Position de l'APEIQ sur les fusions bancaires

LES PROJETS DE FUSION

DES BANQUES CANADIENNES

RÉJEAN BELZILE
Décembre 1998

La Banque de Montréal et la Banque Royale ont surpris la communauté d'affaire en dévoilant le 23 janvier 1998 un projet de fusion. Les banques Toronto-Dominion et CIBC rétorquaient en annonçant quelques mois plus tard un projet similaire. Ces deux annonces se sont produites au moment où le Canada était engagé dans un processus de révision des règles du jeu de l'industrie des produits financiers. Plusieurs facteurs contribuent à embrouiller l'analyse de la pertinence de ces projets. Notons parmi ceux-ci :

La polyvalence de ces grandes organisations ;

La diversité des conditions de fonctionnement prévalant dans chacun des segments de l'industrie des services financiers ;

L'incertitude au sujet de la refonte éventuelle de son cadre de fonctionnement, de sa mise en œuvre et de ses effets ;

La pluralité des intérêts concernés par ces desseins de regroupement (clients, employés, gestionnaires, actionnaires, gouvernement).

Le présent document s'attache à distinguer des autres branches de l'industrie le segment des services bancaires

traditionnels (réception de dépôts, prêts aux individus et PME et participation au système de paiement). Nous étudions l'impact prévisible de ces fusions sur cette industrie et émettons des recommandations sur la recevabilité de ces projets. Nous commençons par expliciter les principes et les perspectives dans lesquelles nous procéderons à l'analyse.

Principes prévalant dans l'analyse des projets de fusion

Les projets de fusion initiés par quatre grandes banques canadiennes peuvent s'analyser à la lumière de divers principes et critères susceptibles de conduire à diverses conclusions. Nous souscrivons aux principes suivants suggérés par le rapport Mackey pour l'examen de la question des fusions bancaires :

Il appartient aux entreprises de déterminer quelles sont les stratégies et actions qui permettent d'atteindre le plus efficacement leurs objectifs ;

L'État n'a pas à intervenir normalement dans le choix des stratégies des entreprises ;

Lorsque des stratégies d'entreprise entrent en conflit avec l'intérêt public, il est légitime que l'État intervienne dans le choix des stratégies d'entreprise pour faire prévaloir l'intérêt public sur les intérêts privés des entreprises ;

La légitimité d'un arbitrage de l'État est d'autant plus claire lorsque ces entreprises évoluent dans une industrie qui bénéficie d'un traitement préférentiel de la législation.

Examen des motifs invoqués par les banques

Les banques appuient leurs projets de fusion sur trois motifs principaux :

La nécessité de se renforcer pour affronter l'intensification de la concurrence au Canada résultant de la mondialisation de l'industrie des produits financiers ;

La nécessité d'acquérir une taille suffisante pour s'imposer contre les banques géantes sur la scène mondiale ;

La réalisation d'économies d'échelle.

Examinons tour à tour ces trois ces trois éléments.

Mondialisation et intensification de la concurrence au Canada

Les candidates à la fusion présentent cette stratégie comme une réponse à la concurrence croissante des sociétés étrangères dans le marché des services financiers. Cette présentation englobante de l'évolution du secteur financier n'est pas sans brouiller le débat autour de ces projets de fusion. En effet, il n'existe pas un marché unique des services financiers au Canada, mais plusieurs présentant des caractéristiques propres. Pour les fins de notre analyse, distinguons la réalité du marché des services bancaires traditionnels de celle des autres segments de l'industrie (gestion du patrimoine, service de courtage, service à titre de banque d'investissement). La situation et l'évolution du secteur des services bancaires traditionnels se démarquent à plusieurs titres de celles des autres activités du secteur financier, particulièrement à cause de sa mission et de son cadre de fonctionnement particuliers ainsi que de la concurrence qui s'y pratique.

LE SECTEUR DES SERVICES BANCAIRES TRADITIONNELS

"En particulier, le Canada a besoin d'un degré plus élevé de concurrence dans le segment des activités bancaires de base <= les activités bancaires usuelles qui touchent pratiquement tous les foyers canadiens <= comme les dépôts personnels, les opérations sur compte, les prêts personnels et hypothécaires ainsi que le crédit aux petites entreprises."

Singularité du secteur : mission et cadre de fonctionnement distincts

La fonction d'intermédiation <= réception des dépôts et allocation des fonds aux individus et entreprises <= et son rôle de rouage central du système de paiement assignent une mission stratégique au système bancaire dans la croissance économique d'un pays. C'est pour favoriser la solidité de ce système que le Canada, comme tous les pays, a institué un cadre réglementaire et un mécanisme de surveillance particuliers des activités bancaires traditionnelles. Cet encadrement impose des contraintes aux banques comme de maintenir ratio de fonds propres minimum et leur assure une position privilégiée par une protection contre la concurrence étrangère et par leur participation au régime de l'assurance - dépôts.

Singularité du secteur : concurrence faible et non mondialisée

La réglementation actuelle a tenu à l'écart les concurrents potentiels canadiens comme étrangers. Malgré des recommandations favorisant une certaine ouverture du secteur, il semble que l'impact réel du Rapport Mackey sur le degré de concurrence dans le secteur des activités bancaires traditionnelles sera, au pire, modeste et, au mieux, étalé sur plusieurs années.

Les faits : un contrôle sans partage des grandes banques sur le secteur

Pour plusieurs raisons qui tiennent à la nature des activités et au cadre réglementaire, l'industrie des services bancaires traditionnels n'a pas connu de vague de mondialisation comme les autres segments de l'industrie financière. C'est ce que notait M. Peter C. Godsoe, Président du conseil et chef de la direction de la Banque Scotia, le 7 octobre 1998 devant le comité des banques du Sénat : "La mondialisation n'est cependant pas un facteur à considérer lorsqu'il est question de services bancaires à la clientèle privée et commerciale". Rappelons quelques traits de la domination de l'industrie par quelques grandes banques :

Les 8 banques canadiennes de l'annexe I contrôlent 86 % de l'actif total bancaire canadien et ont une emprise importante (70 %) sur le secteur du commerce des valeurs mobilières.

Au 30 avril 1997, les filiales de banques étrangères s'accaparaient 7,1 % des dépôts au pays et les primes versées au régime d'assurance - dépôts (dépôts des particuliers) représentaient 2,3 % du total de l'industrie bancaire canadienne.

Les banques étrangères se limitent aux activités de gros (prêts commerciaux) ou visent une clientèle internationale ou de ressortissants de leur pays d'origine.

Le nombre de banques étrangères au Canada, loin de s'accroître, a régressé au cours des dernières années, passant de 59 en 1989 à 44 en 1998.

Le Groupe de travail (Rapport Mackey) note "la protection dont a bénéficié par le passé de grands pans du secteur des services financiers". Seules les grandes banques prétendent encore qu'elles n'ont pas profité d'une situation privilégiée au Canada. Un examen du cadre réglementaire et les statistiques sur la très forte concentration qui caractérise le secteur bancaire suffisent à démontrer ce statut privilégié.

Les causes : des freins à la concurrence

L'analyse de la concurrence d'une industrie et de son influence sur le comportement des firmes qui y évoluent ne se limite pas au décompte du nombre de participants. Il est possible que, malgré un nombre restreint de producteurs, ces derniers adoptent un comportement se rapprochant de celui d'une industrie concurrentielle s'ils craignent que des concurrents potentiels n'envahissent leur marché, attirés qu'ils seraient par des rendements exceptionnels dans l'industrie. La concurrence potentielle pour les services bancaires peut venir de firmes canadiennes ou étrangères.

Les firmes canadiennes représentant une concurrence potentielle sont celles auxquelles des activités dans le secteur bancaire offriraient des perspectives de synergie avec leurs affaires actuelles. Ce sont des entreprises qui, comptant déjà sur un réseau de distribution établie au pays, pourraient bénéficier d'économies d'envergure en ajoutant des produits et services bancaires à leur gamme de produits. Des sociétés d'assurance, de fonds communs de placement ou d'autres sociétés telles les grandes chaînes de commerce de détail à succursales multiples d'envergure nationale ou régionale constituent un bassin de concurrents potentiels canadiens. Les institutions financières étrangères qui pourraient étendre leurs activités au territoire canadien représentent l'autre source de concurrence potentielle.

Or, la réglementation actuelle constitue un frein autant à la venue de nouveaux concurrents canadiens qu'étrangers. Le rapport MacKey cite les résultats d'une enquête du Forum économique mondial sur 51 pays et qui classe le Canada au 39ième rang eu égard à la facilité d'entrée dans le secteur bancaire et au 43ième rang pour l'intensité de la concurrence des banques étrangères.

Les règles suivantes sont particulièrement restrictives en matière de concurrence actuelle et potentielle pour le secteur des activités bancaires traditionnelles :

La règle du plafond de 10 % de la propriété empêche virtuellement la venue de concurrents de grande taille en mesure de rivaliser avec les banques canadiennes dans le marché bancaire de détail ;

Le plafond de 12 % imposé aux banques de l'annexe II limite les parts de marchés de ces concurrents ;

L'accès interdit au système de paiement canadien aux entreprises autres que les banques, Caisses Populaires et sociétés de fiducie bloque l'arrivée d'autres firmes dans ce champs d'activité ;

L'interdiction portant sur la prise de contrôle des banques de l'annexe I assure la pérennité de l'oligopole actuel.

L'effet de ces restrictions est d'autant plus dissuasif que les grandes banques canadiennes jouissent de remparts additionnels pour contrer les concurrents potentiels :

Une forte implantation avec un réseau bien établi ;

Une clientèle fidélisée à qui il est difficile de comparer les produits bancaires et coûteux de changer de fournisseur.

Voici l'évaluation d'observateurs avertis au sujet de la menace que fait planer la concurrence étrangère sur le secteur bancaire traditionnel :

"Je ne crois pas qu'il y ait des indications sérieuses à l'effet que des banques étrangères aient l'intention d'investir dans des briques et du ciment pour établir un réseau de succursales au Canada." M. Harold MacKey (22 septembre 1998)

"Certains fournisseurs américains ont récemment pénétré le marché canadien ou ont annoncé leur intention de la faire. (...)

Il est trop tôt pour spéculer sur le taux de réussite de ces fournisseurs et pour prévoir s'ils seront en mesure de s'attaquer efficacement à de vastes clientèles fidèles aux institutions en place". (McKinsey & Company).

"Et 16 des 20 grandes banques mondiales sont déjà présentes au Canada, et de nombreuses institutions sont venues, puis reparties. (...) Et rappelez-vous que ces institutions étrangères ne cherchent pas, et ne chercheront pas, qu'il y ait fusions ou non, à pénétrer vraiment le marché des services de base, celui des prêts aux PME ou celui des petites villes et municipalités rurales du Canada (M. Godsoe, Banque Scotia, le 14 septembre 1998)

Les freins à la concurrence et le rapport Mackey

Le groupe de travail Mackey reconnaît la nécessité d'intensifier la concurrence dans le secteur financier. Les voies qu'on y privilégie sont de favoriser une plus grande rivalité entre les institutions en place et de réduire les barrières à l'entrée qui ont favorisé jusqu'à maintenant la persistance de l'oligopole bancaire canadien.

Notons parmi les propositions pour favoriser la concurrence dans les services bancaires des institutions financières existantes :

L'accès des institutions financières autres que les institutions de dépôts au système canadien de paiement ;

Une modification du cadre législatif pour permettre aux coopératives de crédit d'exploiter une banque coopérative à vocation nationale ;

Une meilleure accessibilité pour de nouveaux participants aux réseaux électroniques en place ;

Les propositions visant à favoriser la création de nouvelles institutions s'articulent autour des mesures suivantes :

L'assouplissement des règles de mise sur pied d'une nouvelle institution ;

Un régime de propriété plus souple pour les institutions de plus petite taille ;

Des mesures fiscales favorables pour les premières années de fonctionnement ;

Enfin, le Groupe de travail appuie les mesures déjà proposées par le gouvernement fédéral de faciliter, par le biais du droit d'établir des succursales au Canada, les activités des banques étrangères. Ces banques ne seraient cependant pas autorisées à accepter des dépôts de détail (moins de 150 000 $) et, donc, ne menaceraient pas les activités bancaires traditionnelles des grandes banques canadiennes. Cependant, tout en recommandant de laisser quelque discrétion au Ministre des Finances, il propose de maintenir la règle du 10 % (large répartition du capital) qui a été instituée en 1967 afin d'empêcher tout groupe particulier, canadien ou étranger, de contrôler une banque de l'annexe I.

LES AUTRES SECTEURS DES SERVICES FINANCIERS

Le mouvement de décloisonnement des services financiers entrepris dans la décennie 80 a ouvert aux grandes banques l'accès à de nouveaux marchés. L'évolution dans ces marchés qu'elles occupent depuis ce virage a été différente de celle du marché protégé des services bancaires traditionnels. Pour plusieurs segments de ces marchés (fonds communs de placement, cartes de crédit, activités de banques d'investissement) la mondialisation est en voie de réalisation. La mainmise des grandes banques sur ces autres secteurs est soit moins lourde ou en butte à une concurrence plus libre et, partant, plus dynamique. À l'exception de l'industrie des

valeurs mobilières contrôlée à environ 70 % par les banques, le poids de ces dernières n'est pas prépondérant dans les activités d'assurance et de gestion de patrimoine (fonds communs de placement). Ces segments de l'industrie des produits financiers sont plus ouverts à la concurrence domestique et étrangère, si bien que le spectre d'un noyautage semble improbable pour l'heure. C'est pourquoi, les autorités peuvent accorder les coudées plus franches aux grandes banques pour l'organisation de leurs activités dans ces secteurs sans que ne soit menacés les intérêts des consommateurs canadiens.

Acquisition d'une taille suffisante pour la scène mondiale

"De nos jours, la réussite dépend de décisions sensées, d'une bonne stratégie et d'un bon plan d'action. La taille n'est pas une stratégie, ce n'est qu'une statistique".

Le second motif invoqué est la nécessité pour quelques banques canadiennes d'atteindre une taille comparable à celles des grandes banques internationales d'origine étrangère. Le marché canadien étant saturé, les grandes banques comptent assurer leur croissance future principalement sur les marchés étrangers et dans des activités qui seraient plus lucratives que les services bancaires traditionnels. L'argument de la taille s'appuie sur la nécessité de compter sur une masse de capitaux propres importante qui sert comme monnaie d'échange pour les acquisitions de concurrents et comme garantie dans les activités à titre de banque d'affaires (syndicats financiers).

Notons simplement que la taille actuelle de nos banques ne semble pas constituer un obstacle infranchissable à leur expansion à l'étranger. Le tableau suivant décrit une situation où leur "petite taille" ne semble pas trop handicaper nos "grandes banques" dans leurs activités internationales :

Pourcentage du revenu net provenant d'activités à l'étranger

CIBC		Montréal		Nationale		Royale		Scotia		T-Dominion	
1997	1996	1997	1996	1997	1996	1997	1996	1997	1996	1997	1996
30,2%	27,1%	58,4%	47%	16,4%	38,1%	28,1%	51,2%	42,1%	40,8%	29,9%	25,7%
Source : Price Waterhouse, *Canadian Banks - Analysis of 1997 Results*, mars 1998											

Il est néanmoins légitime pour les banques canadiennes de désirer se doter des moyens que leurs directions jugent nécessaires pour mettre en place une stratégie gagnante pour leurs actionnaires. Il revient à ces derniers de déterminer si cette stratégie leur apparaît la plus appropriée. Les actionnaires, qui devront approuver ces fusions si les projets se rendent à cette étape, devraient consulter les résultats des études sur l'impact des fusions bancaires sur la valeur des actions ordinaires. La revue The Economist a rapporté les résultats d'une étude portant sur 400 fusions de banques américaines au cours de la décennie 80 selon laquelle 80 % d'entre elles ont contribué non pas à la création de valeur, mais à la destruction de valeur pour les actionnaires.

Capacité excédentaire et économies d'échelle

"*Il y a plusieurs facteurs qui semblent empêcher les grandes institutions de bénéficier des économies d'échelle disponibles. Une intégration coûteuse après une fusion peut avoir des répercussions négatives sur l'efficience d'exploitants auparavant «fougueux» <= la Wells Fargo en est un exemple. Les institutions de plus petite taille ont maintenant la capacité d'impartir des activités à effet d'échelle et ont donc atteint la taille efficiente ou l'ont dépassée dans certains domaines. Enfin, les dirigeants n'ont peut-être pas le talent et l'efficacité nécessaires pour être de bons exploitants.".*

La troisième raison mentionnée pour justifier les projets de fusion est la réalisation d'économies d'échelle. Traditionnellement, la succursale constituait le principal, voire l'unique, mécanisme de distribution des services bancaires. Le souci de maintenir leur part de marché a amené les banques à investir avec résolution dans leur réseau de succursales. Selon une étude de l'Institut C.D. Howe, la multiplication des succursales bancaires au pays serait attribuable au type de concurrence oligopolistique dans le marché canadien des banques où, afin de conserver ses parts de marché, chacune réagissait à l'inauguration d'une nouvelle succursale par un concurrent en ouvrant aussi une nouvelle succursale sur le coin de rue d'en face.

C'est par deux voies que les développements technologiques ont contribué à accroître les capacités excédentaires dans le secteur bancaire. Les premiers ont révolutionné le mode de distribution des services : L'accès par téléphone, par guichets automatiques et par le réseau Internet ont permis à une partie de la clientèle de s'affranchir du besoin de transiter par la succursale pour effectuer ses transactions courantes. Les seconds développements, dans les technologies informatiques et de transmission de données, ont accru de façon dramatique les capacités de traitement de forts volumes de transactions. Suite à ces développements, le système bancaire canadien connaît une situation de capacité excédentaire (en succursales et en système de traitement de l'information) qui se traduit par un potentiel d'économies d'échelle à exploiter.

Cette surcapacité crée des opportunités au sein de l'industrie. Cependant, selon l'étude de Mathewson et Quigley, le comportement oligopolistique des grandes banques canadiennes exclue des fermetures qui bénéficieraient aux autres banques tout comme il exclue une solution concurrentielle où une banque conduirait une vigoureuse campagne de maraudage auprès de la clientèle des autres institutions afin de rentabiliser ses succursales sous utilisées et de forcer d'autres banques à fermer des succursales rendues encore moins rentables suite à cette perte de clientèle. Un

programme concerté et coordonné de rationalisation où chaque banque assumerait une part des fermetures étant illégal, car constituant une conduite non compétitive, la fusion avec un concurrent qui a des activités et investissements en succursales qui se chevauchent s'avère la solution la plus facile. Cela ouvrirait la voie à une rationalisation ordonnée sans perte de clients <= qui transféreraient à une succursale proche de la nouvelle banque.

L'issue d'un scénario de rationalisation suite à une fusion est incertaine car son succès exige des conditions favorables, parmi lesquelles :

L'autorisation du gouvernement de procéder à des fermetures et des abolitions de postes.

La capacité de la nouvelle banque de compléter l'opération avec succès. Les expériences dans d'autres pays démontrent que souvent les économies réellement réalisées sont très modestes par rapport au potentiel et aux économies projetées.

Ces rationalisations qui reposent sur des coupures de postes et fermetures de succursales s'effectuent aux dépens des employés et une partie de la clientèle. Elles n'offrent aucun avantage aux consommateurs si les économies réalisées ne leur sont pas retournées sous forme de diminution de frais de service ainsi que de taux plus favorables sur leurs dépôts et emprunts. Les seuls bénéficiaires seraient alors les actionnaires et les administrateurs des grandes banques.

Le seul scénario où les rationalisations pourraient offrir un avantage aux clients canadiens des banques serait celui où les économies résultant de la rationalisation leur seraient retournées. La récente campagne des banques de Montréal et Royale faisant miroiter aux consommateurs que les économies réalisées suite à leur fusion leur seraient retournées sous forme de réduction de frais de service a été, à juste titre, accueillie avec scepticisme dans plusieurs milieux. La discipline de la concurrence constituerait l'unique gage crédible pour les consommateurs.

Fusion et intérêt public

Seule une industrie caractérisée par une rivalité intense entre les producteurs assure un dynamisme au secteur, élimine la recherche de rente, produit le meilleur rapport qualité/prix aux consommateurs etpar conséquent, sert l'intérêt public. Or, les projets de fusion proposent de réduire une concurrence déjà atrophiée. Les chiffres les plus souvent cités accordent aux deux banques issues des fusions un contrôle à hauteur d'environ 70 % du marché des produits bancaires traditionnels, un niveau record de concentration à l'échelle planétaire. Cette concentration se matérialiserait ainsi pour les consommateurs canadiens :

Dépôts de particuliers : 70 %

Prêts personnels et hypothécaires : 70 %

Prêts aux PME : 76 %

Service de courtage aux particuliers : 61 %

(Source : Estimation de la Banque Scotia)

Notons les répercussions suivantes suite à un accroissement de la concentration au sein de l'industrie :

Concentration du pouvoir de marché

Concentration du pouvoir économique

Concentration des risques

Concentration du pouvoir de marché

"While reduced competition may lead to monopoly profits, it may also lead to simple laziness<= reduced effort and higher

costs. If profits are good, banks may avoid the effort of introducing new techonology or the risk of entering or developing a new market. The experience of banking consolidation in many countries suggests that these concerns are not misplaced".

La pierre angulaire du système capitalisme, dont les banques sont un des symboles et des rouages importants, est la concurrence. Les fusions contribueraient à l'érosion de la concurrence et de son puissant effet de discipline. Une concurrence insuffisante favorise des pratiques et des comportements abusifs produisant des effets économiques défavorables pour les consommateurs. Ce lien entre la structure du marché et la conduite des entreprises est si bien documenté qu'il constitue un paradigme de l'organisation industrielle. Le secteur bancaire n'échappe pas à cette règle séculaire. Une concentration accrue aurait comme conséquence une réduction de service ou des coûts accrus pour l'ensemble de la clientèle et, plus particulièrement, pour la clientèle plus âgée, les dirigeants de petites entreprises, les fermiers, les résidents des régions rurales et les citoyens défavorisés pour qui la banque est le seul espace de contact avec les services financiers.

Concentration du pouvoir économique

Le premier mandat du système bancaire est de recevoir des dépôts et d'effectuer des prêts. Cette fonction de prêteur délègue aux banques un rôle prépondérant dans l'allocation des ressources financières au pays. Le pouvoir de décider à qui, parmi les individus et les entreprises, seront prêtés les fonds que leur confient les épargnants leur donne la faculté d'orienter le développement de l'économie canadienne. Ce privilège leur confère un pouvoir économique, social et politique énorme. Qu'il suffise de constater le poids des grandes banques canadiennes dans la communauté des affaires ainsi que leur omniprésence et leur influence dans les débats économiques pour comprendre que ce pouvoir

économique se traduit aussi par un pouvoir d'influence sur les décisions de natures politique et sociale au sein de notre société. Cette concentration de pouvoir crée une démocratie à plusieurs vitesses. Les Canadiens, qui jugent déjà excessive leur influence sur la société, n'ont pas intérêt à accroître la concentration de ce pouvoir aux mains de quelques institutions et de leurs mandarins.

Aucun mécanisme de "check and balance" ne trouble la quiétude des grands banquiers canadiens. La grande dispersion du capital actions (règle du 10 %), en plus de tenir à distance les concurrents potentiels d'envergure, réduit la capacité des actionnaires de contrôler les dirigeants des banques et place ces derniers à l'abri d'offres publiques d'achat, autre mécanisme qui sert normalement à insuffler la discipline aux directions d'entreprises. Ainsi, le système actuel, en plus de concentrer des pouvoirs immenses entre les mains d'une poignée d'institutions, crée des bastions imprenables pour leurs hauts dirigeants qui échappent aux principaux mécanismes traditionnels de supervision du système d'économie de marché.

Les recherches ont identifié plusieurs manifestations des abus de pouvoir des dirigeants. En voici quelques-unes unes telles qu'évoquées par un chercheur de l'OCDE : se bâtir des empires, consacrer des fonds de l'entreprise à des activités improductives, s'attribuer des rémunérations excessives ou des avantages annexes démesurés, s'efforcer de préserver leur position en affaiblissant les mécanismes qui permettraient de sanctionner leur action ou de les remplacer, en particulier le mécanisme de rachat. Les rémunérations plantureuses que s'accordent les dirigeants de nos banques et leur réaction irritée aux tentatives récentes de quelques actionnaires pour instaurer une meilleure transparence dans "leurs" affaires sont quelques illustrations de ces abus de pouvoir favorisés par un régime spécial maintenu en leur faveur par le cadre législatif canadien.

Concentration des risques

L'implication croissante des banques dans des activités à plus forte rentabilité s'accompagne nécessairement d'une augmentation des risques et d'une réduction de la solidité du système bancaire canadien. Considérons les faits suivants :

Il y a eu 22 faillites d'institutions financières dans les années 80 avec un point culminant en 1985 lorsque 2 banques, 5 fiducies et 2 sociétés d'assurance ont dû déposer leur bilan. Crown Trust, Standard Trust , Fidelity Trust, Northland Bank, Trust Général sont des noms qui rappellent que les grandes institutions financières peuvent s'avérer des colosses aux pieds d'argile.

Les plus grandes institutions financières du Japon (Industrial Bank of Japan, Nomura Securities) sont en péril dans une période économique difficile pour ce pays. On prévoit qu'il en coûtera au gouvernement environ 500 milliards $ US pour colmater les énormes brèches dans les assises du système bancaire japonais.

Les plus grandes banques américaines et suisses ont connu des déboires importants dans les derniers mois suite à la crise asiatique et à ses répercussions sur les marchés financiers internationaux. Lehman Brothers, UBS, Bankers Trust, BankAmerica, Meeril Lynch, ING Barings sont parmi celles qui ont annoncé des mauvaises nouvelles à leurs actionnaires, dirigeants et employés suite à leurs résultats insuffisants imputables à de mauvais prêts, mauvais placements ou leur opérations de spéculation pour leur propre compte.

La Banque de Montréal, pour une, a prévenu les marchés qu'elle afficherait une perte d'exploitation de 130 millions de dollars au quatrième trimestre au titre de négociation pour son propre compte.

L'euphorie qui caractérise les périodes de prospérité incite à minimiser la réalité des risques qui apparaissent alors des abstractions théoriques et académiques dont les gens d'action

n'ont rien à faire. Plus les institutions prennent de l'embonpoint, plus elles deviennent convaincues de leur invincibilité et prennent des risques importants. Les récents résultats peu reluisants de plusieurs grandes banques de calibre international nous rappellent que les "grosses banques", malgré l'effet de diversification du risque attribuable à leur taille, accumulent des risques à l'échelle de leur poids. La réduction du nombre de banques au Canada ferait reposer la solidité et la continuité du système bancaire canadien sur un très petit nombre de joueurs qui deviendraient "too big to fail". Le gouvernement et les citoyens deviendraient alors otages de ces banques qui pourraient prendre des risques accrus dans la certitude que les autorités viendraient à leur rescousse en cas de difficultés financières sérieuses.

Conclusion et recommandations

L'APEIQ recommande au gouvernement canadien de refuser, pour le moment, les projets de fusion tels que formulés par les banques Royale et de Montréal ainsi que par les banques CIBC et Toronto-Dominion.

Les fusions proposées auraient pour conséquence une concentration excessive dans une industrie déjà concentrée et à l'abri d'une concurrence tenue artificiellement à l'écart. Dans ces conditions, il serait contraire à l'intérêt public et à celui des consommateurs canadiens des services bancaires de permettre des fusions qui diminuerait l'intensité d'une concurrence déjà précaire afin de favoriser l'essor de ces banques dans d'autres segments de l'industrie et dans les marchés étrangers ou, ironie de la situation, afin de leur permettre de corriger une situation de surcapacité attribuable en partie à une concurrence déjà insuffisante dans l'industrie. Une décision favorable aux fusions serait de placer les intérêts des actionnaires et des dirigeants des banques au-dessus de ceux des consommateurs canadiens.

Seule une concurrence forte et dynamique pourrait contrebalancer le pouvoir de marché des banques qui résulteraient de ces fusions et assurer la protection des consommateurs. Supposant que le gouvernement accueille favorablement les mesures d'ouverture proposées par le Groupe Mackey, l'ampleur et le train auquel les répercussions sur l'industrie se feront sentir seront tributaires de nombreux facteurs dont :

Les délais requis pour ajuster le cadre actuel ;

L'évaluation que feront les concurrents potentiels visés par ces changements au sujet des possibilités de bénéfices eu égard aux investissements et énergies requis pour soutirer aux grandes banques des parts de marché ;

Les délais que nécessiteront la planification et la mise en œuvre des stratégies des concurrents potentiels qui décideraient d'exploiter ces nouvelles opportunités ;

Le succès des tentatives de ces nouveaux venus.

Le maintien présumé des entraves à l'accessibilité des banques étrangères au marché canadien des services bancaires traditionnels élimine la seule possibilité concrète d'un accroissement rapide de la concurrence dans ce secteur. Nous endossons la conclusion des chercheurs de l'Institut C.D. Howe, à l'effet que seule l'abrogation **préalable** de la règle de 10 % et l'ouverture du secteur bancaire aux institutions étrangères créeraient les conditions de concurrence favorisant le retour des économies d'échelle aux consommateurs canadiens.

Que la nouvelle concurrence provienne de firmes canadiennes ou étrangères, il est essentiel qu'elle soit en place avant de permettre les fusions. Or, même dans le scénario où les recommandations du Rapport Mackey concernant l'intensification de la concurrence soient mises en œuvre par le Gouvernement du Canada et que les banques étrangères se voient accorder un plein accès au secteur des services

bancaires traditionnels, les répercussions sur l'industrie seront aléatoires, au mieux effectives dans un délai de plusieurs mois sinon quelques années. Le gouvernement doit s'assurer de l'efficacité de ces mesures éventuelles d'ouverture avant de donner le feu vert à ces fusions.

L'APEIQ recommande au gouvernement canadien de considérer favorablement les assouplissements requis aux lois et règlements pour que les banques canadiennes puissent mener les stratégies qui leur conviennent pour la poursuite de leurs activités dans les segments de l'industrie financière autres que celui des services bancaires traditionnels.

Il est concevable que les banques canadiennes doivent adapter leur stratégie pour mieux répondre aux défis de la mondialisation dans ces marchés. Les banques doivent préciser les besoins propres à chacun de ces marchés et de faire valoir les modifications nécessaires aux lois et règlements actuels qui leur permettraient de mener à bien leur stratégie. Il reviendra alors aux autorités de décider des assouplissements requis pour favoriser le regroupement de leurs forces (coentreprises, alliances, fusions de filiales) pour que les banques canadiennes puissent mener avec succès leurs activités dans ces secteurs en voie de mondialisation. Ces regroupements devraient recevoir l'aval du Bureau de la concurrence et les autorités devront alors prévoir les mécanismes nécessaires pour isoler leur secteur bancaire de détail des risques accrus qu'impliquent ces autres activités. Il reviendra alors à ces nouvelles entités de mobiliser les fonds nécessaires sur les marchés financiers en convainquant les investisseurs du rapport risque / rendement qu'offrent ces activités.