

INVESTISSEURS AUTONOMES – RÉCENTS DÉVELOPPEMENTS

Les récents mouvements spéculatifs dans les marchés financiers ont mis en lumière l'arrivée massive en 2020 de nouveaux investisseurs particuliers dans les marchés financiers, tant au Canada que dans d'autres juridictions importantes. Cette note fournit un récapitulatif de données récentes sur la situation des comptes sans conseil au Canada et un survol d'études et sondages réalisés pendant la pandémie¹.

Récents développements dans les comptes sans conseil au Canada

Augmentation historique des activités dans les comptes sans conseil. L'augmentation des activités dans les comptes de courtage à escompte (comptes sans conseil) a atteint de nouveaux sommets au 4^e trimestre de 2020². Le total des actifs dans ces comptes a atteint 595 milliards de dollars, un record et une augmentation de 19,9 % sur un an³. Le volume de transactions a augmenté d'environ 175 % par rapport à 2019 et demeure largement au-dessus des moyennes historiques. Le nombre moyen de transactions par compte (4,78) a également atteint un nouveau record au cours de ce trimestre, témoignant de l'activité accrue des investisseurs autonomes⁴.

Nombre sans précédent de nouveaux comptes. L'OCRVM a souligné en février l'ouverture d'un nombre sans précédent de nouveaux comptes sans conseil en 2020, soit plus de 2,3 millions de nouveaux comptes ouverts en 2020 contre 846 000 en 2019, une augmentation de 172,9 %⁵. Cette tendance s'est poursuivie en janvier 2021 avec l'ouverture d'environ 546 k nouveaux comptes⁶. L'OCRCVM a constaté également une hausse importante de demandes et de plaintes des investisseurs autonomes (270 %) de mars 2020 à janvier 2021 par rapport à la même période en 2019⁷.

Revenus records pour les courtiers à escompte. L'augmentation des volumes de transaction est lucrative pour les courtiers à escompte⁸. Leur chiffre d'affaires du 4^e trimestre de 2020 a également atteint des niveaux records à environ 1 milliard de dollars, une augmentation de 51 % sur une période d'un an⁹. Il est à considérer que les courtiers pourraient réinvestir leurs récents profits dans le développement de leurs plateformes et autres innovations.

Impact de la pandémie. Plusieurs raisons probables ont été avancées pour expliquer l'engouement des investisseurs particuliers pour les marchés en 2020, dont l'accessibilité des plateformes à moindres frais et l'opportunité de réaliser des gains lors de la remontée des marchés. Certains intervenants ont parlé d'une tempête parfaite due à la baisse des rendements de certaines classes d'actifs, comme les comptes d'épargne et les obligations, combiné à une ampleur sans précédent de mesures de relance budgétaire qui ont entraîné une hausse des prix de plusieurs actifs, y compris pour les actions, et d'un marché qui n'a pas connu de

¹ La présente note n'aborde pas le « phénomène » GameStop et les nombreux enjeux sous-jacents (volatilité, modèle commercial des courtiers américains, impacts des médias sociaux, etc.).

² Données fournies par Investor Economics.

³ À la fin de juin 2020, les actifs administrés dans les comptes sans conseil représentaient approximativement 10 % de l'ensemble des actifs financiers des ménages canadiens.

⁴ Les actifs administrés par les courtiers de plein exercice ont atteint 1 379 milliards de dollars au 3^e trimestre de 2020, une augmentation de 3,4 % sur un an. En ce qui concerne le volume de transactions, il a augmenté de 11,1 % au cours de cette même période par rapport à 2019 (Retail Brokerage and Distribution Report - Canada, Fall 2020, Investor Economics).

⁵ https://www.ocrcvm.ca/documents/2021/17C0A6C1-0780-4959-8FF5-5B3CA2B419A3_fr.pdf

⁶ Données fournies par Investor Economics.

⁷ https://www.ocrcvm.ca/documents/2021/17C0A6C1-0780-4959-8FF5-5B3CA2B419A3_fr.pdf

⁸ Données fournies par Investor Economics.

⁹ À la fin du 3^e trimestre de 2020, les commissions représentaient autour de 36 % des revenus totaux des courtiers à escompte et avaient augmenté d'environ 101 % sur un an.

ralentissement significatif depuis plus d'une décennie (à l'exception de la brève baisse au début de la pandémie)¹⁰.

Profil du réseau sans conseil

Réseau sans conseil dominé par les institutions financières. Cinq courtiers à escompte détenus par des institutions de dépôt administraient 84 % des actifs au 3^e trimestre de 2020¹¹. Six courtiers indépendants (non détenus par une institution de dépôt) se sont démarqués au cours des dernières années. Notamment, Questrade, le courtier indépendant qui a connu la croissance la plus importante et qui se classait au 7^e rang au Canada en termes d'actifs sous administration¹².

Développement et innovation. Bien que les courtiers à escompte canadiens n'aient pas adopté le modèle sans commission dans la même proportion qu'aux États-Unis et chargent présumément des commissions plus élevées que ces derniers¹³, ils ont continué en 2020 à développer leur offre de service et à mettre de l'avant des innovations technologiques, notamment au niveau des applications mobiles¹⁴. Entre autres, plusieurs courtiers à escompte ont offert des réductions de frais¹⁵ et des promotions innovantes¹⁶ pour attirer de nouveaux clients.

Détention majoritaire d'actions. À la fin de 2020, les investisseurs autonomes canadiens détenaient majoritairement des actions, soit 74 % des actifs dans les comptes sans conseil, alors que les fonds d'investissement (incluant les fonds négociés en bourse) représentaient 17 % des actifs¹⁷.

Diversification du profil d'investisseurs autonomes. Les courtiers à escompte ont une base de clients très diversifiée, allant de clients aisés à des clients maintenant de faibles niveaux d'actifs. Une portion de plus en plus grande des actifs dans ce réseau est détenue par les Milléniaux et la Génération X (35,2 %), et par des femmes (35 %). L'actif moyen d'un compte sans conseil était autour de 59,9 k dollars au 3^e trimestre de 2020¹⁸.

Investisseurs actifs. À la fin de 2020, les comptes détenus par des investisseurs autonomes actifs (plus de 30 transactions par trimestre) représentaient seulement 5,7 % des comptes sans conseil. C'est aussi le groupe d'investisseurs qui a le plus tendance à utiliser le levier (emprunt/marge)¹⁹. Cette donnée souligne qu'une majorité d'investisseurs particuliers canadiens tend à adopter des stratégies d'achats à long terme (*Buy and Hold*).

Études et sondage

États-Unis - vague de nouveaux investisseurs autonomes en 2020. FINRA a publié le 2 février les résultats d'une recherche comportementale détaillée portant sur l'arrivée d'une vague de nouveaux investisseurs

¹⁰ <https://www.dbrsmorningstar.com/research/374108/recent-retail-driven-trading-volatility-poses-limited-threat-to-the-canadian-brokerage-sector>

¹¹ TD Direct Investing, RBC Direct Investing, BMO InvestorLine, CIBC Investor's Edge, Scotia iTRADE (Retail Brokerage and Distribution Report - Canada, Fall 2020, Investor Economics).

¹² Retail Brokerage and Distribution Report - Canada, Fall 2020, Investor Economics.

¹³ Retail Brokerage and Distribution Report - Canada, Fall 2019, Investor Economics.

¹⁴ À titre d'exemple, TD a lancé en octobre 2020 TD GoalAssist, une application mobile qui aide les investisseurs autonomes à construire un portefeuille en fonction d'un objectif de retraite. La plateforme n'exige aucun minimum d'actifs, met l'accent sur les contenus/vidéos éducationnels et permet de transiger plusieurs fonds TD sans frais.

¹⁵ À titre d'exemple, Courtage direct Banque Nationale a offert au printemps 2020, aux clients qui ouvraient de nouveaux comptes, 100 transactions gratuites sur un délai d'un an.

¹⁶ À titre d'exemple, Wealthsimple a notamment offert en 2020 une récompense de 10 \$ à ses clients pour la référence d'un nouveau client, en plus d'avoir la chance de participer à des concours avec des prix en espèces (jusqu'à 5 000 \$).

¹⁷ Les actifs investis dans les FNB ont connu une croissance de 26,3 % sur une période d'un an, ceux investis dans les actions ont connu une croissance de 23,9 %, alors que les actifs dans les fonds communs de placement sont demeurés stables.

¹⁸ Données fournies par Investor Economics.

¹⁹ Données fournies par Investor Economics.

particuliers ayant ouvert des comptes sans conseil pendant 2020²⁰. Cette recherche révèle notamment que la majorité des nouveaux investisseurs ont moins de 45 ans, de faibles connaissances en matière d'investissement, et une proportion importante de ces derniers vont appuyer leurs décisions d'investissement sur les conseils d'amis, de collègues et de leur famille.

Australie - augmentation substantielle des activités de détail pendant la pandémie. En mai 2020, l'*Australian Securities and Investments Commission* (ASIC) a publié les résultats d'une analyse sur le comportement des investisseurs particuliers durant la pandémie²¹. Cette analyse révèle notamment une forte augmentation de nouveaux investisseurs particuliers dans les marchés financiers de pair avec une fréquence de négociation accrue de la part de ces derniers, dont plusieurs se sont engagés dans des stratégies de négociations à court terme avec peu de succès.

D'autres constats de ces études et sondages, ainsi que ceux d'un sondage réalisé en mars 2021 par la Commission des valeurs mobilières de la Colombie-Britannique, sont présentés à l'Annexe A.

²⁰ https://www.finrafoundation.org/sites/finrafoundation/files/investing-2020-new-accounts-and-the-people-who-opened-them_1_0.pdf

²¹ <https://download.asic.gov.au/media/5584799/retail-investor-trading-during-covid-19-volatility-published-6-may-2020.pdf>

ANNEXE A

Recherche de FINRA - *Investing 2020: New Accounts and the People Who Opened Them*

FINRA a publié le 2 février les résultats d'une recherche comportementale détaillée portant sur l'arrivée d'une vague de nouveaux investisseurs particuliers ayant ouvert des comptes sans conseil en 2020. Les chercheurs ont interrogé près de 1300 ménages²². La recherche révèle notamment que:

- La majorité des nouveaux investisseurs ont moins de 45 ans et ont des revenus inférieurs à ceux des investisseurs qui étaient déjà sur le marché avant 2020. 51 % des investisseurs de moins de 29 ans ont déclaré avoir ouvert un compte suivant la suggestion d'amis.
- Les nouveaux investisseurs détenaient de petits soldes dans leurs comptes par rapport aux autres investisseurs. 33% des investisseurs ont déclaré des soldes inférieurs à 500 dollars américains alors que 46 % des investisseurs expérimentés ont déclaré des soldes supérieurs à 25 000 dollars américains.
- Les connaissances en matière d'investissement sont faibles pour tous les groupes d'investisseurs, en particulier pour les nouveaux investisseurs.
- Pour tous les groupes d'investisseurs, un grand nombre d'investisseurs ont déclaré ne pas savoir si leur compte d'investissement facturait des commissions sur les transactions.
- Les baisses de marché qui rendaient les actions moins chères à acheter et la possibilité d'investir avec de petites sommes figuraient parmi les principales raisons pour lesquelles les investisseurs plus jeunes et inexpérimentés ont déclaré entrer en bourse.
- Alors que tous les investisseurs ont déclaré s'appuyer sur une variété de sources d'informations pour prendre des décisions financières, les investisseurs expérimentés se sont plus souvent appuyés sur des professionnels de la finance (48 %), tandis que les nouveaux investisseurs s'appuyaient plus fréquemment sur les conseils d'amis, de collègues et de leur famille (38 %).

Étude de l'ASIC - *Retail investors at risk in volatile markets*

En mai 2020, l'ASIC a publié les résultats d'une analyse sur le comportement des investisseurs particuliers durant la pandémie (de la fin février au début d'avril 2020). Cette analyse révèle notamment :

- Une augmentation substantielle des activités de détail dans les marchés financiers et une plus grande exposition au risque.
- Une forte augmentation du nombre de nouveaux investisseurs particuliers sur le marché (multiplié par 3,4) ainsi qu'une augmentation marquée du nombre de comptes dormants réactivés.
- La fréquence de négociation des nouveaux investisseurs aurait augmenté rapidement, tout comme le nombre de titres différents échangés par jour, et la durée de détention des titres a considérablement diminué, ce qui indique une augmentation inquiétante de l'activité à court terme (*Day Trading*).
- Plusieurs investisseurs se sont engagés dans des stratégies de négociation à court terme, tentant sans succès de tirer profit des tendances des prix, démontrant qu'il est dangereux pour des investisseurs particuliers de tenter de synchroniser les marchés (*Market Timing*) dans un environnement turbulent. L'analyse suggère que peu d'investisseurs recherchant des profits rapides ont réussi. Au cours de la période de référence, pendant plus des deux tiers des jours où les investisseurs particuliers étaient des acheteurs nets, le cours de leurs actions a baissé le jour suivant. Pendant plus de la moitié des jours

²² Les répondants ont été regroupés dans l'une des trois catégories suivantes: les **nouveaux investisseurs** qui ont ouvert un ou plusieurs comptes de placement imposable en 2020 et qui ne possédaient pas de compte de placement imposable à un moment quelconque avant 2020 (38 %); les **nouveaux investisseurs expérimentés** qui ont ouvert un compte de placement imposable en 2020 et qui possédaient un compte de placement imposable existant ouvert avant 2020 (19 %); et les **investisseurs expérimentés** qui possédaient un compte de placement imposable ouvert avant 2020 (43 %).

où les investisseurs particuliers étaient des vendeurs nets, le cours de leurs actions a augmenté le lendemain.

- Une augmentation significative des échanges des investisseurs particuliers sur des produits d'investissement complexes et risqués, tels que des contrats sur différence.

Sondage de la BCSC - *Younger, FOMO-inclined adults view social media as a source for investment tips*

La BCSC a publié en mars 2021 les résultats d'un sondage qui visait à mesurer l'influence de l'âge et la « peur de passer à côté » (*Fear of Missing Out* (FOMO)) sur les attitudes en matière d'investissement²³. Le sondage a été réalisé auprès de 2 000 Canadiens (dont 1 000 résidents de la Colombie-Britannique). Entre autres, le sondage révèle que :

- 38 % des adultes de moins de 35 ans de la Colombie-Britannique qui disent faire l'expérience de la FOMO ont convenu que les médias sociaux sont un bon endroit pour trouver des opportunités d'investissement (comparativement à 8 % des adultes de plus de 35 ans faisant l'expérience de la FOMO).
- 50 % des résidents de la Colombie-Britannique âgés de 18 à 34 ans (40 % au niveau national) ont déclaré faire l'expérience de la FOMO, comparativement à seulement 19 % des adultes de 55 ans ou plus.
- 41 % des adultes de moins de 35 ans de la Colombie-Britannique qui disent faire l'expérience de la FOMO conviennent qu'il faut agir immédiatement afin de ne pas risquer de manquer une bonne opportunité d'investissement, comparativement à 8 % des adultes de 55 ans ou plus.

²³ <https://www.bcsc.bc.ca/about/media-room/news-releases/2021/14-younger-fomo-inclined-adults-view-social-media-as-source-for-investment-tips>