

LA PERCEPTION DES INVESTISSEURS CANADIENS QUANT AUX FONDS COMMUNS DE PLACEMENT ET À L'INDUSTRIE DES FONDS COMMUNS

2012

Rapport rédigé pour :

L'INSTITUT DES FONDS D'INVESTISSEMENT
DU CANADA



THE INVESTMENT
FUNDS INSTITUTE
OF CANADA

L'INSTITUT DES FONDS
D'INVESTISSEMENT
DU CANADA

Par :

POLLARA 

POLLARA Inc. (www.pollara.com), une entreprise canadienne chef de file en matière de recherche en opinion publique et en marketing, aide ses clients à améliorer leur rendement au moyen d'études stratégiques conçues et analysées par des consultants experts dans leur domaine. POLLARA offre une gamme complète de services de recherche à des entreprises de premier rang à l'échelle mondiale, nationale et locale de même qu'aux organisations du secteur public et sans but lucratif. Ces services incluent la recherche quantitative et qualitative et les conseils dans les domaines des affaires et des politiques publiques, la valeur et la satisfaction de la clientèle, le développement de nouveaux produits, l'évaluation et le suivi publicitaire, la stratégie de marque et la demande des consommateurs et les modèles d'établissement des prix. Les consultants de POLLARA utilisent des techniques innovatrices de pointe pour offrir à ses clients des conseils stratégiques solides reposant sur les données.

Table des matières

Introduction	2
Méthodologie	3
Sommaire	4
Les résultats détaillés	8
La confiance accordée aux fonds communs de placement	8
A. Avoir confiance que les fonds communs de placement permettront d'atteindre les objectifs financiers	8
B. La connaissance des placements dans les fonds communs	12
Les méthodes d'achat des fonds communs de placement et le rôle du conseiller dans les décisions	13
A. Les récents achats de fonds	13
B. Les achats subséquents de fonds communs de placement	14
C. Le recours aux services d'un conseiller pour l'achat de fonds communs de placement.....	15
D. Le rôle de l'investisseur et du conseiller dans les décisions au sujet des fonds communs de placement	16
E. Souvenir que le conseiller ait discuté de la compatibilité lors du plus récent achat de fonds communs de placement	17
F. La satisfaction quant aux conseils du conseiller	18
G. Les attitudes quant aux conseillers financiers.....	19
H. Les autres services provenant des conseillers	20
Le recours initial à un conseiller financier	21
A. La valeur des économies ou des investissements lors du recours initial	21
B. La première expérience de placement.....	22
C. Le temps écoulé depuis le recours initial aux services d'un conseiller financier ..	23
D. Les motifs du recours initial aux services d'un conseiller financier.....	24
Se tenir informé au sujet des fonds communs de placement	25
A. Les sources consultées lorsqu'on envisage un achat.....	25
B. La confiance de détenir l'information nécessaire pour prendre des décisions de placement éclairées	26
Les impressions quant aux paiements des frais	29
A. Le souvenir que le conseiller ait discuté des frais, de la rémunération et des RFG lors du plus récent achat de fonds commun de placement	29
B. La confiance en la connaissance des frais des fonds communs de placement ...	31
Appendice : Texte des questions de l'étude	32
Connaissances et confiance dans les fonds communs de placement	33
Les frais et la pertinence	37

Introduction

Le présent rapport contient les résultats du septième volet de l'étude téléphonique annuelle de l'IFIC menée auprès des investisseurs des fonds communs de placement au Canada. L'étude a été menée par POLLARA, une entreprise indépendante de recherche en opinion publique et en études de marché.

L'étude a été entreprise par l'industrie des fonds communs de placement par l'intermédiaire de l'Institut des fonds d'investissement du Canada, pour mieux comprendre les attitudes et les opinions des détenteurs canadiens de fonds communs de placement; pour identifier leurs besoins, leurs attentes, leurs comportements et leurs opinions et en faire le suivi au fil du temps.

Cette étude est conçue pour explorer les attitudes et les comportements quant aux fonds communs de placement, dont :

- La confiance accordée aux fonds communs de placement pour atteindre les objectifs financiers;
- Les méthodes d'achat de fonds communs de placement et le rôle des conseillers dans les décisions;
- Demeurer bien informé sur les placements dans les fonds communs de placement; et
- Les impressions quant aux frais payés pour les fonds communs de placement et les conseils.

Méthodologie

Pour le présent volet de l'étude, 1 000 entrevues téléphoniques ont été menées auprès de détenteurs de fonds communs de placement de 18 ans ou plus qui prennent entièrement ou partiellement les décisions d'achat concernant les fonds communs de placement de leur ménage. Toutes les entrevues ont été menées du 13 juin au 2 juillet 2012.

Les tableaux suivants montrent le nombre réel d'entrevues menées lors de l'étude de 2012, le nombre pondéré d'entrevues et les marges d'erreur correspondantes pour les résultats globaux. Les résultats nationaux ont été pondérés¹ de sorte que les résultats soient représentatifs des détenteurs de fonds communs de placement par région et par sexe. Les résultats régionaux tendent à ne pas varier de façon substantielle. Aussi, le rapport-il met en valeur les résultats nationaux. Toutes les différences statistiquement significatives entre les régions sont indiquées dans les résultats.

Tableau A : distribution de l'échantillon 2012

	Nombre réel d'entrevues	Nombre pondéré d'entrevues	Marge d'erreur (%)
Canada atlantique	100	57	±9,8 %
Québec	200	220	±6,9 %
Ontario	300	426	±5,7 %
Manitoba/Saskatchewan	100	60	±9,8 %
Alberta	150	115	±8,0 %
C.-B.	150	122	±8,0 %
TOTAL	1 000	1 000	±3,1 %

Lorsque possible, les résultats nationaux du volet actuel sont comparés aux résultats du dernier volet de l'étude, composé de 1 006 entrevues menées du 10 juin au 24 juin 2011, à ceux du cinquième volet de l'étude, composé de 1 002 entrevues menées du 11 juin 2010 au 24 juin 2010; à ceux du quatrième volet de l'étude, composé de 1 002 entrevues menées du 28 mai au 9 juin 2009; à ceux du troisième volet de l'étude, composé de 1 895 entrevues menées du 29 mai au 17 juin 2008; à ceux du deuxième volet de l'étude composé de 2 508 entrevues menées du 23 mai au 27 juin 2007; ou à ceux du premier volet de l'étude, composé de 1 865 entrevues menées du 15 juin 2006 au 11 juillet 2006. Pour les sept volets, les entrevues ont été menées en anglais et en français, selon la préférence du répondant

En 2012, les résultats à l'échelle nationale sont fiables selon ± 3,1 %, dix-neuf fois sur vingt. Pour 2011, 2010, 2009, 2008, 2007 et 2006, les résultats nationaux sont fiables selon ± 3,1 %, ± 3,1 %, ± 3,1 %, ± 2,3 %, ± 2,0 %, et ± 2,2 % respectivement. Les résultats des sous-échantillons (c.-à-d. les résultats des divers groupes démographiques) ont une plus grande marge d'erreur. **En général, les changements de 5 points ou moins d'année en année ne sont pas jugés statistiquement significatifs.** Il est important de noter que les échantillons non pondérés sont cités dans le rapport.

Sommaire

I. La confiance accordée aux fonds communs de placement

- **En 2012, les fonds communs de placement ont maintenu leur statut de placement financier auquel les investisseurs dans les fonds communs de placement font le plus confiance.**
 - Les fonds communs de placement (80 %) jouissent d'une confiance élevée parmi les Canadiens détenteurs de fonds communs de placement, alors qu'un nombre un peu moins élevé accorde sa confiance aux CPG (68 %), aux obligations (59 %) et aux actions (57 %).
 - À titre de comparaison, 85 % des Canadiens détenteurs de fonds communs de placement croient que leur investissement dans leur résidence principale les aidera à atteindre leurs objectifs financiers.
- **Les investisseurs se disent bien renseignés sur les placements dans les fonds commun de placement. Cette perception demeure stable depuis 2009.**
 - Présentement, 78 % des investisseurs se disent *assez bien renseignés* (36 %), *bien renseignés* (40 %) ou *très bien renseignés* (2 %).

II. Les méthodes d'achat de fonds commun de placement et le rôle du conseiller dans les décisions

- **Au cours de la dernière année, pratiquement la moitié des investisseurs canadiens dans les fonds communs de placement ont acheté un nouveau fonds qu'ils ne détenaient pas dans leur portefeuille ou ont réinvesti dans un fonds qu'ils détenaient déjà.**
 - Au cours de la dernière année, des proportions similaires d'investisseurs ont acheté un nouveau fonds (43 %) ou ont réinvesti dans un fonds existant (46 %).
- **Les conseillers sont toujours la source dominante de fonds commun de placement pour les investisseurs canadiens.**
 - Au Canada, 17 détenteurs de fonds communs de placement sur 20 ont acheté leurs fonds d'un conseiller (85 %), plutôt qu'en ligne ou d'un individu comme un représentant du service à la clientèle (13 %). L'apparente pointe des achats libre-service de fonds observée en 2011 (17 %) semble maintenant n'être qu'un cas particulier, car les

données de 2012 sont égales à la proportion moyenne enregistrée de 2006 à 2010, inclusivement.

- **Les investisseurs dans les fonds communs de placement continuent de travailler de concert avec leur conseiller pour prendre des décisions de placement. Peu d'entre eux prennent leurs décisions complètement seuls ou font simplement ce que leur conseiller leur recommande sans hésitation.**
 - Pratiquement tous les détenteurs de fonds communs de placement (89 %) affirment que leur conseiller a discuté de la compatibilité du fonds commun de placement avec leurs objectifs de placement.
 - Dans l'ensemble, les investisseurs sont satisfaits des conseils que leur offre leur conseiller. En 2012, 78 % des répondants disent qu'ils sont *satisfaits* ou *très satisfaits* (sept ou plus sur une échelle de 10). Cependant, la proportion d'investisseurs étant *très satisfaits* des conseils de leur conseiller est en déclin depuis 2008, passant de 25 % à 19 % en 2012.
- **Les Canadiens qui investissent dans les fonds communs de placement font confiance à leur conseiller pour obtenir des conseils éclairés.**
 - Pratiquement tous les investisseurs font confiance à leur conseiller pour obtenir des conseils éclairés (93 %). Ils sont également nombreux à affirmer obtenir un meilleur rendement sur leurs placements en ayant recours à un conseiller (84 %).
 - Seulement deux répondants sur cinq (41 %) affirment qu'ils pourraient prendre de judicieuses décisions de placement seuls, sans l'aide d'un conseiller, incluant une faible proportion de 8 % des répondants qui sont *tout à fait en accord* avec cet énoncé.
- **En plus de l'achat de fonds commun de placement, deux tiers (64 %) des investisseurs disent recevoir d'autres services de leur conseiller comme des conseils de placement, de budget ou de planification en vue des dépenses futures.**

Nouvelle
question
en 2012

III. Le recours initial à un conseiller

- **Lorsqu'ils ont eu recours à un conseiller financier pour la première fois, deux cinquièmes (41 %) des investisseurs dans les fonds communs de placement avaient moins de 10 000 \$ à investir et plus de la moitié (59 %) avaient moins de 25 000 \$.**
 - Parmi les répondants qui avaient moins de 10 000 \$ à investir lorsqu'ils ont commencé à consulter un conseiller financier (41 %), 19 % possédaient de 5 000 \$ à 10 000 \$, 20 % avaient moins de 5 000 \$ et 2 % n'avaient ni économies ni placement.

- Lorsqu'ils ont initialement eu recours à un conseiller financier, trois quarts des investisseurs (72 %) disent qu'ils avaient peu (31 %) ou aucune expérience (41 %) en matière d'investissement.
- **En moyenne, les investisseurs dans les fonds communs de placement ont recours aux services d'un conseiller depuis 18,4 ans.**
- **Plusieurs facteurs motivent les investisseurs à commencer à consulter un conseiller.**
 - Les raisons les plus importantes, selon 92 % des investisseurs, étaient la nécessité d'investir pour la retraite et le désir d'obtenir un meilleur rendement qu'ils ne pouvaient obtenir seuls.

IV. Se tenir informé au sujet des fonds communs de placement

- **En tant que canal de communication pour recevoir de l'information au sujet des fonds communs de placement, les conseillers sont six fois plus populaires que les autres canaux étudiés.**
- **En général, les investisseurs sont d'avis qu'ils possédaient les renseignements adéquats pour prendre une décision éclairée lors de leur achat le plus récent.**
 - La plupart des investisseurs (57 %) affirment que les renseignements qu'ils reçoivent des compagnies de fonds communs de placement répondent à la plupart ou à toutes leurs questions. Cependant, cette proportion est en déclin depuis 2006, année où 68 % des répondants affirmaient que les renseignements des compagnies de fonds communs de placement répondaient à la plupart ou à toutes leurs questions.
 - Dans l'ensemble, 91 % des investisseurs disent qu'ils se sentent assez confiants de pouvoir prendre une décision éclairée avec les renseignements disponibles.

V. Les impressions quant au paiement des frais

- **La proportion des investisseurs se souvenant que leur conseiller ait discuté de rémunération, de frais et du RFG lors de leur plus récent achat de fonds communs de placement a augmenté au cours des dernières années.**
 - En 2012, 63 % des investisseurs se souviennent d'avoir discuté des frais avec leur conseiller lors de leur plus récent achat de fonds commun de placement. Un autre 55 % des investisseurs se souviennent d'avoir discuté du RFG et 51 % se souviennent d'avoir discuté de rémunération. Chacune de ces données représente une amélioration de quatre à cinq points depuis 2009.
- **Trois quarts des répondants sont au moins assez confiants d'être au courant des frais qu'ils doivent payer pour les fonds communs de placement.**
 - La majorité des investisseurs (73 %) continuent d'avoir assez confiance en leur connaissance des frais qu'ils paient pour leurs fonds communs de placement, bien que seulement 13 % disent avoir très confiance.

Les résultats détaillés

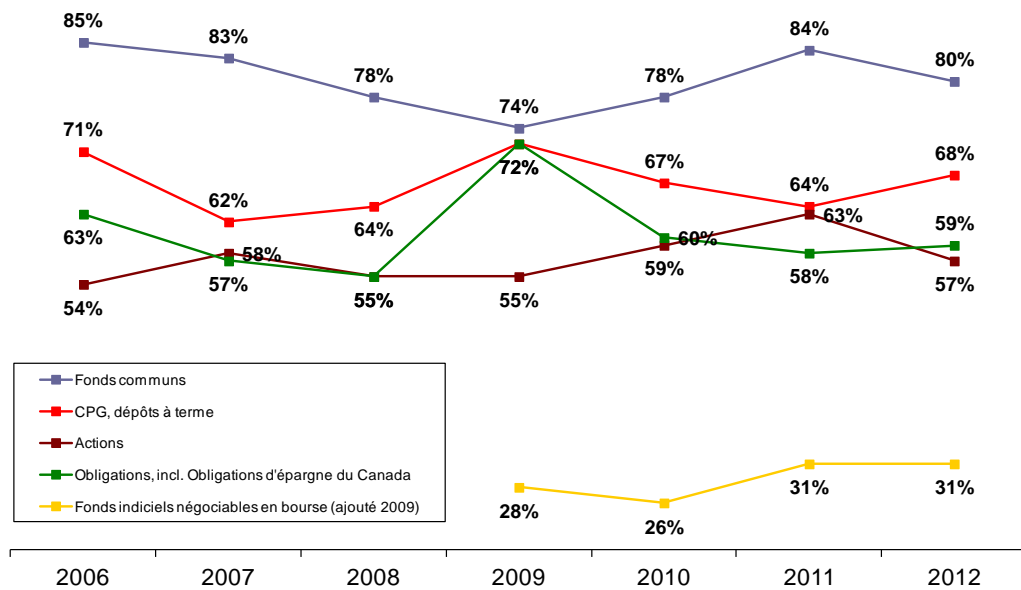
La confiance accordée aux fonds communs de placement

A. Avoir confiance que les fonds communs de placement permettront d'atteindre les objectifs financiers

En général, la confiance accordée aux fonds communs de placement s'est améliorée de 6 % depuis 2009. La confiance accordée aux actions, qui était en hausse au cours des dernières années, est retombée à 57 % en 2012. Les obligations – qui avaient enregistré une pointe en 2009 (72 %) – sont demeurées à 59 %, conformément à toutes les autres années, à l'exception de 2009.

Figure 1.

Faire confiance aux produits de placement pour atteindre les objectifs financiers*

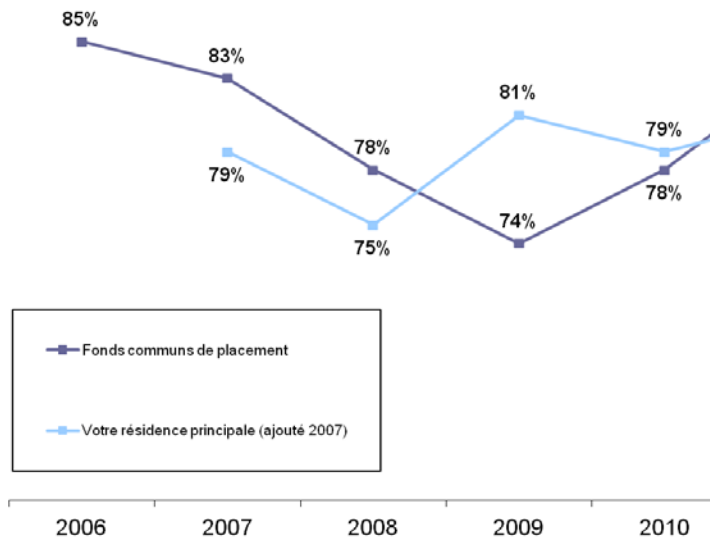


* Les résultats correspondent aux répondants qui accordent une cote de 5 à 10 sur une échelle de 10.

Q3-8: Sur une échelle allant de 1 à 10, où 1 signifie « pas confiant(e) du tout » et 10 signifie « tout à fait confiant(e) »; globalement, dans quelle mesure êtes-vous confiant(e) que chacun des produits d'investissement suivants vous aideront à atteindre les objectifs financiers de votre ménage? Commençons par... (LISEZ EN ALTERNANT) [2006 n=1,865; 2007 n=2,508; 2008 n=1,895; 2009 n=1,002; 2010 n=1,002; 2011 n=1,006; 2012 n=1,000]

Pour ce qui est d'être un véhicule d'investissement auquel les investisseurs canadiens se fient pour atteindre leurs objectifs financiers, les fonds communs de placement continuent d'être à peu près égaux à la résidence principale.

Figure 2.
La confiance accordée aux fonds communs de placement par rapport à la résidence principale*

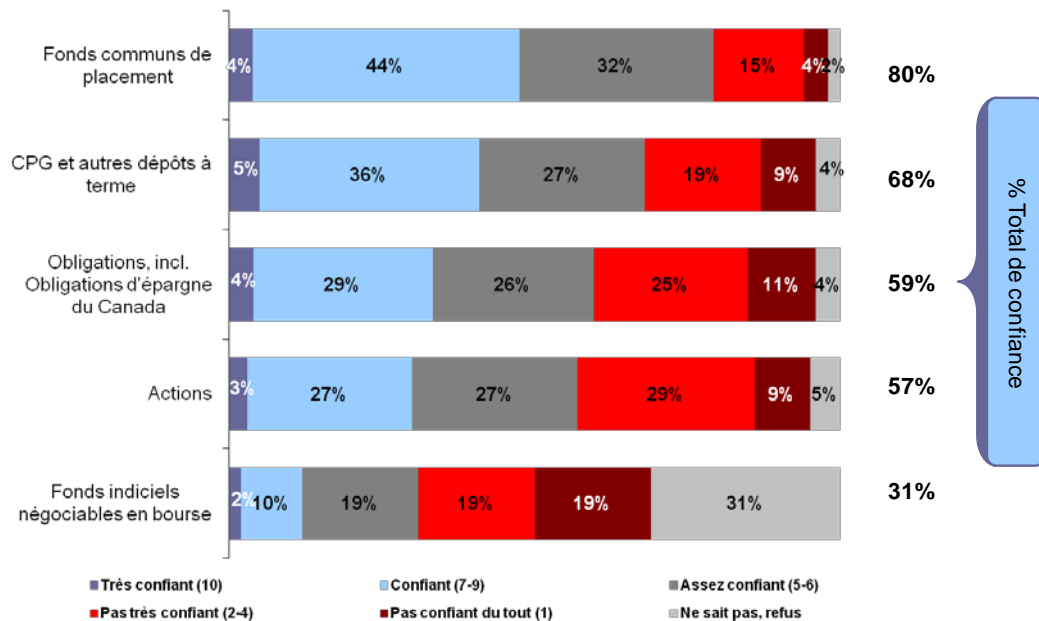


* Les résultats correspondent aux répondants qui accordent une cote de cinq à 10 sur une échelle de 10.

Q3-8: Sur une échelle allant de 1 à 10, où 1 signifie « pas confiant(e) du tout » et 10 signifie « tout à fait confiant(e) »; globalement, dans quelle mesure êtes-vous confiant(e) que chacun des produits d'investissement suivants vous aideront à atteindre les objectifs financiers de votre ménage? Commençons par... (LISEZ EN ALTERNANT) [2006 n=1,865; 2007 n=2,508; 2008 n=1,895; 2009 n=1,002; 2010 n=1,002; 2011 n=1,006; 2012 n=1,000]

Les répondants achetant leurs fonds communs d'un conseiller financier ont tendance à faire davantage confiance aux fonds communs de placement, aux obligations, aux CPG et à leur résidence principale comparativement aux répondants achetant leurs fonds communs en ligne ou d'un représentant du service à la clientèle (ces derniers répondants, quant à eux, font plus confiance aux actions et aux fonds négociés en bourse).

Figure 3.
La confiance accordée aux produits de placement pour atteindre les objectifs financiers



Q3-8: Sur une échelle allant de 1 à 10, où 1 signifie « pas confiant(e) du tout » et 10 signifie « tout à fait confiant(e) »; globalement, dans quelle mesure êtes-vous confiant(e) que chacun des produits d'investissement suivants vous aideront à atteindre les objectifs financiers de votre ménage? Commençons par... (LISEZ EN ALTERNANT) [2012 n=1,000]

Comme l'indique le tableau suivant, la confiance accordée à de nombreuses options de placement varie selon les sexes. Par exemple, les hommes sont plus susceptibles d'accorder leur confiance aux actions et aux FNB, alors que les femmes font plus confiance aux CPG.

Tableau 1.
Faire confiance aux produits de placement pour atteindre les objectifs financiers, selon le sexe

Produit	Pourcentage très confiant ou confiant	
	Hommes	Femmes
Fonds communs de placement	50 %	47 %
Actions	33 %	25 %
CPG, dépôts à terme	39 %	43 %
Obligations	35 %	32 %
FNB	15 %	8 %

L'année 2012 marque l'émergence de certaines autres différences démographiques. Les investisseurs urbains sont plus susceptibles d'accorder leur confiance aux fonds communs de placement et aux FNB, alors que les investisseurs ruraux sont plus susceptibles d'avoir confiance en leur résidence principale. Les individus à la retraite font plus confiance aux actions, aux CPG et

à leur résidence principale que les investisseurs qui travaillent à temps plein ou à temps partiel. Ceux qui possèdent 75 000 \$ ou plus de capitaux à investir font plus confiance aux actions, à leur résidence principale et aux FNB, alors que ceux possédant moins de 75 000 \$ de capitaux à investir sont plus susceptibles de faire confiance aux obligations. Finalement, les résidents du Québec se disent plus confiants que chaque véhicule d'investissement les aidera à atteindre leurs objectifs financiers que les répondants du reste du Canada.

La confiance dans chaque type de placement est naturellement plus élevée parmi les investisseurs détenant le type de placement en question. Par exemple, 81 % des détenteurs d'obligations ont confiance en la capacité des obligations de leur permettre d'atteindre leurs objectifs financiers comparativement à 46 % des investisseurs ne détenant pas d'obligations. On enregistre des différences similaires pour les actions (76 % par rapport à 40 %), les CPG (82 % par rapport à 52 %), les FNB (71 % par rapport à 25 %) et la résidence principale (88 % par rapport à 53 %). Ainsi, la confiance accordée aux placements qu'un répondant détient tend à être semblable à la confiance généralement accordée à ses fonds communs de placement.

Alors que le taux de confiance que les détenteurs d'obligations accordent aux obligations a augmenté au cours de la dernière année (de 73 % en 2011 à 81 % en 2012), le taux de confiance que les détenteurs d'actions accordent aux actions et le taux de confiance que les détenteurs de FNB accordent aux FNB ont chuté au cours de la dernière année de huit points de pourcentage : de 84 % en 2011 à 76 % en 2012 pour les actions et de 79 % en 2011 à 71 % en 2012 pour les FNB

Tableau 2.
La confiance accordée aux produits de placement pour atteindre les objectifs financiers, parmi ceux investissant dans les produits

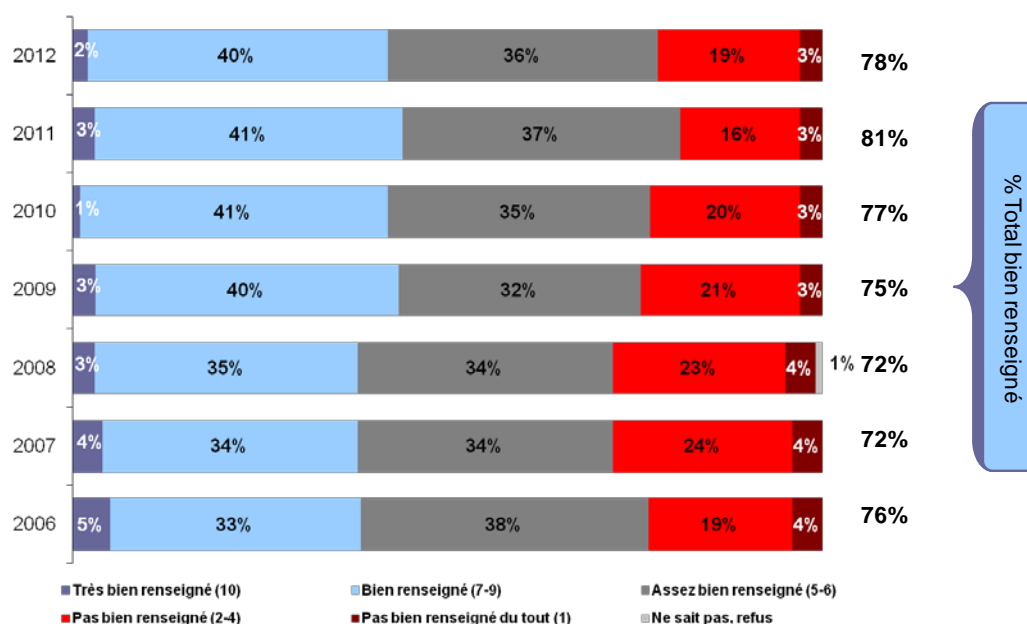
Produit	Pourcentage d'investisseurs dans les fonds communs de placement qui possèdent également chaque produit	Confiance que le produit permettra d'atteindre les objectifs financiers	
		Investit dans le produit (Changement depuis 2011)	N'investit pas dans le produit (Changement depuis 2011)
Obligations	37 %	81 % (+8)	46 % (-3)
Actions	48 %	76 % (-8)	40 % (-4)
CPG	54 %	82 % (+3)	52 % (+4)
FNB	12 %	71 % (-8)	25 % (+3)
Résidence principale	90 %	88 % (+3)	53 % (+3)

B. La connaissance des placements dans les fonds communs

Les investisseurs se disent bien renseignés sur les placements dans les fonds communs et cette perception augmente lentement depuis trois ou quatre ans. Présentement, 78 % des investisseurs se disent *assez bien renseignés* (36 %), *bien renseignés* (40 %) ou *très bien renseignés* (2 %). Inversement, seulement 21 % se disent *pas très bien renseignés* (19 %) ou *pas bien renseignés du tout* (3 %).

L'auto-évaluation des connaissances en matière de placement est restée à peu près la même au cours de quatre dernières années, avec aucune variation statistique significative d'une année à l'autre.

Figure 4.
Les connaissances sur les placements dans les fonds communs



Q2: En général, sur une échelle allant de 1 à 10, où 1 signifie que « vous n'êtes pas bien renseigné du tout » et 10 signifie que « vous êtes très bien renseigné » dans quelle mesure estimez-vous être bien renseigné sur les placements dans les fonds mutuels/fonds communs de placement? (N'INSCRIVEZ QU'UNE SEULE RÉPONSE) [2006 n=1,865; 2007 n=2,508; 2008 n=1,895; 2009 n=1,002; 2010 n=1,002; 2011 n=1,006; 2012 n=1,000]

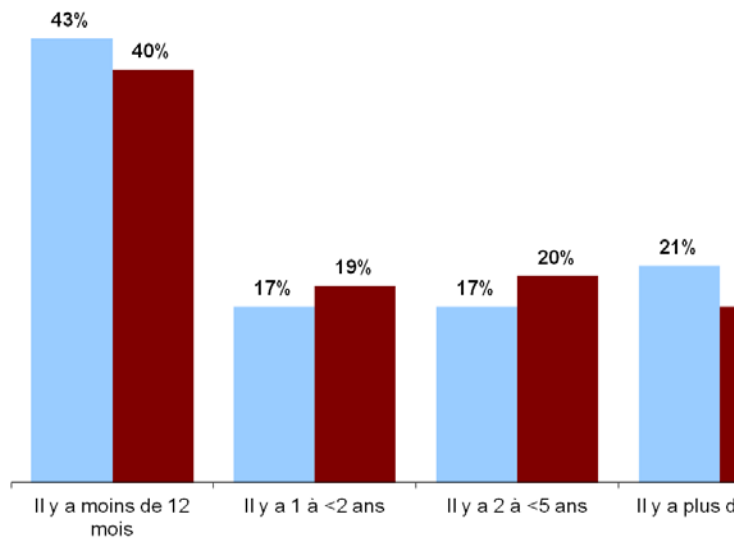
L'auto-évaluation des connaissances en matière de placement est plus élevée chez les hommes, les investisseurs à la retraite et les investisseurs ayant plus de capitaux à investir. Cinquante et un pourcent des hommes se disent *renseignés* ou *bien renseignés*, comparativement à 33 % des femmes. Ce pourcentage augmente également entre les répondants de 18 à 34 ans et ceux de 55 ans et plus, passant de 33 % à 44 %. De plus, 51 % des investisseurs à la retraite se considèrent *renseignés* ou *très renseignés*, alors que seulement 37 % de ceux travaillant à temps partiel ou à temps plein en disent autant. Finalement, 47 % des gens possédant 75 000 \$ ou plus de capitaux à investir en affirment autant, comparativement à 31 % de ceux possédant moins d'actifs à investir.

Les méthodes d'achat des fonds communs de placement et le rôle du conseiller dans les décisions

A. Les récents achats de fonds

Deux répondants sur cinq (43 %) investissant dans les fonds communs de placement affirment avoir acheté au cours de la dernière année un fonds commun de placement qu'ils ne possédaient pas déjà. Parmi les autres répondants, environ les mêmes proportions d'investisseurs affirment avoir acheté un nouveau fonds commun de placement pour la dernière fois il y a un an ou deux (17 %), deux à cinq ans (17 %) ou il y a plus de cinq ans (21 %).

Figure 5.
Plus récent achat de fonds commun de placement



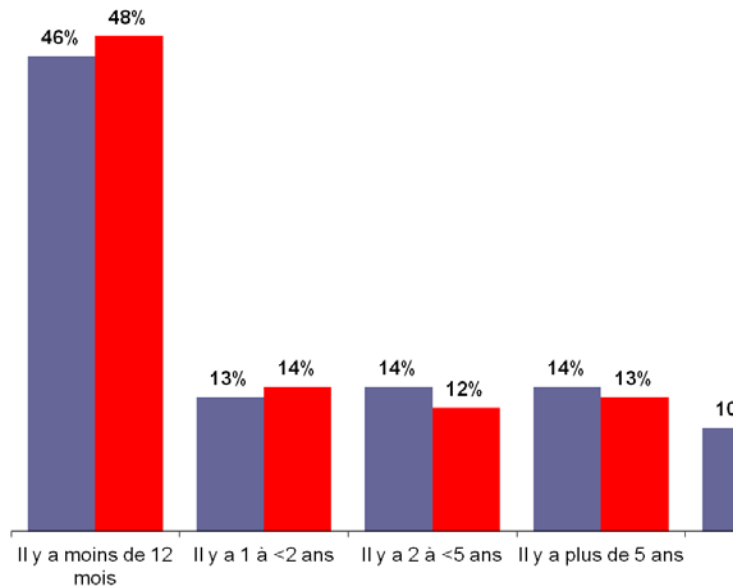
Q9: À quand remonte la dernière fois que vous avez acheté un fonds commun de placement différent de ceux que vous possédez déjà, soit dans votre REER soit à l'extérieur de votre REER? [2009 n=1,002; 2012 n=1,000]

Les investisseurs qui travaillent présentement sont plus susceptibles d'avoir acheté un nouveau fonds au cours de la dernière année (46 %) que ceux qui sont à la retraite (36 %). Pour ce qui est du revenu du ménage, 48 % des répondants ayant un revenu de 100 000 \$ ou plus ont acheté un nouveau fonds au cours de la dernière année comparativement à 35 % de ceux ayant un revenu inférieur à 50 000 \$; et pour les répondants ayant des capitaux à investir, 45 % de ceux ayant 75 000 \$ ou plus à investir ont acheté un nouveau fonds au cours de la dernière année comparativement à 33 % de ceux ayant moins de 25 000 \$ à investir. En résumé, l'acheteur typique d'un nouveau fonds a un emploi, il possède un revenu supérieur à 50 000 \$ et a accumulé au moins 75 000 \$ en capitaux à investir. Fait intéressant, parmi les investisseurs ayant acheté un nouveau fonds au cours de la dernière année, on ne remarque aucune différence entre les proportions d'investisseurs ayant acheté d'un conseiller financier (43 %) ou en ligne ou d'un représentant du service à la clientèle (44 %).

B. Les achats subséquents de fonds communs de placement

Pratiquement la moitié (46 %) de ceux qui investissent dans les fonds communs de placement affirment avoir fait, au cours de la dernière année, un achat subséquent dans un fonds commun déjà dans leur portefeuille. Comme pour les achats de nouveaux fonds, des proportions environ égales d'investisseurs affirment avoir réinvesti dans un fonds commun de placement pour la dernière fois il y a un ou deux ans (13 %), deux à cinq ans (14 %) ou il y a plus de cinq ans (14 %). Dix pour cent des répondants affirment n'avoir jamais réinvesti dans un fonds commun de placement qu'ils possédaient déjà.

Figure 6.
Plus récent réinvestissement dans un fonds



Q10: Et à quand remonte la dernière fois que vous avez fait une souscription subséquente à un fonds commun de placement que vous possédiez déjà, soit dans votre REÉR soit à l'extérieur de votre REÉR? [2009 n=1,002; 2012 n=1,000]

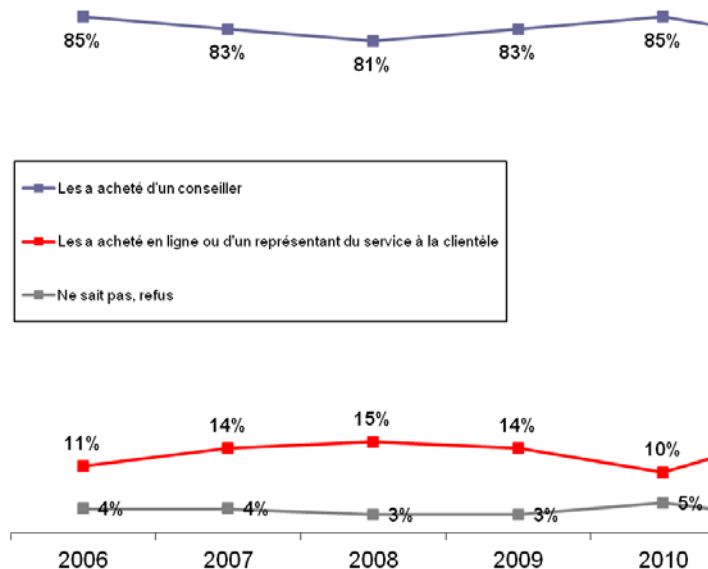
Les investisseurs étant plus susceptibles d'avoir réinvesti dans un fonds commun de placement déjà dans leur portefeuille au cours de la dernière année sont semblables à ceux étant plus susceptibles d'avoir acheté un nouveau fonds au cours de l'année. Les répondants qui ont un emploi sont plus susceptibles d'avoir réinvesti dans un fonds au cours de la dernière année que ceux qui sont à la retraite (52 % par rapport à 32 %), tout comme ceux dont le revenu du ménage est égal ou supérieur à 100 000 \$ sont plus susceptibles que ceux dont le revenu du ménage est inférieur à 50 000 \$ (56 % par rapport à 34 %) et ceux ayant 75 000 \$ ou plus de capitaux à investir sont plus susceptibles que ceux ayant moins de 25 000 \$ à investir (48 % par rapport à 37 %). Il existe cependant une différence significative; ceux qui achètent leur fonds communs de placement en ligne ou d'un représentant du service à la clientèle sont plus susceptibles d'avoir réinvesti au cours de la dernière année dans un fonds qu'ils possédaient

déjà que ceux qui achètent leurs fonds par l'intermédiaire d'un conseiller financier (56 % par rapport à 44 %).

C. Le recours aux services d'un conseiller pour l'achat de fonds communs de placement

Les conseillers continuent d'être les principaux vendeurs de fonds communs de placement pour les investisseurs canadiens. Dix-sept détenteurs de fonds communs de placement sur 20 ont acheté leurs fonds d'un conseiller (85 %), par rapport aux achats en ligne ou d'un individu comme un représentant du service à la clientèle (13 %).

Figure 7.
Méthodes d'achat de fonds communs de placement : achat le plus récent



Q11: Pour les quelques prochaines questions, j'aimerais que vous pensiez à la dernière fois que vous avez investi dans un fonds mutuel/fonds commun de placement. Lorsque vous avez acheté ce fonds mutuel/fonds commun de placement, l'avez-vous : (LISEZ ET N'INSCRIVEZ QU'UNE SEULE RÉPONSE) [2006 n=1,865; 2007 n=2,508; 2008 n=1,895; 2009 n=1,002; 2010 n=1,002; 2011 n=1,006; 2012 n=1,000]

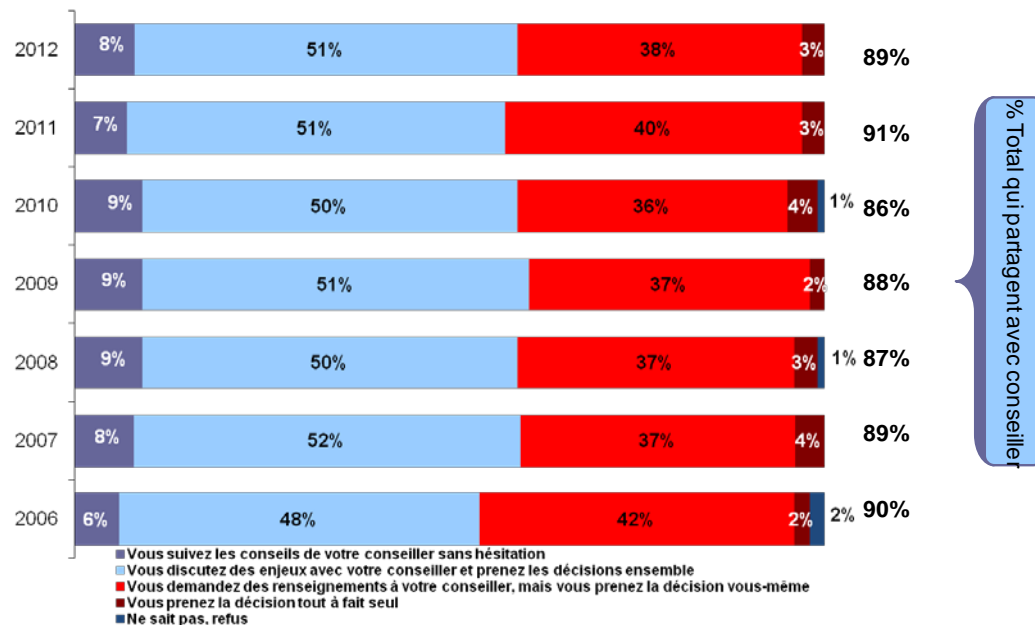
L'augmentation des achats libre-service de fonds communs de placement enregistrée l'an dernier (de 10 % en 2010 à 17 % en 2011) semble n'avoir été qu'un cas particulier, car le pourcentage (13 %) des répondants utilisant cette méthode d'achat en 2012 est le même que la moyenne enregistrée de 2006 à 2010 (13 %).

Alors qu'aucun sous-groupe n'est plus susceptible d'acheter des fonds communs de placement en ligne ou d'un préposé au service à la clientèle que d'un conseiller financier, il existe une plus grande probabilité que les investisseurs achetant eux-mêmes leur fonds communs soient de jeunes hommes (25 % des hommes âgés de 18 à 34 ans; 22 % des hommes âgés de 35 à 54 ans) qui ne sont pas propriétaires de leur résidence principale (22 % de ceux qui ne sont pas propriétaires de leur demeure).

D. Le rôle de l'investisseur et du conseiller dans les décisions au sujet des fonds communs de placement

Les investisseurs dans les fonds communs de placement continuent de travailler de concert avec leur conseiller pour faire des choix de placement. Très peu d'investisseurs prennent des décisions tout à fait seuls (3 %) ou font simplement ce que leur conseiller leur recommande sans hésitation (8 %). Au contraire, 51 % des investisseurs discutent des options et prennent une décision avec leur conseiller, alors qu'un autre 38 % des investisseurs prennent la décision finale seuls au moyen des renseignements que leur a fournis leur conseiller. Ces deux types de comportements observés chez les investisseurs sont plutôt stables depuis les quelques dernières années.

Figure 8.
Le rôle de l'investisseur et du conseiller dans les décisions sur les fonds communs de placement



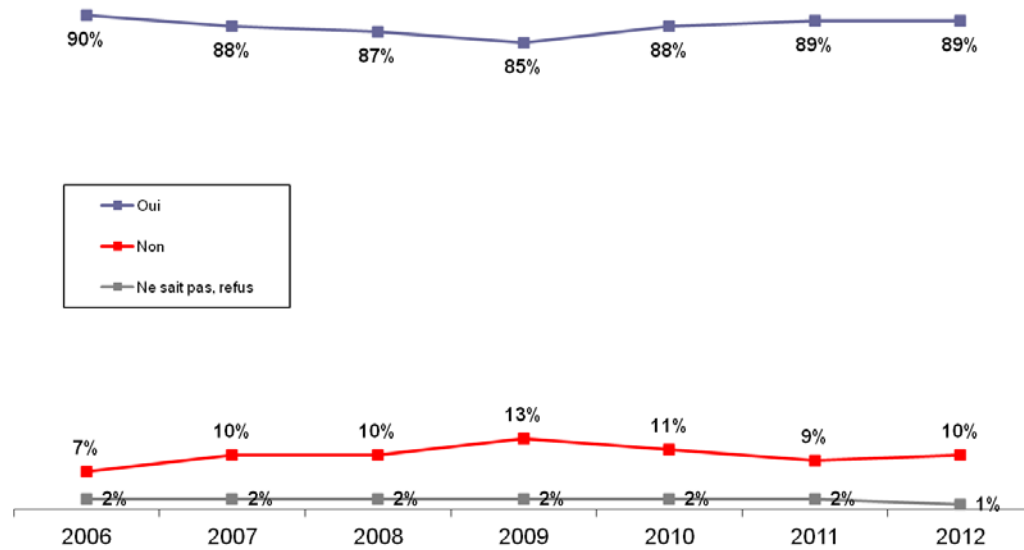
Q17: (SI UTILISE LES SERVICES D'UN CONSEILLER À LA Q11) Et en général, lorsque vous prenez des décisions sur les fonds mutuels/fonds communs de placement, lequel des énoncés suivants décrit le mieux les rôles que votre conseiller et vous jouez vraiment dans la décision? (SI NÉCESSAIRE : Par conseiller, j'entends la personne de qui vous avez acheté un fonds mutuel/fonds commun de placement. Votre conseiller peut être un employé de banque, un courtier, un agent d'assurance, un planificateur financier ou porter un autre titre.) [2006 n=1596; 2007 n=2089; 2008 n=1512; 2009 n=829; 2010 n=856; 2011 n=813; 2012 n=846]

L'étendue des connaissances en matière de placements que les investisseurs ont l'impression de posséder n'influence généralement pas la façon dont ils travaillent avec leur conseiller. La vaste majorité des investisseurs, dans toutes les catégories de connaissances, prennent leurs décisions avec leur conseiller ou les prennent selon les renseignements que leur conseiller leur fournit. Cela dit, 18 % des répondants qui affirment n'être pas renseignés du tout ou pas très bien renseignés quant aux placements dans les fonds communs sont enclins à suivre les conseils de leur conseiller sans poser de question, ce qui est considérablement plus élevé que la moyenne (8 %).

E. Souvenir que le conseiller ait discuté de la compatibilité lors du plus récent achat de fonds communs de placement

Neuf investisseurs sur dix (89 %) se souviennent que leur conseiller ait discuté de la compatibilité du fonds commun de placement avec leurs objectifs de placement. Ces résultats sont conformes avec ceux des années précédentes.

Figure 9.
Le fait que le conseiller ait discuté ou non de la compatibilité



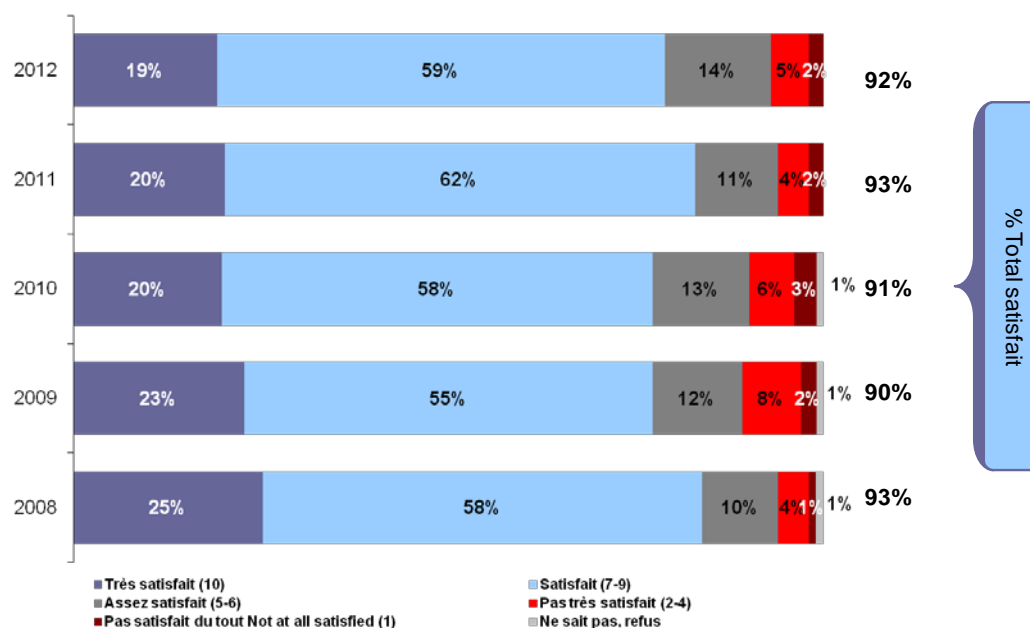
Q12: Toujours en pensant à la dernière fois que vous avez fait des placements dans un fonds mutuel/fonds commun de placement, est-ce que le conseiller qui vous l'a vendu a discuté des enjeux suivants avec vous? Commençons par : (LISEZ LA LISTE EN ALTERNANT). (SI NÉCESSAIRE : Par conseiller, j'entends la personne de qui vous avez acheté le fonds mutuel/fonds commun de placement. Votre conseiller peut être un employé de banque, un courtier, un agent d'assurance, un planificateur financier ou porter un autre titre). [2006 n=1596; 2007 n=2089; 2008 n=1512; 2009 n=829; 2010 n=856; 2011 n=813; 2012 n=846]

Les investisseurs qui prennent tout à fait seuls les décisions concernant leurs fonds communs de placement ou qui suivent les conseils de leur conseiller sans poser de question sont les plus susceptibles d'affirmer ne pas avoir eu de discussion sur la compatibilité lors de leur plus récent achat de fonds commun (20 % et 31 % respectivement). Cependant, tel que mentionné à la page précédente du présent rapport, ces populations ne représentent que 3 % et 8 %, respectivement, des Canadiens qui investissent dans les fonds communs de placement.

F. La satisfaction quant aux conseils du conseiller

Les investisseurs se disent généralement satisfaits des conseils offerts par leur conseiller. En 2012, 92 % des répondants affirment être *assez satisfaits* (cinq ou plus sur une échelle de 10). Un autre 78 % se disent au moins *satisfaits* (une cote de sept ou plus sur une échelle de 10) et 19 % accordent une cote de 10 sur 10 à leur satisfaction. Alors que la satisfaction générale (cinq ou plus sur une échelle de 10) est demeurée constante au cours des cinq dernières années, la proportion d'investisseurs s'estimant *très satisfaits* de leur conseiller demeure sous la barre des résultats enregistrés avant la crise financière de 2008.

Figure 10.
La satisfaction quant aux conseils du conseiller



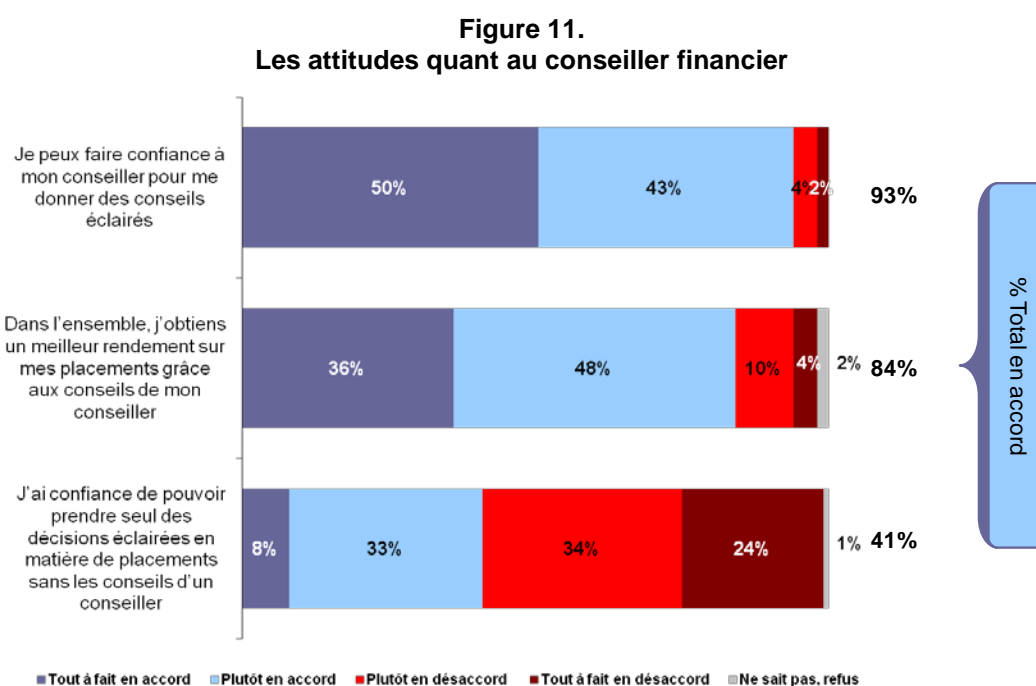
Q20: (SI UTILISE LES SERVICES D'UN CONSEILLER À LA Q11) Je voudrais maintenant vous poser quelques questions sur votre relation avec votre conseiller financier – c'est-à-dire le conseiller de qui vous achetez vos fonds mutuels/fonds communs de placement. Au moyen d'une échelle allant de 1 à 10, où 1 signifie « pas satisfait(e) du tout » et 10 signifie « tout à fait satisfait(e) », dans quelle mesure êtes-vous satisfait(e) des conseils de votre conseiller financier? (N'INSCRIVEZ QU'UNE SEULE RÉPONSE) (SI NÉCESSAIRE : Votre conseiller peut être un employé de banque, un courtier, un agent d'assurance, un planificateur financier ou porter un autre titre.) [2008 n=1512; 2009 n=829; 2010 n=856; 2011 n=813; 2012 n=846]

Les investisseurs dans les fonds communs de placement qui partagent la responsabilité de la prise de décision avec leur conseiller sont plus susceptibles de se dire à tout le moins *satisfaits* (81 %) que ceux qui prennent leurs décisions tout à fait seuls (52 %) ou qui laissent le soin à leur conseiller de le faire (60 %).

G. Les attitudes quant aux conseillers financiers

Pratiquement tous les investisseurs canadiens ayant recours aux services d'un conseiller financier pour acheter des fonds communs de placement (93 %) sont en accord avec l'énoncé : « Je peux faire confiance à mon conseiller pour me donner des conseils éclairés ». Un autre quatre répondants sur cinq sont en accord avec l'énoncé : « Dans l'ensemble, j'obtiens un meilleur rendement sur mes placements grâce aux conseils de mon conseiller ».

Par contre, seulement 41 % des répondants sont *en accord* (incluant seulement 8 % étant *tout à fait en accord*) avec l'énoncé : « J'ai confiance de pouvoir prendre seul des décisions éclairées en matière de placements sans les conseils d'un conseiller ».



Q22-24: (SI A ACHETÉ D'UN CONSEILLÉ À Q11) Tout bien considéré, dans quelle mesure êtes-vous en accord ou en désaccord avec chacun des énoncés suivants? (LISEZ L'ÉNONCÉ): Je peux faire confiance à mon conseiller pour me donner des conseils éclairés; Dans l'ensemble, j'obtiens un meilleur rendement sur mes placements grâce aux conseils de mon conseiller; J'ai confiance de pouvoir prendre seul des décisions éclairées en matière de placements sans les conseils d'un conseiller. Êtes-vous tout à fait d'accord, plutôt d'accord, plutôt en désaccord ou tout à fait en désaccord? [2012 n=846]

Les investisseurs dans les fonds communs de placement qui ne partagent pas la responsabilité de la prise de décision avec leur conseiller sont un peu moins susceptibles d'avoir confiance en leur conseiller pour leur donner des conseils judicieux comparativement à ceux qui partagent les responsabilités de la prise de décision avec leur conseiller (80 % par rapport à 96 %). Ils sont également moins susceptibles de croire que leur conseiller les aide à obtenir de meilleurs rendements sur leurs placements (68 % par rapport à 86 %).

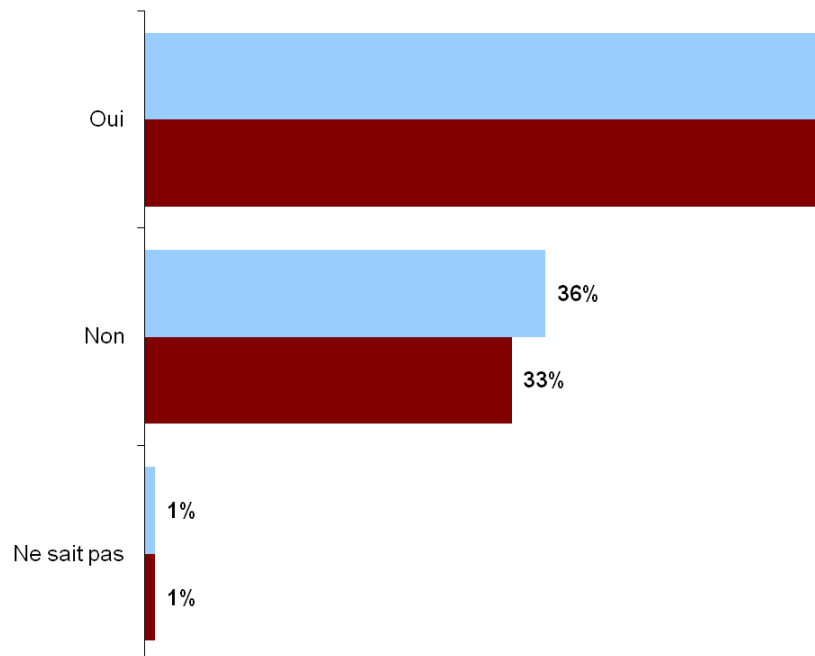
Pour ce qui des placements achetés en libre-service, les hommes sont plus susceptibles que les femmes d'avoir confiance en leur habileté de prendre des décisions de placement judicieuses sans l'aide d'un conseiller (50 % par rapport

à 32 %). Cette confiance semble également croître en lien avec les connaissances des fonds communs de placement que les investisseurs affirment posséder, alors que 54 % de ceux affirmant être au moins *assez connaisseurs* au sujet des fonds communs de placement ont confiance en leur propres habiletés à investir sans l'aide d'un conseiller comparativement à 25 % de ceux qui se disent *pas très connaisseurs* ou *pas connaisseurs du tout*.

H. Les autres services provenant des conseillers

La plupart de ceux qui investissent dans les fonds communs de placement font appel à leur conseiller pour autre chose que le simple achat de fonds communs de placement. Deux tiers des répondants (64 %) affirment recevoir d'autres services comme des conseils de placement, de budget ou de planification en prévision d'achats futurs. Un tiers des investisseurs (36 %) affirment le contraire.

Figure 12.
Les autres services provenant du conseiller



Q21: (SI A ACHETÉ DES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT D'UN CONSEILLER À Q11) À part l'achat de fonds mutuels ou fonds communs de placement, avez-vous reçu d'autres services de votre conseiller comme des conseils de placement, de budget ou de planification pour les dépenses futures? [2011 n=813; 2012 n=846]

Le recours aux conseillers pour obtenir d'autres services augmente un peu avec le montant des capitaux à investir. Par exemple, 51 % de ceux dont les investissements totaux sont inférieurs à 25 000 \$ font appel à leur conseiller pour autre chose, comparativement à 67 % de ceux ayant 75 000 \$ et plus en placements.

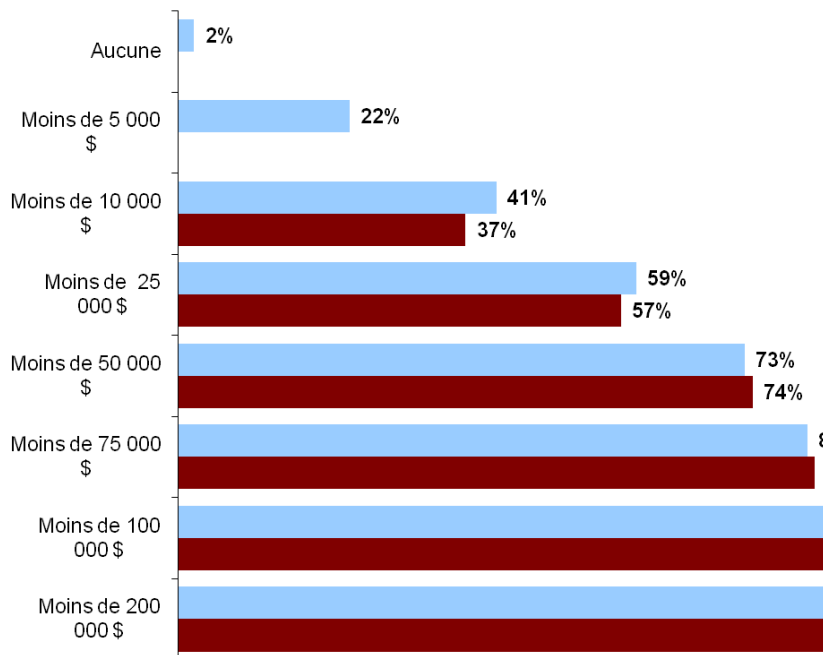
Le recours initial à un conseiller financier

A. La valeur des économies ou des investissements lors du recours initial

Deux investisseurs sur cinq (41 %) possédaient moins de 10 000 \$ en économies ou en placements lorsqu'ils ont commencé à utiliser les services d'un conseiller financier. Ceci inclut 19 % des investisseurs qui avaient 5 000 \$ à 10 000 \$, 20 % qui avaient moins de 5 000 \$ et 2 % qui avaient ni économies ni investissement lorsqu'ils ont commencé à utiliser les services d'un conseiller financier.

La majorité des investisseurs (59 %) ont commencé à consulter un conseiller financier lorsqu'ils avaient moins de 25 000 \$ en capitaux à investir et 73 % avaient moins de 50 000 \$. En comparaison, 27 % des répondants ont commencé à consulter un conseiller alors qu'ils avaient déjà accumulé au moins 50 000 \$ en capitaux à investir.

Figure 13.
La valeur des économies ou des investissements lors du premier recours aux services d'un conseiller

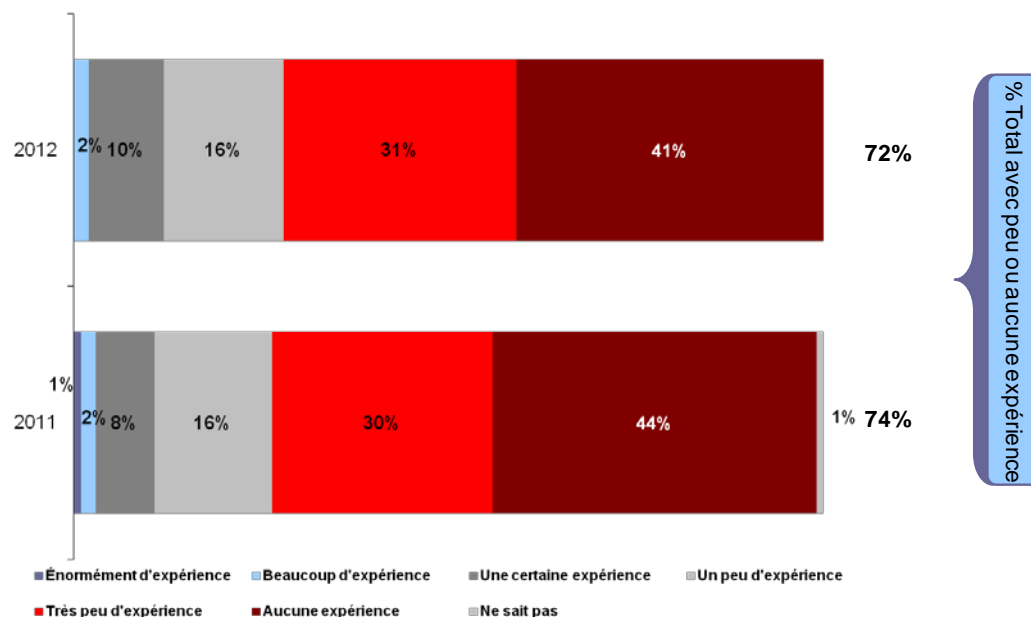


Q32: (SI A ACHETÉ DES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT D'UN CONSEILLER À Q11) Veuillez indiquer quelle catégorie reflète le mieux la valeur totale des économies et des placements de votre ménage au moment où vous avez commencé à faire affaire avec un conseiller financier, sans compter votre résidence principale? (LISEZ LA LISTE) : [2011 n=813; 2012 n=846]

B. La première expérience de placement

Les trois quarts des investisseurs (72 %) affirment qu'ils avaient peu (31 %) ou aucune (41 %) expérience de placement lorsqu'ils ont initialement eu recours aux services d'un conseiller financier. Seulement 2 % affirment qu'ils possédaient *beaucoup d'expérience* et moins de 1 % affirment qu'ils possédaient *énormément d'expérience*.

Figure 14.
L'expérience en matière de placements lors du recours initial à un conseiller



Q26: SI A ACHETÉ DES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT D'UN CONSEILLER À Q11) Lorsque vous avez commencé à faire affaire avec un conseiller financier, combien d'expérience de placement aviez-vous personnellement? Aviez-vous : [2011 n=813; 2012 n=846]

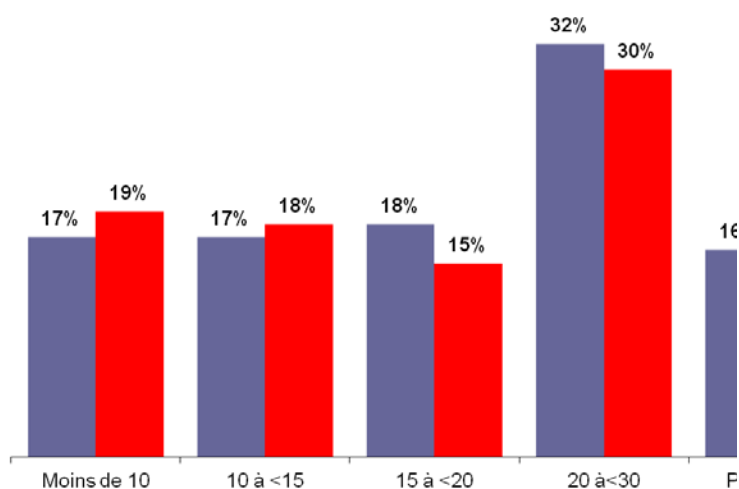
Pour ce qui est de la responsabilité des décisions concernant l'achat de fonds, la nature de la relation conseiller-client semble être influencée par la somme d'expérience de placement que l'investisseur possède lorsqu'il a initialement recours aux services d'un conseiller. La proportion d'investisseurs n'ayant *aucune expérience* s'élève à 33 % parmi ceux qui prennent les décisions tout à fait seuls, à 39 % parmi ceux qui demandent des renseignements à leur conseiller, mais prennent quand même les décisions seuls, à 42 % parmi ceux qui prennent les décisions avec leur conseiller et à 55 % parmi ceux qui suivent les conseils de leur conseiller sans poser de question.

De plus, les hommes (35 %) sont beaucoup moins susceptibles que les femmes (47 %) de dire qu'ils ne possédaient aucune expérience de placement lorsqu'ils ont initialement communiqué avec un conseiller. Une telle évaluation est aussi beaucoup moins fréquente parmi les investisseurs possédant 50 000 \$ ou plus de capitaux à investir (39 %) que chez ceux possédant moins de capitaux (51 %).

C. Le temps écoulé depuis le recours initial aux services d'un conseiller financier

De nombreux investisseurs dans les fonds communs de placement ayant recours à un conseiller travaillent avec des conseillers depuis des décennies. Près de la moitié (48 %) affirment avoir initialement communiqué avec un conseiller il y a 20 ans ou plus. Le laps de temps moyen est de 18,4 ans.

Figure 15.
Les années écoulées depuis le recours initial à un conseiller



Q25: (SI A ACHETÉ DES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT D'UN CONSEILLER À Q11) Depuis combien d'années faites-vous affaire avec un conseiller financier? [2011 n=813; 2012 n=846]

Le laps de temps depuis le début de la relation avec un conseiller est en corrélation avec l'âge du répondant. Par exemple, les investisseurs âgés de moins de 35 ans utilisent les services d'un conseiller en moyenne depuis 7,0 ans, alors que ceux âgés de 65 ans et plus utilisent de tels services en moyenne depuis 24,0 ans.

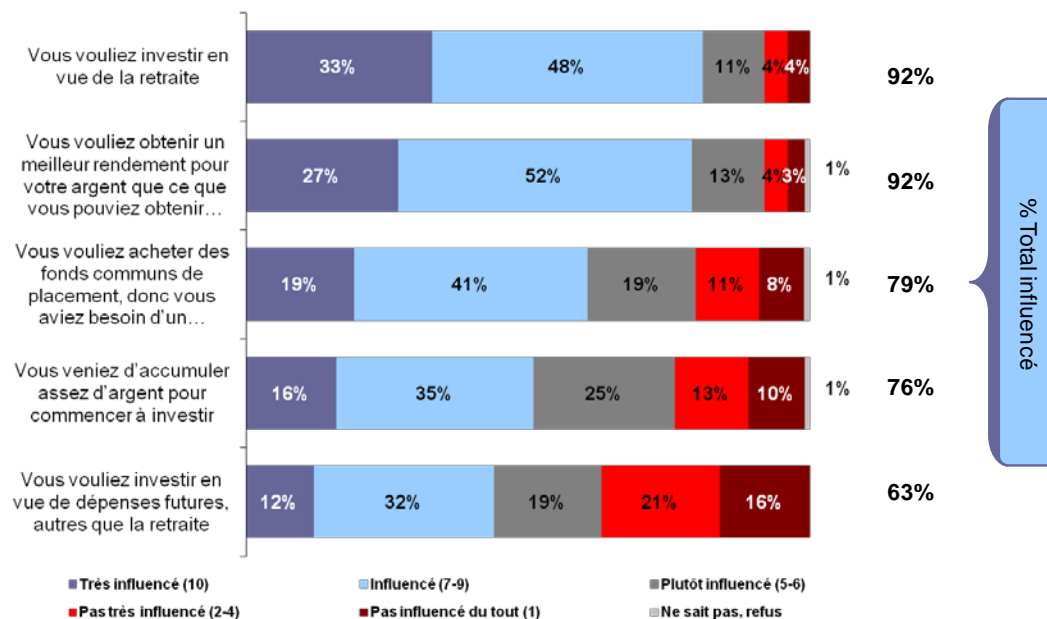
Tableau 3 :
Recours initial aux services d'un conseiller par groupes d'âge

Groupe d'âge	Nombre d'années depuis le recours initial à un conseiller (moyenne)
18 à 34	7,0
35 à 44	13,6
45 à 54	16,5
55 à 64	18,5
65 ans et plus	24,0

D. Les motifs du recours initial aux services d'un conseiller financier

Plusieurs facteurs ont motivé les investisseurs à communiquer avec un conseiller. Les plus importants facteurs, selon 92 % de ces investisseurs, étaient la nécessité d'investir en vue de la retraite et le désir d'obtenir un meilleur rendement sur leurs investissements. En second lieu, on retrouve le désir d'acheter des fonds communs de placement (79 %) et le fait d'en être arrivé au point d'économiser en vue d'investir (76 %). Finalement, le désir de prévoir pour des dépenses autres que la retraite a motivé 63 % des investisseurs à commencer à faire appel à un conseiller financier. Il est évident que la plupart des investisseurs étaient influencés par de multiples facteurs.

Figure 16.
Les raisons de communiquer initialement avec un conseiller



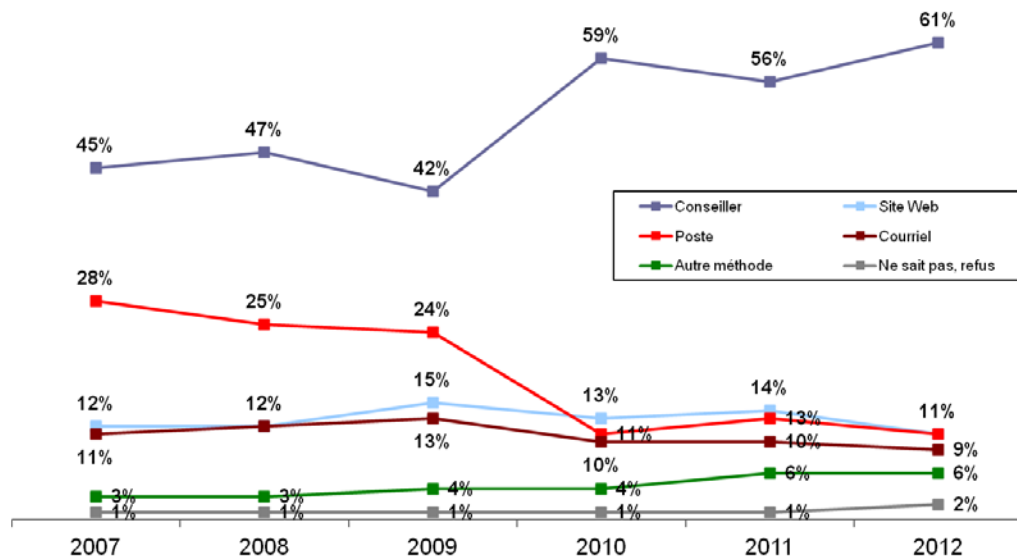
Q27-31: SI A ACHETÉ DES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT D'UN COURTIER À Q11) Dans quelle mesure chacune des raisons suivantes a-t-elle influencé votre décision de commencer à faire affaire avec un conseiller financier? Veuillez utiliser une échelle de 1 à 10, où 1 signifie « pas influencé du tout » et 10 signifie « beaucoup influencé ». Commençons par : (LISEZ EN ALTERNANT) Vous vouliez acheter des fonds mutuels ou fonds communs de placement, donc vous aviez besoin d'un conseiller; Vous vouliez investir en vue de la retraite; Vous vouliez investir en vue de dépenses futures, autres que la retraite; Vous veniez d'accumuler assez d'argent pour commencer à investir; Vous vouliez obtenir un meilleur rendement pour votre argent que ce que vous pouviez obtenir seul? [2011 n=813; 2012 n=846]

Se tenir informé au sujet des fonds communs de placement

A. Les sources consultées lorsqu'on envisage un achat

Lorsque les investisseurs souhaitent recevoir des renseignements sur les fonds communs de placement qu'ils songent acheter, les conseillers demeurent les intermédiaires les plus populaires. En tout, 61 % des investisseurs préfèrent les conseillers, soit six fois plus que tous les autres canaux de communication évalués.

Figure 17.
La méthode préférée pour recevoir de l'information sur les fonds communs de placement¹



Q16: De quelle façon préféreriez-vous recevoir des renseignements sur un fonds mutuel /fonds commun de placement que vous songez acheter? Préféreriez-vous les recevoir (ALTERNEZ LES OPTIONS) par la poste traditionnelle, par courriel, en visitant un site Web, d'un conseiller ou au moyen d'une autre méthode? (N'INSCRIVEZ QU'UNE SEULE RÉPONSE) [2007 n=2,508; 2008 n=1,895; 2009 n=1,002; 2010 n=1,002; 2011 n=1,006; 2012 n=1,000]

Les seuls investisseurs qui préféreraient recevoir des renseignements sur un fonds commun qu'ils songent acheter autrement que par l'intermédiaire d'un conseiller sont ceux qui n'achètent pas leurs fonds d'un conseiller mais plutôt en ligne ou par l'intermédiaire d'un représentant du service à la clientèle. Parmi ces investisseurs, 29 % préfèrent recevoir l'information d'un site Web, alors que 26 % préféreraient la recevoir d'un conseiller. Les préférences d'information pour ce groupe d'investisseurs sont réellement très diversifiées. En effet, un autre 17 % préféreraient recevoir des renseignements par la poste, 15 % par courriel et 9 % par un autre moyen de communication.

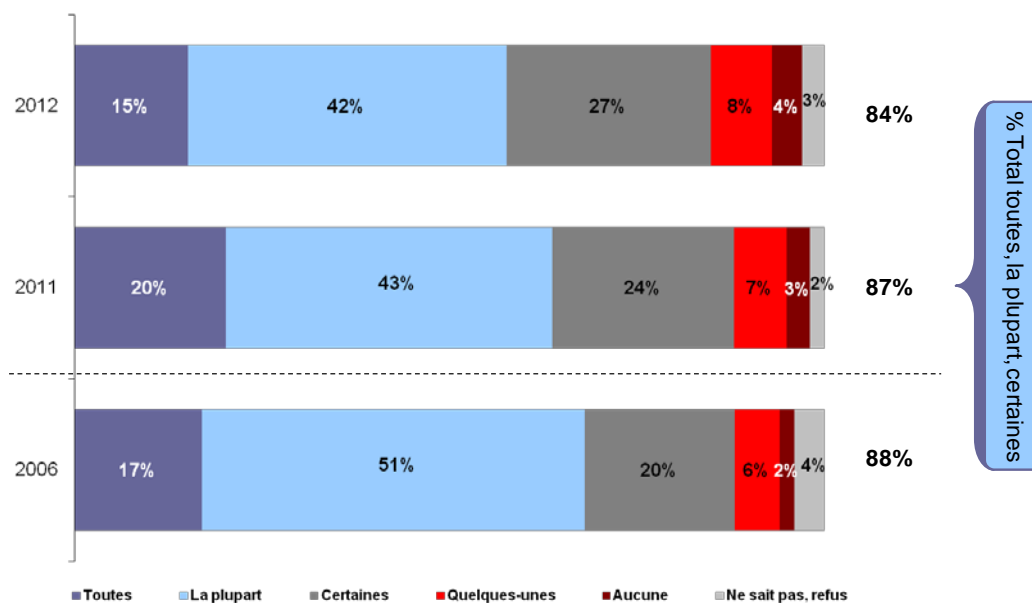
¹ Les changements significatifs observés en 2010 devraient être interprétés avec prudence, car ILS sont peut-être attribuables au retrait dès 2010 de trois questions qui avaient été posées au cours des années précédentes.

B. La confiance de détenir l'information nécessaire pour prendre des décisions de placement éclairées

La grande majorité des investisseurs (84 %) ont l'impression que les renseignements qu'ils reçoivent des compagnies de fonds communs de placement répondent à toutes (15 %), à la plupart (42 %) ou à certaines (27 %) de leurs questions sur leurs placements dans les fonds communs. Cependant, la proportion d'investisseurs qui disent que ces renseignements répondent à toutes ou à la plupart de leurs questions est en déclin, de 68 % en 2006 à 57 % en 2012.

Figure 18.

L'efficacité des renseignements provenant des compagnies de fonds communs de placement pour répondre aux questions

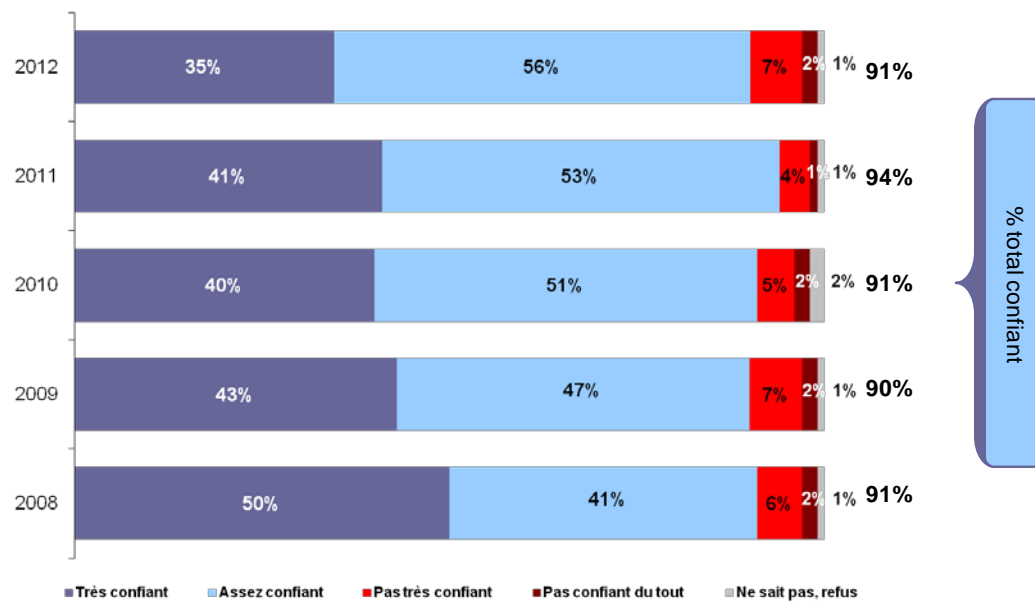


Q18: En général, avez-vous l'impression que les renseignements que vous recevez des compagnies de fonds mutuels ou fonds communs de placement répondent à toutes, à la plupart, à certaines, à quelques-unes ou à aucune de vos questions sur vos investissements dans les fonds communs de placement? (N'ACCEPTÉZ QU'UNE SEULE RÉPONSE). [2006 n=1865; 2011 n=1,006; 2012 n=1,000]

Neuf investisseurs sur dix (91 %) se sentent à l'aise avec l'information qu'ils détenaient la dernière fois qu'ils ont acheté un fonds commun de placement. Ce nombre inclut 35 % qui disent qu'ils étaient *très à l'aise* et 56 % qui étaient *assez à l'aise*.

Le niveau de confort des investisseurs pour ce qui est de posséder les bons renseignements pour prendre une décision éclairée est demeuré plutôt stable au cours des dernières années. Cependant, depuis la période précédant la crise financière de 2008, la proportion d'investisseurs étant *très à l'aise* quant à l'information qu'ils possèdent a chuté de 15 points, passant de 50 % à 35 %. Par contre, la proportion affirmant être *assez à l'aise* a comblé la différence, augmentant de 15 points pour passer de 41 % à 56 %.

Figure 19.
La confiance de posséder l'information pour prendre des décisions éclairées en matière de placements



Q19: Reportez-vous à la dernière fois que vous avez investi dans un fonds commun de placement. Avant de faire ce dernier investissement, étiez-vous très confiant(e), assez confiant(e), pas trop confiant(e) ou pas du tout confiant(e) de disposer de la bonne information pour prendre une décision éclairée? (N'INSCRIVEZ QU'UNE SEULE RÉPONSE) (June 2006, n=1,865) (June 2008, n=1,895) (June 2009, n=1,002) (June 2010, n=1,002) (June 2011, n=1,006)

Les investisseurs qui travaillent à temps plein ou à temps partiel contribuent à diminuer la proportion des répondants ayant *très confiance* de posséder les renseignements adéquats pour prendre une décision éclairée, car seulement 32 % d'entre eux affirment avoir *très confiance*. Fait intéressant, ce nombre est également considérablement plus faible parmi les investisseurs en région rurale (28 %) que parmi les investisseurs en milieu urbain (37 %), et parmi les Québécois (27 %) comparativement au reste du Canada (37 %).

Il existe également un lien étroit entre les connaissances que les répondants affirment posséder quant aux placements dans les fonds communs et la conviction d'avoir pris la bonne décision compte tenu des renseignements disponibles. En effet, 46 % de ceux s'estimant *très bien renseignés* ou *bien renseignés* se sentent également *très confiants* d'avoir pris la bonne décision étant donné les renseignements disponibles. Inversement, seuls 24 % des répondants s'estimant *pas bien renseignés* ou *pas renseignés du tout* en disent autant.

Les impressions quant aux paiements des frais

A. Le souvenir que le conseiller ait discuté des frais, de la rémunération et des RFG lors du plus récent achat de fonds commun de placement

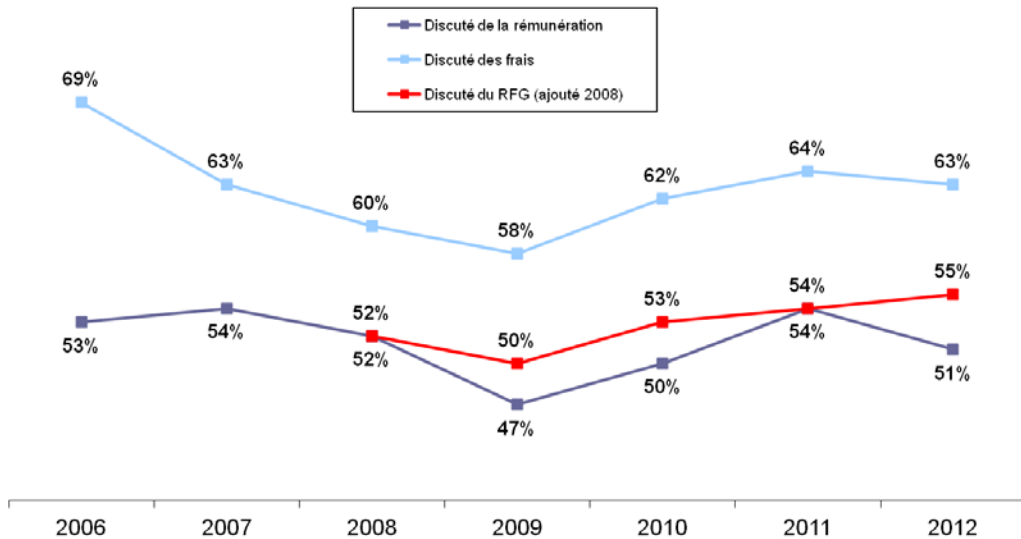
Un nombre plus élevé d'investisseurs affirment que leur conseiller a discuté avec eux de la rémunération, des frais et du ratio des frais de gestion (RFG).

En 2012, 63 % des répondants affirment que leur conseiller a discuté des frais lors de leur plus récent achat de fonds commun de placement. Bien que cette proportion soit plus faible que lorsque la question a initialement été posée en 2006 (69 %), il s'agit néanmoins d'une amélioration depuis 2009. Cette année là, 58 % des investisseurs affirmaient avoir discuté des frais avec leur conseiller.

En 2012, la proportion d'investisseurs se souvenant d'avoir discuté de la rémunération du conseiller et des RFG la dernière fois qu'ils ont acheté un fonds commun de placement était de 51 % et de 55 % respectivement. Ces deux données se sont améliorées depuis 2009, année où 47 % avaient discuté de leur rémunération et 50 % avaient discuté des RFG avec leur conseiller.

Ces changements sont illustrés dans les figures ci-dessous. Il ne faut pas oublier que les données sont basées sur les souvenirs des investisseurs. En outre, les résultats portent sur l'information donnée lors du *plus récent* achat des investisseurs et ne portent pas sur les discussions qui ont pu avoir lieu au cours d'interactions antérieures.

Figure 20.
Le fait que le conseiller ait discuté ou non de la rémunération, des frais, du RFG



Q13-15: (SI A ACHETE D'UN CONSEILLER A Q11) Toujours en pensant à la dernière fois que vous avez fait des placements dans un fonds mutuel/fonds commun de placement, est-ce que le conseiller qui vous l'a vendu a discuté des enjeux suivants avec vous? Commençons par : (LISEZ LA LISTE EN ALTERNANT). (SI NÉCESSAIRE : Par conseiller, j'entends la personne de qui vous avez acheté le fonds mutuel/fonds commun de placement. Votre conseiller peut être un employé de banque, un courtier, un agent d'assurance, un planificateur financier ou porter un autre titre) La façon dont la personne vous vendant ce fonds serait rémunérée; Le fait qu'on vous facture ou non une commission de vente lorsque vous achetez ou vendez ce fonds mutuel/fonds commun de placement – appelée également « frais d'acquisition » et « frais de rachat »; a discuté des frais que la société de fonds communs de placement reçoit pour la gestion du fonds, qu'on appelle aussi le « ratio de frais de gestion » ou RFG? [2006 n=1596; 2007 n=2089; 2008 n=1512; 2009 n=829; 2010 n=856; 2011 n=813; 2012 n=846]

Une majorité de ceux qui suivent les conseils de leur conseiller sans poser de question affirment ne pas avoir discuté de la rémunération (61 %). Ceci est vrai également pour la majorité de ceux possédant moins de 50 000 \$ de capitaux à investir (55 %) et la majorité des investisseurs au Québec (54 %).

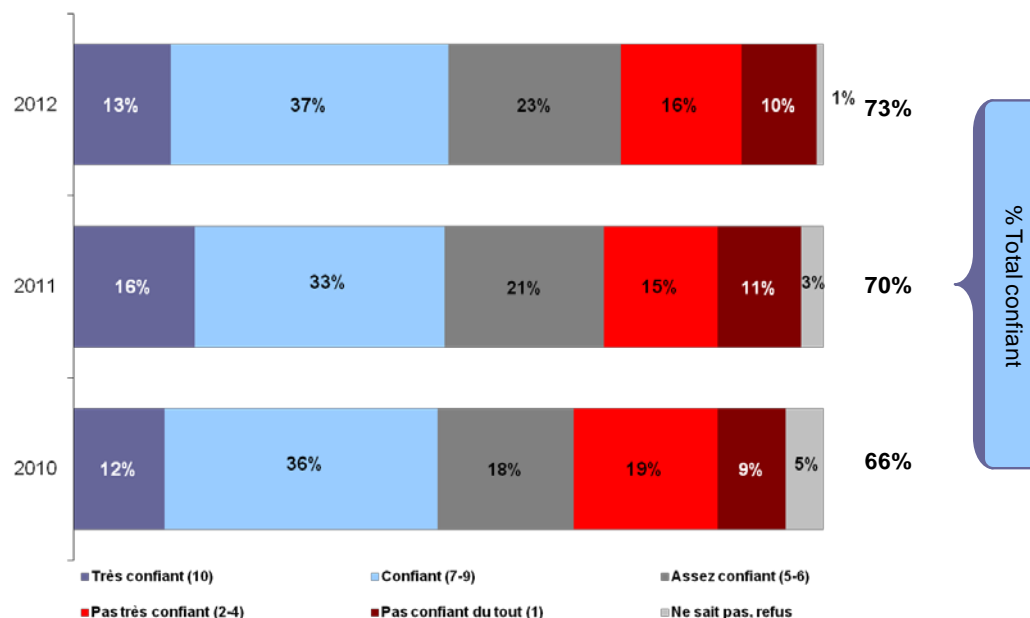
Ces sous-groupes sont également plus susceptibles d'affirmer qu'ils n'ont pas discuté des commissions de vente ou du RFG avec leur conseiller lors de leur plus récent achat de fonds.

Fait remarquable, il n'y avait pas de différence dans le souvenir des discussions sur les frais ou sur le RFG entre les investisseurs qui avaient acheté un nouveau fonds ou réinvesti dans un fonds déjà existant au cours des 12 derniers mois et ceux qui avaient fait le plus récent achat il y a plus d'un an. Cependant, il y avait une différence significative entre ces deux groupes pour ce qui est de se souvenir d'avoir discuté de la rémunération du conseiller. Alors que 57 % de ceux ayant fait une transaction de fonds commun au cours des 12 derniers mois se souvenaient d'avoir eu une telle discussion avec leur conseiller, seulement 44 % de ceux n'en ayant pas fait ont affirmé avoir eu une conversation au sujet de la rémunération au moment de leur dernier achat, il y a plus d'un an.

B. La confiance en la connaissance des frais des fonds communs de placement

La majorité des investisseurs (73 %) continuent d'être au moins assez confiants en leur connaissance des frais qu'ils paient pour leur fonds communs de placement. Ces résultats marquent une légère amélioration depuis que la question a été posée initialement en 2010 (66 %), bien que la proportion des investisseurs accordant à leur confiance une cote d'au moins sept sur dix demeure stable (50 % en 2012; 49 % en 2011; 48 % en 2010).

Figure 21.
Confiance en la connaissance des paiements des frais



Q33: En général, sur une échelle allant de 1 à 10, où 1 signifie que vous « n'êtes pas confiant(e) du tout » et 10 signifie que vous êtes « très confiant(e) », dans quelle mesure êtes-vous confiant(e) en vos connaissances des frais que vous payez pour vos fonds mutuels ou fonds communs de placement? [2010 n=1,002; 2011 n=1,006; 2012 n=1,000]

La confiance dans la connaissance des paiements des frais est étroitement liée à la connaissance que les répondants estiment avoir sur les placements dans les fonds communs : 64 % de ceux se disant *très connaisseurs* ou *connaisseurs* sont *très confiants* ou *confiants*. Inversement, seulement 32 % de ceux qui se disent *pas connaisseurs du tout* ou *pas très connaisseurs* sont *très confiants* ou *confiants*.

Appendice : Texte des questions de l'étude

Texte des questions de l'étude

Étude d'IFIC auprès des investisseurs dans les fonds communs de placement au Canada – volet 2012

Questionnaire final – 8 juin 2012

Bonjour, bonsoir, ici _____ de POLLARA, une entreprise nationale d'études de marché. Nous menons une étude sur les conseils financiers auprès des Canadiens de 18 ans et plus possédant présentement des fonds communs de placement dans leur REER ou à l'extérieur de leur REER. Nous ne cherchons pas à vous vendre quoi que ce soit.

A. Faites-vous partie de ce groupe?

Oui – (CONTINUEZ)

Non – Puis-je parler à un membre de votre ménage qui en fait partie?

(SI LE RÉPONDANT A L'IMPRESSIION DE NE PAS ÊTRE QUALIFIÉ PARCE QU'IL ACHÈTE DES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT DIRECTEMENT OU SANS L'AIDE D'UN CONSEILLER, DITES : « Nos questions s'adressent également à ceux qui achètent des fonds mutuels/des fonds communs de placement sans l'aide d'un conseiller. »)

B. Dans votre ménage, prenez-vous toutes les décisions concernant l'achat de fonds mutuels/fonds commun de placement, certaines décisions ou aucune décision? (N'INSCRIVEZ QU'UNE SEULE RÉPONSE)

Toutes – CONTINUEZ

Certaines – CONTINUEZ

Aucune – Puis-je parler à un membre de votre ménage prenant les décisions sur les fonds mutuels/fonds communs de placement?

C. Est-ce qu'un membre de votre ménage, vous ou une autre personne, travaille pour : (LISEZ LA LISTE, INSCRIVEZ OUI OU NON À CHAQUE CATÉGORIE)

Une entreprise d'études de marché? (SI OUI, REMERCIEZ ET TERMINEZ)

Les médias? (SI OUI, REMERCIEZ ET TERMINEZ)

Une entreprise fournissant des services financiers comme une banque, une entreprise de fonds mutuels/fonds communs de placement, un courtier, un planificateur financier, une compagnie d'assurances ou un conseiller en placement? (SI OUI, REMERCIEZ ET TERMINEZ)

1. (2011 Q1) En quelle année êtes-vous né?

Connaissances et confiance dans les fonds communs de placement

2. (2011 Q2) En général, sur une échelle allant de 1 à 10, où 1 signifie que « vous n'êtes pas bien renseigné du tout » et 10 signifie que « vous êtes très bien renseigné » dans quelle mesure estimez-vous être bien renseigné sur les placements dans les fonds mutuels/fonds communs de placement? (N'INSCRIVEZ QU'UNE SEULE RÉPONSE).

1 = Pas bien renseigné du tout

2

3

4

5

6

7

8

9

10 = Très bien renseigné

Ne sait pas (NE LISEZ PAS)

Refus (NE LISEZ PAS)

Sur une échelle allant de 1 à 10, où 1 signifie « pas confiant(e) du tout » et 10 signifie « tout à fait confiant(e) »; globalement, dans quelle mesure êtes-vous confiant(e) que chacun des produits d'investissement suivants vous aideront à atteindre les objectifs financiers de votre ménage? Commençons par... (LISEZ EN ALTERNANT).

3. (2011 Q3) Les fonds mutuels/fonds communs de placement
4. (2011 Q4) Les obligations, incluant les obligations d'épargne du Canada
5. (2011 Q5) Les actions
6. (2011 Q6) Les CPG et autres dépôts à terme
7. (2011 Q7) Votre résidence principale
8. (2011 Q8) Fonds indiciaires négociables en bourse, aussi appelés FINB

1 = Pas confiant du tout

2

3

4

5

6

7

8

9

10 = Tout à fait confiant

Ne sait pas (NE LISEZ PAS)

Refus (NE LISEZ PAS)

Conseils

9. (2009 Q9) À quand remonte la dernière fois que vous avez acheté un fonds commun de placement différent de ceux que vous possédez déjà, soit dans votre REER soit à l'extérieur de votre REER?

Il y a moins de 12 mois
Il y a un an à moins de deux ans
Il y a deux ans à moins de cinq ans
Il y a plus de cinq ans

Ne sait pas/Ne se souvient pas (NE LISEZ PAS)

10. (NEW) Et à quand remonte la dernière fois que vous avez fait une souscription subséquente à un fonds commun de placement que vous possédiez déjà, soit dans votre REÉR soit à l'extérieur de votre REÉR?

Il y a moins de 12 mois
Il y a un an à moins de deux ans
Il y a deux ans à moins de cinq ans

Il y a plus de cinq ans

Jamais, je ne l'ai jamais fait (NE LISEZ PAS)
Ne sait pas/Refus/Ne se souvient pas (NE LISEZ PAS)

11. (2011 Q9) Pour les quelques prochaines questions, j'aimerais que vous pensiez à la dernière fois que vous avez investi dans un fonds mutuel/fonds commun de placement. Lorsque vous avez acheté ce fonds mutuel/fonds commun de placement, l'avez-vous : (LISEZ ET N'INSCRIVEZ QU'UNE SEULE RÉPONSE)

Acheté de quelqu'un qui vous a guidé et donné des conseils.
Acheté en ligne ou d'un individu qui a simplement pris votre commande de fonds mutuel/fonds commun de placement.

Ne sait pas (NE LISEZ PAS)

Refus (NE LISEZ PAS)

(IF PURCHASED FROM ADVISOR IN Q11) Toujours en pensant à la dernière fois que vous avez fait des placements dans un fonds mutuel/fonds commun de placement, est-ce que le conseiller qui vous l'a vendu a discuté des enjeux suivants avec vous? Commençons par : (LISEZ LA LISTE EN ALTERNANT). (SI NÉCESSAIRE : Par conseiller, j'entends la personne de qui vous avez acheté le fonds mutuel/fonds commun de placement. Votre conseiller peut être un employé de banque, un courtier, un agent d'assurance, un planificateur financier ou porter un autre titre).

12. (2011 Q10) La mesure dans laquelle ce fonds mutuel/fonds commun de placement correspond aux objectifs que vous souhaitez atteindre.
13. (2011 Q11) La façon dont la personne vous vendant ce fonds serait rémunérée.
14. (2011 Q12) Le fait qu'on vous facture ou non une commission de vente lorsque vous achetez ou vendez ce fonds mutuel/fonds commun de placement – appelée également « frais d'acquisition » et « frais de rachat ».
15. (2011 Q13) a discuté des frais que la société de fonds communs de placement reçoit pour la gestion du fonds, qu'on appelle aussi le « ratio de frais de gestion » ou RFG?

Oui
Non
Ne sait pas (NE PAS LIRE)
Refus (NE PAS LIRE)

(END RANDOMIZATION)

Maintenant, j'aimerais que vous pensiez à la façon dont vous utilisez l'information sur les fonds mutuels ou fonds communs de placement que vous songez à acheter.

16. (2011 Q14) De quelle façon préféreriez-vous recevoir des renseignements sur un fonds mutuel /fonds commun de placement que vous songez acheter? Préféreriez-vous les recevoir (ALTERNEZ LES OPTIONS) par la poste traditionnelle, par courriel, en visitant un site Web, d'un conseiller ou au moyen d'une autre méthode? (N'INSCRIVEZ QU'UNE SEULE RÉPONSE)

Poste
Courriel
Site Web
Conseiller
Autre méthode
Ne sait pas (NE LISEZ PAS)
Refus (NE LISEZ PAS)

17. (2011 Q15) (SI UTILISE LES SERVICES D'UN CONSEILLER À LA Q11) Et en général, lorsque vous prenez des décisions sur les fonds mutuels/fonds communs de placement, lequel des énoncés suivants décrit le mieux les rôles que votre conseiller et vous jouez vraiment dans la décision? (SI NÉCESSAIRE : Par conseiller, j'entends la personne de qui vous avez acheté un fonds mutuel/fonds commun de placement. Votre conseiller peut être un employé de banque, un courtier, un agent d'assurance, un planificateur financier ou porter un autre titre.)

Vous prenez la décision tout à fait seul. (REMARQUE À L'INTERVIEWEUR – SI LA DÉCISION EST PRISE AVEC LE(LA) CONJOINT(E) OU UN MEMBRE DE LA FAMILLE, COCHEZ CETTE CASE)

Vous demandez des renseignements à votre conseiller, mais vous prenez la décision vous-même.

Vous discutez des enjeux avec votre conseiller et prenez les décisions ensemble.

Vous suivez les conseils de votre conseiller sans hésitation.

Ne sait pas (NE LISEZ PAS)

Refus (NE LISEZ PAS)

Les besoins en matière d'information – se tenir au courant

18. (2011 Q16) En général, avez-vous l'impression que les renseignements que vous recevez des compagnies de fonds mutuels ou fonds communs de placement répondent à toutes, à la plupart, à certaines, à quelques-unes ou à

aucune de vos questions sur vos investissements dans les fonds communs de placement? (N'ACCEPTÉZ QU'UNE SEULE RÉPONSE).

- Toutes
- La plupart
- Certaines
- Quelques-unes
- Aucune
- Ne sait pas (NE LISEZ PAS)
- Refus (NE LISEZ PAS)
- Don't Know (DO NOT READ)
- Refused (DO NOT READ)

19. (2011 Q17) Reportez-vous à la dernière fois que vous avez investi dans un fonds commun de placement. Avant de faire ce dernier investissement, étiez-vous très confiant(e), assez confiant(e), pas trop confiant(e) ou pas du tout confiant(e) de disposer de la bonne information pour prendre une décision éclairée?

- Très confiant(e)
- Assez confiant(e)
- Pas trop confiant(e)
- Pas du tout confiant(e)
- Ne sait pas (NE PAS LIRE)
- Refus (NE PAS LIRE)

Les frais et la pertinence

20. (2011 Q18) (SI UTILISE LES SERVICES D'UN CONSEILLER À LA Q11) Je voudrais maintenant vous poser quelques questions sur votre relation avec votre conseiller financier – c'est-à-dire le conseiller de qui vous achetez vos fonds mutuels/fonds communs de placement. Au moyen d'une échelle allant de 1 à 10, où 1 signifie « pas satisfait(e) du tout » et 10 signifie « tout à fait satisfait(e) », dans quelle mesure êtes-vous satisfait(e) des conseils de votre conseiller financier? (N'INSCRIVEZ QU'UNE SEULE RÉPONSE) (SI NÉCESSAIRE : Votre conseiller peut être un employé de banque, un courtier, un agent d'assurance, un planificateur financier ou porter un autre titre.) (INTERVIEWEURS : SI LE RÉPONDANT A PLUS D'UN CONSEILLER, DEMANDEZ-LUI DE RÉPONDRE EN FONCTION DU CONSEILLER AVEC QUI IL A FAIT AFFAIRE LE PLUS RÉCEMMENT)

- 1 = Pas satisfait(e) du tout
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7
- 8
- 9

10 = Complètement satisfait(e)

N'a aucun type de conseiller financier (NE LISEZ PAS) PASSEZ À Q76

Ne sait pas (NE LISEZ PAS)

Refus (NE LISEZ PAS)

21. (2011 Q19) (SI A ACHETÉ DES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT D'UN CONSEILLER À Q11) À part l'achat de fonds mutuels ou fonds communs de placement, avez-vous reçu d'autres services de votre conseiller comme des conseils de placement, de budget ou de planification pour les dépenses futures?

Oui

Non

Ne sait pas (NE PAS LIRE)

Refus (NE PAS LIRE)

(NEW) (SI A ACHETÉ D'UN CONSEILLÉ À Q11) Tout bien considéré, dans quelle mesure êtes-vous en accord ou en désaccord avec chacun des énoncés suivants? (LISEZ L'ÉNONCÉ) Êtes-vous tout à fait d'accord, plutôt d'accord, plutôt en désaccord ou tout à fait en désaccord?

22. Je peux faire confiance à mon conseiller pour me donner des conseils éclairés.
23. Dans l'ensemble, j'obtiens un meilleur rendement sur mes placements grâce aux conseils de mon conseiller.
24. J'ai confiance de pouvoir prendre seul des décisions éclairées en matière de placements sans les conseils d'un conseiller.

Recours initial à un conseiller financier

Mes prochaines questions portent sur le moment où vous avez commencé à faire affaire avec un conseiller financier. Il peut s'agir de votre conseiller actuel ou d'un autre conseiller.

25. (2011 Q24) (SI A ACHETÉ DES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT D'UN CONSEILLER À Q11) Depuis combien d'années faites-vous affaire avec un conseiller financier?
26. (2011 Q25) (SI A ACHETÉ DES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT D'UN CONSEILLER À Q11) Lorsque vous avez commencé à faire affaire avec un conseiller financier, combien d'expérience de placement aviez-vous personnellement? Aviez-vous :

Aucune expérience

Très peu d'expérience

Un peu d'expérience

Une certaine expérience

Beaucoup d'expérience, ou

Énormément d'expérience

(NE LISEZ PAS) Ne sait pas

(NE LISEZ PAS) Refus

(SI A ACHETÉ DES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT D'UN COURTIER À Q11) Dans quelle mesure chacune des raisons suivantes a-t-elle influencé votre décision de commencer à faire affaire avec un conseiller financier? Veuillez utiliser une échelle de 1 à 10, où 1 signifie « pas influencé du tout » et 10 signifie « beaucoup influencé ». Commençons par : (LISEZ EN ALTERNANT)

27. (2011 Q26) Vous vouliez acheter des fonds mutuels ou fonds communs de placement, donc vous aviez besoin d'un conseiller?
28. (2011 Q27) Vous vouliez investir en vue de la retraite?
29. (2011 Q28) Vous vouliez investir en vue de dépenses futures, autres que la retraite?
30. (2011 Q29) Vous veniez d'accumuler assez d'argent pour commencer à investir?
31. (2011 Q30) Vous vouliez obtenir un meilleur rendement pour votre argent que ce que vous pouviez obtenir seul?

32. (2011 Q31) (SI A ACHETÉ DES FONDS COMMUNS DE PLACEMENT D'UN CONSEILLER À Q11) Veuillez indiquer quelle catégorie reflète le mieux la valeur totale des économies et des placements de votre ménage au moment où vous avez commencé à faire affaire avec un conseiller financier, sans compter votre résidence principale? (LISEZ LA LISTE)

Moins de \$5,000
\$5,000 à moins de \$10,000
\$10,000 à moins de \$25,000
\$25,000 à moins de \$50,000
\$50,000 à moins de \$75,000
\$75,000 à moins de \$100,000
\$100,000 à moins de \$150,000
\$150,000 à moins de \$200,000
\$200,000 à moins de \$300,000
\$300,000 ou plus
Ne sait pas (NE LISEZ PAS)
Refus (NE LISEZ PAS)

Frais de fonds communs de placement

J'aimerais maintenant vous poser une question sur les frais que vous payez pour vos fonds mutuels ou fonds communs de placement.

33. (2011 Q32) En général, sur une échelle allant de 1 à 10, où 1 signifie que vous « n'êtes pas confiant(e) du tout » et 10 signifie que vous êtes « très confiant(e) », dans quelle mesure êtes-vous confiant(e) en vos connaissances des frais que vous payez pour vos fonds mutuels ou fonds communs de placement?

1 = Pas confiant(e) du tout
2
3
4
5

6

7

8

9

10 = Très confiant(e)

Ne sait pas (NE PAS LIRE)

Refus (NE PAS LIRE)

34. (NEW, BASED ON 2011 Q33) (SI A RECOURS À UN CONSEILLER À Q.11)
Lequel des énoncés suivants correspond le mieux à la façon dont vous payez pour les conseils professionnels de votre conseiller? (PROGRAMMER: Rotate list.)

Au moyen de frais qui font partie du fonds commun de placement

(INTERVIEWEURS : Si nécessaire, précisez « soit quand vous achetez, vous vendez ou vous échangez un fonds commun de placement »

Au moyen de paiements distincts annuels ou périodiques

Je n'ai pas à payer pour les conseils de mon conseiller

Ne sait pas (NE LISEZ PAS)

Refus (NE LISEZ PAS)

Questions démographiques

Pour finir, j'aurais quelques questions qui nous aideront à catégoriser les réponses que vous nous avez données. Tous les renseignements que vous fournirez seront tenus strictement confidentiels et utilisés à des fins de recherche seulement.

35. (2011 Q34) Depuis combien de temps investissez-vous dans les fonds communs de placement? (INTERVIEWEURS : Si le répondant est incertain, demandez-lui de vous fournir une estimation. S'il vous donne un intervalle, prenez le point médian.) (PROGRAMMER: Accept answers in years, but include option for less than one year, include separate "don't know" and "refused" response options.)

36. (2011 Q35) Quel est le plus haut niveau de scolarité que vous avez terminé?

École primaire

École secondaire

Cégep

Quelques années d'université

Diplôme universitaire

Refus (NE LISEZ PAS)

En plus d'investir dans les fonds mutuels/fonds communs de placement, investissez-vous dans certains des types de placements suivants, à l'intérieur ou à l'extérieur de votre REER : (RANDOMIZE)

- 37. (2011 Q36) Les obligations, incluant les obligations d'épargne du Canada et des provinces
- 38. (2011 Q37) Les actions
- 39. (2011 Q38) Les CPG et autres dépôts à terme
- 40. (2011 Q39) Fonds indiciaires négociables en bourse, aussi appelés FINB

41. (2011 Q40) Êtes-vous propriétaire de votre résidence principale?

- Oui
- Non
- Ne sait pas (NE PAS LIRE)
- Refus (NE PAS LIRE)

42. (2011 Q20) Et laquelle des catégories suivantes reflète le mieux votre situation d'emploi actuelle? Êtes-vous : (LISEZ LA LISTE. N'INSCRIVEZ QU'UNE SEULE RÉPONSE)

- Travailleur, travailleuse autonome
- Employé à temps plein contre rémunération
- Employé à temps partiel contre rémunération
- À la retraite (à temps plein) (INTERVIEWER : SI EST RETRAITÉ À TEMPS PARTIEL, INSCRIVEZ CE QUE LE RÉPONDANT FAIT LE RESTE DU TEMPS)
- Étudiant(e)
- À la maison
- Présentement au chômage
- Autre (PRÉCISEZ)
- Refus

43. (2011 Q41) Laquelle des catégories suivantes correspond le mieux au revenu annuel de votre ménage? (LISEZ LA LISTE. N'INSCRIVEZ QU'UNE SEULE RÉPONSE).

- Moins de 25 000 \$
- 25 000 \$ à moins de 50 000 \$
- 50 000 \$ à moins de 75 000 \$
- 75 000 \$ à moins de 100 000 \$
- 100 000 \$ ou plus
- Ne sait pas (NE LISEZ PAS)
- Refus (NE LISEZ PAS)

44. (2011 Q42) Laquelle des catégories suivantes correspond le mieux à la valeur totale des placements actuels de votre ménage dans les fonds mutuels/fonds communs de placement?

- Moins de \$10,000
- 10 000 \$ à moins de 25 000 \$
- 25 000 \$ à moins de 50 000 \$

50 000 \$ à moins de 75 000 \$
75 000 \$ à moins de 100 000 \$
100 000 \$ ou plus
Ne sait pas (NE LISEZ PAS)
Refus (NE LISEZ PAS)

45. (2011 Q43) Laquelle des catégories suivantes reflète le mieux la valeur totale de tous les placements actuels de votre ménage, à l'exception de votre résidence principale?

Moins de 10 000 \$
10 000 \$ à moins de 25 000 \$
25 000 \$ à moins de 50 000 \$
50 000 \$ à moins de 75 000 \$
75 000 \$ à moins de 100 000 \$
100 000 \$ à moins de 150 000 \$
150 000 \$ à moins de 200 000 \$
200 000 \$ à moins de 300 000 \$
300 000 \$ ou plus
Ne sait pas (NE LISEZ PAS)
Refus (NE LISEZ PAS)

Ceci termine notre entretien. Merci beaucoup de nous avoir accordé de votre temps.

46. (2011 Q44) Sexe (INSCRIT PAR L'INTERVIEWER)

Homme
Femme

47. (2011 Q45) Région (INSCRIT PAR L'INTERVIEWEUR))

48. (2011 Q46) Langue (INSCRIT PAR LE SYSTÈME)

Anglais
Français

49. (2011 Q47) Taille de la communauté (ENREGISTRÉ PAR LE SYSTÈME D'APRÈS LE CODE POSTAL)

Plus de 1 000 000
101 000-1 000 000
50 001-100 000
10 001-50 000
Moins de 10 000
Rural

50. (2011 Q48) Communauté (INSCRIT PAR LE SYSTÈME D'APRÈS LE CODE POSTAL)

Urbain

Rural
Ne sait pas, refus