux qui ont envisagé de travailler avec un conseiller une fois que leurs fonds ont augmenté ont exprimé une préférence pour garder une partie de leurs placements autogérés afin de garder le contrôle.
- De nombreuses personnes interrogées ont recours à des conseillers pour des comptes particuliers ; par exemple, certains gardent leur CELI et leurs comptes non enregistrés autogérés, mais font affaire avec un conseiller pour leur REER.

! 31% des investisseurs qui n'investissent que de manière autonome aimeraient avoir accès à un conseiller en placement : c'est particulièrement le cas chez les jeunes investisseurs (56%), les 18-34 ans (FAIR, 2024).

« Quand c'est une petite somme d'argent, c'est bien, vous pouvez le faire vous-même. Mais quand elle grandit, ou lorsque vous avez plus d'argent, vous avez besoin d'une personne qui a l'expertise pour vous guider où vous pouvez [l']investir afin que vous en ayez vraiment pour votre argent. J'ai récemment pensé à communiquer avec un conseiller financier pour comprendre comment je peux faire fructifier mon argent ou où je devrais placer mon argent afin d'atteindre mes objectifs, à court et à long terme. »

– Homme, 25-34, Ont., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

« Pour moi, c'est moins risqué de le confier à un conseiller, car je sais qu'il a une longue feuille de route. Et compte tenu des preuves, je vois ce qu'ils ont fait avec l'argent, je sais que c'est une chose infaillible. Cela augmentera à long terme. Alors que, si je fais de l'investissement autonome, surtout si vous êtes tout nouveau, vous n'avez pas cette feuille de route. [...] Vous n'avez pas ce diplôme en finance pour savoir quelles décisions prendre, et vous risquez de perdre tout l'argent que vous avez investi. »

– Homme, 25-34, Alb., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

« Je détiens un CELI autogéré [...] également un compte non enregistré. Tous sont autogérés, mais j'en détiens aussi certains qui sont gérés par une banque [...] Je détiens actuellement un CELI et un REER avec un conseiller. »

– Femme, 25-34, ON, MS modéré  
(traduit de l'anglais)

# Les inconvénients d'un conseiller

**Pour d'autres personnes interrogées, travailler avec un conseiller ne valait pas la dépense en raison d'un manque perçu de connaissances spécialisées, d'une disponibilité limitée des produits ou d'un manque de réactivité.**

- Certaines personnes interrogées avaient un conseiller, mais sont passées exclusivement à l'investissement autonome. Elles ont constaté que les frais étaient trop élevés et qu'ils pouvaient obtenir les mêmes produits à un coût beaucoup plus bas s'ils le faisaient seuls.
- Beaucoup se sont plaints du délai pour voir leur conseiller et obtenir des réponses de sa part. Ils pourraient réagir beaucoup plus rapidement aux fluctuations du marché et aux nouveaux produits en investissant de façon autonome. Ils aiment également pouvoir explorer une plus grande variété de produits et d'occasions de placement, qu'un conseiller ne recommanderait pas nécessairement.
- Quelques-uns étaient également sceptiques quant aux motivations d'un conseiller. Ils croyaient que les conseillers avaient d'autres intérêts en tête, comme ceux de la banque ou les leurs, plutôt que de travailler pour l'investisseur.

**!** 56% des investisseurs qui n'investissent que par eux-mêmes estiment que les conseillers en placement ne se concentrent pas sur les intérêts de leurs clients et se concentrent davantage sur les leurs, en particulier chez les hommes (FAIR, 2024).

*« Si vous regardez l'argent que les grandes banques gagnent en facturant un compte chèque ou leurs fonds communs de placement, etc., plutôt que de comprendre que si je [prenais] leurs fonds communs de placement et les mettais contre un FNB Vanguard qui facture 0,07 point de base ou quelque chose comme ça, ils sont identiques. [...] C'est presque insultant de penser à faire les choses autrement. »*

– Homme, 25-34, C.-B., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

*« [Ma banque] m'a répondu si je voulais aller parler [à un conseiller]. Mais voyez-vous, c'est tout, c'est une chose si c'est moi qui tends la main. Quand ils commencent à me contacter, j'ai peur. Ils veulent vous vendre cela maintenant. »*

– Homme, 55-64, Ont., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

*« J'aime la liberté de prendre des décisions très rapidement. Je n'aime pas le fait que si j'ai un conseiller, je dois lui téléphoner, et parfois il peut ne pas être disponible pour effectuer une opération pour moi. »*

– Homme, 25-34, C.-B., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

*« Si j'ai envie de changer de placement ou de mettre mes cryptomonnaies dans des actions plutôt à risque cela va me permettre de le faire sans demander à personne. »*

– Homme, 25-34, Qc., Nouveau

# Expérience d'investissement autonome

*Processus d'investissement*

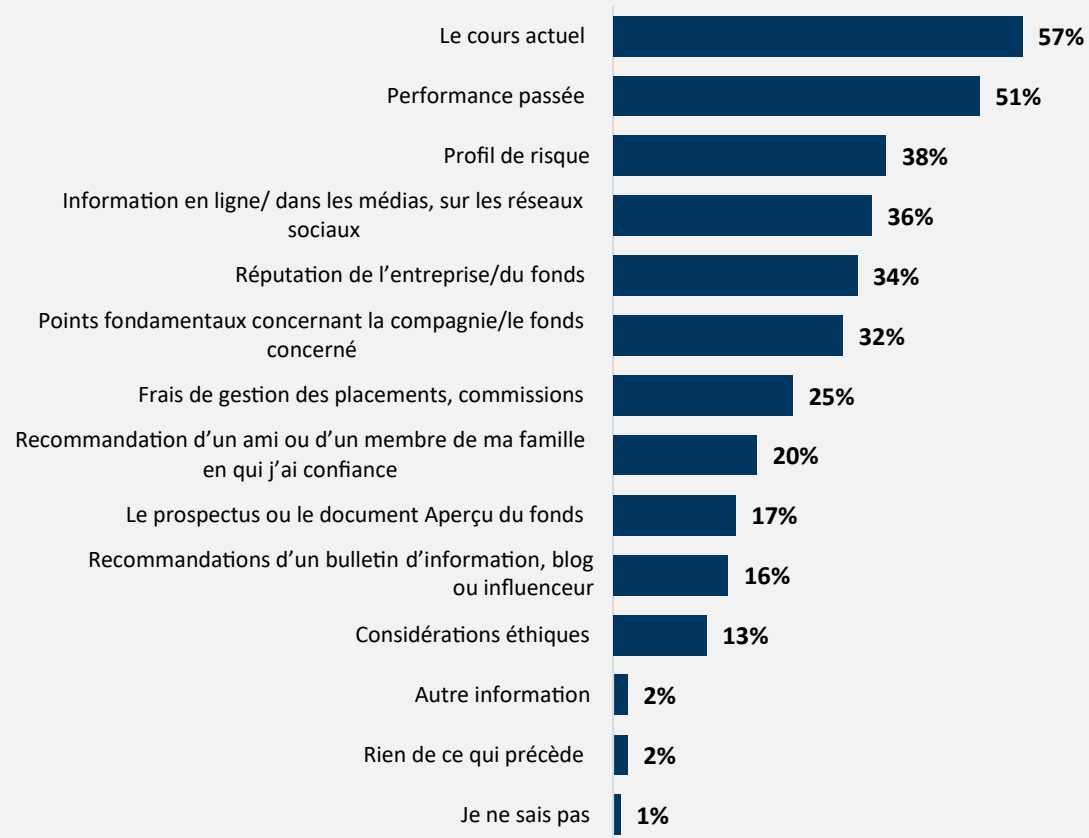
# Processus d'investissement : recherches antérieures

## Dans la revue des recherches antérieures :

- **Produits** : Les produits de placement les plus courants chez les investisseurs autonomes ont tendance à être les actions cotées en bourse, les fonds communs de placement et les FNB (OCRI, 2024; FAIR, 2024; CVMCO, 2021), cependant, la cryptomonnaie est plus courante chez ceux qui ont moins de 10 000 \$ d'actifs investissables (OCRI, 2024) et plus courante chez les jeunes investisseurs (FAIR, 2024).
- **Types de comptes** : Comme les autres investisseurs, les investisseurs autonomes sont plus susceptibles d'avoir un CELI ou un REER et sont moins susceptibles d'avoir des placements non enregistrés. Cependant, comparativement aux investisseurs ayant un conseiller, les investisseurs autonomes sont moins susceptibles d'avoir un REER (46%, comparativement à plus de 60% dans les autres groupes; OCRI, 2024).
- **Effectuer des opérations**: La plupart des opérations autogérées sont effectuées sur un site Web (44%) ou à l'aide d'une application mobile (42%), les jeunes étant plus susceptibles d'utiliser une application mobile, et les plus âgés, un site Web (OCRI, 2024).
- **Prise de décision** : Lorsqu'ils prennent des décisions d'investissement, les investisseurs autonomes disent qu'ils regardent le plus souvent le prix actuel et le rendement passé pour éclairer leur décision d'investissement (OCRI, 2024).
- **Sources d'information** : Bien que les banques, les conseillers et les médias sociaux soient des sources clés d'information financière pour les investisseurs autonomes, les investisseurs qui n'investissent que de façon autonome (sans conseiller) sont beaucoup moins susceptibles de mentionner les informations des banques et des conseillers (OCRI, 2024; BCSC, 2024) et plus susceptibles de s'appuyer sur des reportages/articles des médias en ligne ou des rapports financiers d'entreprise (FAIR, 2024).

# Processus d'investissement : recherches antérieures (suite)

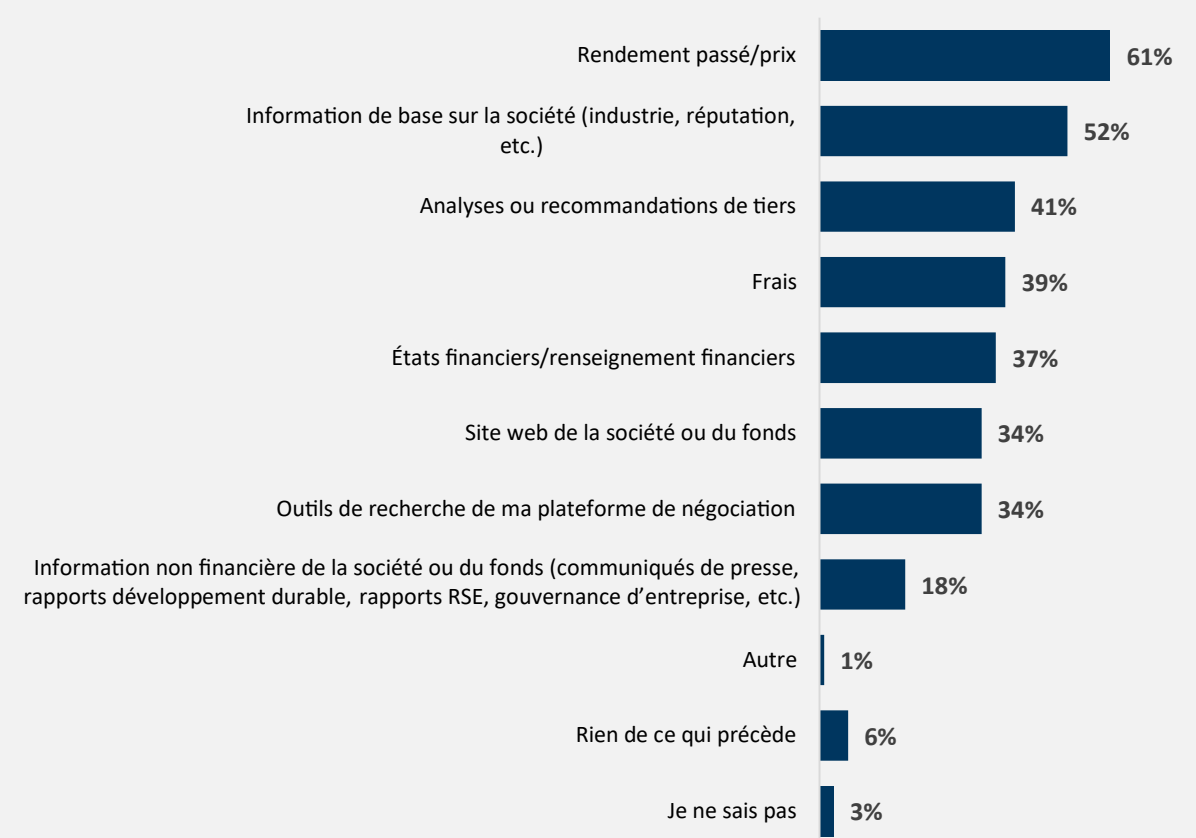
## Prise de décision en matière de placement



Sur quoi vous basez-vous lorsque vous prenez une décision en matière de placement?  
[Posée à tous les investisseurs autonomes, mentions multiples, n= 768]

OCRI, 2024 Enquête sur les investisseurs (2024)

## Prise de décision en matière de placement



Habituellement, lorsque vous êtes à la recherche d'occasions de placement, prenez-vous en compte ce qui suit pour vous aider à prendre une décision? Veuillez indiquer tous les choix qui s'appliquent.  
[Posée à tous les investisseurs autonomes, mentions multiples, n= 1 500]

BCSC, DIY Investing National Survey Report (2024)

# Ce que les investisseurs autonomes achètent et leur « stratégie » d'investissement

Conformément à des recherches antérieures, la plupart des personnes interrogées investissaient dans des comptes enregistrés (c.-à-d. CELI, REER) et investissaient dans des actions cotées en bourse ou des FNB, dans le but d'une croissance à long terme.

- Les placements les plus courants étaient les FNB et les actions cotées en bourse. Plusieurs personnes interrogées ont également acheté et vendu des cryptomonnaies.
- La plupart des personnes interrogées à qui nous avons parlé ne semblaient pas avoir de stratégies de placement globales. Ils se sont plutôt concentrés sur la valeur perçue de chaque investissement. La plupart prévoyaient conserver leurs placements à long terme.
- La plupart des personnes interrogées achetaient et versaient des cotisations au fur et à mesure que les fonds devenaient disponibles, plutôt que de verser des cotisations fixes sur une base régulière.
- Environ la moitié des personnes interrogées avaient également des placements auprès d'un conseiller, et plusieurs estimaient que le rendement de leurs comptes avec un conseiller était meilleur que celui de leurs placements autogérés.
- Un petit nombre de personnes interrogées étaient des investisseurs plus actifs, détenant des positions à court terme, des options, des placements spéculatifs en cryptomonnaies, ou faisant de la spéculation sur séance.

**!** Les investisseurs autonomes (52%) sont plus susceptibles d'acheter et de conserver que 39% des investisseurs hybrides (FAIR, 2024).

« Je dirais que le conseiller s'en sort beaucoup mieux que les [investissements] que je fais moi-même. [...] Ils savent ce qu'il y a [sur le marché] parce que c'est leur travail. Ils vont s'accrocher à des choses dont je ne sais même pas l'existence. [...] Je dois tout faire moi-même. »

– Femme, 55-64, Ont., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

« C'est un portefeuille géré assez passivement. Donc, la plupart des choses que j'achète, je les achète et je ne les vends jamais vraiment ou je ne vérifie pas trop souvent. »

– Homme, 25-34, C.-B., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

« Je ne détiens pas d'actions à long terme. Je le fais en peu de temps. Je ne suis pas un coureur de fond. J'attends juste une semaine ou un mois maximum. »

– Homme, 25-34, Qc., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

# La plupart des investisseurs autonomes y consacrent beaucoup de temps

**De nombreuses personnes interrogées ont passé plusieurs heures par semaine à rechercher et à absorber de l'information sur les placements, parfois activement et d'autres fois passivement, au fur et à mesure qu'elle se trouvait sur leurs réseaux sociaux.**

- La plupart des personnes interrogées n'effectuaient pas d'opérations de négociation régulièrement, mais consommaient de l'information quotidiennement.
- Les personnes interrogées ont indiqué qu'elles recevaient des quantités importantes d'information sur l'investissement passivement sur leurs fils de réseaux sociaux ou dans les nouvelles.
- Beaucoup passent également du temps à rechercher activement de nouveaux investissements et à rechercher du contenu financier, des vidéos ou du matériel éducatif.

« En ce qui concerne la recherche, j'y consacre au moins une à deux heures par semaine. Quand il s'agit de regarder des vidéos YouTube, je peux dire que je regarde au moins 10 heures par semaine. »

– Homme, 35-44, Ont., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

« Parfois, lorsque vous ouvrez votre navigateur Web, vous avez des articles de presse ou des liens suggérés, et vous savez, je peux voir quelque chose à propos d'une entreprise qui attire mon attention. »

– Homme, 35-44, C.-B., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

! 73% examinent leurs placements au moins une fois par mois ou plus, tandis que ceux qui investissent de façon autonome uniquement sont plus susceptibles de regarder quotidiennement (FAIR, 2024).

« [Je consacre beaucoup de temps à mes investissements], même au travail. Mais je me concentre pleinement les fins de semaine. Je lis littéralement les graphiques boursiers. »

– Homme, 45-54, Man., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

« Je mets de l'argent dans le compte, et c'est probablement cinq minutes, puis j'achète, je choisis généralement le même [placement]. C'est donc probablement 10 minutes, et c'est deux fois par mois. [...] Je dirais que le reste du temps, je ne fais que lire à ce sujet ou simplement regarder mes placements de manière désinvolte, quotidienne ou hebdomadaire. [...] pour voir ce que je devrais choisir ou regarder différents fonds que je peux regarder. Mais je suis assez concentrée sur les fonds que j'ai choisis. »

– Femme, 25-34, Ont., MS modéré  
(traduit de l'anglais)



Bureau des investisseurs  
Office of the Investor



# L'information que les investisseurs autonomes recherchent

Les personnes interrogées ont cherché un large éventail d'informations, allant de conseils généraux de placement à des détails spécifiques à des produits, comme le rendement passé.

- Lorsqu'elles consommaient de l'information financière ou sur les placements, les personnes interrogées ont mentionné une grande variété de types d'information qu'elles recherchaient :
  - Conseils généraux en matière de placement, renseignements sur la façon de commencer ou d'en apprendre davantage sur les placements, les produits de placement, les stratégies de placement, les nouvelles financières et économiques.
  - Des renseignements sur des produits, des recommandations, des fils de discussion, des rapports ou des analyses spécifiques.
  - Certaines personnes interrogées aiment également regarder du contenu sur des investisseurs comme eux, ce qui était pertinent et motivant.
- En général, les nouveaux investisseurs recherchaient des conseils de placement plus généraux, tandis que les personnes plus expérimentées ou confiantes cherchaient des informations spécifiques aux produits.

*« S'il s'agit d'un fonds commun de placement, je dois examiner les antécédents, la composition pour voir dans quelle mesure il s'agit d'obligations ou de risques élevés afin de répondre aux besoins du marché. Et puis, bien sûr, avec les actions, vous devez examiner comment l'entreprise se porte au sens large, afin que vous puissiez saisir la bonne occasion ou vendre à la bonne occasion. Donc, vous devez certainement prêter plus d'attention au contexte et à l'environnement. »*

– Homme, 35-44, Ont., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

*« Je pense que c'est un mélange de 60% de recherche, 40% sont l'opinion d'autres personnes. Vous connaissez les nouvelles. Parfois, nous parlons de ces nouvelles entreprises à venir et de tout cela [...] surtout des nouvelles. Il y a un peu de, comme en finances, comme l'influenceur en investissement que je suis. »*

– Homme, 25-34, C.-B., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

*« Habituellement, les blogues sur Motley Fool ou Yahoo Finance ont un aperçu de ce qui se passe sur le marché. Et devriez-vous acheter? Ne devriez-vous pas le faire? Et puis, à part cela, les finances des entreprises. Au début, je ne les comprenais pas, mais j'ai ensuite commencé à lire sur le sujet, quel genre de dividendes elles versent, quels sont leurs revenus? »*

– Femme, 25-34, Ont., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

# Les sources en ligne sont essentielles pour les décisions d'investissement

**Les investisseurs autonomes se sont fiés à une grande variété de sources en ligne pour éclairer leurs décisions d'investissement.**

- Les sources les plus courantes étaient les nouvelles et les analyses financières en ligne (p. ex., Yahoo Finance, Globe and Mail) et les médias sociaux (p. ex., YouTube, Reddit).
- Voici d'autres sources en ligne mentionnées par quelques personnes interrogées :
  - Informations sur leur plateforme de négociation
  - Balados
  - Rapports financiers des entreprises
  - Outils d'IA comme ChatGPT
- La plupart des personnes interrogées ont déclaré qu'elles ne se fiaient pas à une seule source, mais qu'elles validaient généralement les nouvelles informations en examinant plusieurs sources.

*« Il s'agit simplement d'utiliser les médias sociaux comme [source d'information], de les prendre et de faire vos propres recherches, et pas seulement de vous fier à cela comme un fait absolu. »*

– Homme, 35-44, NB, MS modéré  
(traduit de l'anglais)



Comparativement aux investisseurs hybrides, ceux qui investissent de façon autonome uniquement (48% contre 40%) sont plus susceptibles de faire beaucoup de recherches avant de faire un investissement (FAIR, 2024).

*« Je le cherche en ligne. Par exemple, si je voyais une action que j'aimerais acheter, je regarderais en ligne pourquoi elle augmente. [...] Comme dans Google, comme ils ont le marché boursier ou dans les nouvelles du marché boursier, et en ce qui concerne ces actions, quel serait leur investissement, ou pourquoi augmente-t-il? »*

– Homme, 25-34, Alb., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

*« Je l'utilise également [ChatGPT] pour les cryptomonnaies Je peux lui demander que [...] me donne un résumé pour cette monnaie. Dis-moi le contexte. Sur quels projets travaillent-ils? Qu'est-ce qu'ils ont l'intention de résoudre? Cette monnaie vient de sortir, quelle est la cible? Et puis ils me donneront de l'information que je lirai à ce sujet, puis je prendrai ma décision. »*

– Homme, 35-44, Ont., MS élevé  
(traduit de l'anglais)



Bureau des investisseurs  
Office of the Investor



# Forte incidence des groupes sociaux sur les décisions de placement

**Pour presque toutes les personnes interrogées, les liens sociaux et les discussions sont une partie importante de leur vie d'investisseur, que ce soit en ligne ou en personne.**

- De nombreuses personnes interrogées aiment discuter de leurs investissements en personne ou en ligne avec leurs amis et leur famille. Certains ont un ami en particulier avec qui ils discutent d'investissement, tandis que d'autres font partie d'un petit cercle social qui discute ensemble.
- Beaucoup sont également actifs dans des groupes de discussion en ligne sur des plateformes comme WhatsApp, Discord ou Telegram, avec des personnes qu'ils ne connaissent pas hors ligne.
- D'autres se tournent vers des communautés en ligne comme Facebook et Reddit pour lire ou participer à des discussions sur les placements.

*« Je vais partager avec mes amis [...] La plupart d'entre eux sont également sur les groupes de clavardage en ligne. Vous êtes donc en quelque sorte, vous êtes tous en ligne, et puis certains d'entre vous discutent aussi dans la vraie vie. »*

– Homme, 24-34, Qc., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

*« J'aime l'information qui vient des gens. Mais le fait est que je dois revenir en arrière et faire mes propres recherches sur l'information. »*

– Homme, 35-44, Alb., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

**!** Les nouveaux investisseurs autonomes, ceux qui investissent depuis moins de 2 ans, sont plus susceptibles de se tourner vers leurs amis ou leur famille pour obtenir de l'information sur les placements (ACVM, 2024).

*« [Lorsque je cherche des actions] tout d'abord, je commence par des amis, parce que, comme je l'ai dit, j'ai des amis qui parlent de placements, et tout le monde a d'où ils tirent de l'information. Donc, ce que je fais, [c'est] parler à des amis et aussi aller en ligne. »*

– Homme, 55-64, Man., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

*« Il y a les articles de Yahoo, puis il y a les médias sociaux et les amis. Je dirais que les trois combinés, s'il y a des choses qui se chevauchent, alors c'est certainement un bon signe. »*

– Homme, 35-44, Ont., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

# Les décisions d'investissement ne sont pas toujours motivées financièrement

Bien que les investisseurs dans des sondages antérieurs et parmi nos personnes interrogées aient affirmé que le prix et le rendement passé étaient les plus importants, de nombreuses personnes interrogées ont mentionné la familiarité avec la marque, la préférence pour un certain secteur ou des considérations éthiques lorsqu'on leur a demandé pendant l'entrevue.

- Pour certains investisseurs, en particulier ceux qui débutent, l'intérêt et la préférence pour les placements sont motivés par la familiarité et l'affinité personnelle pour un secteur ou un produit.
- De nombreuses personnes interrogées ont mentionné qu'elles avaient investi dans des industries et des entreprises qu'elles utilisaient et comprenaient comme Amazon, McDonald's, Dollarama ou le secteur de la technologie. Ils croyaient que l'utilisation généralisée de ces produits et services indiquait qu'il s'agissait d'un bon investissement financier.
- Quelques personnes interrogées ont également tenu compte des questions environnementales, sociales et de gouvernance. Les investisseurs investissaient ou exprimaient un intérêt futur pour des produits qui correspondent à leurs valeurs et à leur éthique et évitaient ou même vendaient ceux qui leur allaient à leur rencontre.

*« J'ai donc commencé avec AirCanada, Apple, parce que j'utilise leurs produits, je connais bien l'entreprise, je sais ce qu'ils font. C'est ainsi que j'ai commencé à investir et même jusqu'à maintenant, je vais toujours vers le secteur que je comprends mieux. »*

– Homme, 25-34, C.-B., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

*« [j'investis dans] une compagnie qui développe un nouveautype de médicament pour la santé mentale. j'ai beaucoup de gens autour de moi qui ont souffert de dépression donc ça me touche particulièrement. »*

– Homme, 45-54, Qc., MS modéré

*« J'ai possédé une action Tesla à un moment donné, et quand il a commencé à parler de beaucoup de rhétorique anti-trans, j'ai dit : « Peu importe que je perde tout cet argent. Peu importe. Je ne veux pas élever cet individu qui fait activement pression pour que mon existence disparaisse. »*

– 18-24, Ont., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

# Cryptomonnaie : perceptions du risque

**La plupart des personnes interrogées considéraient les cryptomonnaies comme risquées. Certains les ont complètement évitées, d'autres les ont limitées à une petite partie de leur portefeuille, tandis que d'autres pensaient que cela en valait la peine malgré le risque.**

- La plupart des personnes interrogées ont traité les cryptomonnaies avec une certaine prudence et les ont considérées comme à haut risque ou volatiles.
- Pour les personnes interrogées qui détenaient des cryptomonnaies, mais qui les considéraient également comme risquées, il ne s'agissait généralement que d'une petite partie de leur portefeuille, bien que d'autres aient simplement estimé que le risque en valait la peine.
- Quelques personnes interrogées se sont concentrées exclusivement sur la cryptomonnaie. Bien qu'ils aient parlé d'essayer de faire des profits importants, leur approche avait tendance à se concentrer sur les essais et les erreurs.
- Certaines personnes interrogées estiment que l'abondance d'informations en ligne et en personne rend les cryptomonnaies accessibles et les aide à prendre des décisions éclairées en toute confiance.

« Tout le monde et leur mère aiment se vanter des cryptomonnaies qu'ils ont, de ce qui fonctionne et de ce que c'est? Les gens en ligne ont donc tendance à être très ouverts à ce sujet. Et je trouve comme, comme des communautés en ligne comme Reddit ou des babillards et tout ce que les gens aiment : « Hé, c'est la crypto que j'aime. » Et puis, bien sûr, vous faites le travail de terrain. »

– Homme, 35-44, Alb., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

« Je voudrais avoir quelques placements plus volatils [...] Je veux avoir des [pièces] plus volatiles et essayer un tas d'options différentes. »

– Homme, 18-24, Qc., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

« [J'investis] uniquement dans des actions. J'ai essayé un peu de cryptomonnaie et je n'étais pas content. Difficile ces derniers temps, le Bitcoin a vraiment grimpé en flèche. C'est mon fils qui m'en a dissuadé parce qu'il a dit que ce n'était pas un produit stable. »

– Homme, 55-64, Ont., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

« Ce n'est pas comme si je devais m'assurer que je pouvais payer mes factures avec cet argent. C'est l'une de ces choses pour lesquelles vous espérez le meilleur, mais que vous vous attendez au pire, et avec les cryptomonnaies, c'est toujours le pire, donc vous pourriez avoir de la chance, et la plupart de mes trucs n'ont pas été excellents, mais il y a toujours le Bitcoin. »

– Homme, 35-44, Alb., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

# Cryptomonnaie : information et diligence raisonnable

Quelques personnes interrogées qui négocient activement des cryptomonnaies ont souligné l'importance de faire des recherches approfondies sur la réputation d'une pièce, y compris ses antécédents et la crédibilité de ses fondateurs.

- Quelques personnes interrogées ont déclaré qu'elles n'investissaient que dans des cryptomonnaies qu'elles considèrent comme réputées et bien établies.
- D'autres ont parlé de leur processus de diligence raisonnable sur chaque pièce avant d'investir, en s'appuyant sur l'analyse du contenu des médias sociaux ou des sites Web qui fournissent des données sur chaque projet.
- Une personne interrogée spécialisée dans les cryptomonnaies a décrit l'espace comme « pratiquement non réglementé », le qualifiant à la fois de bénédiction – offrant liberté et opportunités – et de malédiction, car les escroqueries restent souvent impunies et n'importe qui peut lancer et abandonner une pièce sans conséquences.

« Ils {les youtubeurs} mènent des enquêtes sur des entreprises auxquelles les gens croient beaucoup ou dont ils ont des soupçons. Ils sont donc très bons pour suivre les transactions sur la blockchain. Ils sont très doués pour suivre les propriétaires derrière les projets. [...] Vous pouvez en quelque sorte leur faire confiance. En particulier, ils n'ont jamais rien lancé par eux-mêmes. Ils ne font jamais la promotion de rien. Ils semblent donc très peu partiaux. »

– Homme, 18-24, Qc., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

« J'avais l'habitude d'obtenir des cryptomonnaies quand j'étais très jeune, je pense que j'avais 15-16 ans quand j'ai commencé [...] ne s'est pas si bien passé [...] J'ai mûri un peu plus et j'ai un peu plus de connaissances à ce sujet [...] [Maintenant, je choisis] des pièces plus réputées plutôt que des pièces aléatoires. »

– Homme, 18-24, C.-B., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

« Je trouverai un tas de pièces, puis je ferai des recherches à ce sujet. Par exemple, sur Reddit ou comme, juste des recherches sur Google et des choses comme ça, pour voir si c'est en ascension, si c'est sur le point de disparaître, puis prendre la décision de cette façon. Il s'agit surtout de faire un instantané de l'ensemble du marché, de couper les valeurs aberrantes des deux côtés, puis de se concentrer sur le milieu, puis de trouver quelque chose auquel je m'intéresse. »

– Homme, 35-44, Alb., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

« Pour les cryptomonnaies, ce n'est pratiquement pas réglementé. C'est à la fois une bénédiction et une malédiction. C'est une bénédiction du point de vue que vous savez qu'il y a plus d'appréciation. Mais une malédiction si, vous savez, le projet est une arnaque, il n'y aura pas de conséquences, vraiment. »

– Homme, 18-24, Qc., MS élevé  
(traduit de l'anglais)



Bureau des investisseurs  
Office of the Investor



# Expérience d'investissement autonome

*Caractéristiques et outils des plateformes de  
négociation*

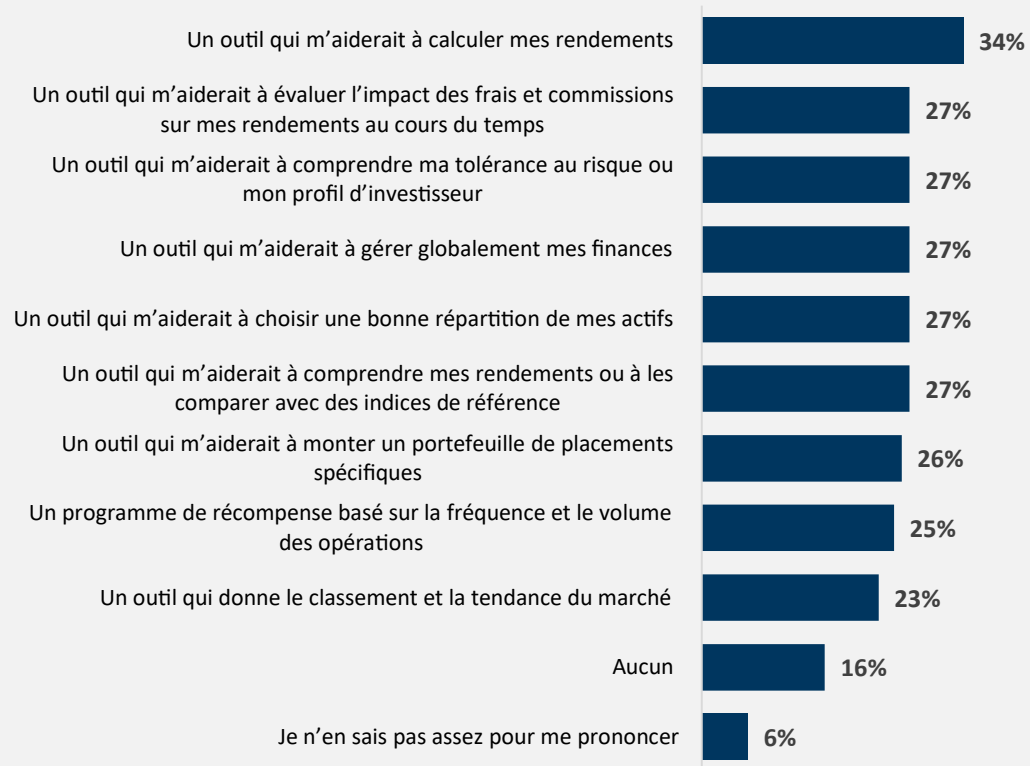
# Plateformes de négociation : recherches antérieures

## Dans la revue des recherches antérieures :

- **Satisfaction à l'égard de la plateforme** : La satisfaction à l'égard de leur plateforme de négociation autogérée est élevée (92%) avec seulement 7% exprimant leur insatisfaction : les hommes et les jeunes investisseurs (18-24 ans) sont plus susceptibles d'être « très » satisfaits (FAIR, 2024).
- **Utilisation des outils** : Il existe une gamme d'outils liés à l'investissement offerts sur les plateformes de négociation (voir la diapositive suivante pour les types d'outils) et parmi ceux qui ont déclaré avoir accès aux outils, l'utilisation est élevée (77%). Parmi ceux qui utilisent les outils, 57% déclarent avoir acheté ou vendu un placement spécifique après avoir utilisé un outil (FAIR, 2024).
- **Intérêt pour les outils** : Entre 23% et 34% des investisseurs autonomes ont exprimé leur volonté d'utiliser chaque outil venant d'une liste d'outils de plateformes de négociation différentes, et un total de 40% ont déclaré qu'ils utiliseraient soit un outil offrant des conseils sur la répartition des actifs, soit un outil pour aider à constituer un portefeuille. (OCRI, 2024).

# Ce que nous savons des plateformes pour les investisseurs (II)

## Intérêt pour les outils ou les fonctionnalités de la plateforme de trading autonome

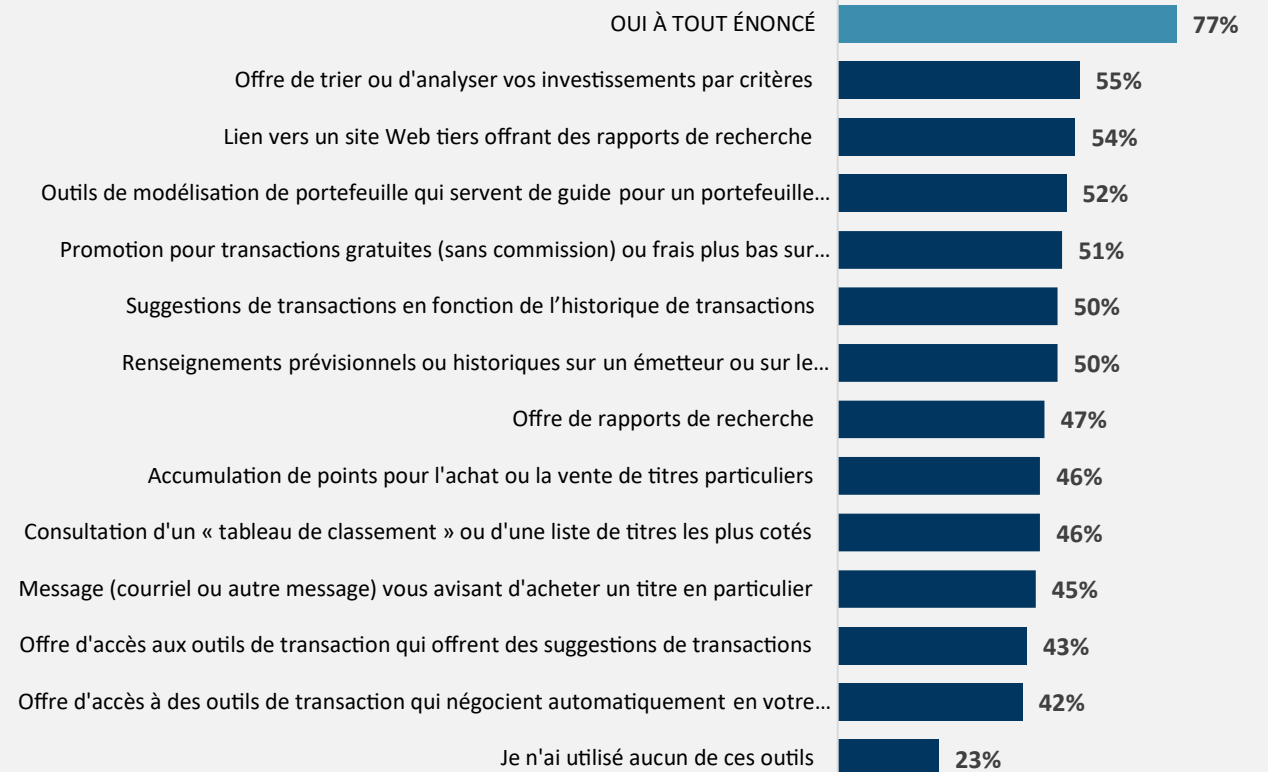


Certaines plateformes d'investissement autonome offrent des fonctionnalités ou outils additionnels pour vous aider à gérer vos placements ou vos finances. Lesquels de ces outils utiliseriez-vous s'ils vous étaient offerts?

[Posée à tous les investisseurs autonomes, mentions multiples, n=768]

**OCRI, Enquête sur les investisseurs (2024)**

## Outils d'application de trading autonome utilisés



Avez-vous utilisé les outils que vous avez découverts sur les plateformes d'investissement en ligne que vous utilisez? (Veuillez sélectionner tout ce que vous avez utilisé.)

[S'est vu offrir des outils sur leur application de négociation autonome, mentions multiples, n=774]

**FAIR, Comprendre les titulaires de comptes d'investissement autonome (2024)**

# La plupart des investisseurs autonomes étaient satisfaits des caractéristiques actuelles

La plupart des personnes interrogées étaient satisfaites de leur plateforme de négociation et des caractéristiques qu'elle offre. Cependant, lorsqu'on leur a demandé, elles étaient disposées à envisager d'autres outils qui fourniraient davantage de services de type conseil.

- Les personnes interrogées aiment utiliser leur plateforme et les fonctionnalités intégrées.
- De nombreux investisseurs ont utilisé les renseignements sur les placements dans l'application elle-même, parfois ils recherchaient des renseignements spécifiques aux placements (p. ex., des données historiques) et d'autres fois des renseignements plus généraux (p. ex., des analyses, des articles, des tendances du marché).
- Lorsqu'on leur a demandé, la plupart des personnes interrogées étaient ouvertes à envisager des fonctionnalités supplémentaires qui fournissaient plus de conseils sur la plateforme, mais la plupart ont clairement indiqué qu'elles voudraient garder le contrôle total de leur compte et de toute décision de placement.

« Sur {la plateforme de négociation A}, j'ai configuré des notifications pour les sommets de 52 semaines. Dernièrement, j'ai reçu beaucoup de notifications pour le S&P 500. »

– 18-24, Ont., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

« Grâce aux outils, certaines de ces plateformes que j'utilise ont beaucoup d'outils de recherche avancés. [...] Je ne pense donc plus qu'il y ait besoin de conseillers financiers. »

– Homme, 45-54, Man., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

« Oui [les outils] m'intéressent[...] mais pour moi, qu'est-ce qu'on va dire m'interpellerai plus c'est le pouvoir [de choisir]. Je peux [m'en servir], ou [pas]. »

– Homme, 35-44, Qc., MS élevé

« Les graphiques sont très importants [...] Une bonne chose que j'aime de cette plateforme, c'est qu'ils sont tous axés sur les données, donc mes décisions sont également axées sur les données. »

– Homme, 45-54, Man., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

# Nouvelles fonctionnalités potentielles

Lorsqu'on leur a demandé, les personnes interrogées ont suggéré une gamme de fonctionnalités possibles à ajouter à leurs plateformes :

- ✓ **Outils de visualisation avancés** : Une visualisation des tendances du marché par rapport à leurs avoirs et à leurs graphiques de croissance du portefeuille
- ✓ **Capacités de recherche améliorées** : Intégrer les nouvelles, l'information sur les entreprises et les données financières pour faciliter la prise de décisions plus éclairées
- ✓ **Ressources éducatives** : Tutoriels, guides et explications sur le jargon financier intégrés à l'application pour aider les investisseurs à prendre des décisions éclairées
- ✓ **Capacités de négociation sociale** : Fonctionnalités qui permettent aux investisseurs d'apprendre et d'interagir avec d'autres membres
- ✓ **AI Chatbot** : Similaire à Gemini ou ChatGPT, un chatbot qui pourrait répondre à des questions spécifiques liées à l'investissement
- ✓ **Systèmes de notification améliorés** : Alertes personnalisables pour les événements du marché, les changements de prix et les opportunités d'investissement; une fenêtre contextuelle qui encourage les investisseurs à vérifier leurs décisions avant d'exécuter une transaction

« Je trace des graphiques et je suis les actions. L'application {plateforme de négociation A} n'affiche qu'une seule action à la fois. Je dois tracer toutes mes actions et tous mes FNB et voir comment ils se comportent les uns par rapport aux autres. »

– Homme, 55-64, Ont., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

« Donc, une chose que je vais probablement surveiller, c'est d'être en mesure de comparer les marchés. Je ne sais pas s'ils l'ont. [...] être capable de tracer vos positions et vos projets. [Aussi,] Je ne pense pas que ce soit là, [mais être capable de dire] « c'est mon objectif d'investissement, que suggèreriez-vous? » comme un robot d'IA intégré à leur site. »

– Homme, 35-44, Man., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

« Peu de grandes banques canadiennes ont du contenu éducatif dans leurs plateformes d'investissement autonome. [...] Je pense qu'il serait bénéfique d'avoir des vidéos sur les meilleures pratiques ou des ateliers, des cours ou des vidéos plus approfondis ou peu importe comment vous voulez appeler ceux qui englobent tous les niveaux, que vous soyez débutant, amateur, expert. »

– Femme, 25-34, Sask., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

# Réponse mitigée aux outils supplémentaires

Lorsqu'on les a interrogés à propos d'outils précis pour aider à évaluer la tolérance au risque, la répartition des actifs ou la surveillance et le rééquilibrage, les personnes interrogées ont eu des réactions mitigées.

Aucune personne interrogée n'a mentionné le besoin de ce type d'outils sans y être sollicitée, mais lorsqu'on leur a posé des questions explicites, l'intérêt était mitigé. Certaines personnes interrogées préféraient faire tout le travail elles-mêmes et n'étaient pas intéressées, tandis que d'autres pensaient que ce serait utile.

- **Tolérance au risque** : Les personnes interrogées pensent que cela pourrait être utile, surtout pour les débutants. Cependant, une personne interrogée a mentionné qu'elle avait essayé des outils similaires, mais qu'ils n'avaient pas capturé ses besoins particuliers.
- **Déterminer la répartition des actifs** : L'intérêt était faible, mais de nombreuses personnes interrogées l'essayeraient si on le proposait. Les très rares personnes interrogées qui avaient déjà une répartition cible des actifs estimaient qu'un outil n'aurait pas été nécessaire pour elles.
- **Surveiller et rééquilibrer la répartition des actifs** :
  - La plupart des personnes interrogées semblaient considérer leurs investissements davantage en termes de produits individuels et ne connaissaient pas le concept de rééquilibrage. Ils n'étaient pas sûrs d'utiliser un outil comme celui-ci, mais ont exprimé leur volonté de l'essayer.
  - Parmi le très petit nombre de personnes qui rééquilibraient régulièrement leur portefeuille, certains ont apprécié l'idée de pouvoir le faire à l'intérieur de leur plateforme.
- Quelques personnes interrogées ont indiqué qu'elles avaient déjà accès à ce type d'outils dans leurs applications.

*« J'ai vu [des outils qui vous aident à mieux comprendre votre tolérance au risque]. J'ai cliqué dessus. Je ne leur accorde pas beaucoup de crédibilité. C'est très générique, et donc cela ne se résume pas vraiment à ce qui s'appliquerait vraiment à moi. Je l'ai fait. Je connais déjà mes tolérances [...] dans mon cas, ce n'est pas quelque chose que je me précipite pour aller chercher ou regarder. »*

– Femme, 55-64, Ont., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

*« Ce serait formidable parce qu'à l'heure actuelle, nous n'utilisons qu'Excel. Ce serait bien de pouvoir [surveiller et rééquilibrer dans l'application]. »*

– Femme, 25-34, Sask., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

# Le rôle des médias sociaux

# Le rôle des médias sociaux

*Utilisation des médias sociaux*

# Utilisation des médias sociaux : Recherches antérieures

Lors de la revue des recherches antérieures, nous avons constaté que :

- **Sources d'information sur les placements** : Les investisseurs autonomes sont plus susceptibles d'utiliser les médias sociaux, les forums et des « influenceurs » pour obtenir de l'information et des conseils par rapport aux autres investisseurs (42% avec un conseiller + investissement autonome et 44% investissement autonome uniquement) (OCRI, 2024).
- **Valeur des conseils sur les médias sociaux** : Parmi ceux qui se fient à ces sources, 44% croient que les conseils qu'ils reçoivent sont tout aussi précieux que ceux d'un conseiller traditionnel, tandis que 12% les considèrent plus précieux. Seulement 17% estiment qu'ils sont moins précieux (OCRI, 2024).
- **Démographie** : 22% des investisseurs autonomes utilisent les médias sociaux pour prendre des décisions financières. Ce pourcentage passe à 41% chez les hommes âgés de 18 à 34 ans (BCSC, 2024).
- **Les investisseurs qui n'investissent que de manière autonome ont une utilisation élevée des médias sociaux** : Les investisseurs autonomes étaient plus de deux fois plus susceptibles que les autres investisseurs de se fier à des sources telles que des forums de discussion en ligne et des créateurs/influenceurs en ligne pour prendre des décisions financières (BCSC, 2024). De même, une étude menée par FAIR a révélé que 17% des investisseurs utilisaient les médias sociaux pour prendre des décisions d'investissement, avec un taux légèrement plus élevé (19%) chez les investisseurs hybrides (FAIR, 2024).

## Types de sources (groupés) par segment d'investisseurs

	TOTAL	Non-investisseur	Investisseur inactif	Dépôts à terme/CPG seulement	Conseillé uniquement	Conseillé + placements autonomes	Uniquement investissement autonome
Banques/conseillers	64%	57%	70%	76%	87%	80%	40%
Médias sociaux/forums/influenceurs	22%	16%	18%	16%	18%	42%	44%
Actualités (imprimé/en ligne/TV)	17%	9%	16%	21%	20%	42%	30%
Sites/blogues/bulletins sur les placements	19%	9%	16%	20%	19%	48%	39%
Des applications sur les placements	8%	3%	5%	5%	7%	24%	22%
Amis et famille	38%	45%	36%	32%	33%	31%	30%

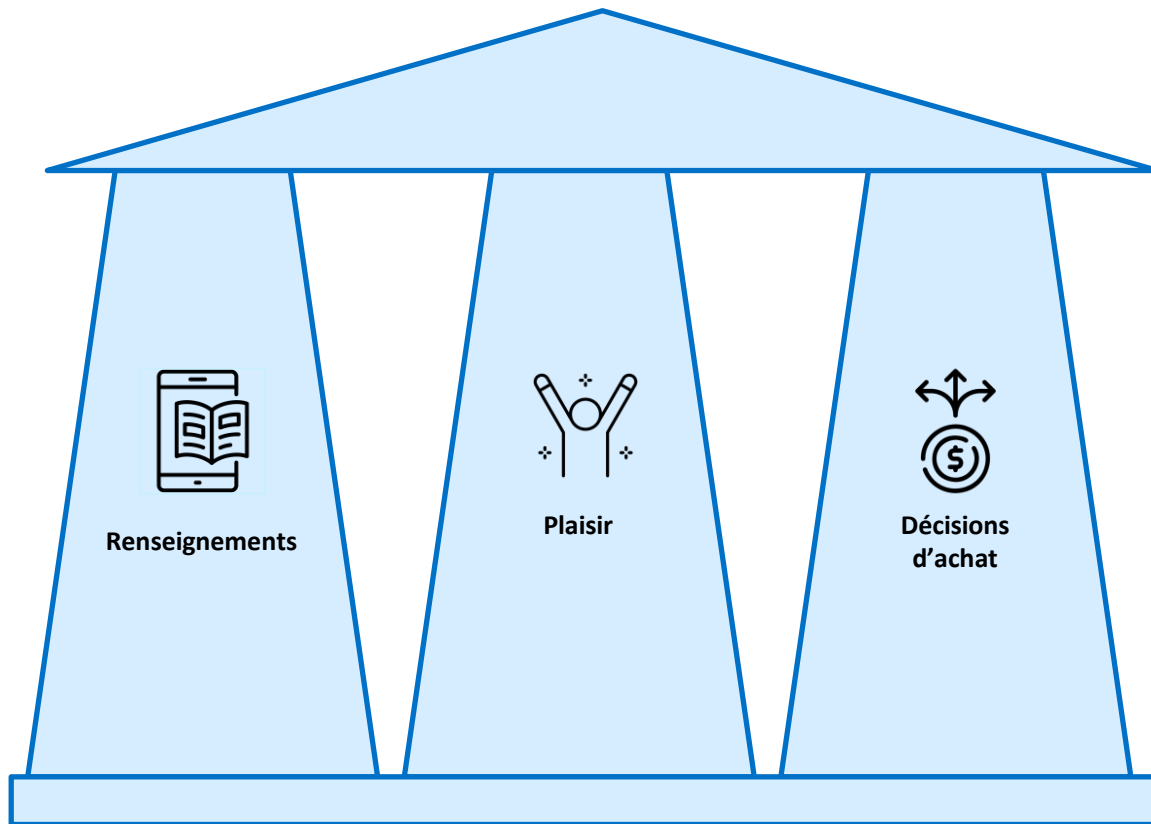
Lorsqu'il s'agit de prendre des décisions en matière d'argent, où allez-vous pour obtenir de l'information et des conseils?

[À tous les répondants, mentions multiples; n = 3 000]

**OCRI, Enquête sur les investisseurs (2024)**

# L'utilisation des médias sociaux

En nous basant sur l'utilisation des médias sociaux par les investisseurs autonomes interrogés, nous avons classé l'utilisation des médias sociaux en trois domaines principaux : **les renseignements, le plaisir et les décisions d'achat.**



- 1. Renseignements:** Apprendre les bases de l'investissement ou consommer du contenu sur les meilleures pratiques et suivre les nouvelles financières et l'actualité.
- 2. Plaisir :** Consommer du contenu financier sur les médias sociaux qui leur donne l'impression de faire partie d'une communauté ou de les garder « motivés ».
- 3. Décisions d'achat :** Se renseigner sur les nouveaux investissements potentiels ou faire des recherches sur les décisions d'investissement potentielles.

# Renseignements



Les personnes interrogées déclarent utiliser les médias sociaux pour investir principalement pour obtenir des connaissances personnelles en matière de finances et de placements, apprendre des stratégies de placement et suivre les tendances financières, tout en tombant occasionnellement sur des publicités pour des plateformes de placement.

- **Acquérir des connaissances en matière de finances personnelles et d'investissement :** La plupart des personnes interrogées ont utilisé les médias sociaux pour en apprendre davantage sur la gestion de l'argent, l'établissement d'un budget, la réduction de la dette et des conseils d'investissement.
- **Nouvelles et tendances financières :** Certaines personnes interrogées ont suivi des comptes de médias sociaux qui suivent et analysent les cours boursiers, les mouvements du marché et les nouvelles économiques pour prendre des décisions rapides et éclairées.
- **Apprendre les stratégies de placement :** De nombreuses personnes interrogées ont utilisé les médias sociaux pour améliorer leurs rendements de placements ou trouver des moyens de faire fructifier leur portefeuille de placement.
- **Publicités :** De nombreuses personnes interrogées ont vu des publicités sur les médias sociaux. Les publicités les plus courantes pour les plateformes d'investissement sont celles qui mettent en valeur des offres promotionnelles ou de nouvelles fonctionnalités.

« Je vois beaucoup de publicités sur {la plateforme de négociation A}. Sur Facebook [...] ils promouvaient leur robot-conseiller ou annonçaient que vous pouvez gagner un Bitcoin. Et sur YouTube, j'ai vu une publicité de {plateforme de négociation B}. »

– Homme, 25-34, C.-B., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

« [Les YouTubers] m'ont donné ce jargon initial et fondamental à apprendre, afin que je puisse aller chercher de l'information qui plaisait vraiment [...] et alors je pourrais apprendre pendant mon temps libre. Et bien sûr, je regarde toujours des vidéos sur YouTube, mais je cherche maintenant des connaissances très spécifiques. »

– Femme, 65-74, Alb., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

« J'aime TikTok pour les nouvelles. C'est définitivement problématique si j'utilise seulement ça pour les nouvelles, donc je sais que c'est mauvais. Mais cela me tient certainement [informé] d'avoir de bons TikTokers qui parlent de l'actualité. »

– 18-24, Ont., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

« Principalement des actions individuelles et, comme la stratégie, celles que je suis seraient principalement celles-là. »

– Homme, 25-34, C.-B., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

# Plaisir



De nombreuses personnes interrogées ont mentionné qu'elles aiment utiliser les médias sociaux dans leur parcours d'investissement. Cela comprend entrer en relation avec d'autres investisseurs, s'engager dans des discussions utiles et des plaisanteries légères, et le maintien de la motivation pour continuer à investir.

- **Communauté sociale** : La plupart des personnes interrogées ont aimé utiliser les médias sociaux pour entrer en contact avec d'autres investisseurs, partager leurs expériences et participer à des discussions informelles.
- **Motivation** : Certaines personnes interrogées ont mentionné que les médias sociaux agissent comme une source de motivation en mettant en valeur les histoires de réussite des investisseurs et en soulignant le potentiel d'atteinte de la liberté financière.

*« J'ai une impression de communauté lorsque je participe à des discussions sur les placements sur les médias sociaux. Nous apprenons ensemble, nous investissons ensemble, et c'est amusant. »*

– Femme, 65-74, Alb., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

*« Je pense que je suis attirée par les articles [d']investissement qui parlent de vraies personnes et de leurs difficultés. Par exemple, quand quelqu'un parle de la façon dont il est parti de rien et a bâti de la richesse, cela me motive vraiment parce que je veux faire la même chose. »*

– Femme, 35-44, Alb., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

*« Il y a beaucoup de bons investisseurs que nous devons vraiment suivre, oui, n'est-ce pas? [...] Et ils sont si bons, et ils peuvent juste, il y a beaucoup de choses inspirantes là-dedans, vous savez, ils sont tellement inspirants et vous disent, vous savez, vous pouvez faire tout ce que vous pouvez faire. »*

– Femme, 65-74, Alb., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

*« Je suis les influenceurs en finance parce qu'ils offrent des conseils crédibles, non seulement sur l'investissement en actions, mais aussi sur la gestion de l'argent et la gestion financière en général [...] En fin de compte, mon objectif est d'être financièrement intelligent. »*

– Homme, 35-44, Man., MS modéré  
(traduit de l'anglais)



Bureau des investisseurs  
Office of the Investor



# Décisions d'achat



De nombreuses personnes interrogées utilisent les médias sociaux pour se renseigner sur de nouveaux produits dans lesquels elles pourraient potentiellement investir ou pour faire plus de recherches, ou pour valider ce qu'elles ont entendu sur des produits dont elles ont entendu parler ailleurs.

- **Source** : De nombreuses personnes interrogées ont utilisé les médias sociaux pour découvrir de nouveaux produits de placement à acheter.
- **Validation** : De nombreuses personnes interrogées ont utilisé les médias sociaux pour vérifier l'information sur un produit qu'elles envisageaient, faire des recherches plus approfondies ou demander un deuxième avis à ce sujet.
- **Surveillance** : De nombreuses personnes interrogées ont également utilisé les médias sociaux pour surveiller les nouvelles, les analyses ou les activités sur les placements qu'elles détiennent.

« Je suis déjà les compagnies dans lesquelles je suis investi. Je les suis sur leurs différents médias sociaux. Donc, c'est certain qu'il y en a qui sont plus on va dire désorganisés à ce niveau-là ou pas aussi communicatifs. Donc ça peut aider à sonder où la compagnie se dirige selon s'ils mettent beaucoup de nouvelles ou bien s'ils sont plus silencieux par rapport à ce qu'ils font. Ça peut donner une idée de la santé de la compagnie. »

– Homme, 35-44, Qc., MS élevé

« Je ne me contente pas littéralement de me fier aux commentaires et d'investir aveuglément [...] Je consulte mes amis. [...] Et je vais sur Reddit, je le lis et je lis les nouvelles. »

– Femme, 55-64, Alb., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

« Je suis les influenceurs en finance sur les médias sociaux, et ils parlent souvent de FNB et d'autres placements que j'examine plus en profondeur avant de prendre des décisions. »

– Femme, 35-44, Qc., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

« [Pour l'information sur l'investissement], je suis plus du côté Discord des choses. [...] [J'ai acheté des produits à partir d'une recommandation Discord] mais ce n'était pas seulement d'une seule personne. Il y avait plusieurs personnes qui disaient « achetez ceci, achetez ceci, achetez ceci ». Donc, il a fallu que plusieurs personnes dans mon processus de prise de décision qui disent oui, c'est bon à acheter. »

– Femme, 25-34, Ont., MS modéré  
(traduit de l'anglais)



Bureau des investisseurs  
Office of the Investor



# Pourquoi les investisseurs préfèrent les médias sociaux pour l'information sur les placements

Certaines personnes interrogées préfèrent les médias sociaux à d'autres sources d'information parce qu'ils estiment qu'ils fournissent de l'information en temps réel et des analyses à jour, souvent avant les autres sources. Beaucoup apprécient également échanger avec la communauté des investisseurs, explorer diverses perspectives et accéder directement au contenu de personnes considérées comme expertes.

- **Mises à jour en temps réel** : Certaines personnes interrogées ont constaté que les médias sociaux fournissent des mises à jour et des analyses du marché en temps réel, ce qui leur permet de rester à l'affût des tendances du marché.
- **Perspectives communautaires** : De nombreuses personnes interrogées ont préféré les médias sociaux parce qu'ils offrent un large éventail de points de vue. En suivant d'autres investisseurs et des personnes considérées comme expertes, ils ont eu l'impression d'avoir acquis des informations précieuses qui ne sont souvent pas disponibles par les biais d'autres sources.

*« Eh bien, [j'utilise les médias sociaux pour] de l'information quotidienne, comme ce qui se passe dans le monde. »*

– Homme, 35-44, NB, MS modéré  
(traduit de l'anglais)

*« J'aime Instagram parce que vous pouvez voir les commentaires et savoir si les gens pensent que quelque chose est une arnaque. Reddit a aussi de bonnes discussions, mais vous voyez beaucoup des mêmes réponses copiées-collées, ce qui me rend suspicieuse. »*

– Femme, 35-44, Alb., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

# Inconvénients de l'information sur les placements dans les médias sociaux

De nombreuses personnes interrogées soulignent également les inconvénients des médias sociaux pour l'information sur l'investissement, en particulier la prévalence des escroqueries et de la désinformation. De plus, certains s'inquiètent de la nature du contenu commandité par les influenceurs, estimant peut être mal documenté ou qu'il profite principalement à l'influenceur lui-même.

- **Escroqueries et désinformation** : De nombreuses personnes interrogées étaient sceptiques quant au contenu partagé sur les médias sociaux, la plupart soulignant l'importance de vérifier toute information qu'elles rencontrent.
- **Méfiance à l'égard du contenu commandité** : Quelques personnes interrogées ont exprimé leur méfiance à l'égard du contenu des influenceurs en raison du contenu commandité et de la perception que les influenceurs font la promotion du contenu à des fins personnelles.
- **Qualifications et règlements sur les finfluenceurs** : Certains s'inquiétaient du fait que les finfluenceurs des médias sociaux n'ont pas les qualifications appropriées pour fournir des conseils en matière de finances personnelles et d'investissement.

« J'ai commencé en apprenant qu'il y avait des gourous sur YouTube. J'avais l'impression qu'ils essayaient de [...] me vendre un autre produit, et c'est comme ça qu'ils gagnent de l'argent. »

– Homme, 25-34, Alb., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

« Je veux croire qu'il devrait y avoir une sorte de réglementation autour [...] ce que vous pouvez et ce que vous ne pouvez pas publier sur les médias sociaux en matière de finances [...] C'est mon avis, les gens peuvent croire ce qu'ils voient sur les médias sociaux par rapport à ce qu'une institution financière réglementée leur dira. »

– Homme, 35-44, Man., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

« Je suis aussi sur quelques groupes Facebook. Je parle à certaines personnes pour obtenir des conseils, mais j'ai remarqué qu'il y a beaucoup d'escrocs là-dessus. Donc, c'est très trompeur. »

– Femme, 35-44, Alb., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

« Vous devez être prudent parce que beaucoup d'influenceurs ne font que promouvoir des choses pour lesquelles ils sont payés. »

– Homme, 45-54, Qc., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

« Mais [à voir] la prolifération sur les médias sociaux qu'on a depuis deux ans [...] ils se lancent partout [...] c'est trop facile de se prétendre conseiller financier puis donner des conseils à des gens [...] ça me fait pas peur pour moi parce que je suis autonome, mais trouver les bons au travers de ça je trouve ça dangereux. »

– Homme, 35-44, Qc., Nouveau

# À quoi faire confiance sur les médias sociaux?

Bien que la plupart des personnes interrogées abordent le contenu des médias sociaux avec un certain scepticisme, beaucoup montrent des signes de préjugés lorsqu'elles décident à quoi faire confiance. De nombreuses personnes interrogées se fient souvent à la question de savoir si l'information correspond à leurs connaissances existantes, si un créateur de contenu semble être un expert, si le contenu se rapporte à une situation similaire qu'ils ont vécue ou s'ils ont un pressentiment à l'égard du contenu.

La plupart des personnes interrogées ont déclaré qu'elles voyaient le contenu sur les médias sociaux avec un certain scepticisme. Lorsqu'on leur a demandé comment elles avaient décidé de ce qui était digne de confiance, beaucoup ont donné des raisons qui pourraient encore les rendre vulnérables à faire confiance à des renseignements trompeurs ou incorrects :

- **Biais de confirmation** : Certaines personnes interrogées ont suggéré qu'elles sont plus susceptibles de faire confiance à l'information qui correspond à leurs croyances existantes.
- **Facilité à s'identifier** : Certaines personnes interrogées ont déclaré qu'elles étaient plus enclines à faire confiance au contenu qui déclenche une forte réaction émotionnelle et qui se rapporte à leur situation personnelle.
- **Intuition** : Instinctivement, de nombreuses personnes interrogées ont fait confiance au contenu sur les médias sociaux, en particulier les recommandations de produits, en fonction de leur « intuition ».



Lorsqu'ils décident d'acheter ou non un nouveau placement, 52% se fient toujours ou habituellement aux opinions de sources en qui ils ont confiance, 37% s'y fient parfois et 7% s'y fient rarement (BCSC, 2024).

De même, lorsqu'ils décident d'acheter ou non un nouvel investissement, 49% font toujours ou habituellement confiance à leur instinct au sujet de l'investissement, 35% le font parfois et 12% le font rarement (BCSC, 2024).

« *Honnêtement, c'est plus une question de contenu lui-même. Même si quelque chose se trouve sur un site louche, s'il correspond à ce que j'ai vu auparavant, je le croirai.* »

– Homme, 35-44, Alb., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

« *Je suis jeune. Je suis une femme. Je ne résonne pas avec Dave Ramsey [...] Je n'aime pas l'approche financière basée sur la honte. J'aime les jeunes créateurs qui n'utilisent pas une approche basée sur la honte, mais plutôt un modèle de financement basé sur les valeurs. Je trouve que c'est beaucoup plus pertinent parce qu'ils tiennent compte de problèmes systémiques comme le racisme, l'écart salarial entre les sexes, le capacitisme, des choses comme ça.* »

– Femme, 25-34, Sask., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

« *Oh, mon dieu, vous connaissez ce pressentiment instinctif que l'on a parfois. Faites-y confiance, parce que quand je ne le fais pas, je le regrette toujours, j'utilise généralement mon instinct.* »

– Femme, 35-44, Alb., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

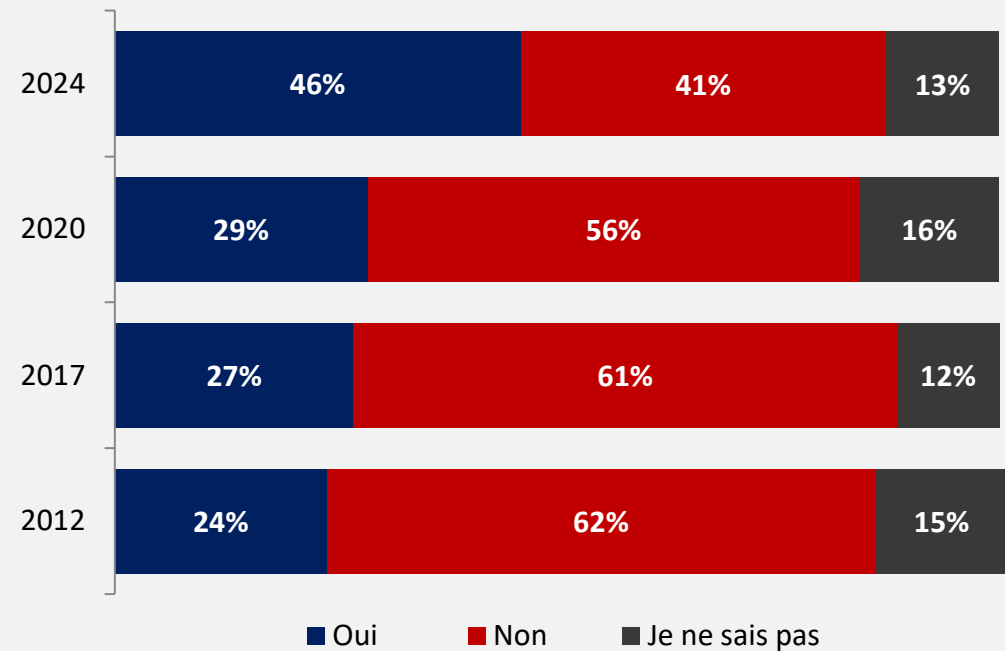
# Le rôle des médias sociaux

*Médias sociaux et décisions d'achat*

# Achats et médias sociaux : recherches antérieures

Lors de la revue des recherches antérieures, nous avons constaté que :

- **Acheté via les médias sociaux** : En 2024, 24% des investisseurs autonomes ont acheté un placement dont ils ont entendu parler sur les médias sociaux au cours de l'année précédente, tandis que 35% ont acheté des placements au cours de l'année précédente dont ils ont entendu parler en ligne\* (BCSC, 2024).
- **Croissance des possibilités d'investissement** : 46% déclarent avoir rencontré des occasions d'investissement sur les médias sociaux, ce qui représente une augmentation par rapport à 24% en 2012 (ACVM, 2024).



Avez-vous déjà vu dans les médias sociaux des publicités dans lesquelles on annonçait des occasions de placement? [Posée à tous les répondants; n=5 000]

ACVM, Indice des investisseurs (2024)

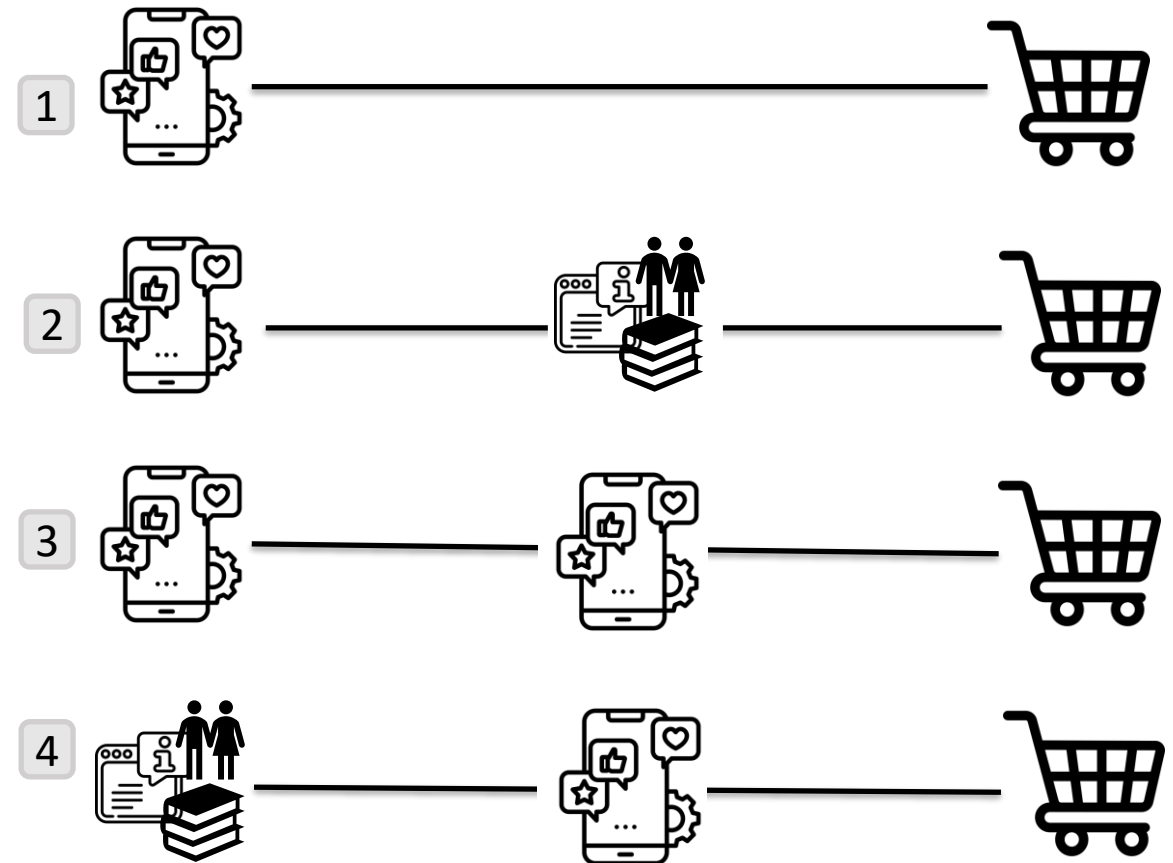
# Décisions d'achat : Approches par rapport aux sources et à la validation

Lors de la recherche de nouvelles possibilités d'investissement, les personnes interrogées ont utilisé les médias sociaux de deux façons distinctes :

- **Source** : Pour en savoir plus sur de nouvelles possibilités d'investissement
- **Valideur** : Vérifier et approfondir leur compréhension des placements qu'elles connaissent déjà ou dont elles ont entendu parler ailleurs

Au cours des entrevues, quatre approches différentes impliquant les médias sociaux comme source, valideur ou les deux ont émergé :

1. **Achat impulsif** : les médias sociaux comme source sans recherche ou validation supplémentaire (moins courant)
2. **Vérification** : Médias sociaux comme source, avec des ressources autres que les médias sociaux utilisées pour la validation (plus courant)
3. **Validation croisée** : Les médias sociaux comme source et valideur d'information (plus courant)
4. **Validation des médias sociaux** : Ressources non liées aux médias sociaux comme source, les médias sociaux étant utilisés uniquement pour la validation (plutôt courant)



# L'achat impulsif :

## Les médias sociaux comme source et seul moteur des décisions d'achat

Bien qu'il soit plus rare de passer directement d'entendre parler de quelque chose sur les médias sociaux à l'acheter, quelques personnes interrogées avaient acheté des produits directement sur la recommandation d'une seule source de médias sociaux; qu'il s'agisse d'un influenceur, d'un groupe de discussion ou d'une discussion Reddit.

- Dans l'ensemble, peu de personnes interrogées ont déclaré avoir acheté des produits dont elles avaient entendu parler sur les médias sociaux sans effectuer de recherches supplémentaires.
- Deux personnes interrogées ont décrit des expériences où elles n'ont fait aucune recherche et se sont simplement fiées à une recommandation sur les médias sociaux ou d'un influenceur. Cependant, les deux personnes ont noté que ces actions n'avaient pas bien performé, ce qui les a amenées à être plus prudentes et à faire plus de recherches à l'avenir.
- Une personne interrogée a mentionné que tous leurs achats basés sur les conseils d'un commentateur Reddit spécifique avaient été couronnés de succès, et qu'elle ne s'engage donc plus dans des recherches de suivi et en est venue à faire confiance aux recommandations du commentateur.

*« Parfois, je ne fais pas [de recherche], je vais directement dans le vif du sujet parce que je suis influencé par ce que les gens disent lorsque je lis des commentaires comme : « C'est une très bonne action potentielle ». Et je suis juste, d'accord, laissez-moi simplement investir là-dedans. »*

– Homme, 35-44, Man., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

*« J'ai donc fait [des recherches] au début, puis une fois que je me suis familiarisé avec les gens et leurs habitudes d'achat [sur Reddit et Discord], et que j'ai vu les résultats, je me suis dit : « OK, on y va. »*

– Femme, 25-34, Ont., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

*« Je suis tombé dans un piège à quelques reprises où les influenceurs parlaient d'une entreprise, j'investissais, puis elle s'est effondrée. Maintenant, si j'entends quelqu'un promouvoir une action, je fais beaucoup plus de recherches avant d'agir. »*

– Homme, 35-44, C.-B., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

*« Ouais [j'ai effectué des achats d'investissement sur la base de la recommandation d'un influenceur] plusieurs fois. [...] J'ai perdu beaucoup d'argent [...] des fois tu te fais prendre. C'est beaucoup d'émotion, tu ne regardes pas assez profondément puis t'investis quand même. Tu sais que c'est un risque. [...] Ça fait partie du jeu. Ça m'est arrivé, il y a eu des coups gagnants des coups perdants. »*

– Homme, 35-44, Qc., MS élevé

# Contre-vérification :

## Utilisation des médias sociaux comme source, autres ressources comme validateur

De nombreuses personnes interrogées ont utilisé les médias sociaux pour trouver de nouvelles possibilités d'investissement, mais ont ensuite validé ces recommandations à l'aide de recherches provenant d'autres sources que les médias sociaux.

- De nombreuses personnes interrogées ont décrit avoir trouvé des occasions d'investissement sur les médias sociaux, mais avoir validé l'information provenant de sources autres que les médias sociaux.
- Les sources courantes que les personnes interrogées ont mentionné utiliser pour des recherches supplémentaires sont les suivantes :
  - ✓ Amis et famille
  - ✓ Google
  - ✓ Nouvelles/articles en ligne
  - ✓ Information/analyse à l'intérieur de leur plateforme de négociation
  - ✓ Chatbots d'IA
  - ✓ Renseignements de la société ou de l'émetteur

« Grok [...] accédé par Twitter. Ça vous donne le contexte, accompagné par les mauvaises choses, les bonnes choses, ça te permet de contre-vérifier ce que les personnes disent sur YouTube ou Reddit. »

– Homme, 35-44, Qc., MS élevé

« J'essaie de regarder le site Web et les rapports de l'entreprise au lieu de me fier uniquement aux articles d'opinion des sites d'information. »

– Femme, 55-65, Ont., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

« J'ai un ami qui connaît très bien les conseils financiers [et] les actions, alors je lui soumetts [des idées d'investissement]. C'est ce que j'ai trouvé. Et qu'en penses-tu? »

– Homme, 35-44, Man., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

« Je ne fais pas vraiment confiance aux influenceurs [...] quand je vois quelque chose d'intéressant, je demande à mes amis dans notre clavardage de groupe. Nous vérifions les choses ensemble avant d'agir en conséquence. »

– Femme, 25-34, Sask., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

# Validation croisée :

## Utilisation des médias sociaux comme source et validateur

De nombreuses personnes interrogées utilisent les médias sociaux pour trouver de nouvelles occasions d'investissement et recouper ensuite ces informations ailleurs dans leur écosystème de médias sociaux. La plupart des personnes interrogées ont des préférences particulières pour des plateformes, des groupes de discussion ou des influenceurs particuliers qu'elles préfèrent utiliser à une fin ou à une autre.

- Lorsque les personnes interrogées sont tombées sur une recommandation de produit sur les médias sociaux qui les intéressait, beaucoup d'entre elles ont ensuite validé l'information ou ont fait des recherches supplémentaires à l'aide de différentes sources de médias sociaux.
- Les personnes interrogées ont mélangé et assorti différentes sources, dans le but d'obtenir des opinions plus diverses sur l'information en combinant différents types de plateformes de médias sociaux. Beaucoup ont laissé entendre que la cohérence de l'information de différentes sources augmente leur confiance dans la recommandation.
- Le plus souvent, les personnes interrogées avaient des plateformes ou des créateurs de contenu spécifiques qu'elles préféraient à une fin ou à une autre.
  - Bien que cela variait d'une personne à l'autre, le contenu court ou les groupes de clavardage étaient plus souvent la source, tandis que le contenu long (p. ex. vidéos YouTube) ou les forums de discussion étaient plus souvent utilisés pour la validation.

« C'était de YouTube et de Twitter parce que c'était plus récent. Il y a donc des articles sur Twitter [...] puis je regarderais des vidéos sur YouTube. Ensuite, je vérifierais le Reddit. [...] C'est donc principalement par le biais des médias sociaux. En particulier, je suis [un influenceur]. »

– Homme, 18-24, Qc., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

« [J'utilise] principalement YouTube initialement, vous savez, pour me donner des idées, je suppose, sur les symboles boursiers auxquels prêter attention, puis je fais des recherches ultérieures par moi-même sur Reddit. Je n'utilise pas Instagram [...] juste Reddit, YouTube et ensuite les blogues pour voir ce que les gens disent. »

– Homme, 65-74, C.-B., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

« Je fais aussi partie de groupes Discord. Donc, lorsque je vois des choses que les gens publient, j'ai tendance à faire mes propres recherches avant d'investir dans l'une de ces choses. »

– Homme, 35-44, Ont., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

# Validation des médias sociaux : *Source non liée aux médias sociaux, validation avec les médias sociaux*

De nombreuses personnes interrogées ont également utilisé les médias sociaux comme source pour rechercher ou valider des investissements dont elles ont entendu parler ailleurs. Les sources courantes comprenaient les plateformes de négociation, Google, les articles de presse et les amis et la famille.

- Beaucoup ont trouvé leur inspiration sur ce dans quoi investir en recherchant les produits disponibles sur leur plateforme de négociation, en utilisant Google, en suivant les nouvelles ou en consultant leurs amis et leur famille avec lesquels ils discutent d'investissements.
- Plusieurs ont ensuite cherché le produit sur les médias sociaux pour évaluer sa popularité, la façon dont il est discuté ou pour lire des analyses de celui-ci.
- Lorsqu'elles utilisent les médias sociaux comme validateur, de nombreuses personnes se concentrent sur des sources spécifiques en lesquelles elles ont confiance. Généralement un YouTuber particulier ou des forums Reddit spécifiques.

*« La plupart du temps, il est recommandé [des produits de placement] par des amis [et ensuite] je vais simplement regarder ce gars et voir ce qu'il dit. Si cela a du sens, oui. »*

– Femme, 55-64, Alb., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

*« Je n'utilise pas Reddit comme source principale, mais je dois toujours compléter parfois [...] Je vais dans deux ou trois communautés juste pour regarder et voir ce qui se passe. »*

– Homme, 18-24, C.-B., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

*« Je vérifie les rapports financiers et les analystes pour obtenir des opinions, mais je regarde aussi les discussions Reddit pour voir différents points de vue. Parfois, vous y trouvez des choses que vous n'obtiendriez pas de sources traditionnelles. »*

– Homme, 35-44, Qc., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

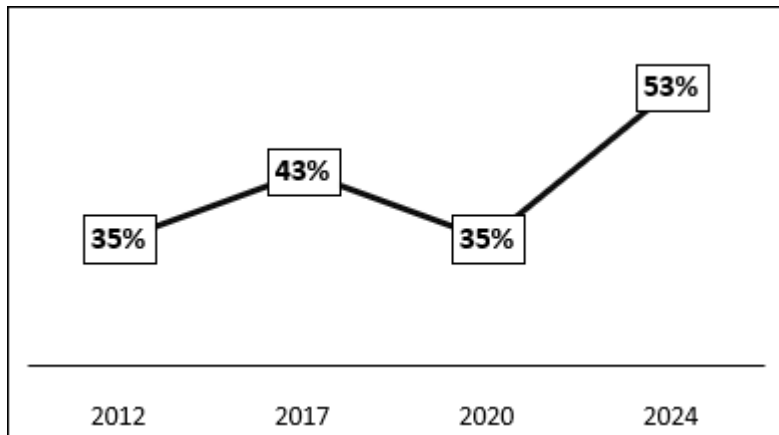
# Le rôle des médias sociaux

*Plateformes de médias sociaux*

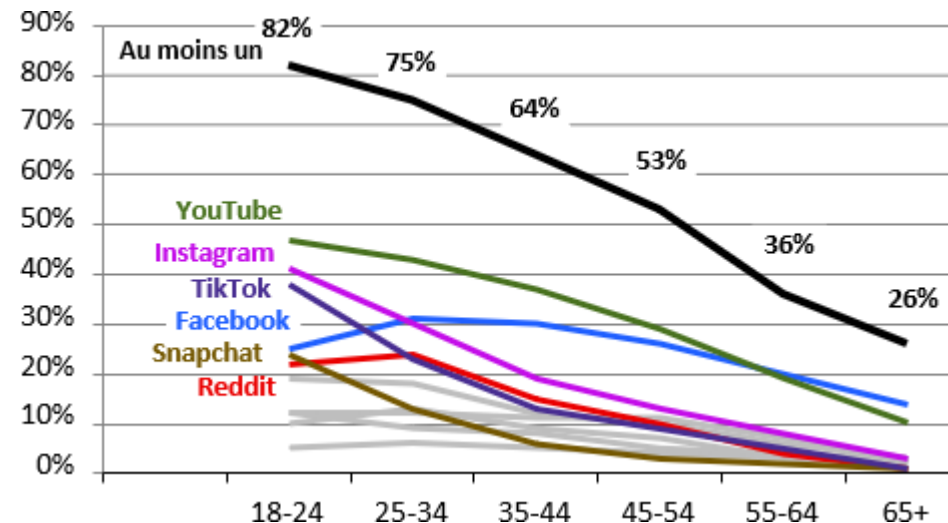
# Plateformes de médias sociaux : recherches antérieures

Lors de la revue des recherches antérieures, nous avons constaté que :

- **Plateformes courantes** : YouTube se démarque constamment comme la plateforme de médias sociaux la plus utilisée pour l'information financière (OCRI, 2024; BCSC, 2024; BCSC, 2022). Selon les groupes de discussion menés pour la BCSC, la plupart des investisseurs autonomes utilisent les médias sociaux d'une manière ou d'une autre, et utilisent principalement des plateformes comme Reddit, YouTube et les groupes Facebook. Cependant, la majorité a souligné qu'elle ne traitait pas toutes les informations sur les médias sociaux de manière égale ou qu'elle n'y faisait pas entièrement confiance (BCSC, 2024).
- **Augmentation de l'utilisation des médias sociaux** : Entre 2012 et 2024, le pourcentage de personnes utilisant les médias sociaux pour obtenir de l'information sur les placements est passé de 35% à 53%, soit une augmentation de 18% depuis 2020 (ACVM, 2024). L'utilisation des médias sociaux pour investir diminue, passant de 82% chez les 18-24 ans à 26% chez les plus de 65 ans. YouTube est la plateforme la plus populaire pour tous les groupes d'âge, sauf pour les plus de 65 ans, où Facebook est plus courant.



% qui utilisent au moins un site de médias sociaux pour obtenir de l'information sur les placements; (ACVM, 2024)



Utilisez-vous les sites des médias sociaux ou les services suivants lorsque vous cherchez des sources d'information sur les placements? Veuillez sélectionner toutes les réponses qui s'appliquent. Par segments clés. [Posée à tous les répondants, mentions multiples; n=5,000]

(ACVM, 2024)

# Types de contenu

**Les personnes interrogées signalent des différences significatives dans la façon dont elles utilisent différents types de contenu, ce à quoi elles font confiance et ce qu'elles recherchent dans les différents types de contenu des médias sociaux.**

- **Contenu abrégé** : Instagram, TikTok, X (Twitter)  
De nombreuses personnes interrogées ont consommé du contenu court pour voir une variété d'opinions et des discussions rapides et en temps réel sur les événements du marché.
- **Contenu long** : YouTube, balados, blogues  
La plupart des personnes interrogées se sont souvent tournées vers du contenu long pour obtenir du contenu éducatif de base, des conseils approfondis, des analyses détaillées et des discussions approfondies sur leurs sujets d'investissement préférés avec des créateurs de contenu ou des experts. Il s'agissait du type de contenu le plus couramment utilisé par toutes les personnes interrogées.
- **Plateformes basées sur des forums** : Reddit, groupes Facebook, forums  
Certaines personnes interrogées préfèrent les discussions sur les forums afin d'obtenir un aperçu des opinions, des analyses de produits, des recommandations et des discussions générales d'autres investisseurs. Beaucoup apprécient ces plateformes pour les aspects sociaux et communautaires de l'investissement.
- **Plateformes basées sur la messagerie** : WhatsApp, Discord, Telegram, WeChat  
Quelques personnes interrogées ont utilisé des plateformes de messagerie privée, qui offrent certaines similitudes avec les forums et le contenu court. Les gens font souvent partie de plusieurs groupes de discussion continus, où les discussions ont tendance à se concentrer sur des recommandations de produits ou des opérations spécifiques.

# Contenu abrégé

Parmi les personnes interrogées, Instagram est la plateforme la plus couramment utilisée pour le contenu court et sert à diverses fins. Cependant, de nombreuses personnes interrogées sont sceptiques quant au contenu. En revanche, X est utilisé par moins de personnes interrogées, et beaucoup suivent des comptes précis en lesquels ils ont confiance.

Plateforme	Perspectives	Citation*
<p><b>Instagram et TikTok*</b></p> <p>*Les commentaires des personnes interrogées étaient plus axés sur Instagram, avec des références occasionnelles à TikTok.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Instagram est couramment utilisé par les personnes interrogées pour des connaissances en investissement, des stratégies, des recommandations de produits et de la motivation.</li> <li>Il est principalement dominé par le contenu des influenceurs.</li> <li>De nombreux utilisateurs sont sceptiques quant à la désinformation et à l'influence des commandites payantes sur le contenu des influenceurs.</li> </ul>	<p>« TikTok est acceptable pour l'information superficielle, mais je ne ferais pas un investissement juste en regardant un TikTok. » – Homme, 18-24, C.-B., Nouveau</p> <p>« Instagram est bon parce que vous pouvez voir l'image complète et tout. Et Facebook [shorts], vous pouvez avoir beaucoup de vos familles, vous savez, qui se connectent les unes aux autres. Cela permet de gagner beaucoup de temps. » – Femme, 65-74, Alb., MS élevé</p> <p>« Je suis les influenceurs sur Instagram, donc chaque fois qu'ils publient, je le vois. Je l'utilise régulièrement, mais je l'utilise davantage pour discuter. Par exemple, lorsque l'histoire de GameStop s'est produite, j'en ai parlé avec mon partenaire et mes amis. » – Femme, 25-34, Sask., MS élevé</p>
<p><b>X</b></p> <p>(Anciennement connu sous le nom de Twitter)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>X présente un mélange d'influenceurs et d'autres utilisateurs partageant leurs connaissances.</li> <li>Quelques personnes interrogées suivent des célébrités liées à la finance pour obtenir de l'information.</li> </ul>	<p>« Comme je l'ai dit avec Twitter, ce sont surtout mes recommandations et mon objectif, mais peut-être une heure par jour sur Twitter. Alors oui, cela prend certainement un peu de mon temps, et puis je regardais des vidéos sur YouTube, pas si souvent. » – Homme, 18-24, Qc., MS élevé</p> <p>« Je trouve que Twitter est très fiable. » – Homme, 45-54, Man., MS modéré</p>

\*Toutes les citations ont été traduites de l'anglais

# Contenu long

**YouTube était la plateforme d'information sur les placements la plus utilisée par les personnes interrogées et est souvent considérée comme différente des autres plateformes de médias sociaux. Quelques-uns consomment du contenu de balado et la confiance dans l'information est généralement très élevée.**

Plateforme	Perspectives	Citation*
YouTube	<ul style="list-style-type: none"> <li>• YouTube était la source d'information la plus fréquemment mentionnée parmi les personnes interrogées, même parmi celles qui ont tendance à éviter les autres plateformes de médias sociaux, en grande partie en raison de la profondeur et de la fiabilité de son contenu.</li> <li>• Il est principalement dominé par le contenu des influenceurs.</li> </ul>	<p>« Je me fie beaucoup à YouTube. Il y a eu beaucoup d'investisseurs sur YouTube, et j'ai appris beaucoup de choses, comme l'analyse des graphiques et l'observation des signaux. » – Homme, 35-44, C.-B., MS modéré</p> <p>« YouTube est mon choix de prédilection pour l'éducation financière, car si je cherche de l'information sur Google, j'obtiens des manuels payants. Avec YouTube, quelqu'un explique l'information, puis je peux trouver des discussions connexes sur les forums. » – Homme, 25-34, AB., Nouveau</p>
Podcasts	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les balados ont été consommés par moins de personnes interrogées.</li> <li>• Toutes les personnes interrogées qui consomment des balados ont une grande confiance dans le contenu en raison de sa nature détaillée et de la perception que les experts en finance partagent des connaissances précieuses.</li> </ul>	<p>« J'ai commencé par YouTube, mais je suis ensuite passé à un apprentissage plus ciblé par le biais de livres et de balados. À ce stade, je ne compte pas autant sur YouTube parce que j'ai déjà un système en place. » – Homme, 25-34, AB., Nouveau</p> <p>« Je compare plusieurs sources et il y a aussi des balados que j'écoute. » – Homme, 25-34, AB., Nouveau</p>

\*Toutes les citations ont été traduites de l'anglais

# Forums et plateformes de messagerie

Reddit est une source d'information populaire pour de nombreuses personnes interrogées, bien que toutes ne participent pas aux forums de discussion. Les plateformes WhatsApp et Discord, quant à elles, impliquent généralement des personnes connues, et les investisseurs qui les utilisent ont tendance à faire confiance aux informations partagées.

Plateforme	Perspectives	Citation*
<p><b>Forums: Reddit*</b></p> <p>*Bien que d'autres forums, tels que des groupes Facebook, aient été mentionnés, Reddit était de loin le plus courant.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Beaucoup ont utilisé Reddit pour évaluer les opinions des autres investisseurs ou s'engager eux-mêmes dans des discussions. Beaucoup apprécie le sentiment communautaire des discussions.</li> <li>• De nombreuses personnes interrogées ne sont que des observateurs, lisent et donnent des mentions J'aime aux commentaires sans contribuer.</li> <li>• Certains sont sceptiques quant aux informations partagées sur Reddit.</li> </ul>	<p>« Je trouve que beaucoup de gens sur Reddit parlent ouvertement de leurs investissements. Je l'utilise pour voir ce que les gens disent, mais je vérifie toujours l'information avant de prendre une décision. » – Homme, 35-44, Alb., MS élevé</p> <p>« Eh bien, surtout si j'ai quelque chose à dire qui est vraiment utile. Parfois, ce n'est pas génial de publier sur Reddit parce que la plupart des gens, pas la plupart des gens, mais beaucoup de gens ne sont que des personnes haineuses, vous savez, et quand vous dites la vérité, cela vous met une cible sur le dos. » – 18-24, Ont., MS modéré</p>
<p><b>Applications de messagerie : WhatsApp et Discord*</b></p> <p>*Les commentaires des personnes interrogées étaient principalement centrés sur WhatsApp, avec quelques références à Discord.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Certains investisseurs sont membres de groupes WhatsApp et Discord, où la communauté se compose à la fois de personnes connues et d'étrangers.</li> <li>• Les discussions portent principalement sur la réception de recommandations de produits et de mises à jour sur les changements de prix.</li> </ul>	<p>« Il y a plus de 50 [recommandations de produits] dans mes groupes WhatsApp. Je garde toujours un œil sur eux, car je sais que ces gens font leurs recherches. Et en plus, je fais aussi mes recherches. » – Homme, 25-34, Qc., MS modéré</p> <p>« Je fais aussi partie de certains groupes Discord. Donc, quand je vois des choses que les gens publient, j'ai tendance à faire mes propres recherches avant d'investir dans ces choses. » – Homme, 35-44, Ont., MS élevé</p>

\*Toutes les citations ont été traduites de l'anglais

# Le rôle des médias sociaux

*Finfluenceurs (points de vue des investisseurs)*

# Finfluenceurs : recherches antérieures

Lors de la revue des recherches antérieures, nous avons constaté que :

- **Conseil** : 16% des investisseurs autonomes canadiens examinent ou tiennent compte des recommandations de bulletins, de blogues ou d'influenceurs lorsqu'ils évaluent l'information pour des décisions de placement (OCRI, 2024).
- **Nouvelles opportunités d'investissement** : Lorsqu'ils trouvent de nouvelles opportunités d'investissement, 36% suivent des créateurs de contenu ou des influenceurs spécifiques qui recommandent des investissements (BCSC, 2024).
- **Source clé** : Parmi les investisseurs autonomes, les « influenceurs/médias sociaux » (16% de toutes les sources) ont été plus fréquemment mentionnés par les jeunes investisseurs autonomes comme leur principale source d'information pour la gestion des investissements autogérés (ACVM, 2024).

# Rôle des finfluenceurs

De nombreuses personnes interrogées consomment du contenu de finfluenceurs sur les plateformes de médias sociaux, bien qu'elles confondent souvent le terme « finfluenceur » avec des célébrités dans le domaine de la finance plutôt qu'avec des créateurs de contenu. Certaines voient les finfluenceurs de manière négative, mais ceux qui les suivent ont tendance à avoir un petit nombre de finfluenceurs spécifiques en qui ils ont confiance et qu'ils suivent régulièrement.

- Lorsqu'on a sondé les personnes interrogées sur les finfluenceurs, elles associaient souvent le terme à des célébrités comme Dave Ramsey et Elon Musk, tout en considérant les créateurs sur des plateformes comme YouTube comme quelque chose de distinct.
- Lorsqu'on leur a demandé, presque toutes les personnes interrogées ont déclaré qu'elles s'étaient fiées au contenu de finfluenceurs ou de créateurs de contenu à un moment donné de leur parcours d'investissement.
- Bien que la plupart des personnes interrogées aient rencontré du contenu de finfluenceurs sur les médias sociaux, seules certaines disent qu'elles suivent régulièrement leurs conseils.
- Certaines personnes interrogées ont exprimé un scepticisme général à l'égard des finfluenceurs, mais beaucoup ont des créateurs de contenu *particuliers* qu'ils suivent régulièrement et auxquels ils font confiance.

« Je ne suis pas vraiment les influenceurs. Je pense qu'ils sont un peu louches. Je pense que beaucoup d'entre eux sont payés pour promouvoir certaines choses. »

– Homme, 25-34, Ont., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

« En fait, ce n'est pas très prédominant, mais je suis quelques investisseurs sur Instagram. Je dis simplement que ce n'est pas si prédominant parce que je ne suis peut-être que deux ou trois [finfluenceurs]. »

– Homme, 35-44, C.-B., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

« J'écoute les influenceurs pour la cryptomonnaie, mais je vérifie plusieurs sources parce que certains ne font que promouvoir tout ce qui leur rapporte de l'argent. »

– Homme, 25-34, Ont., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

« Les principaux YouTubers que je suis de près sont {YouTuber A} [...] Je l'ai regardé quand il était une chaîne plus petite aussi, quand je venais de commencer. Je pense donc qu'il a été la principale source que j'ai suivie au cours de mon parcours d'investissement. »

– Homme, 25-34, Ont., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

# Pourquoi les personnes interrogées suivent-elles les finfluenceurs?

Parmi celles qui suivent des finfluenceurs, les personnes interrogées recherchaient des conseils en matière de finances personnelles et d'investissement, des nouvelles et des tendances, des idées de placement, des recommandations de plateformes et des histoires personnelles.

- **Conseils en finances personnelles et conseils budgétaires, surtout lorsqu'ils commencent à investir** : De nombreuses personnes interrogées se sont tournées vers des finfluenceurs pour obtenir des conseils sur la façon de commencer à investir et des conseils adaptés aux débutants. Même parmi les investisseurs plus expérimentés, les créateurs de contenu ont été cités par beaucoup comme une source précieuse d'informations de base.
- **Tendances et nouvelles du marché** : Pour certains, les finfluenceurs ont été une source utile d'analyse à jour sur les mouvements du marché et leur impact sur leurs investissements.
- **Idées de placement** : Certaines personnes interrogées se sont fiées à des finfluenceurs spécifiques pour se renseigner sur les produits de placement et les actions, en particulier chez les personnes plus intéressées par les cryptomonnaies.
- **Recommandations de plateformes et d'outils** : Les investisseurs se sont souvent tournés vers des finfluenceurs pour obtenir des avis sur des plateformes, des outils ou d'autres ressources pour les aider à gérer leurs investissements.
- **Histoires personnelles** : De nombreuses personnes interrogées ont suivi des finfluenceurs pour en savoir plus sur leur propre parcours d'investissement, leur portefeuille ou leurs expériences pour surmonter les défis financiers. Beaucoup y voyaient une source de motivation ou d'inspiration.

« Ils font aussi pas mal d'expériences, comment dirais-je, qu'ils se disent : « Eh bien, c'est notre stratégie ». Et puis, ils publient chaque mois sur la stratégie qu'ils mettent en œuvre et vous disent que c'est ce qui se passe. »

– Homme, 25-34, C.-B., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

« Parfois, je regarde les médias sociaux et les influenceurs en finance pour avoir des idées. Je trouve utile de rester à jour. »

– Femme, 65-74, AB, MS élevé  
(traduit de l'anglais)

« Je suis quelques influenceurs pour obtenir de l'information sur les actions et les cryptomonnaies. Parfois, ils me présentent de nouvelles plateformes ou de nouveaux produits que je n'aurais pas trouvés par moi-même. »

– Homme, 35-44, Ont., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

« Je regarde des vidéos YouTube [et] quand je vois que quelqu'un a fait la recherche et qu'il en parle sur sa plateforme, je prends des notes généralement. »

– Homme, 35-44, Ont., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

# Quand faire confiance aux finfluenceurs?

Les personnes interrogées évaluent la confiance envers les finfluenceurs de diverses façons, la plupart accordant au moins une certaine importance aux certifications. Beaucoup tiennent également compte de facteurs tels que l'engagement et les détails du contenu. Certains fondent leur confiance sur le type de contenu créé.

- De nombreuses personnes interrogées ont déclaré qu'elles évaluent la crédibilité d'un finfluenceur en fonction de sa formation et de ses certifications. D'autres ont souligné que l'éducation n'est pas une priorité, tant que le finfluenceur peut démontrer des résultats tangibles à partir de ses antécédents en matière d'investissement.
- De nombreuses personnes interrogées considèrent les mesures d'engagement telles que les commentaires, les mentions J'aime, les partages et le nombre d'abonnés comme des indicateurs clés de la fiabilité d'un finfluenceur.
- De nombreuses personnes interrogées ont également souligné leur préférence pour une analyse plus approfondie ou plus détaillée comme signe que le finfluenceur valait également la peine d'être écouté.
- Certaines personnes interrogées ont noté des différences de confiance selon le type de contenu partagé :
  - **Connaissances en finances personnelles et en investissement** : De nombreux participants ont exprimé une préférence pour les finfluenceurs qui offrent une éducation financière générale plutôt que ceux qui se concentrent sur des recommandations de produits spécifiques. Une personne interrogée a mentionné qu'elle considère les finfluenceurs qui font la promotion de produits avec scepticisme, soupçonnant que de nombreux finfluenceurs peuvent être motivés par des gains personnels et tentent d'influencer de grands groupes de personnes pour influencer le marché.
  - **Recommandations de produits** : Certaines personnes interrogées ont déclaré qu'elles ont tendance à faire confiance aux recommandations de produits des finfluenceurs qui divulguent leurs portefeuilles, car cette transparence permet aux abonnés de voir exactement les actions, les actifs ou les stratégies de placement utilisés.

*« Je pense que les influenceurs peuvent être utiles s'ils fournissent des analyses solides plutôt que de simplement promouvoir des tendances. Certains YouTubers plongent en profondeur dans les données fondamentales des entreprises, ce que je trouve utile. »*

– Homme, 25-34, C.-B., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

*« Le nombre d'abonnés ou de personnes qui le suivent est également un autre signe de la crédibilité ou non de quelqu'un, car il y en a tellement de nos jours. »*

– Homme, 35-44, C.-B., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

*« Je regarde l'éducation qu'ils offrent [...] Je regarde aussi les résultats, comme lorsque les gens partagent des témoignages et leurs propres résultats, la confiance monte en flèche [...] leur propre formation [...] Je n'y accorde pas nécessairement d'importance. »*

– Femme, 25-34, Ont., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

*« S'ils ont une confirmation vérifiée par une tierce partie de leurs revenus, j'en prendrais compte. Ou s'ils diffusent leurs transactions en direct pour que vous puissiez les voir en action, cela les rendrait plus fiables. »*

– Homme, 25-34, Alb., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

# Règles et réglementation

De nombreuses personnes interrogées ont exprimé leur soutien à davantage de règles pour les influenceurs, y compris des exigences de certification ou la divulgation des sources lors du partage d'information. Cependant, certains participants croient que des règles supplémentaires ne seraient pas efficaces. Certains ont souligné que la réglementation devrait se concentrer davantage sur les plateformes de négociation sociale plutôt que sur le contenu des médias sociaux.

- De nombreuses personnes interrogées ont exprimé le souhait d'une réglementation accrue pour surveiller le contenu partagé et empêcher la propagation de la désinformation. Certains ont suggéré que la réglementation devrait inclure des **exigences de certification**.
- Cependant, un petit nombre de personnes interrogées ont soulevé des préoccupations au sujet de la **surveillance excessive du contenu**. Elles croient que des règlements supplémentaires n'entraîneraient pas de changements importants dans le contenu financier partagé et estiment que la responsabilité devrait incomber aux investisseurs de vérifier la validité de l'information et la crédibilité des influenceurs.
- Quelques personnes interrogées ont suggéré que **les efforts de réglementation devraient donner la priorité aux plateformes de négociation sociale** plutôt qu'au contenu des médias sociaux. Elles ont souligné la nécessité d'une réglementation claire et explicite pour ces plateformes afin de mieux protéger les jeunes investisseurs, d'autant plus qu'elles croient que les plateformes de négociation sociale sont de plus en plus ludiques.

« Je pense que la plupart d'entre eux disent tous : « Ce n'est pas un conseil financier », n'est-ce pas? C'est leur avertissement. Mais beaucoup d'entre eux n'ont probablement pas cette expérience, cette formation ou cette certification. Oui, ils devraient probablement le dire. »

– Homme, 35-44, Ont., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

« Le Canada a tellement de règles. Ça me dérange et ça me fatigue. S'ils se présentent comme faisant partie d'une institution, oui [il devrait y avoir des règles] [...] Sinon, qui s'en soucie. »

– Femme, 25-34, Ont., MS modéré  
(traduit de l'anglais)


« Je pense que ce qui m'inquiète probablement le plus [...] est comme la ludification de la négociation [...] Je pense que c'est un endroit plus facile à nous de réglementer plutôt que ce que les gens publient en ligne. Je serais ouvert à l'idée d'améliorer cela, mais je ne pense pas que ce soit le principal problème. Je pense que les conseils ne sont que des conseils jusqu'à ce que quelqu'un puisse agir sur ceux-ci. Et je pense que donner, vous savez, aux jeunes essentiellement une arme chargée pour [...] faire exploser leurs économies de toute une vie est très inquiétant. »

– Homme, 25-34, C.-B., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

# Le rôle des médias sociaux

*Finfluenceurs (points de vue des créateurs)* 

# Débuter en tant que finfluenceur pour aider les autres

Les finfluenceurs à qui nous avons parlé ont déclaré qu'ils avaient commencé à créer du contenu en partie pour aider leurs pairs à apprendre les bases des finances personnelles et de l'investissement. 

- Bon nombre des finfluenceurs à qui nous avons parlé ont commencé par créer du contenu sur ce qu'ils apprenaient au fur et à mesure qu'ils apprenaient. Ils estimaient que le matériel était complexe et que d'autres personnes dans leur situation (c.-à-d. les nouveaux arrivants au Canada, les jeunes investisseurs) devaient également éprouver des difficultés.
- Quelques finfluenceurs que nous avons interviewés estimaient également qu'il y avait un manque de représentation dans le secteur des influenceurs en investissement (c.-à-d. les femmes en placement, les nouveaux Canadiens, les francophones) et voulaient combler ce marché pour d'autres personnes comme elles.
- Un certain nombre de finfluenceurs ont également commencé pendant la COVID, lorsqu'ils avaient plus de temps pour faire des recherches et produire du contenu.

*« En ce qui concerne la création de contenu, la raison pour laquelle j'ai fait cela, c'est que, pendant mon parcours d'investissement autonome, il était vraiment difficile de trouver un Canadien et une femme qui faisaient cela. »*

– Finfluenceur  
(traduit de l'anglais)

*« Et puis j'ai lancé une balado.[...] Il n'y en avait pas beaucoup à l'époque, et il n'y en avait certainement pas beaucoup au Canada. [...] et il n'y en avait certainement pas beaucoup de femmes. Et donc, j'ai commencé le mien, parce qu'il y avait une grande lacune dans le marché. »*

– Finfluenceur  
(traduit de l'anglais)

*« Au niveau de la COVID j'ai eu plein de temps à moi. J'ai fait beaucoup de recherches et j'ai découvert plein de choses et je me suis dit il faut que je fasse découvrir ça aux Français qui viennent immigrer au Canada et en plus à tous les francophones canadiens. [...] Il n'y a vraiment pas grand-chose en français. »*

– Finfluenceur

# Comment perçoivent-ils leur rôle?

**La plupart des finfluenceurs que nous avons interviewés considèrent que leur rôle consiste à guider les nouveaux investisseurs, à rendre le contenu financier facile à comprendre et à décomposer des informations complexes et arides. Certains visent à aider des groupes qui ne sont pas perçus comme des investisseurs typiques à avoir confiance en eux pour investir et créer une communauté.**

- De nombreuses personnes interrogées considéraient que leur rôle consistait à guider les débutants et les nouveaux investisseurs dans leurs premiers pas. Bien que l'information financière soit largement disponible, ces finfluenceurs croient que leur véritable valeur réside dans la motivation et la promotion d'un sentiment d'appartenance à la communauté. Ils ont souligné que de nombreuses personnes connaissent les bases, mais ont du mal à les suivre, ce qui rend la motivation essentielle pour acquérir des habitudes financières.
- Deux personnes interrogées ont décrit leur rôle consistant à rendre la finance moins intimidante, en particulier pour les femmes, en renforçant la confiance dans la compréhension de sujets financiers complexes.
- Un finfluenceur a mentionné que le contenu financier est souvent aride. Ils considèrent que leur rôle est de le rendre digeste et facile à comprendre. La personne interrogée a également noté que la plupart du contenu s'adresse aux très riches et qu'ils veulent créer quelque chose d'accessible à tous.
- Certaines personnes interrogées ont souligné l'importance de la communauté et de l'engagement. Ils ont apprécié la section des commentaires comme un espace d'apprentissage, de rétroaction et de débat, tandis que d'autres ont adapté leur contenu en fonction des questions du public.

*« Je trouve la section des commentaires vraiment, vraiment intéressante. Cela peut être très productif, en fait, lorsque vous avez la communauté, les gens s'entraident. Quelqu'un pose une question et quelqu'un d'autre y répond, alors je n'ai même pas besoin de me lancer. »*

– Finfluenceur  
(traduit de l'anglais)

*« Je pense que les gens aiment se tenir un peu par la main. Ils aiment la communauté et la motivation [...] Certaines personnes qui ont vraiment l'intention de faire fructifier leurs finances ont besoin de l'entendre tous les jours ou autant que possible, afin de rester motivées. »*

– Finfluenceur  
(traduit de l'anglais)

*« Parler d'investissement donne aux gens, en particulier aux femmes, mais aussi aux jeunes, du genre : Oh, d'accord, elle l'a expliqué en des termes qui ne me font pas me sentir comme un idiot. Alors peut-être que ce n'est pas si difficile. »*

– Finfluenceur  
(traduit de l'anglais)

*« Les livres étaient vraiment arides. Les cours sont vraiment arides. Et tout ce qui ciblait les Canadiens était destiné aux gens très riches, n'est-ce pas? Qui avaient juste un excédent d'argent. Alors c'est là que j'étais, je voulais juste partager mon histoire. »*

– Finfluenceur  
(traduit de l'anglais)

# Quel type de contenu créent-ils?

Tous les finfluenceurs à qui nous avons parlé créent du contenu destiné à aider les débutants. Certains adaptent leur contenu à des groupes spécifiques. Bien que la plupart préfèrent le contenu long au contenu court, les préférences en matière de plateforme et de style varient. Une personne interrogée discute de la diversification du contenu par l'introduction de produits numériques.

- Les personnes interrogées se sont concentrées sur des conseils financiers clairs et sans jargon pour les débutants. Certains ont créé du contenu pour des groupes spécifiques, comme les francophones et les femmes, en raison de ressources d'investissement ciblées limitées.
- Au fur et à mesure que le public acquiert des connaissances, les finfluenceurs passent des sujets de base aux sujets avancés.
- Une personne interrogée a mentionné l'expansion des produits numériques, tels que les planificateurs financiers et les modèles de budgétisation, pour compléter leur contenu.
- Les personnes interrogées ont des préférences différentes pour les formats vidéo, ce qui influence leurs choix de plateforme. La plupart des finfluenceurs à qui nous avons parlé préfèrent le contenu long sur YouTube pour sa capacité à soutenir des discussions financières approfondies, tandis qu'un autre équilibre les balados approfondis avec les vidéos pédagogiques sur YouTube. Un finfluenceur, cependant, se concentre sur le contenu court sur TikTok et Instagram en raison de sa facilité de production.

« Au cours de mon parcours d'investissement autonome, il était vraiment difficile de trouver une Canadienne et une femme qui faisaient cela. Tout ce que j'ai appris venait d'hommes ou de femmes qui n'étaient pas dans ma situation. »

– Finfluenceur  
(traduit de l'anglais)

« [Mon contenu] était principalement [pour] les débutants au début. Mais maintenant, je ne m'occupe pas autant de cela. Vous ne me trouverez pas vraiment en train de faire du contenu comme « Voici comment budgétiser » parce que j'ai déjà tout dit. Maintenant, je couvre des sujets plus avancés. »

– Finfluenceur  
(traduit de l'anglais)

« Les deux principaux sont TikTok et Instagram [...] les vidéos YouTube longues prennent trop de temps. Je n'ai pas complètement compris le montage pour cela, donc c'est principalement TikTok et Instagram. »

– Finfluenceur  
(traduit de l'anglais)

« Je n'aime pas le contenu court, et je pense qu'il peut attirer le mauvais type de personnes. Si vous êtes prêt à travailler, vous allez probablement sur YouTube, c'est comme une université gratuite. »

– Finfluenceur  
(traduit de l'anglais)

# Quatre principales sources de revenus pour les finfluenceurs : 1 de 4

Tous les finfluenceurs que nous avons interviewés gagnaient au moins un peu d'argent grâce à leur contenu, et pour la plupart, mais pas tous, c'était leur principale source de revenus. Les créateurs ont décrit quatre principales sources de revenus provenant du contenu financier.

Revenus de finfluenceur	Détails	Citations
Contrats de marque et commandites	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les contrats de marque et les commandites étaient considérés comme une principale source de revenus, et tous les finfluenceurs ont eu au moins une commandite. Il s'agit presque toujours de paiements fixes pour des éléments de contenu spécifiques.</li> <li>Les finfluenceurs ont noté que ce type de contrat est une collaboration personnalisable pour l'entreprise, mais cela signifie qu'il prend plus de temps car vous devez vous assurer que l'entreprise ou la marque est satisfaite.</li> <li>Un finfluenceur a décrit la négociation de ses contrats de marque en partenariats à long terme en demandant des capitaux propres dans le cadre de sa rémunération.</li> <li>Les finfluenceurs ont décrit des commandites avec des plateformes de négociation, y compris des plateformes de négociation sociale; les émetteurs de FNB; les banques; et aussi des entreprises de technologie financière axées sur des produits comme les prêts hypothécaires, les testaments ou la propriété de petites entreprises.</li> <li>Quelques finfluenceurs ont mentionné avoir reçu des offres de commandites de cartes de crédit ou de sociétés de prêt à court terme, mais l'un d'entre eux a souligné qu'il évitait de promouvoir les produits d'emprunt par principe.</li> </ul>	<p>« Ensuite, il y a aussi les commandites, comme une collaboration plus personnalisée où je reçois des frais fixes - parfois plus un lien d'affiliation. Mais je n'aime pas trop ces choses parce qu'elles prennent beaucoup de temps, comme vous devez vraiment vous assurer que le client obtient ce qu'il veut. » (traduit de l'anglais)</p> <p>« Je gagne plus d'argent avec mes commandites qu'avec YouTube. »</p> <p>« L'une d'entre elles [les commandites] est pour Willful le will kit, parce que je les aime, et j'ai en fait un testament par leur intermédiaire. Et l'une d'entre elles est par l'intermédiaire d'Ownr [...] j'ai juste quelques vidéos sur ma chaîne YouTube sur la création d'une petite entreprise, parce que je dirige ma propre petite entreprise, et cela vous aide à la mettre en place. » (traduit de l'anglais)</p> <p>« Je ne travaille jamais avec une société de prêt, donc tout ce qui a trait à des prêts ou à des dettes, même le crédit, je ne travaille pas vraiment avec des sociétés de cartes de crédit non plus [...] Je suis très anti-dette [...] la plupart des gens n'utilisent pas la dette d'une manière qui les aide, cela leur nuit en fait. » (traduit de l'anglais)</p>

# Quatre principales sources de revenus pour les finfluenceurs : 2 de 4


Tous les finfluenceurs que nous avons interviewés gagnaient au moins un peu d'argent grâce à leur contenu, et pour la plupart, mais pas tous, c'était leur principale source de revenus. Les créateurs ont décrit quatre principales sources de revenus provenant du contenu financier.



Revenus de finfluenceur	Détails	Citations
Marketing affilié et liens de recommandation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les liens d'affiliation et de recommandation ont été utilisés par toutes les personnes interrogées et sont considérés comme un revenu facile et passif.</li> <li>• Les liens d'affiliation de grandes entreprises étaient considérés comme un moyen facile de commencer à gagner des revenus pour les nouveaux finfluenceurs, car ils étaient facilement disponibles sans vérification ni taille minimale d'audience. D'autres entreprises ne mettent des liens d'affiliation à la disposition de certains finfluenceurs que dans le cadre d'un partenariat convenu.</li> <li>• Certains finfluenceurs étaient moins enthousiastes à propos des liens d'affiliation, car ce n'est pas une source de revenus garantie (par rapport aux commandites) et que cela dépend sur le fait que quelqu'un doit faire un achat.</li> <li>• Les programmes d'affiliation et de parrainage sont courants pour les plateformes de négociation.</li> </ul>	<p>« Ils considéreront les partenariats d'affiliation, parce que c'est plus passif. »</p> <p>« Je me suis toujours sentie très en conflit [...] pourquoi est-ce que je vends votre produit et je n'aurai pas de salaire garanti. [...] [De plus], avec un affilié, vous devez en quelque sorte dire « Vous devez l'acheter », parce que vous avez l'incitatif que quelqu'un l'achète [pour que vous puissiez] gagner de l'argent. »</p> <p>« {La plateforme de négociation A} a un programme de recommandation, vous obtenez 25 dollars chaque fois que quelqu'un s'inscrit. »</p>

\*Toutes les citations ont été traduites de l'anglais

# Quatre principales sources de revenus pour les finfluenceurs : 4 de 4

Tous les finfluenceurs que nous avons interviewés gagnaient au moins un peu d'argent grâce à leur contenu, et pour la plupart, mais pas tous, c'était leur principale source de revenus. Les créateurs ont décrit quatre principales sources de revenus provenant du contenu financier. 

Revenus de finfluenceur	Détails	Citations
Revenus publicitaires	<ul style="list-style-type: none"> <li>Chez les YouTubers, les revenus publicitaires étaient une source de revenus courante pour les finfluenceurs ayant un grand nombre d'abonnés.</li> <li>Cependant, les finfluenceurs avec moins d'abonnés ne gagnaient pas assez d'argent de publicités pour soutenir leur chaîne.</li> </ul>	<p>« AdSense, Google AdSense, c'est une partie du revenu de base. » (traduit de l'anglais)</p> <p>« Je gagne quasiment rien avec YouTube [...] ça paie même pas pour toutes mes heures de travail que je fais sur une vidéo. »</p>
Produits et services	<ul style="list-style-type: none"> <li>La plupart des finfluenceurs ont également décrit le potentiel de revenus des services ou des produits que leur public peut acheter, comme des modèles de budget, des résumés PDF, des cours ou du coaching individuel.</li> <li>Beaucoup ont décrit cela comme une source de revenus importante à utiliser si vous essayez de transformer la création de contenu en une carrière durable.</li> </ul>	<p>« Je donne aussi des cours, ce sont des cours en ligne. Je pourrais les lancer, mais cela demande encore de l'énergie et je ne l'ai donc pas fait [récemment]. Mais il n'y a certainement pas de fin aux revenus si un créateur de contenu veut le faire à temps plein. » (traduit de l'anglais)</p> <p>« Je me tourne vers les produits numériques, mais je ne les ai pas encore lancés, cela arrivera cette année. » (traduit de l'anglais)</p>

**Remarque :** Alors que certains finfluenceurs savent que d'autres personnes reçoivent des actions en guise de compensation pour une commandite ou une entente de marque, d'autres n'en ont pas entendu parler ou n'ont pas reçu une telle offre. Un seul finfluenceur a déclaré avoir conclu un tel accord et a expliqué qu'il l'avait demandé plutôt que ce soit l'entreprise qui l'offre.

# Les finfluenceurs sont sélectifs en ce qui concerne les partenariats avec les marques

Les finfluenceurs à qui nous avons parlé étaient assez sélectifs lorsqu'il s'agissait d'accepter des commandites et de partager des liens d'affiliation.

- La plupart des finfluenceurs que nous avons interviewés avaient tendance à éviter les commandites qu'ils jugeaient risquées, comme les actions cotées en cents (*penny stocks*) et les cryptomonnaies, ou qui allaient à l'encontre de leur philosophie d'investissement, comme les cartes de crédit, en suivant les normes qu'ils s'étaient imposées pour leur plateforme. Quelques-uns craignaient qu'une mauvaise commandite ou un manque de transparence n'affecte négativement la confiance qu'ils ont gagnée de leur public.
- Un finfluenceur a également noté que les créateurs de format court pourraient être plus disposés à accepter des commandites plus risquées que les créateurs de format long, car il est plus difficile sur ces types de plateformes (c'est-à-dire TikTok, Instagram) de vérifier leur historique et de rechercher leur contenu.

« Je pense que beaucoup de créateurs de contenu de courte durée sont beaucoup plus à l'aise avec [recevoir des actions en guise de compensation], parce que les gens ne peuvent pas rechercher votre contenu. [...] Algorithmique, il apparaît, il disparaît comme Snapchat, il disparaît simplement dans l'éther. Les créateurs de contenu court sont donc beaucoup plus disposés à prendre ce risque. Les créateurs de contenu long ne sont pas disposés à le faire. »

– Finfluenceur  
(traduit de l'anglais)


« Cela correspond toujours à ce que je serais à l'aise de dire à un ami ou à un membre de ma famille de faire ou de ne pas faire. Je ne travaille donc jamais avec une entreprise de prêt, donc tout ce qui a trait au prêt ou à la dette, même le crédit. [...] Pareil en ce qui concerne l'investissement, je ne parle certainement pas d'aucune sorte de cryptomonnaie. »

– Finfluenceur  
(traduit de l'anglais)

« Il y a quelques jours, j'ai publié une vidéo sur {plateforme de négociation B} et ses nouvelles offres, et immédiatement le premier commentaire que j'ai reçu a été : « Est-ce commandité? » J'ai donc dû faire mes commentaires et immédiatement dire que cette vidéo n'est pas commanditée, parce que, encore une fois, je ne voulais pas que les gens pensent que je faisais la promotion d'une maison de courtage et de tous ses avantages et autres, et que je ne le divulgue pas. Parce que c'est ma plus grande crainte, de perdre la confiance de mon public, parce que c'est si important en tant que créateur. »

– Finfluenceur  
(traduit de l'anglais)

# Faible connaissance des règles et de la réglementation officielles

Aucun des finfluenceurs à qui nous avons parlé, sauf un, n'était au courant de règles ou la réglementation spécifiques qu'ils devaient suivre, sauf pour déclarer le contenu commandité. Leur conformité découlait principalement de l'autoréglementation. 

- Tous les finfluenceurs étaient conscients qu'ils devaient fournir une divulgation pour toute forme de commandite sur leur contenu, et ont décrit que les plateformes – en particulier YouTube – étaient très strictes à ce sujet dans leurs politiques.
- La plupart des finfluenceurs croyaient que c'était une bonne pratique de dire que leur contenu n'était pas destiné à être un conseil financier, mais ne savaient pas sur quelle base.
- Certains pensaient qu'il s'agissait d'une règle de la plateforme ou du commanditaire, d'autres supposaient qu'il s'agissait d'une question de responsabilité, et un seul pensait qu'il s'agissait d'une exigence réglementaire
- Les finfluenceurs que nous avons interviewés estimaient que l'obligation de ne pas donner de conseils était souvent ignorée, et la plupart étaient généralement favorables à une plus grande surveillance des conseils fournis par les finfluenceurs.

« [Fournir une clause de non-responsabilité] c'est plus une pratique exemplaire, et je ne suis pas du tout au courant que c'est exigé par la loi. Je ne pense pas que ce soit nécessaire, mais c'est plus à des fins de responsabilité et pour vous protéger. »

– Finfluenceur  
(traduit de l'anglais)

« En tant que créateur de contenu, non, il n'y a littéralement aucune règle à part divulguer [s'il est commandité]. »

– Finfluenceur  
(traduit de l'anglais)

« Vous ne pouvez pas dire carrément à quelqu'un d'acheter quelque chose. Et encore une fois, il y a beaucoup de créateurs qui enfreignent toutes ces règles. [...] Vous ne pouvez pas donner de conseils financiers. [...] [Il y a] un libellé très important à connaître dans les légendes ou dans les commentaires ou la description de votre vidéo [...] pour mettre un petit avertissement au bas qui dit qu'il ne s'agit pas d'un conseil financier, juste d'être prudent. »

– Finfluenceur  
(traduit de l'anglais)

« Je pense que ce qui devrait être obligatoire, c'est que chaque influenceur devrait préciser au début ou à la fin de sa vidéo qu'il n'est pas conseiller financier et que les gens doivent faire leurs devoirs avant d'investir [...] ça devrait être obligatoire, mais ce ne l'est pas. [...] Dans toutes mes vidéos, je précise clairement qu'elles sont à but de divertissement et que je ne suis pas conseiller. »

– Finfluenceur

# Négociation sociale

Les plateformes de négociation sociale offrent des fonctionnalités qui permettent :

- D'interagir avec d'autres utilisateurs pour partager de l'information, des stratégies et des idées nouvelles
- De consulter l'historique ou le portefeuille d'autres utilisateurs
- De copier les opérations ou le portefeuille d'autres utilisateurs
- D'avoir accès aux bulletins de nouvelles, aux sondages et aux forums de discussion de la plateforme de négociation

# Faible connaissance et l'utilisation des plateformes de négociation sociale

Investisseurs autonomes

Familier avec les plateformes de négociation sociale

Plateforme de négociation sociale examinée

Plateforme de négociation sociale mise à l'essai

Utilisateur actif

La connaissance des plateformes de négociation sociale était généralement faible, et la plupart des personnes interrogées qui les connaissaient ne ressentaient pas le besoin de les utiliser.

- En général, la plupart des personnes interrogées ne connaissaient pas les plateformes de négociation sociale, certaines les ont même confondues avec des plateformes de négociation traditionnelles ou des forums d'investissement.
- Les personnes interrogées étaient plus susceptibles de connaître certaines plateformes de négociation sociale par leur nom que le concept général d'une plateforme de négociation sociale.
- Certaines personnes interrogées avaient entendu parler des plateformes, généralement par la publicité, mais la majorité a choisi de ne pas les utiliser en raison d'un manque de nécessité, d'un désintérêt pour les fonctionnalités payantes et d'un scepticisme quant à leur légitimité.

« J'ai vu beaucoup de publicités pour la plateforme de négociation sociale A, j'ai reçu des offres d'inscription, etc. Et je comprends que c'est beaucoup la ludification de la négociation, des réseaux sociaux, etc. et j'ai choisi de ne pas m'engager là-dedans, mais je sais c'est quoi. [...] Je n'ai pas besoin d'une [plateforme] sociale pour regarder quelqu'un, [...] pour moi, ce ne serait qu'une distraction. »

– Homme, 25-34, C.-B., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

« J'ai pas utilisé ça, c'est des services payants. [...] Si j'étais plus impliqué dans le négociation par exemple si je faisais de la négociation tous les jours [...] je m'abonnerais certainement à ces services. [...] Quand t'es plus actif, ça vaut la peine de payer ce montant. »

– Homme, 35-44, Qc., MS élevé

# L'essai des plateformes d'applications est souvent le résultat d'une promotion

Investisseurs autonomes

Familier avec les plateformes de négociation sociale

Plateforme de négociation sociale examinée

Plateforme de négociation sociale mise à l'essai

Utilisateur actif

Certaines personnes interrogées ont profité des promotions de la plateforme de négociation sociale, mais n'ont pas continué à l'utiliser au-delà de la période d'essai.

- De nombreuses personnes interrogées qui ont essayé une plateforme de négociation sociale se sont inscrites par le biais d'une promotion, mais ne l'ont pas utilisée activement par la suite.
- Habituellement, ils effectuaient une opération et arrêtaient parce qu'ils n'en avaient pas besoin, étaient sceptiques quant à la légitimité, découvraient des frais cachés ou trouvaient que les frais bas annoncés étaient incorrects.

« Je voulais juste essayer leurs promotions, car il y a beaucoup de publicités sur {la plateforme de négociation sociale A}. Alors je voulais juste voir: « Oh, 300 dollars canadiens, est-ce trop beau pour être vrai? » Alors je l'ai juste prise pour l'essayer. [...] Je pense qu'il y avait un objectif cependant, dans l'application, ils vous donneraient une récompense pour avoir utilisé la fonctionnalité pendant un certain temps. Alors j'ai essayé de l'utiliser, j'ai essayé de m'y intéresser, mais je n'y arrivais pas. »

– Homme, 18-24, C.-B., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

« {La plateforme de négociation sociale B} a pas mal de frais cachés qu'ils n'ont pas expliqués. [...] J'ai regardé dans leur forum, je pense qu'ils appellent ça des commentaires ou quelque chose comme ça. C'est juste un gars qui est comme toi, donc je ne lui fais pas confiance. [...] Je dirais que leur application est vraiment facile à utiliser, vous pouvez obtenir beaucoup d'informations sur l'application. Que ce soit digne de confiance ou non, c'est comme la préoccupation. »

– Homme, 25-34, C.-B., MS élevé  
(traduit de l'anglais)

# Les utilisateurs actifs l'utilisent comme source d'information et forme de médias sociaux

Investisseurs autonomes

Familier avec les plateformes de négociation sociale

Plateforme de négociation sociale examinée

Plateforme de négociation sociale mise à l'essai

Utilisateur actif

**Seul un petit nombre de personnes interrogées utilisent activement une plateforme de négociation sociale, principalement comme source d'information sur les placements, un peu comme des forums.**

- Les utilisateurs actifs ont principalement utilisé la plateforme comme un forum d'investissement spécialisé. Elle simplifie la recherche d'information et est considérée comme une source beaucoup plus spécialisée, car elle est exclusivement destinée à l'investissement.
- Les personnes interrogées ont également utilisé la plateforme pour valider en temps réel les recommandations d'investissement des influenceurs. Pour eux, la plateforme offrait un moyen de vérifier la validité de la recommandation d'un influenceur et le tenait responsable, car on peut voir si l'influenceur effectue les opérations qu'il recommande.
- Quelques personnes vérifiaient également les opérations d'autres utilisateurs, cherchant à valider leurs propres achats en confirmant que d'autres utilisateurs achetaient également le même produit.

« J'ai {la plateforme de négociation sociale A}, je regarde l'information sur les compagnies. Je ne peux pas faire de la négociation ou autre, puisqu'il n'y a pas d'interface avec mon courtier mais je trouve que c'est un bon outil. J'aime bien la fonction forum qu'ils ont sur chacun des stocks où chacun peut venir donner son avis et il y a des nouvelles qui sont partagées. [...] J'aime bien l'interface de {la plateforme de négociation sociale A}. »

– Homme, 35-44, Qc., MS élevé

« Les tendances du marché et la compréhension du battage médiatique à propos de quelque chose [sont les plus utiles]. Donc, par exemple, s'il y a un battage médiatique à propos de Tesla, et si vous allez sur {plateforme de négociation sociale C}, je veux dire, vous pouvez également le trouver sur Reddit, mais {plateforme de négociation sociale C} est plus facile à utiliser et elle se concentre uniquement sur l'investissement, l'achat d'actions et la vente d'actions. »

– Homme, 25-34, Ont., Nouveau  
(traduit de l'anglais)

« Je me sens parfois validé ou justifié avec mes décisions, mais je ne sais pas si cela aidera, car, encore une fois, je ne veux pas être influencé si je ne connais pas leurs qualifications. [...] plus que tout, je me dis : « Je suis sur la bonne voie ». [...] alors je l'utilise en quelque sorte comme une jauge. »

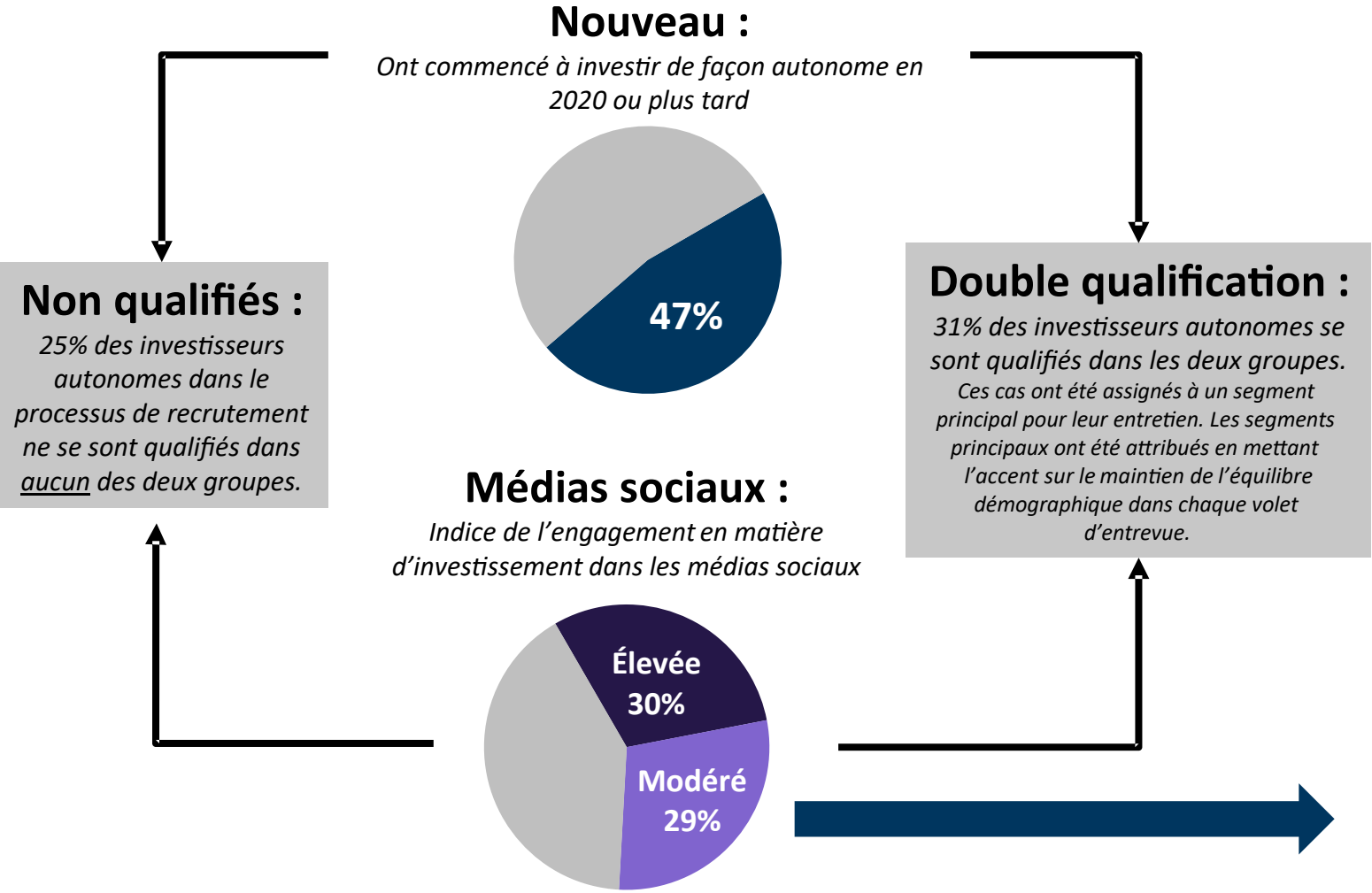
– Femme, 25-34, Ont., MS modéré  
(traduit de l'anglais)

**Annexe :**

**profil détaillé des personnes interrogées**

# Recrutement d'investisseurs autonomes

Les personnes interrogées qui ont été recrutées étaient des investisseurs autonomes et soit débutaient dans l'investissement autonome, soit utilisaient fréquemment les médias sociaux en lien avec l'investissement autonome.



**Médias sociaux élevé :**

Utilisation fréquente et active des médias sociaux dans le cadre de multiples activités liées aux placements.

**Médias sociaux modéré :**

Utilisation régulière des médias sociaux avec participation à au moins certaines activités liées aux placements.

*À quelle fréquence consacrez-vous du temps sur les médias sociaux à lire, chercher de l'information ou prendre part à des discussions sur les placements?*

Comportements d'investissement dans les médias sociaux \*

	Quotidien / hebdomadaire	Mensuel ou moins	Jamais
0	AUCUN	AUCUN	AUCUN
1-2	LÉGER	LÉGER	AUCUN
3	MODÉRÉ	LÉGER	AUCUN
4	MODÉRÉ	MODÉRÉ	AUCUN
5-6	ÉLEVÉ	MODÉRÉ	AUCUN

\*Les comportements d'investissement dans les médias sociaux désignent les mesures prises sur les médias sociaux, notamment :

- Chercher de l'information sur les placements sur les médias sociaux.
- Partager avec d'autres de l'information sur les placements sur les médias sociaux.
- Prendre part activement à des discussions en ligne sur les placements.
- Envisager ou acheter un placement que j'avais initialement découvert sur les médias sociaux. [Question séparée]
- Suivre sur les médias sociaux des influenceurs en finances personnelles ou en placement.

# Profil des personnes interviewées

Profil des personnes interviewées	Nouveau	Utilisateurs de MS
<b>Dans l'ensemble</b>	<b>15</b>	<b>25</b>
<b>Âge</b>		
18-44	11	19
45+	4	6
<b>Sexe</b>		
Femme	5	5
Homme	10	19
Non binaire	--	1
<b>Région</b>		
Colombie-Britannique	2	4
Alberta	5	4
Prairies	1	3
Ontario	4	6
Québec	3	7
Atlantique	--	1
<b>Plateforme de négociation sociale</b>		
A utilisé une plateforme de négociation sociale	2	6



# Building Understanding.

Pour plus d'information, veuillez contacter :

**Bureau des investisseurs de l'OCRI**

[officeoftheinvestor@ciro.ca](mailto:officeoftheinvestor@ciro.ca)

**Colin Whelan**

Vice-président, Innovative Research Group

[cwhelan@innovativeresearch.ca](mailto:cwhelan@innovativeresearch.ca)

**Ont contribué au rapport :**

*Colin Whelan, vice-président*

*Zoe Stern, conseillère principale*

*Trisha Shah, conseillère*