Second Session
Thirty-seventh Parliament, 2002

SENATE OF CANADA

Proceedings of the Standing Senate Committee on

Banking, Trade and Commerce

Chair:
The Honourable E. LEO KOLBER

Wednesday, November 27, 2002

Issue No. 7

Fourth meeting on:

The examination into the public interest implications for large bank mergers

WITNESSES:
(*See back cover*)

Deuxième session de la
trente-septième législature, 2002

SÉNAT DU CANADA

Délibérations du Comité sénatorial permanent des

Banques et du commerce

Président:
L'honorable E. LEO KOLBER

Le mercredi 27 novembre 2002

Fascicule n^{o} 7

Quatrième réunion concernant:

L'étude sur les répercussions en matière d'intérêt public de la fusion des grandes banques

TÉMOINS:
(*Voir à l'endos*)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable E. Leo Kolber, *Chair*

The Honourable David Tkachuk, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Angus
* Carstairs, P.C.
(or Robichaud, P.C.)
Fitzpatrick
Hervieux-Payette, P.C.
Kelleher, P.C.
Kroft
* Lynch-Staunton
(or Kinsella)
Meighen
Poulin
Prud'homme, P.C.
Setlakwe

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES BANQUES ET DU COMMERCE

Président: L'honorable E. Leo Kolber

Vice-président: L'honorable David Tkachuk

et

Les honorables sénateurs:

Angus
* Carstairs, c.p.
(ou Robichaud, c.p.)
Fitzpatrick
Hervieux-Payette, c.p.
Kelleher, c.p.
Kroft
* Lynch-Staunton
(ou Kinsella)
Meighen
Poulin
Prud'homme, c.p.
Setlakwe

* *Membres d'office*

(Quorum 4)

Published by the Senate of Canada

Available from: Communication Canada
Canadian Government Publishing, Ottawa, Ontario K1A 0S9

Also available on the Internet: http://www.parl.gc.ca

Publié par le Sénat du Canada

En vente:
Communication Canada – Édition Ottawa (Ontario) K1A 0S9

Aussi disponible sur internet: http://www.parl.gc.ca

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Wednesday, November 27, 2002
(13)

[*English*]

The Standing Senate committee on Banking, Trade and Commerce met at 4:05 p.m. this day, in room 505, Victoria Building, the Chair, the Honourable Senator Kolber, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Angus, Hervieux-Payette, P.C., Kelleher, P.C., Kinsella, Kolber, Kroft, Meighen, Prud'homme, P.C., Setlakwe and Tkachuk (10).

Other senators present: The Honourable Senators Mahovlich and Oliver (2).

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament, Economic Division: Ms. June Dewetering, Acting Principal.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Wednesday, November 6, 2002, the Committee continued its examination into the public interest implications for large bank mergers. *(See Issue No. 5, November 25, 2002, for full text of the Order of Reference.)*

WITNESSES:

From BMO Financial Group:

Mr. Tony Comper, Chairman and Chief Executive Officer;

Ms. Karen Maidment, Executive Vice-President and Chief Financial Officer;

Mr. Tim O'Neill, Executive Vice-President and Chief Economist.

From Canaccord Capital:

Mr. Michael G. Greenwood, President and Chief Operating Officer.

From Concordia University:

Mr. James McIntosh, Professor of Economics, Economics Department.

Mr. Comper made a statement and with the other witnesses from the BMO Financial Group answered questions.

Mr. Greenwood from Canaccord Capital made a statement and answered questions.

Professor McIntosh made a statement and answered questions.

At 6:55 p.m. the committee continued *in camera* pursuant to rule 92(2)(e) for the purpose of considering a draft budget.

PROCÈS-VERBAL

OTTAWA, le mercredi 27 novembre 2002
(13)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 16 h 05, dans la pièce 505 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable sénateur Kolber (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Angus, Hervieux-Payette, c.p., Kelleher, c.p., Kinsella, Kolber, Kroft, Meighen, Prud'homme, c.p., Setlakwe et Tkachuk (10).

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Mahovlich et Oliver (2).

Également présente: De la Direction de la recherche parlementaire, Bibliothèque du Parlement, Division de l'économie: Mme June Dewetering, directrice par intérim.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mercredi 6 novembre 2002, le comité poursuit son étude sur les répercussions en matière d'intérêt public de la fusion des grandes banques. *(L'ordre de renvoi figure dans le fascicule n° 5 du 25 novembre 2002.)*

TÉMOINS:

De BMO Groupe financier:

M. Tony Comper, président et chef de la direction;

Mme Karen Maidment, vice-présidente exécutive et directrice financière;

M. Tim O'Neill, vice-président exécutif et économiste en chef.

De Canaccord Capital:

M. Michael G. Greenwood, président et chef de l'exploitation.

De l'Université Concordia:

M. James McIntosh, professeur d'économie, Faculté d'économie.

M. Comper fait une déclaration et, de concert avec les autres témoins de BMO Groupe financier, répond aux questions.

M. Greenwood, de Canaccord Capital, fait une déclaration et répond aux questions.

M. McIntosh fait une déclaration et répond aux questions.

À 18 h 55, le comité se réunit à huis clos, conformément à l'alinéa 92(2)e) du Règlement, en vue d'examiner un avant-projet de budget.

The committee agreed to the following budget for legislation for the fiscal year ending March 31, 2003:

Summary of expenditures	
Professional and Other Services	$ 16,500
Transportation and communications	$ 7,500
Other Expenditures	$ 2,500
Total	**$ 26,500**

The committee agreed to the following budget for the fiscal year ending March 31, 2003, for its special study on the present state of the domestic and international financial system.

Summary of expenditures	
Professional and Other Services	$ 93,000
Transportation and communications	$ 92,000
Other Expenditures	$ 10,000
Total	**$ 195,000**

The committee agreed to the following budget for the fiscal year ending March 31, 2003, for its special study on the administration and operation of the Bankruptcy and Insolvency Act and the Companies' Creditors Arrangement Act.

Summary of expenditures	
Professional and Other Services	$ 8,000
Transportation and communications	$ 0
Other Expenditures	$ 2,000
Total	**$ 10,000**

The committee agreed to the following budget for the fiscal year ending March 31, 2003, for its special study the public interest implications for large bank mergers.

Summary of expenditures	
Professional and Other Services	$ 3,000
Transportation and communications	$ 0
Other Expenditures	$ 2,000
Total	**$ 5,000**

At 7:05 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le comité adopte le budget suivant relatif à l'examen des mesures législatives, pour l'exercice se terminant le 31 mars 2003:

Résumé des dépenses	
Services professionnels et autres	16 500 $
Transport et communications	7 500 $
Autres dépenses	2 500 $
Total	**26 500 $**

Le comité adopte le budget suivant relatif à l'étude spéciale sur la situation actuelle du régime financier canadien et international, pour l'exercice se terminant le 31 mars 2003.

Résumé des dépenses	
Services professionnels et autres	93 000 $
Transport et communications	92 000 $
Autres dépenses	10 000 $
Total	**195 000 $**

Le comité adopte le budget suivant relatif à l'étude spéciale sur l'application de la Loi sur la faillite et l'insolvabilité et de la Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies, pour l'exercice se terminant le 31 mars 2003.

Résumé des dépenses	
Services professionnels et autres	8 000 $
Transport et communications	0 $
Autres dépenses	2 000 $
Total	**10 000 $**

Le comité adopte le budget suivant relatif à l'étude spéciale sur les répercussions en matière d'intérêt public de la fusion des grandes banques, pour l'exercice se terminant le 31 mars 2003.

Résumé des dépenses	
Services professionnels et autres	3 000 $
Transport et communications	0 $
Autres dépenses	2 000 $
Total	**5 000 $**

À 19 h 05, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

Denis Robert

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, November 27, 2002

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce met this day at 4:05 p.m. to study the public interest implications for large bank mergers.

Senator E. Leo Kolber (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: Honourable senators, we are reconvening our study on the public interest implications for large bank mergers.

It is with great pleasure that I welcome, from the BMO Financial Group, Mr. Tony Comper, Chairman and Chief Executive Officer. With Mr. Comper are Ms. Karen Maidment, Executive Vice-President and Chief Financial Officer, and Mr. Tim O'Neill, Executive Vice-President and Chief Economist, whose stuff we always read.

Mr. Tony Comper, Chairman and Chief Executive Officer, BMO Financial Group: Mr. Chairman, honourable senators, I would like to thank each of you for inviting me to be part of these important deliberations.

[*Translation*]

Let me say how very much I appreciate your decision to hold these hearings. As far as the banking sector is concerned, your diligence is proof of the attention afforded by the members of the Banking, Trade and Commerce Committee and by the Senate to our growing need for flexibility. We eagerly look forward to the release of your report and to that of your colleagues on the Finance Committee. Together, these two reports should shed some light on how a proposal to merge the five biggest banks in Canada will safeguard the interests of the public.

[*English*]

Speaking for BMO Financial Group now, I would like to strongly endorse this process. We recognize that however proud we may be of our 185 years of exemplary corporate citizenship, defining and protecting the interests of Canadians is government's role and mandate, something that Canada's government does uncommonly well.

I hope what I have to say, both in my brief opening remarks and in response to your questions, turns out to be of help as you frame your definition of the public interest in bank mergers.

I will address the four main areas of concern in the order they were set out by Mr. Manley and Mr. Bevilacqua in the letter that put this process in motion, that is, access, choice, competition and growth, and transitional accommodations.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 27 novembre 2002

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 16 h 05 pour étudier les répercussions en matière d'intérêt public de la fusion des grandes banques.

Le sénateur E. Leo Kolber (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Honorables sénateurs, nous allons reprendre notre étude des répercussions en matière d'intérêt public de la fusion des grandes banques.

C'est avec grand plaisir que je souhaite la bienvenue à M. Tony Comper, président du conseil et chef de la direction de BMO Groupe financier. Il est accompagné par Mme Karen Maidment, vice-présidente à la direction et chef des finances, et M. Tim O'Neill, vice-président à la direction et économiste en chef, dont nous lisons toujours les travaux.

M. Tony Comper, président et chef de la direction, BMO Groupe financier: Monsieur le président, honorables sénateurs, je remercie chacun de vous de m'avoir invité à participer à ces importantes discussions.

[*Français*]

Permettez-moi de vous dire que j'apprécie grandement votre décision de tenir ces séances de discussion. Pour tout le secteur bancaire, votre diligence est la preuve de l'importance que les membres du Comité des banques et du commerce et le Sénat accordent à notre besoin croissant de souplesse. Nous attendons tous avec impatience la publication de votre rapport et celui de vos collègues du Comité des finances. Ces deux rapports devraient préciser clairement dans quel sens toute proposition de fusion entre les cinq plus grandes banques du Canada saura préserver les intérêts du public.

[*Traduction*]

Au nom de BMO Groupe financier, je voudrais appuyer fortement ce processus. En dépit de la fierté que nous pouvons ressentir à l'endroit de notre institution qui, pendant 185 ans, s'est singularisée par un sens de ses responsabilités sociales tout à fait exemplaire, nous reconnaissons qu'il appartient au gouvernement de définir et de préserver les intérêts des Canadiens — mission dont il s'acquitte remarquablement bien.

J'espère que le contenu de ma brève présentation et les réponses que je donnerai à vos questions seront utiles pour vous aider à formuler votre définition des intérêts du public en ce qui a trait aux fusions bancaires.

Je vais aborder les quatre principaux sujets de préoccupation dans l'ordre où ils ont été présentés par M. Manley et M. Bevilacqua dans la lettre qui a mis le présent processus en branle. Ces sujets sont l'accès, le choix, la concurrence et la croissance et la gestion de la transition.

In BMO's view, Canadian bank mergers that are designed to address these four areas of legitimate public concern can be and should be in the public interest.

On the matter of access, BMO is guided by the principle, because we helped create the expectation, that in Canada, public interest includes reasonable access to a full-service bank branch offering reliable, high-quality products and services.

Accordingly, BMO believes it is in the public interest for merging banks to outline their plans to serve the rural communities they already serve individually, and to make a commitment to retain a branch presence in these communities for a reasonable period of time, which in our view is about three years.

As with every other case I will be making on behalf of mergers here today, I would like to observe that by all logic and most experience, the bigger and more robust bank would be better able to maintain rural branches.

Another guiding principle holds that individuals and small businesses should continue to have a choice of providers of financial services and access to credit.

BMO believes it is in the public interest for merging banks to outline the role of personal and small-business banking in their business mix and the impact of the merger on availability of credit.

As the past year has shown, I think conclusively, personal and business banking customers are BMO's bread and butter, as well as the foundation of the entire Canadian banking industry. At BMO, we do not need any incentive or prodding to do our very best by them. That is why I would to like to state for the record that however the future unfolds, BMO has every intention of continuing its longstanding commitment to serve Canada's small-business community. We would be prepared to allocate at least the same proportion of our overall capital to this sector as we do today.

On the matter of competition and growth, BMO is guided by the knowledge, confirmed and reconfirmed by the polls, that Canadians appreciate the importance of a strong, healthy and, not least, home-grown financial services industry in this country, and they want to keep it that way. Whatever other reasons they may have, there is a heightening awareness of the importance of being a head-office country generating high-quality, head-office jobs along with high-quality spin-off jobs, opportunity for suppliers and other ripple effects.

Selon BMO Groupe financier, toute fusion de banques canadiennes ayant pour but de répondre à ces quatre sujets de préoccupations légitimes pour le public ne peut être que dans l'intérêt de celui-ci.

En matière d'accès, BMO est guidé par le principe qu'au Canada l'intérêt du public comprend un accès normal à des succursales à service complet offrant des produits et des services fiables et de haute qualité — il s'agit là d'une attente légitime que la Banque a contribué à créer.

Par conséquent, BMO croit qu'il est dans l'intérêt du public que les banques qui fusionnent précisent leurs plans relatifs aux services qu'elles entendent proposer aux diverses collectivités rurales qu'elles desservent. Tout comme il est dans l'intérêt du public que ces banques s'engagent à conserver une présence physique dans ces collectivités pendant une période raisonnable, qui, selon nous, devrait être d'environ trois ans.

Comme je l'indiquerai dans les autres points de vue que j'exprimerai aujourd'hui au sujet des fusions bancaires, j'aimerais noter que, selon la logique élémentaire de même que l'expérience, il va de soi que plus une banque est grande et plus elle est solide, mieux elle est en mesure de conserver des succursales en région rurale.

Un autre principe qui nous guide en matière de fusion est le maintien, pour les particuliers et les petites entreprises, d'une possibilité de choix entre divers fournisseurs offrant des services financiers, et le maintien d'un accès au crédit.

BMO croit qu'il est dans l'intérêt du public que les banques qui fusionnent précisent le rôle qu'elles comptent donner à leur secteur des services bancaires aux particuliers et aux petites entreprises au sein de leurs différents secteurs d'activités et les répercussions que la fusion aura sur l'accessibilité du crédit.

Comme la dernière année l'a fait ressortir clairement, je pense, le marché des particuliers et des entreprises constitue la source de revenus de même que la base de tout le secteur bancaire canadien. Chez BMO, nous n'avons pas besoin d'incitatifs pour nous pousser à bien servir ces clientèles. C'est pour cette raison que j'aimerais que l'on retienne que, peu importe ce que l'avenir nous réserve, BMO a l'intention de respecter son engagement à servir le marché canadien des PME, engagement qu'elle honore depuis de nombreuses années. Nous sommes prêts à continuer d'affecter à ce secteur la même proportion de notre capital global qu'aujourd'hui.

Au sujet de la concurrence et de la croissance, BMO est guidé par l'information, maintes fois confirmée par les sondages, que les Canadiens accordent de l'importance au fait de pouvoir profiter d'un secteur des services financiers fort, en santé et, surtout, de propriété canadienne; ils veulent également que ce secteur conserve ces caractéristiques. Quelles que soient les autres raisons pouvant justifier leur opinion, les Canadiens sont de plus en plus conscients de l'importance d'avoir des sièges sociaux au pays, avec les emplois directs de grande qualité, de même que les emplois indirects, les occasions d'affaires pour des fournisseurs et les autres retombées que la présence de ces sièges suppose.

The polls also confirm that most Canadians would be pleased to see Canadian firms succeed abroad, which is something that BMO for one has been engaged in for a long time now, largely in the United States, which is the source of approximately 35 per cent of our net income.

As we detail in our background paper, the stronger and more internationally competitive the financial services sector, the more we are able to keep great jobs at home and the more likely we are to succeed beyond our borders.

BMO believes that it is in the public interest to have internationally competitive banks with head offices in Canada and a strong domestic presence and, therefore, it is in the public interest for merging banks to outline how their international expansion plans will affect investment in their Canadian operations.

Turning now to the transitional issues, how to accommodate customers, employees and the wider community during the transition to a stronger and more competitive bank, the first and guiding principle here is to treat everyone with fairness and respect.

BMO believes it is in the public interest for merging banks to outline the impact of a proposed merger on pricing, products and service levels, and to undertake to put the interests of customers first in creating the new bank. Customers deserve no less.

What is more, our own experience tells us that it is possible to manage a smooth changeover for customers. When the Competition Bureau ordered the TD Canada Trust to divest a number of branches, BMO acquired 12 of them, mostly in the Kitchener-Waterloo area. To make this deal work, we were determined to get it right with customers. On the day scheduled for account conversion, for example, we automatically switched direct deposits and automated payments to the new accounts without the customer needing to worry about it.

We also established a special call centre to address the questions and concerns of our new clients. We made a commitment not to close branches, change branch hours or alter pricing for a transitional period.

Did this work from our new customers' perspective? Today, the service quality index for the acquired branches tracks slightly above BMO's national average.

Les sondages confirment également que les Canadiens aimeraient voir les sociétés canadiennes réussir à l'étranger, ce que BMO Groupe financier a commencé à faire, principalement aux États-Unis, d'où BMO tire maintenant 35 p. 100 de son revenu net.

Comme nous le précisons dans notre document d'information, plus le secteur des services financiers est vigoureux, et plus il est compétitif à l'échelle internationale, plus nous sommes en mesure de garder de bons emplois au pays, et plus nous pourrons vraisemblablement réussir hors de nos frontières.

BMO croit qu'il est dans l'intérêt du public que nous possédions des banques compétitives à l'échelle internationale ayant leur siège social ici et fortement implantées au pays. Par conséquent, il est dans l'intérêt du public que les banques qui fusionnent indiquent les répercussions que les investissements qu'elles comptent effectuer pour leur expansion à l'étranger auront sur leurs activités au Canada.

Si nous nous penchons maintenant sur les questions relatives à la transition — c'est-à-dire, sur les moyens de faciliter les choses pour les clients, les employés et les collectivités concernés pendant la période de mise en place d'une entité plus forte et plus compétitive — il importe de signaler que le traitement de tous les intéressés avec respect et équité est le principe qui doit nous servir de guide dans cette phase.

BMO croit qu'il est dans l'intérêt du public que les banques qui fusionnent indiquent les répercussions que leur projet aura sur la tarification et sur la qualité des produits et des services; également, il est dans l'intérêt du public que ces banques, dans la mise en place de la nouvelle entité, mettent les intérêts des clients au premier plan de leurs préoccupations.

En outre, chez BMO Groupe financier, nous savons par expérience qu'il est possible d'opérer une transition en douceur pour les clients. Lorsque le Bureau de la concurrence a ordonné à TD Canada Trust de se dessaisir d'un certain nombre de succursales, BMO a acquis 12 de celles-ci qui étaient situées, pour la plupart, dans la région de Kitchener-Waterloo. Pour transformer cette transaction en réussite, nous étions déterminés à bien faire les choses pour les clients. Ainsi, au jour prévu pour la conversion des comptes, nous avons automatiquement inscrit dans les nouveaux comptes les autorisations de dépôt direct et de paiement automatique qui étaient liées aux anciens comptes sans que les clients aient à s'en préoccuper.

Nous avons également mis sur pied un centre d'appel spécial pour répondre aux questions et aux préoccupations de nos nouveaux clients. Nous avons aussi pris l'engagement de ne pas fermer de succursales, de ne pas modifier les heures d'ouverture des succursales et de ne pas modifier la tarification pendant une période de transition.

Comment cela s'est-il traduit pour les clients? Aujourd'hui, l'indice de la qualité du service révèle que le niveau du service dans ces succursales est légèrement supérieur à celui du réseau canadien de BMO.

While I would not for a second attempt to minimize the impact that a merger might have on any individual employee, it is worth noting that BMO and the other Canadian banks can rightfully lay claim to an enviable record of human resource practices.

BMO believes it is in the public interest for merging banks to outline how they will make full use of attrition, retraining and redeployment to mitigate job losses in those cases where there is some short-term overlap or duplication; and to specify the number of positions that will be lost in the short term and the principles under which severance packages will be made available to those who are affected.

Again, we speak from experience. To return to the Kitchener-Waterloo example, we knew that in order to get it right with our customers during that changeover, we first had to get it right with our employees. We therefore maintained existing salaries, benefits, seniority and pensions, and created a personalized learning plan for each employee.

Did this work from our new employees' perspective? Of the 186 TD Canada Trust employees who came to BMO, only six left, three of them voluntarily.

It is also worth noting that mergers are a tactic to support a growth strategy, the long-term purpose being to get stronger and more successful, allowing the new bank to hire more people and offer all employees better jobs. BMO believes it is in the public interest for merging banks to provide projections for the longer-term employment growth that will result from the transaction.

So far as commitment to our communities is concerned, I will repeat and expand on what I said earlier — access to banking and freedom of choice should continue unabated.

BMO believes it is in the public interest for merging banks to undertake to sell surplus branches to competitors with smaller Canadian branch networks. The same principle would apply if the Competition Bureau requires the divestiture of branches or other businesses. We speak from considerable firsthand experience in selling branches to smaller competitors, with positive outcomes for employees, customers, communities and overall competition.

To give you an example, in 2000-01, BMO sold a series of branches to credit unions in B.C., Alberta, Saskatchewan and Manitoba, and to the National Bank in Quebec. This was a creative solution to a business challenge. It provided for continued branch banking services in these communities; and it provided for continued employment for employees, all of whom

Sans vouloir minimiser l'effet qu'une fusion pourrait avoir sur les employés, je crois utile de mentionner que BMO et les autres banques canadiennes peuvent s'enorgueillir d'un dossier enviable en matière de pratiques relatives aux ressources humaines.

BMO croit qu'il est dans l'intérêt du public que les banques qui fusionnent indiquent comment elles vont s'y prendre pour tirer le meilleur parti de l'attrition, du recyclage et de la réaffectation du personnel afin de limiter les pertes d'emplois dans les situations de chevauchement ou de double emploi provisoires. Il faut également qu'elles indiquent le nombre d'emplois qui seront éliminés à court terme et les principes en vertu desquels les employés touchés pourront bénéficier des indemnités de licenciement.

Permettez-moi à nouveau de vous faire part de notre expérience avec les succursales acquises dans la région de Kitchener-Waterloo. Nous savions que pour bien faire les choses avec nos nouveaux clients, nous devions d'abord bien faire les choses pour nos nouveaux employés. Par conséquent, nous avons maintenu les salaires, les avantages sociaux, l'ancienneté et les régimes de retraite, et nous avons mis sur pied des plans d'apprentissage personnalisés pour chaque employé.

Comment cela s'est-il traduit pour nos nouveaux employés? Eh bien, sur 186 employés de TD Canada Trust qui sont passés à BMO, seulement six sont partis, dont trois de leur propre chef.

Il importe de mentionner que la fusion est une tactique de stratégie de croissance, l'objectif à long terme étant de parvenir à une augmentation de la taille de même que de la capacité de réussite, deux facteurs susceptibles de permettre à la nouvelle entité d'embaucher plus de personnes et d'offrir de meilleurs postes à tous les employés. BMO croit qu'il est dans l'intérêt du public que les banques qui fusionnent fournissent des prévisions sur la croissance de l'emploi que leur transaction entraînera à long terme.

Dans la mesure où notre engagement envers nos collectivités est concerné, je répéterai et j'expliciterai mes propos de tout à l'heure en vous disant que l'accès aux services bancaires et la liberté de choix doivent être maintenus à tout prix.

BMO Groupe financier croit qu'il est dans l'intérêt du public que les banques qui fusionnent vendent leurs succursales excédentaires à des concurrents ayant un réseau canadien moins développé. Le même principe pourrait s'appliquer si le Bureau de la concurrence demandait le dessaisissement de succursales ou d'entités. Nous possédons une expérience de première main particulièrement riche en la matière, ayant cédé des succursales à des concurrents de plus petite taille, ventes qui se sont traduites par des retombées positives pour les employés, les clients, les collectivités et pour l'ensemble des concurrents.

En 2000 et en 2001, par exemple, BMO a vendu une série de succursales à des coopératives de crédit de la Colombie-Britannique, de l'Alberta, de la Saskatchewan et du Manitoba, et à la Banque Nationale au Québec. Il s'agissait d'une solution imaginative à un défi commercial. Ces transactions ont permis le maintien de services bancaires en succursale dans les collectivités

were offered jobs with the purchasers, and nearly all of whom accepted and continued to serve customers. It also allowed smaller competitors to expand their retail networks.

Another thing to consider is that, thanks in large part to the technological revolution that my industry continues to heavily underwrite, financial services customers in Canada have never had a greater variety of high-quality, increasingly popular banking options, most no farther away than a bank machine, telephone or Web site.

In closing, I would like to reaffirm that in BMO's view, carefully thought out and managed bank mergers should be and can be in the public interest, a position our background paper supports in greater breadth and depth.

With respect, I will decline to comment to honourable senators on any specific merger rumours or speculations, since to do so would serve neither BMO's interests nor the public's. However, I would like to make it clear that at BMO, we are not counting on a merger to secure our future. We are building that future right now with a very focussed and dynamic strategy of investing in Canada and expanding in the United States. For us, a merger would be a way of increasing capital strength to execute this strategy even more rapidly and effectively.

If, at some point, a merger opportunity comes along that would enable us to accelerate progress toward our strategic goals, we would give it serious consideration. With or without a merger, however, we at BMO will continue to be mindful of our very long and special relationships with Canadians, and respectful of their rights and needs and how they think we should behave.

[*Translation*]

Once again, thank you for asking us to take part in these hearings into this important subject.

[*English*]

I look forward to answering your questions.

Senator Tkachuk: Mr. Comper, thank you very much. That was very good. This public interest subject that the committee is studying was structured shortly after media reports of a potential merger between the Bank of Montreal and the Bank of Nova Scotia. Of course, we wanted the ministers to come before us and explain how the process works now and what the problem with it is. Both the Minister of Finance and the Secretary of State for International Financial Institutions have declined to come. In your initial remarks you said that you do not want to talk about

visées et le maintien d'emplois pour le personnel — la plupart des employés ont reçu une offre de l'acquéreur et presque tous l'ont acceptée et ont continué de servir les clients. Ces transactions ont aussi permis à des concurrents de plus petite taille d'accroître leur réseau de points de vente visant une clientèle de particuliers.

Un autre facteur à considérer est le fait que, grâce à la révolution technologique à laquelle le secteur bancaire souscrit entièrement, la clientèle des services financiers au Canada dispose maintenant d'un choix plus grand que jamais d'options de services bancaires de grande qualité, dont la demande va croissant. Ce choix est à portée de guichet automatique, de téléphone et de site Web.

En terminant, je voudrais réaffirmer que, du point de vue de BMO Groupe financier, toute fusion bancaire bien planifiée et bien gérée devrait être et peut être effectuée dans l'intérêt du public. C'est la position que notre document d'information expose en détail.

Sauf le respect que je vous dois, je m'abstiendrai de commenter devant les honorables sénateurs toute rumeur de fusion précise ou toute spéculation puisqu'il ne serait ni dans l'intérêt de BMO ni dans celui du public de le faire. Cependant, je voudrais qu'il soit clair que, chez BMO Groupe financier, nous ne comptons pas sur une fusion pour garantir notre avenir. Nous préparons notre avenir actuellement en mettant en œuvre une stratégie dynamique allant droit au but et prévoyant des investissements au Canada et une expansion aux États-Unis. Pour nous une fusion serait un moyen de renforcer notre assise financière, ce qui nous permettrait de mettre en œuvre cette stratégie plus rapidement et plus efficacement.

Si une occasion de fusion susceptible de nous rapprocher de nos objectifs stratégiques se présentait à nous, nous serions prêts à l'étudier sérieusement. Cependant, fusion ou pas, nous continuerons de porter la plus grande attention et le plus grand soin à préserver la relation ancienne et spéciale que nous entretenons avec les Canadiens; nous continuerons de respecter leurs droits et leurs besoins de même que leurs points de vue sur la façon dont nous devons nous comporter.

[*Français*]

Merci à nouveau de nous avoir accordé l'occasion de participer à vos discussions sur cet important sujet.

[*Traduction*]

Si vous avez des questions, je me ferai un plaisir d'y répondre.

Le sénateur Tkachuk: Merci beaucoup, monsieur Comper. C'était très bien. L'étude de la présente question d'intérêt public a été mise sur pied peu après que des médias eurent fait état d'une fusion éventuelle entre la Banque de Montréal et la Banque de Nouvelle-Écosse. Bien entendu, nous tenions à ce que les ministres comparaissent devant nous pour nous expliquer le fonctionnement du processus et les problèmes qu'il pose. Le ministre des Finances et le secrétaire d'État (Institutions financières internationales) ont tous d'eux décliné l'invitation.

that. I do not want to ask you about potential mergers. However, I will try to find out how the process that we have now works or does not work.

Both the BMO Financial Group and the Scotiabank were reported in both national newspapers, the *Globe and Mail* and the *National Post,* to have had merger talks.

Did you and the Bank of Nova Scotia have discussions, either formally or informally, on merging your two institutions?

Mr. Comper: As I said, senator, in my opening remarks, I will decline to comment on speculation about mergers.

However, coming to your point on the process, it was clear at the time of the proposed mergers in 1998 that the government said, "Look, you guys are jumping the gun. We have to get through the MacKay task force. We have to lay out the groundwork. We have Bill C-8 and a whole process." The government articulated the merger approval process in February 2001. There were three elements to it.

One was that the Competition Bureau would opine on matters of competition. The Office of the Superintendent of Financial Institutions would opine on the safety and soundness issues. As well, there would be a public interest test.

The fact is that the process elements are very well laid out, but there has been lack of clarity around the definition of the public interest test. Frankly, it would be irresponsible of anyone to proceed with a merger proposal absent some clarity around that definition. That is why the government, and I would commend them for it, has initiated this process, to get some clarity and more specificity around that definition of the public interest test.

Senator Tkachuk: Are you telling me that the stories in the *Globe and Mail* and the *National Post* on your proposed merger were pure speculation on their part?

Mr. Comper: As I said, senator, I will decline to comment on any speculation or rumours about mergers.

Senator Tkachuk: Mr. Comper, I do not understand why you say that. We are trying to come to some resolution here on public interest. I do not want to grind an old axe or anything like that. Surely, as one of the leading financial institutions, you have some responsibility to those of us in this room to talk about whether you did have a process, how it worked, why it failed and how we can make it better, so this does not happen again. You have all your employees to consider. There are people who have money in your bank in their pension plans. This information was in the newspaper. Then the *Globe and Mail* and the *National Post* were making it up, which is possible. I am not saying it is impossible. I am just asking what I think are some pretty ordinary questions. I will follow that up with a third question.

Dans vos propos liminaires, vous nous avez dit que vous ne vouliez pas en parler. Je ne souhaite pas vous interroger au sujet de fusions éventuelles. Cependant, je vais tenter de déterminer dans quelle mesure le processus en place fonctionne ou ne fonctionne pas.

Dans les deux journaux nationaux, soit le *Globe and Mail* et le *National Post*, on a cependant écrit que BMO Groupe financier et la Banque Scotia avaient discuté d'une éventuelle fusion.

La Banque de Nouvelle-Écosse et le groupe que vous représentez ont-ils, de façon officielle ou officieuse, discuté d'une éventuelle fusion?

M. Comper: Sénateur, comme je l'ai dit dans mes propos d'ouverture, je m'abstiendrai de commenter toute spéculation sur d'éventuelles fusions.

En ce qui a trait au point que vous avez soulevé sur le processus, il est toutefois clair que, à l'époque des fusions proposées en 1998, le gouvernement à dit: «Messieurs, vous allez un peu vite en affaires. Nous allons attendre les résultats du groupe de travail MacKay. Nous allons préparer le terrain. Il faudra d'abord passer par le projet de loi C-8 et tout un processus.» En février 2001, le gouvernement a jeté les bases du mécanisme d'approbation des fusions. Il comporte trois éléments.

C'est le Bureau de la concurrence qui aura compétence dans le domaine de la concurrence. Le Bureau du surintendant des institutions financières se chargera des questions touchant la sécurité et la solidité. Enfin, on appliquera également un critère relatif à l'intérêt public.

Le fait est que les éléments du processus ont été très bien exposés, à ceci près que la définition du critère relatif à l'intérêt public est demeurée vague. Franchement, il serait irresponsable pour quiconque de se lancer dans une fusion en l'absence d'une définition claire à ce sujet. Voilà pourquoi le gouvernement a amorcé le présent processus, et je l'en félicite, pour clarifier et préciser la définition du critère relatif à l'intérêt public.

Le sénateur Tkachuk: Êtes-vous en train de me dire que les articles du *Globe and Mail* et du *National Post* faisant état de votre fusion proposée n'étaient que de la pure spéculation?

M. Comper: Sénateur, j'ai dit que j'allais m'abstenir de commenter toute spéculation ou rumeur sur les fusions.

Le sénateur Tkachuk: Monsieur Comper, je ne vous comprends pas. Nous sommes ici pour régler si possible la question d'intérêt public. Je ne veux pas rabâcher des histoires anciennes ni rien du genre. À titre de représentant de l'une des institutions financières dominantes, vous devez assurément aux personnes réunies ici de dire si vous avez ou non mis un processus en branle, de nous parler de son fonctionnement, puis des raisons de son échec et de ce que nous pouvons faire pour améliorer les choses, de façon que cela ne se reproduise plus. Vous devez aussi tenir compte de vos employés. Votre banque détient les fonds de retraite de Canadiens. L'information est parue dans le journal. Il faut donc croire que le *Globe and Mail* et le *National Post* ont tout inventé, ce qui est possible. Je ne dis pas que c'est impossible. Les questions que je vous pose me semblent plutôt anodines. Je vais en poser une troisième.

Did you or any of your key personnel have meetings, formally or informally, with Minister Manley and/or his staff or Minister Bevilacqua and/or any of his staff regarding a merger with the Scotiabank?

Mr. Comper: Senator, I decline to comment on that specific matter, as you would expect. I think you would expect me to not comment on any matters of that nature. That is speculation and rumour. I will not comment on that.

Senator Tkachuk: I understand that the merger talks are dead, or at least that is the impression I got from Scotiabank, which was not very forthcoming either. Does BMO Financial Group employ the services, by contract or retainer, of a company called Strategic Counsel?

Mr. Comper: We have many relationships with many different consulting firms. In fact, we do have a relationship with Strategic Counsel.

Senator Tkachuk: Did a representative of that company, Peter Donolo, as reported in one of the major papers, visit the Prime Minister and/or the Minister of Finance on your behalf and report on the government's intentions on the question of a merger between you and Scotiabank?

Mr. Comper: Mr. Donolo is not a registered lobbyist and would never lobby for us. He has acted in some consulting capacity for us on several occasions.

Senator Tkachuk: Did any other member of the firm do that?

Mr. Comper: Given that I am not going to comment on speculation or mergers, it would be inappropriate to comment on any activities that might have been undertaken by other people, but I have no knowledge of that.

Senator Tkachuk: I am not asking about a security matter. I am just asking whether this story was true, whether it happened.

Mr. Comper: As I said, senator, with all due respect, it is just not in our interest for me to comment on speculation or rumours.

Senator Tkachuk: You cannot have it both ways, sir. You are a leading financial institution. You are here to argue the case of why banks should merge. If you made an attempt and it failed because the process did not work or you were told "no" for some reason, since the ministers will not talk about it, I think you have an obligation to tell not only us, but also your shareholders, what transpired. I d not think you can get away with saying, "Well, I am not going to comment on something."

Mr. Comper: The purpose of —

Est-ce que des membres clés de votre personnel ou vous-même avez eu des rencontres officielles ou officieuses avec le ministre Manley ou le ministre Bevilacqua, en encore un des membres de leur personnel, concernant une éventuelle fusion avec la Banque Scotia?

M. Comper: Sénateur, je vais m'abstenir, vous vous doutez bien, d'entrer dans les détails. Vous vous attendez, j'en suis sûr, à ce que je refuse de commenter des questions de cette nature. Il s'agit uniquement de spéculations et de rumeurs. Je ne ferai pas de commentaires à ce sujet.

Le sénateur Tkachuk: Je crois comprendre que les pourparlers en vue d'une fusion sont au point mort. C'est du moins l'impression que m'a donnée la Banque Scotia, qui ne s'est pas montrée beaucoup plus loquace que vous. BMO Groupe financier a-t-il recours aux services, par contrat ou par provision, d'une société appelée Strategic Counsel?

M. Comper: Nous entretenons de nombreuses relations avec un grand nombre de cabinets d'experts-conseils différents. En fait, nous avons une relation de ce genre avec Strategic Counsel.

Le sénateur Tkachuk: Un représentant de cette société, Peter Donolo, a-t-il, comme on le rapporte dans l'un des grands quotidiens, rendu visite au premier ministre ou au ministre des Finances en votre nom et rendu compte des intentions du gouvernement relativement à une éventuelle fusion entre la Banque Scotia et votre institution?

M. Comper: M. Donolo n'est pas un lobbyiste inscrit et n'agirait jamais à titre de lobbyiste pour nous. Il a agi pour nous à titre de conseiller à quelques reprises.

Le sénateur Tkachuk: Un autre membre de ce cabinet a-t-il effectué ce genre de travail pour vous?

M. Comper: Comme je refuse de commenter sur des spéculations ou des fusions, je serais bien mal avisé de commenter sur des activités qui ont pu être entreprises par d'autres personnes, mais je ne suis pas au courant.

Le sénateur Tkachuk: Je ne pose pas de questions qui soulèvent un problème de sécurité. Tout ce que je veux savoir, c'est si l'histoire est véridique, si cela s'est bel et bien produit.

M. Comper: Avec tout le respect que je vous dois, sénateur, il n'est tout simplement pas dans notre intérêt, comme je l'ai déjà dit, de commenter sur des spéculations ou des rumeurs.

Le sénateur Tkachuk: Monsieur, on ne peut pas tout avoir. Vous représentez une institution financière de premier plan. Vous êtes ici pour défendre le droit des banques de fusionner. Si vous avez fait une tentative et qu'elle a échoué parce que le processus s'est révélé inopérant ou que vous avez essuyé un «non» pour une raison ou pour une autre, puisque les ministres refusent d'en parler, je pense que vous avez l'obligation de nous dire non seulement à nous, mais aussi à vos actionnaires, ce qui est arrivé. Je ne crois pas que vous devriez pouvoir vous en sortir en vous contentant de dire: «Eh bien, je refuse de commenter.»

M. Comper: L'objectif de...

The Chairman: The witness has made his position abundantly clear. I do not want to embarrass him.

Senator Tkachuk: I am not trying to do that.

The Chairman: You have asked him four or five questions, and he says he cannot comment.

Senator Tkachuk: He said that he will not comment. That is his prerogative. I will ask him again.

Mr. Comper: I thought we were here to discuss the process. As I said earlier, I think that process is not complete yet. We said, back in 1998, that we needed to put the process in place. We said in 2001 that it would have three elements: a competition test, a test from the Superintendent of Financial Institutions, and a definition of the public interest. We have not had clarity around that so far. This part of the process, therefore, is to put in place that definition. The Minister of Finance and Minister Bevilacqua have asked this committee and the House of Commons committee to help in that definition of the public interest test. I fully support that.

As I said before, and I would reinforce it, senator, it would be irresponsible to proceed with any merger proposal absent the definition of those three elements of the test.

Senator Kroft: Good afternoon and welcome, Mr. Comper. You will be relieved to know I am not going to pursue the same line of questioning.

In your background paper, you say that while it is clear that increased exports of manufactured goods contribute to the improved performance of the national economy, it is less clear why expanding bank operations abroad lead to improved economic performance.

I would agree, and I would also suggest to you that probably one of the more difficult things to convey, and so perhaps it has not been conveyed successfully, is why expanding bank operations abroad serve the broad Canadian interest. In the last go-around in 1998, Canadians generally and Canadian business were not greatly impressed by the idea. I would like to pursue that macro area. I do so while at the same time acknowledging — and thanking you for it — that you have raised some very interesting and specific points and suggestions about conditions. There is a lot of valuable material there. However, I will use the small amount of time I have available to pursue the macro area.

Let us, as they say, follow the money. First, as an industry, do you have a sense, in both percentages and dollars — obviously you do within your own bank — of what you earn in your foreign operations? I think you said one third.

Mr. Comper: It is approximately 35 per cent, yes.

Le président: La position du témoin est on ne peu plus claire. Je ne tiens pas à ce qu'il soit plongé dans l'embarras.

Le sénateur Tkachuk: Ce n'est pas ce que je cherche à faire.

Le président: Vous lui avez posé quatre ou cinq questions, et il affirme ne pas être en mesure de commenter.

Le sénateur Tkachuk: Il dit plutôt qu'il ne fera pas de commentaires. C'est sa prérogative. Je vais poser la question de nouveau.

M. Comper: Je croyais que nous étions ici pour discuter du processus. Comme je l'ai indiqué plus tôt, le processus, à mon avis, n'est pas encore complet. En 1998, nous avons dit qu'il fallait d'abord mettre le processus en place. En 2001, nous avons affirmé que le processus comporterait trois éléments: un critère fondé sur la concurrence, un critère appliqué par le Surintendant des institutions financières et une définition de l'intérêt public. Jusqu'ici, on n'a pas encore clarifié cette question. La présente partie du processus a donc pour but d'adopter la définition en question. Le ministre des Finances et le ministre Bevilacqua ont demandé au comité et au comité de la Chambre des communes de contribuer à clarifier la définition du critère relatif à l'intérêt public. Je suis tout à fait d'accord avec cette position.

Comme je l'ai indiqué auparavant, sénateur, et j'insiste sur ce point, il serait irresponsable d'entreprendre toute démarche de fusion en l'absence du critère.

Le sénateur Kroft: Bon après-midi, et bienvenue, monsieur Comper. Vous serez soulagé d'apprendre que je n'ai pas l'intention de poursuivre dans la même veine.

Dans votre document d'information, vous affirmez ceci: s'il est clair qu'une augmentation des exportations de biens manufacturés contribue à l'amélioration du rendement de l'économie nationale, les raisons pour lesquelles une augmentation des activités bancaires à l'étranger se traduiront par une amélioration du rendement économique sautent moins aux yeux.

Je suis d'accord, et je crois que l'un des messages les plus difficiles à faire passer — peut-être n'y est-on pas parvenu — a probablement trait aux raisons qui font qu'une expansion des activités bancaires à l'étranger est dans l'intérêt des Canadiens au sens large. La dernière fois qu'on a abordé cette question, soit en 1998, les entreprises canadiennes et les Canadiens en général ne se sont pas montrés trop intéressés par cette idée. J'aimerais en rester au niveau macro-économique. Je le fais tout en reconnaissant que vous avez présenté certaines suggestions et certains points très intéressants et précis au sujet des conditions, ce dont je vous remercie. Il y là beaucoup de renseignements précieux. Cependant, je vais utiliser le peu de temps qui m'est imparti pour aborder la question au niveau macro-économique.

Nous allons, comme on dit, suivre l'argent. D'abord, avez-vous une idée, en pourcentage et en dollars — de toute évidence, vous êtes au courant pour votre propre banque — de ce que vous rapportent vos activités à l'étranger? Je crois que vous avez dit qu'elles comptaient pour un tiers de vos activités.

M. Comper: Oui, environ 35 p. 100.

Senator Kroft: I think we heard from another witness in the case of another bank, perhaps the Scotiabank that it might have been as high as 50 per cent. I would like to get an understanding, and I think it would be helpful to Canadians in looking at the impact of foreign operations, of what happens to that money. First, does that money you talked about earning come back to Canada? Obviously you cannot answer that because you may be making another foreign investment, but barring a large capital commitment for a new venture, how much of those foreign earnings would you repatriate in an ordinary operating year?

Mr. Comper: We would repatriate, in our consolidated income statement, 100 per cent of it. However, it flows in different ways. There are a couple of benefits to your point on the macro issues, which I think is very important. One is the income flow. On average, we have data that suggests that one out of two Canadians is either a direct or beneficial participant in Canadian bank shares, either in their pension funds or through their mutual funds or other things of that nature. Between 30 and 40 per cent of the net income we receive is paid out in dividends to those shareholders of the Canadian banks. The more we earn, the higher the dividends, the more the pay-outs and returns to the shareholders, and about one-half of Canadians are beneficial or direct owners of shares in Canadian banks. That is the dollars and cents part of it.

On a more important and macro level, though, the fact is that when we have significant operations in the United States, we have support functions in place to support those activities. Let me take the example of our technology division. The technology requirements of our operations in the United States are managed from our technology operations in Canada. The more we expand in the U.S., the more investment we make in information technology and the more technology jobs we have, and those jobs are primarily in Toronto and Montreal. For example, it might come as a surprise — it does to some people — that BMO Financial Group employs 1,000 software engineers. The more we expand and grow, the more we are creating jobs back here in Canada to support those operations.

Senator Kroft: You talked about the value to the shareholders, that is, what flows through to dividends, and possibly share appreciation. I am interested now in the growth of the reinvestment in Canada of money earned abroad.

Would you expect, looking into the future, that as your international operations grow, that the Canadian support base — and I know you touched on this and I would like to come back to it — what might be called "support operations" or "backroom operations," would tend to be disproportionately higher? Would you expect that even though you are expanding your operations,

Le sénateur Kroft: Je crois avoir entendu un témoin représentant une autre banque, la Banque Scotia, peut-être, dire que la proportion pouvait atteindre 50 p. 100. J'aimerais comprendre, et je crois que cela aiderait les Canadiens à se faire une idée de l'impact des activités à l'étranger, ce qui arrive à cet argent. D'abord, l'argent que vous avez dit gagner revient-il au Canada? De toute évidence, vous ne pouvez pas répondre à cette question puisqu'il est possible que vous fassiez d'autres investissements étrangers, mais, en l'absence d'un engagement majeur de capitaux pour une nouvelle entreprise, quel pourcentage de ces recettes étrangères rapatriez-vous au cours d'une année de fonctionnement ordinaire?

M. Comper: Dans notre compte de résultats consolidé, le pourcentage de fonds rapatriés serait de 100 p. 100. Cependant, l'argent emprunte des voies différentes. Votre question sur les enjeux macro-économiques comporte deux ou trois avantages qui me semblent très importants. Le premier a trait au mouvement des revenus. Nous avons des données qui laissent entendre que, en moyenne, un Canadien sur deux détient une participation directe ou effective dans des banques canadiennes, que ce soit par l'entremise de fonds de retraite ou de fonds communs de placement ou d'autres instruments de cette nature. De 30 à 40 p. 100 des revenus nets que nous touchons sont versés aux actionnaires des banques canadiennes sous forme de dividendes. Plus nous gagnons, plus les dividendes sont élevés, et plus les remises ou les rendements pour les actionnaires sont élevés. Or, il se trouve que près de la moitié des Canadiens détiennent une participation effective ou directe dans les banques canadiennes. Voilà pour l'aspect de la question touchant les dollars et les cents.

À un niveau plus macro-économique et plus important encore, cependant, nous menons des activités considérables aux États-Unis, et nous avons des fonctions de soutien en place pour les activités en question. Permettez-moi de citer l'exemple de notre division de la technologie. C'est à partir du Canada que nous administrons les besoins en technologie de nos activités aux États-Unis. Plus nous prenons de l'expansion aux États-Unis, plus nous investissons dans la technologie de l'information et plus nous créons ici d'emplois dans le domaine de la technologie, surtout à Toronto et à Montréal. À titre d'exemple, vous serez peut-être surpris d'apprendre — certaines personnes le sont — que BMO Groupe financier emploie 1 000 ingénieurs en logiciel. Plus nous prenons de l'expansion et grandissons, plus nous créons d'emplois ici au Canada à l'appui de ces activités.

Le sénateur Kroft: Vous avez fait allusion aux avantages pour les actionnaires, c'est-à-dire les dividendes qu'ils touchent et peut-être aussi l'appréciation des actions qu'ils détiennent. J'aimerais maintenant que vous me parliez de la croissance du réinvestissement au Canada de vos recettes étrangères.

Considérant l'avenir, diriez-vous que, au fur et à mesure que vos activités internationales s'accroissent, l'infrastructure de soutien canadienne — je sais que vous en avez parlé et j'aimerais y revenir — ce qu'on pourrait appeler les «activités de soutien» ou les «activités accessoires», aura tendance à prendre de l'ampleur de façon disproportionnée? Même si vos activités

your Canadian business, your investment in people and software and hardware and everything else, would continue to grow substantially?

Many Canadians might confuse financial institutions with other businesses that go abroad and their next plant expansion will be in the Southern United States or somewhere else. The head office remains, but the growth is somewhere else. You are saying it is leveraged the other way. As your international growth develops, the reinvestment in people, services and, probably, bricks and mortar, would tend to be in Canada. Is that the case?

Mr. Comper: Correct. There is another example of that. One of the functions we perform in our bank, as do other banks, is called "international money market and foreign exchange activities." The people who actually do the trading for us are located *inter alia* in Chicago, New York, Toronto, London, England; Singapore, Hong Kong, et cetera. The processing for all those trading activities in all those different locations is located in Montreal. There is one centralized unit. Modern telecommunications allow you to support those kinds of activities from one location, and we do all of that in Montreal. Several hundred jobs support those activities. In the era of previous technologies, a lot of those support activities were decentralized into different operations around the world. With modern technology, our business, financial services, is basically information processing. I like to think that we are in the business of moving information about money, and with today's telecommunications technology, we can do it in one location in Montreal.

Senator Kroft: That leads me to another question. Taking your money market traders as an example, or your investment bankers or whoever, is there a risk that you are exporting your high-end or high-cost or high-income or high-powered people abroad and that the lower end of the salary scale functions stay in Canada?

Mr. Comper: The reverse is the case. Some of the data in our detailed report suggests that while Canadian business has been expanding abroad, the growth in the higher-paid head-office jobs has been greater in Canada than the growth of the businesses outside the country.

We put people on the ground where the business is to be done and where the customers are. That is why we have operations in Canada, the United States and around the world. Much of the intellectual capital is located in our domestic activities here in Canada.

Senator Kroft: The growth abroad would result in a relative build-up of the intellectual capital in Canada, and not somewhere else?

Mr. Comper: That is correct.

continuent de prendre de l'expansion, vous attendriez-vous à ce que vos activités ou vos investissements dans les ressources humaines, les logiciels, le matériel et tout le reste, continuent d'augmenter de façon marquée?

De nombreux Canadiens risquent de confondre les institutions financières avec d'autres entreprises qui s'implantent à l'étranger et dont la future expansion des installations sera dans le sud des États-Unis ou ailleurs. Le siège social demeure, mais la croissance se réalise ailleurs. Ce que vous nous dites, c'est que c'est le contraire qui se produit. Au fur et à mesure que vous prenez de l'expansion sur la scène internationale, le réinvestissement dans les ressources humaines, les services et, probablement, le matériel tend à se concentrer au Canada. Est-ce bien le cas?

M. Comper: Tout à fait. Je peux vous citer un autre exemple. L'une des fonctions dont s'acquitte notre banque, à l'instar d'autres banques, est ce que nous appelons les «activités liées au marché monétaire international et aux opérations de change». Les personnes qui font des échanges pour nous sont établies entre autres à Chicago, New York, Toronto, Londres, Singapour, Hong Kong, et cetera. Le traitement des activités qui se déroulent dans ces lieux différents se concentre à Montréal. Nous misons sur une unité centralisée. Les télécommunications modernes vous permettent d'effectuer tous ces genres d'activités au même endroit, et nous le faisons à Montréal. Le soutien de ces activités compte pour quelques centaines d'emplois. Avec les technologies plus anciennes, un bon nombre de ces activités de soutien étaient décentralisées et menées ailleurs dans le monde. Grâce à la technologie moderne, nos services commerciaux et financiers consistent essentiellement à traiter de l'information. Je me plais à croire que nous avons pour tâche de faire circuler de l'information sur de l'argent. Grâce à la technologie des télécommunications d'aujourd'hui, nous pouvons le faire à partir de Montréal.

Le sénateur Kroft: Voilà qui m'amène à la question suivante. Si on reprend l'exemple des opérateurs sur le marché monétaire, des banquiers des banques d'investissement ou de je ne sais trop quoi que vous avez donné, ne courez-vous pas le risque d'exporter vos ressources humaines haut de gamme ou encore à coût, à revenu ou à pouvoir élevés à l'étranger pour conserver au Canada les fonctions qui se concentrent au bas de l'échelle salariale?

M. Comper: C'est le contraire qui se produit. Certaines des données qui figurent dans notre rapport détaillé laissent entendre que, ave l'expansion des activités canadiennes à l'étranger, la croissance des emplois fortement rémunérés au siège social a été plus grande au Canada que la croissance des activités à l'extérieur du pays.

Nous embauchons des gens là où les activités s'effectuent et là où sont les clients. C'est pourquoi nous sommes présents au Canada, aux États-Unis et dans le reste du monde. Une bonne part du capital intellectuel se concentre dans nos activités intérieures ici même au Canada.

Le sénateur Kroft: La croissance à l'étranger entraînerait un renforcement relatif du capital intellectuel ici au Canada, et non ailleurs?

M. Comper: Exactement.

Senator Kelleher: I would like to question you about mergers, assuming they will be permitted. Various concerns come to mind. If the Competition Bureau, for example, in the event of a merger ordered a divestiture of branches, concerns have been expressed that it might not be possible to sell off those branches and people will be without a bank in their hometown. Would this be a problem? You have some experience in this area, as you have picked up some branches.

Mr. Comper: We have picked them up and divested them. We have experience both ways.

Senator Kelleher: Do you see this as a problem?

Mr. Comper: I do not see this as a problem. In fact, there is a ready market, and several people have expressed the view before this committee that they would be interested in acquiring branches. Our experience in the marketplace is that that is the case. In Western Canada, it was the credit unions. In Quebec, when we divested some branches, it was National Bank. When TD Canada Trust divested branches in Ontario, we in fact were the purchaser. It has gone both ways. I do not see that as a concern.

Senator Kelleher: Have you found it necessary to close any of those branches that you acquired as a result of the TD Canada Trust merger?

Mr. Comper: I think there might have been one branch, senator, that was closed. If you had two branches as a result of a merger or proposed merger across the street from each other, and they were both suboptimal, you might look at building a third location that would be larger and more functional. You would combine the people, the assets and the client base of the two branches into a larger third location. It is one of the options when you look at tuning the network after a merger. There are different ways of going about it.

Senator Kelleher: According to your notes, you appear to have taken good care of the new employees you acquired. The other important element, of course, is the customers. What has your experience been? Were they satisfied after you took over these branches? How would you characterize the situation?

Mr. Comper: As I said in my comments, we are measuring customer satisfaction scores that are above the BMO national average. We feel pretty good about it.

Our philosophy and strategy is that, if we get it right with our employees, they will get it right with the clients, and the clients will reward us with more business. It is in our interest to keep the clients and employees happy, and to do it in a manner that is as

Le sénateur Kelleher: J'aimerais poser des questions au sujet des fusions, à supposer qu'elles soient permissibles. Diverses préoccupations viennent à l'esprit. Si, par exemple, le Bureau de la concurrence oblige des banques qui fusionnent leurs activités à se dessaisir de succursales, certains ont dit croire qu'il ne sera pas possible de vendre les succursales en question et que des gens se retrouveront sans une banque dans leur localité. Cela serait-il un problème? Vous avez une certaine expérience dans ce domaine puisque vous avez vous-même fait l'acquisition de certaines succursales.

M. Comper: Nous avons acquis des succursales et nous nous sommes départis d'un certain nombre d'entre elles. Nous avons de l'expérience dans un sens comme dans l'autre.

Le sénateur Kelleher: À vos yeux, y a-t-il un problème?

M. Comper: Je n'y vois pas un problème. En fait, il existe un marché, et quelques personnes ont affirmé devant le comité qu'elles seraient intéressées à faire l'acquisition de succursales. Notre expérience du marché le confirme. Dans l'Ouest canadien, ce sont les coopératives de crédit qui ont fait l'acquisition des succursales. Au Québec, lorsque nous nous sommes départis de certaines succursales, la Banque Nationale est intervenue. Lorsque TD Canada Trust s'est dessaisi de succursales en Ontario, nous en avons nous-mêmes fait l'acquisition. La dynamique est allée dans les deux sens. Je n'y vois pas de problème.

Le sénateur Kelleher: Avez-vous jugé nécessaire de fermer l'une ou l'autre des succursales dont vous avez fait l'acquisition à la suite de la fusion TD Canada Trust?

M. Comper: Sénateur, nous avons peut-être fermé une succursale. Lorsque, à la suite d'une fusion ou d'une fusion proposée, on se retrouve avec deux succursales qui se font face et que ni l'une ni l'autre ne fonctionnent de façon optimale, on envisage d'établir un troisième établissement qui sera à la fois plus vaste et plus fonctionnel. On combine les ressources humaines, les actifs et la clientèle des deux succursales dans une troisième succursale de plus grande taille. C'est l'une des options qui se présente lorsque, au terme d'une fusion, on porte un regard sur l'ensemble du réseau. Il y a différentes façons de procéder possibles.

Le sénateur Kelleher: À la lecture de vos remarques, on constate que vous semblez bien vous occuper des employés qui travaillent pour les établissements dont vous faites l'acquisition. L'autre élément important, naturellement, ce sont les clients. Comment qualifieriez-vous votre expérience à cet égard? Une fois que vous avez pris possession de ces succursales, se sont-ils montrés satisfaits? Comment caractériseriez-vous la situation?

M. Comper: Comme je l'ai indiqué dans mes commentaires, nous obtenons des indices de satisfaction des clients supérieurs à la moyenne nationale de BMO. Sur ce plan, nous sommes relativement satisfaits.

Notre philosophie et notre stratégie se résument comme suit: lorsqu'on fait bien les choses pour les employés, les employés font bien les choses pour les clients, qui nous récompensent en faisant davantage appel à nos services. Il est dans notre intérêt que les

stable as possible. The assets here are the clients and employees. It is in our interest to do as good a job as possible of getting that right.

Senator Kelleher: When Mr. Clark from TD appeared before us, he expressed the view, and I hope I am paraphrasing it correctly, that he was not so sure that this type of hearing is necessary. The rules seem fairly clear, so why do we have to go through all this? Why could we not just go ahead based on what was there? He felt there was sufficient clarity of the public interest, and he was concerned that as a result of hearings of this nature, somebody might decide in a backroom in Ottawa to pile on new rules and regulations in attempting to define "public interest," making it more burdensome for the banks in question. Could I have your opinion?

Mr. Comper: I have a contrary view. I believe this is an important process. I have felt for a long time that we did not have clarity around the definition of the public interest. I agree that it would not be productive to have all sorts of rules and regulations. That is why it is important that an august body of thoughtful people such as this articulate the principles that would inform the public interest test.

Senator Mahovlich: Mr. Comper, thank you for appearing before us. I am not a member of this committee. You mention mergers and banks. What happens if you merge with a much larger bank in the United States? How do you stay on the farm? How do we keep the head office in Canada? BMO Financial Group does not even sound like a bank any more. It used to be the Bank of Montreal, correct?

Mr. Comper: It still is the Bank of Montreal.

Senator Mahovlich: BMO sounds like a bad deodorant.

Do you always merge with a smaller company?

Mr. Comper: The history of the Bank of Montreal has been one of amalgamation and consolidation starting in 1846, including the amalgamation with the Molsons Bank, the Merchants' Bank of Canada, the Bank of British North America and the Bank of Toronto.

Senator Mahovlich: They are all Canadian banks.

Mr. Comper: They are all Canadian banks. Right now, technically it is not possible to merge with an American bank.

Senator Mahovlich: What if we approve mergers? What if it is approved and you merge with a larger bank?

Mr. Comper: It would still be against the Bank Act as it is currently structured in terms of foreign ownership.

clients et les employés soient heureux, dans les meilleures conditions de stabilité possibles. Ici, ce sont les clients et les employés qui sont nos actifs. À cet égard, nous avons intérêt à faire le meilleur travail possible.

Le sénateur Kelleher: À l'occasion de sa comparution devant nous, M. Clark de la TD a dit croire — et j'espère paraphraser ses propos comme il faut — qu'il n'était pas certain de la nécessité d'une audience comme celle-ci. Les règles semblent relativement claires. Pourquoi donc nous astreindre à cette démarche? Pourquoi ne pas aller de l'avant sur la foi des éléments dont ont dispose? La question d'intérêt public lui apparaissait suffisamment claire, et il s'inquiétait de la possibilité que, à la suite d'audiences de cette nature, quelqu'un, dans un bureau obscur d'Ottawa, décide de produire des règles et des règlements nouveaux pour tenter de définir la notion d'«intérêt public», ce qui aurait pour effet d'alourdir davantage le fardeau des banques concernées. Pourrais-je connaître votre opinion à ce sujet?

M. Comper: Je pense le contraire. À mes yeux, il s'agit d'une démarche importante. Depuis longtemps, je suis d'avis que la définition de la notion d'intérêt public est ambiguë. Je suis d'accord pour dire qu'il serait improductif d'accumuler toutes sortes de règles et de règlements. Voilà pourquoi il importe qu'un auguste aréopage de personnes réfléchies comme vous définissent les principes qui éclaireront la notion d'intérêt public.

Le sénateur Mahovlich: Monsieur Comper, merci de comparaître devant nous. Je ne suis pas membre du comité. Vous avez fait allusion aux fusions et aux banques. Qu'arrive-t-il si vous fusionnez avec une banque beaucoup plus grande que la vôtre aux États-Unis? Comment, dans ces conditions, rester en place? Comment conserver le siège social au Canada? Vous vous appelez BMO Groupe financier. On n'a même plus l'impression d'avoir affaire à une banque. Auparavant, il s'agissait de la Banque de Montréal, n'est-ce pas?

M. Comper: Il s'agit toujours de la Banque de Montréal.

Le sénateur Mahovlich: BMO? On dirait le nom d'un désodorisant bon marché.

Fusionnez-vous toujours vos activités avec celles d'une société plus petite?

M. Comper: Depuis 1846, la Banque de Montréal a toujours fonctionné par fusion et intégration, à commencer par la fusion de la Molson's Bank, de la Merchants Bank of Canada, de la Bank of British North America et de la Bank of Toronto.

Le sénateur Mahovlich: Toutes des banques canadiennes.

M. Comper: C'est vrai. À l'heure actuelle, il est techniquement impossible de fusionner ses activités à celles d'une banque américaine.

Le sénateur Mahovlich: Même si nous approuvons des fusions? Qu'arrivera-t-il si les fusions sont approuvées et que vous fusionniez vos activités à celles d'une banque de plus grande taille?

M. Comper: La mesure contreviendrait malgré tout aux dispositions actuelles sur la propriété étrangère de la Loi sur les banques.

Senator Mahovlich: Do we have a law in place?

Mr. Comper: Yes, there is a law in place. That was Bill C-8, and foreign ownership was extended.

Senator Angus: Welcome. Congratulations on your excellent results reported today.

There is a bank right next door to this building. Is that one of your branches?

Mr. Comper: Yes, it is.

Senator Angus: It has not been sold?

Mr. Comper: No, it has not. We do not own the building. It is owned by the Government of Canada.

Senator Angus: My window upstairs looks out on that building. It is the only building on the street that does not fly a Canadian flag.

Back in June or early July, we looked out one day and there was the flag. It had fallen down or something and was at the bottom of the flagpole. It has gradually disintegrated. We watched it with horror, and it has never been replaced. I thought maybe you had sold that branch off, or perhaps the real answer is that it is not your building. You do not need to answer, but you may want to take note of that.

Mr. Comper: Thank you for drawing that to my attention. I will attend to it.

Senator Angus: The issue that Senator Kelleher raised with you is a serious one. You said you disagree with Mr. Clark, which is fine, and we are here and there is an ongoing process. The word "clarity" seems to be the key word. Notwithstanding the letter that we received, after nearly three days, I am not sure what is not clear in Bill C-8 and the merger guidelines, both from the Competition Bureau and Department of Finance. Perhaps you can tell me, because you said you believe this is a good process. What is not clear?

Mr. Comper: There is talk of the public interest, but then it stops there. What should happen in the case of a merger in terms of access to services, availability of credit and transitional support? It is important for this committee to advise the government that those areas should be addressed in the formal public interest impact assessment document as part of the merger process.

Senator Angus: As I have noted, and do not feel you have to necessarily agree or disagree with us, "public interest" is a subjective term. What you may think is in the public interest I might not, or what one politician might think it is another might not. We could sit here for years talking about the concept of public interest, but relative to what?

Le sénateur Mahovlich: Des dispositions législatives sont en place?

M. Comper: Oui, c'est exact. Il y a eu le projet de loi C-8, et on a élargi les dispositions relatives à la propriété étrangère.

Le sénateur Angus: Bienvenue. Je vous félicite des excellents résultats qui ont été annoncés aujourd'hui.

Il y a une banque tout juste à côté de l'immeuble où nous nous trouvons. S'agit-il de l'une de vos succursales?

M. Comper: Oui.

Le sénateur Angus: Elle n'a pas été vendue?

M. Comper: Non. L'immeuble ne nous appartient pas. Il appartient au gouvernement du Canada.

Le sénateur Angus: La fenêtre du bureau que j'occupe à l'étage donne sur cet immeuble. C'est le seul immeuble de la rue à ne pas arborer un drapeau canadien.

En juin ou au début de juillet, nous avons jeté un coup d'œil et aperçu le drapeau qui était tombé, ou je ne sais quoi, et qui ballait au bas du mât. Il s'était peu à peu désintégré. Nous avons été horrifiés par ce spectacle, et jamais le drapeau n'a été remplacé. Je me suis dit que vous aviez peut-être vendu cette succursale, mais l'explication véritable réside peut-être dans le fait que l'immeuble ne vous appartient pas. Vous n'avez pas à me répondre, mais vous voudrez peut-être prendre bonne note de ce que je vous ai dit.

M. Comper: Merci d'avoir porté le problème à mon attention. Je vais m'en occuper.

Le sénateur Angus: La question que le sénateur Kelleher vous a posée est sérieuse. Vous vous dites en désaccord avec M. Clark, ce qui est parfait, et nous sommes ici réunis, et un processus est en cours. Dans ce cas-ci, «clarté» semble le mot clé. Malgré la lettre que nous avons reçue, après près de trois jours, je ne suis pas certain de ce qui n'est pas clair dans le projet de loi C-8 et dans les lignes directrices sur les fusions, édictées par le Bureau de la concurrence et le ministère des Finances. Comme vous avez dit croire qu'il s'agit d'un processus valable, peut-être pourriez-vous m'éclairer. Quels sont donc les aspects qui manquent de clarté?

M. Comper: On fait allusion à l'intérêt public, mais on ne va pas plus loin. En cas de fusion, qu'arrive-t-il du point de vue de l'accès aux services, de la disponibilité du crédit et du soutien transitoire? Il importe que le comité recommande au gouvernement de veiller à ce que ces questions soient abordées dans le document officiel d'évaluation de l'incidence sur l'intérêt public dans le cadre du processus de fusion.

Le sénateur Angus: Comme je l'ai fait observer, et je ne crois pas que vous deviez nécessairement être d'accord ou en désaccord avec nous, l'expression «intérêt public» est subjective. Nous pouvons, vous et moi, nous faire une idée différente de ce qu'est l'intérêt public, il est possible que deux politiciens aient de cette notion une conception différente. Nous pourrions rester ici pour débattre pendant des années de la notion d'intérêt public, mais qu'utilise-t-on comme point de comparaison?

The evidence we have heard so far suggests that if one or more of our major $5-billion-and-up banks are in the process of combining and they get through the Competition Bureau process, which will deal with most of those points you mentioned, and then the prudential issues of safety and soundness under OSFI, what is left, other than is this a politically good idea or not for our party, whoever we may be. I am having a real problem with that, and I believe we all are. Would you comment on that?

Mr. Comper: You made the point that the definition of "public interest" is subjective. I agree totally, absent some clarity. It is incumbent on this committee, as well as the Commons committee, to help the government reduce the degree of subjectivity in the definition, because I do not believe it is unreasonable for Canadians to expect that their interests will be looked after in any proposal that might come forward. It is perfectly reasonable for Canadians to ask how this is in their interest. How can they be assured that they will have access to branch services in their small towns? How can they get assurances that their friends who work at BMO Financial Group in Lethbridge, Alberta, will not lose their jobs as a result? How can I take comfort that my small business will have access to credit in the local communities?

Those are the areas of public interest that I think are legitimate sources of questions from Canadians. They have a right to have any proposed merger partners address those issues in their public interest impact assessment document. We can quickly come to a consensus on the major principles that should inform the public interest.

Senator Angus: I put it to you, Mr. Comper, that to go through this kind of process at OSFI and the Competition Bureau and then to be turned down is not in the public interest. When two major Canadian enterprises that are responsible businesses consider something to be in their best interests — one of them being in that business for 185 years and quite sophisticated as to what is the right way to behave in our financial services sector — to go through the expense, time and the effort that has been described to us as arduous, and draining on the infrastructure and the employees of the organization, and then to be told no, is not in the public interest. Therefore I am asking you, would it not be better, as Mr. Clark said and as Senator Kelleher was trying to get at, to be told upfront by whoever is the inhabitant across the street at the time, "Look, we think it is in the public interest to have bank mergers, so go for it," or otherwise, and save all this angst, expense and waste?

Mr. Comper: I do not agree. I happen to believe that the government has laid out the process, part of which will be a requirement to meet the test of the public interest, and I think it is a legitimate item for Canadians to consider. As long as that is part of the process, it is important to add more clarity. You are right; it

Les témoignages que nous avons entendus jusqu'ici laissent entendre que si l'une ou plusieurs de nos banques d'une valeur de 5 milliards de dollars et plus entreprennent de fusionner leurs activités, elles devront passer par le Bureau de la concurrence, qui s'occupe de la plupart des points que vous avez soulevés, puis par le BSIF, qui se charge des questions prudentielles touchant la sécurité et la solidité. Que reste-t-il d'autre, et sinon que telle ou telle partie croit ou non qu'il s'agit d'une bonne idée sur le plan politique? Cette question me pose un véritable problème, et je pense que c'est vrai pour nous tous. Voulez-vous dire quelques mots à ce sujet?

M. Comper: Vous avez dit que la définition de l'expression «intérêt public» était subjective. En l'absence de précisions, je suis tout à fait d'accord avec vous. Il incombe au comité de même qu'à celui de la Chambre des communes d'aider le gouvernement à réduire la part de subjectivité que renferme la définition: en effet, il ne me semble pas déraisonnable de la part des Canadiens de compter qu'on prendra leurs intérêts en considération dans le cadre de tout projet éventuel. Il est parfaitement raisonnable de la part des Canadiens de demander en quoi de telles démarches sont dans leur intérêt. Comment peuvent-ils avoir l'assurance qu'ils auront accès aux services d'une succursale dans leur petite localité? Comment peuvent-ils avoir l'assurance que leurs amis qui travaillent pour BMO Groupe financier à Lethbridge en Alberta ne perdront pas leur emploi à la suite d'une fusion? Comment puis-je avoir l'assurance que ma petite entreprise aura accès à du crédit dans la collectivité où elle est établie?

Ce sont là des questions d'intérêt public qui constituent à mes yeux des sources légitimes d'interrogations pour les Canadiens. On leur doit bien d'aborder ces questions dans le document concernant l'incidence sur l'intérêt public de projets de fusion. Nous pourrions rapidement en venir à un consensus sur les principes majeurs qui devraient éclairer la notion d'intérêt public.

Le sénateur Angus: Je pourrais vous répondre, monsieur Comper, que le fait de passer par ce genre de processus devant le BSIF et le Bureau de la concurrence pour ensuite essuyer un refus n'est pas dans l'intérêt public. Comment imaginer que deux grandes entreprises canadiennes responsables qui envisagent une mesure qui est dans leur intérêt — dont l'une est en activité depuis 185 ans et a une idée très claire de la façon de se comporter au sein de notre secteur des services financiers — consentent les investissements, le temps et les efforts requis par une démarche qu'on nous a présentée comme ardue et lourde pour l'infrastructure et les employés de l'organisation pour se faire dire non parce que le projet n'est pas dans l'intérêt public? Je vous pose donc la question: ne vaudrait-il pas mieux, comme M. Clark l'a dit et comme le sénateur Kelleher l'a laissé entendre, que l'occupant de l'immeuble de l'autre côté de la rue nous dise d'entrée de jeu: «Voilà, nous sommes d'avis que les fusions de banques sont dans l'intérêt du public, allez-y donc», ou autre chose du genre, et nous épargner cette angoisse, ces dépenses et ce gaspillage?

M. Comper: Je ne peux vous donner raison. Il se trouve que je suis d'avis que le gouvernement a jeté les bases du processus. Dans le cadre de ce processus, on devra répondre au critère de l'intérêt public, et je pense qu'il s'agit d'une question que les Canadiens peuvent considérer en toute légitimité. Tant et aussi

would be crazy to proceed with any kind of a proposal with only a subjective definition of an important part of the process. As long as that is part of the process, it is important to give it specificity.

Senator Angus: Just so you understand where I am coming from, some of my colleagues here, for example, do not think it is in the public interest that the government, in its first month in office, just willy-nilly cancelled the helicopter contract when gazillions of dollars had been invested, and now we have a problem because we do not have helicopters. It is a political decision of the government, whose job it is to decide in cabinet what is or is not in the public interest. We think that they spent a lot of money on Bill C-8, which I suggested was 38 inches thick, and much work was done by all the stakeholders, by us, and by MacKay before, and a process was laid out. That was followed by the guidelines that were issued and debated, and then the government had a job to do. The government was elected by the people to decide what is or is not in the public interest.

I do not understand why we have to do their work for them. Does that make any sense, or are we in a polarized situation?

Mr. Comper: I am sure you understand why if would be inappropriate for me to be critical of the process that the government has laid out and on which they want to proceed.

Senator Angus: Mr. Clark did not have a problem.

Mr. Comper: I happen to believe there is an element called the "public interest," which is an important factor that has to be considered by the government, and the government has decided that it wants to take advice and counsel from the Senate committee and the Commons committee on what that public interest should look like. We are here to support that, and given that the government has laid out the process they want to follow, I happen to believe it is legitimate for Canadians to ask the government to show them how this is in the public interest. We have pointed to specific areas.

Senator Angus: That is fair.

When the process is in place that enables you folks to say a merger is a legitimate business strategy for Canada's major banks, and it is legal, that process provides for this committee to do an analysis, but that, as I understand it and as we understand it, was to be part of a process to judge whether a specific merger proposal was or was not appropriate or in the public interest. That is troubling and that is not what we have here today.

Do you deny, sir, that the government rejected a proposal for a merger between the Scotiabank and BMO Financial Group?

longtemps que cet aspect fera partie du processus, il importe de clarifier les notions en cause. Vous avez raison: ce serait de la folie que de donner suite à un projet fondé sur une définition subjective d'un volet important du processus. Tant et aussi longtemps que cette question fera partie du processus, il sera important de la préciser.

Le sénateur Angus: Permettez-moi de situer mes commentaires pour vous aider à comprendre où je veux en venir: certains de mes collègues ici présents, par exemple, ne croient pas qu'il est dans l'intérêt du public que le gouvernement fraîchement élu annule à la va-vite le contrat d'hélicoptères dans lequel on a investi des tonnes d'argent, surtout qu'on se retrouve aujourd'hui avec un problème sur les bras, faute d'hélicoptères. Le gouvernement a pris une décision politique: en effet, c'est au Cabinet qu'il incombe de décider de ce qui est ou non dans l'intérêt public. Nous sommes d'avis que le gouvernement a consacré beaucoup d'argent au projet de loi C-8 qui, ai-je dit, fait 38 pouces d'épaisseur, sans parler du travail effectué par l'ensemble des intervenants, par nous et par le groupe de travail MacKay. Toutes ces démarches ont abouti à l'élaboration d'un processus. On a par la suite émis des lignes directrices, qui ont fait l'objet d'un débat. Puis, le gouvernement avait un travail à faire. Les citoyens ont élu le gouvernement pour qu'il décide de ce qui est ou non dans l'intérêt public.

Je ne comprends pas pourquoi nous devrions faire son travail pour lui. Cela a-t-il un sens? Sommes-nous face à une situation polarisée?

M. Comper: Vous comprendrez qu'il serait inopportun que je critique le processus que le gouvernement a défini et à la lumière duquel il nous demande de procéder.

Le sénateur Angus: M. Clark n'y a pas vu d'inconvénients, lui.

M. Comper: Il se trouve que je crois qu'il existe un élément appelé l'«intérêt public», qu'il s'agit d'un élément important que le gouvernement doit prendre en considération et qu'il a décidé qu'il souhaitait prendre conseil auprès du comité du Sénat et du comité de la Chambre des communes sur ce que devrait signifier la notion d'intérêt public. Nous sommes ici pour cautionner cette démarche. Puisque le gouvernement a défini le processus qu'il entend suivre, je suis d'avis qu'il est légitime de la part des Canadiens de demander au gouvernement de leur montrer en quoi la démarche est dans leur intérêt. Nous avons soulevé des questions précises.

Le sénateur Angus: Fort bien.

Lorsqu'un processus vous permettant d'affirmer que la fusion représente une stratégie légitime pour les grandes banques du Canada sera en place et que tout sera en règle, le processus prévoit que le comité procédera à une analyse, mais cet aspect, selon ce que je comprends et ce que nous croyons comprendre, devrait faire partie d'un mécanisme devant nous permettre de juger si un projet de fusion donné était ou n'était pas approprié ou dans l'intérêt public. Cette question est préoccupante, et ce n'est pas ce dont il est question ici aujourd'hui.

Niez-vous, monsieur, que le gouvernement a rejeté un projet de fusion entre la Banque Scotia et BMO Groupe financier?

The Chairman: Senator, that question is out of order. He said 22 times —

Senator Angus: Nobody has asked that question.

The Chairman: Yes, we have, many times.

Senator Angus: I have been ruled out of order, but the record will show that nobody else has asked the question in that way, which is perhaps why you did not get the answer.

The Chairman: Exactly.

Senator Meighen: Welcome, Mr. Comper, Mr. O'Neill and Ms. Maidment, whom I have not met before. I have met the two gentlemen before. We have had very pleasant associations over the years.

Surely, Mr. Comper, I misunderstood something. Did I hear you say that because the government has proposed something, your position is not to criticize it, even if you felt it was wrong?

Mr. Comper: I am sorry if I implied that, senator. I happen to believe it is a legitimate process and will serve the public interest.

Senator Meighen: Following along on what Senator Angus was asking you about, a public interest impact assessment has to be filed. I think your definition of "public interest," to which you have alluded in your paper, is excellent. It is as good or as bad as anybody else's. I think it is fine. We could all choose a different word here or there. However, I do not see that there is much division of opinion. There may be differences of emphasis, but going back to the earlier line of questioning, it is surely for the government of the day to decide where their emphasis lies. In my view, we cannot possibly define "public interest" forever, any more than we can define "beauty" forever. The public interest impact assessment that you would be required to file in the event of a proposed merger sets out most of the things that we have been talking about, including impact on service in a particular area, how to contribute to international competitiveness, et cetera. We have had that from the Department of Finance for quite some time.

I am having trouble seeing how we can add to it, other than you proposing a good definition, and I proposing a good definition, and we all propose a definition that turns around the same nub. Is it not just a war of semantics? Ultimately, what we get down to is: What is the opinion of the government of the day as to whether it is in the interest of Canada to go forward with the proposal? Am I wrong?

Mr. Comper: My only response to that is that the government has laid out the process. You may recall, senator, during the last proposed merger there was considerable public debate around what is in the public interest. There was no clarity around that.

Le président: Sénateur, la question est contraire au Règlement. Le témoin a dit 22 fois...

Le sénateur Angus: Personne n'a posé cette question.

Le président: Oui, nous l'avons fait à de nombreuses reprises.

Le sénateur Angus: Ma question a été jugée irrecevable, mais le compte rendu indiquera que personne d'autre n'a formulé la question de cette façon, ce qui explique peut-être que vous n'ayez pas obtenu de réponse.

Le président: Exactement.

Le sénateur Meighen: Bienvenue, monsieur Comper, monsieur O'Neill et madame Maidment, que je n'ai pas eu le plaisir de rencontrer auparavant. Je connais cependant M. Comper et M. O'Neil. Nous avons eu des rapports très agréables au fil des ans.

Monsieur Comper, je suis certain d'avoir mal compris une chose. Vous ai-je entendu dire que vous aviez pour position de ne pas critiquer la proposition du gouvernement, même si vous êtes d'avis qu'elle est erronée?

M. Comper: Si c'est ce que j'ai laissé entendre, sénateur, j'en suis navré. Je crois au contraire que le processus est légitime et qu'il servira l'intérêt public.

Le sénateur Meighen: Pour faire suite aux questions que vous a posées le sénateur Angus, on doit préparer un document d'évaluation de l'incidence sur l'intérêt public. Je crois que votre définition de l'«intérêt public», à laquelle vous avez fait allusion dans votre document, est excellente. Elle vaut bien celle d'autres parties. Elle m'apparaît en tout cas correcte. Tous, nous pourrions changer un mot ici ou là. Cependant, je ne crois pas qu'il y ait beaucoup de divergences d'opinions sur ce point. Certains pourraient choisir de mettre l'accent ailleurs, mais, pour en revenir aux questions posées antérieurement, c'est au gouvernement en place de décider de ce qui est le plus important. À mon avis, on ne peut définir la notion d'«intérêt public» une fois pour toutes, pas plus qu'on ne peut le faire pour la «beauté». Le document d'évaluation de l'incidence sur l'intérêt public que vous seriez tenu de déposer en cas de projet de fusion comporte la plupart des éléments dont il a été question, y compris l'incidence sur le service dans une région donnée, la façon de contribuer à la compétitivité internationale, et cetera. C'est ce que nous dit le ministère des Finances depuis un certain temps déjà.

J'ai du mal à voir ce que nous pourrions ajouter, sinon que vous pourriez ajouter une bonne définition, que je pourrais en proposer une à mon tour et que nous pourrions tous proposer une définition tournant autour du même centre. Ne s'agit-il pas d'une simple guerre de mots? En définitive, tout se ramène à ceci: le gouvernement en place est-il d'avis que le projet est ou non dans l'intérêt du public? Ai-je tort?

M. Comper: Tout ce que je peux répondre, c'est que le gouvernement a défini le processus. À l'occasion de la dernière fusion proposée, sénateur, vous vous rappellerez peut-être que la question de l'intérêt public a fait l'objet d'un débat public considérable. La question n'était pas claire.

With regard to your point, Senator Angus, about subjectivity, there was a lot of subjective discussion about whether this is in the interest of Canadians or not. The government said, "To address that, we will have something called a 'definition of the public interest test.' We would like to be as clear and specific as we can, so that when the public impact assessment documents come forward, they are hitting the points that we, both in the Senate and the House of Commons, would like to see addressed in any proposed merger."

Senator Meighen: What is wrong with the paragraph in the PIIA as laid out by the Minister of Finance? There might be words you would like to take out or add.

It is impossible to define "public interest" for all time, because it is a shifting thing, surely. We can sit here for days and talk about it, but it will come back largely to what is here. In any event, I doubt we will be able to resolve that question here today.

Let me put to you a couple of other propositions to get your reaction. One of the difficulties seems to be that the various processes outlined are all happening concurrently. For example, in the merger review guidelines it talks about the bureau and OSFI reviews, and the House of Commons and the Senate will do their thing. It is all happening at the same time. It has been suggested to us that perhaps it would be preferable for the merger proponents to clear the issues with the Competition Bureau and OSFI first. That makes sense to a number of us. Once that has been done, we can then move on to public interest, perhaps. Does that idea commend itself to you?

Mr. Comper: There are different ways we can approach it. Frankly, it is for the government to determine how they would like to proceed with the proposals. I would be open and receptive to any proposal the government thought appropriate.

Senator Meighen: Let me try another one on you. This was suggested by one of your colleagues in the financial industry. It goes like this: Rather than going through what we went through in the last round, where there was one proposed merger, and then another one came along some time after, there should be some statutory requirement that once there is a merger proposal on the table, within X days or weeks, anybody else contemplating a merger should also put their proposal on the table. The Competition Bureau and OSFI could then deal with everything at the same time. They could pick the one that commends itself to them, or pick none. At least they would know what they were dealing with, rather than waiting for another shoe to drop.

Mr. Comper: The only thing that confuses me about that is that it flies in the face of a commercial transaction. If a merger proposal comes forward, and it is a commercial determination that has been made by two entities, it does not necessarily imply that there should be another one.

En ce qui concerne le point que vous soulevez, sénateur Angus, sur la subjectivité, on a tenu de nombreux débats subjectifs sur ce qui est ou non dans l'intérêt des Canadiens. Le gouvernement a dit: «Pour répondre à ce problème, nous allons adopter ce qu'on appelle une définition du critère relatif à l'intérêt public. Nous allons être aussi clairs et précis que possible, de façon à ce que les documents d'évaluation de l'incidence sur l'intérêt public qui seront produits portent bel et bien sur les aspects que nous du Sénat et de la Chambre des communes tenons à voir traiter dans le cadre de tout projet de fusion.»

Le sénateur Meighen: Que manque-t-il donc au paragraphe de l'EIIP définie par le ministre des Finances? Il y a peut-être des mots que vous souhaiteriez ajouter ou retrancher.

Est-il possible de définir l'«intérêt public» une fois pour toutes: de toute évidence, il s'agit d'une notion qui varie. Nous pourrions rester assis ici pour en parler pendant des jours, mais, pour l'essentiel, nous en reviendrons toujours à ce qu'il y a là. Quoi qu'il en soit, je doute que nous soyons en mesure de régler ce problème ici aujourd'hui.

Permettez-moi de vous soumettre deux ou trois propositions, histoire d'obtenir votre réaction. L'une des difficultés semble venir du fait que les divers processus mentionnés se déroulent concurremment. Dans les lignes directrices concernant l'examen des fusions, par exemple, il est question des vérifications que feront le bureau et le BSIF, et la Chambre des communes et le Sénat feront tout aussi leur travail. Tout se fait en même temps. Certains ont laissé entendre devant nous qu'il serait peut-être préférable que les promoteurs d'une fusion obtiennent d'abord l'aval du Bureau de la concurrence et du BSIF. La proposition paraît sensée à un certain nombre d'entre nous. Une fois ce travail fait, nous pourrions peut-être aborder la question de l'intérêt public. L'idée vous semble-t-elle avoir du mérite?

M. Comper: Il y a diverses façons d'aborder la question. Franchement, c'est au gouvernement qu'il incombe de déterminer la façon de traiter les propositions. Pour ma part, je serais ouvert et réceptif à toute proposition que le gouvernement juge appropriée.

Le sénateur Meighen: Laissez-moi vous soumettre une autre proposition. Celle-ci vient d'un de vos collègues de l'industrie financière. La voici: au lieu de la procédure que nous avons suivie la première fois, c'est-à-dire qu'il y a eu un projet de fusion, suivi, peu après, d'un autre projet, la loi devrait porter que, une fois un projet de fusion sur la table, toute autre entreprise envisageant une fusion devrait elle aussi mettre son projet sur la table, dans un délai de X jours ou semaines. Le Bureau de la concurrence et le BSIF pourraient alors tout traiter en même temps. Ils pourraient retenir celle qui se justifie à leurs yeux ou les rejeter toutes. Au moins, ils sauraient à quoi ils ont affaire au lieu d'avoir à attendre qu'une partie se manifeste.

M. Comper: La seule chose qui me plonge dans la confusion à ce sujet, c'est que la proposition est contraire à la nature même d'une transaction commerciale. Si un projet de fusion est déposé et qu'il s'agit d'une décision commerciale prise par deux entités, il ne s'ensuit pas nécessairement qu'il y aura un autre projet.

Senator Meighen: Fair enough. What if somebody is contemplating one, waits, and then comes forward, as happened last time?

Mr. Comper: I would expect that it should be dealt with on its merits at the time it comes forward.

Senator Meighen: At the same time? Four banks seeking to merge are a different kettle of fish, surely, than two banks seeking to merge. That sets up different criteria and priorities in the public interest consideration. Why not deal with everything at the same time?

Mr. Comper: That is a function of the workload and the resources of the Competition Bureau, I imagine, and the Superintendent of Financial Institutions. We would have to treat whatever comes forward on the merits, as we do with consolidation in other industries in this country. There are times when there are many transactions coming forward. There are other times when there are fewer. I believe it would be up to the Competition Bureau to determine the best method of handling that.

Senator Meighen: I think I detect a consensus in your answer, that is, you do not see any particular merit in obliging all merger proposals to be put forward within a specified time frame.

Mr. Comper: I do not see that that is particularly practical.

Senator Meighen: This was suggested to us in the context of disposing of lines of business or branches. Let us say that if two banks are getting together, for example, in Edmonton, and the Bank of Montreal and another bank are merging, and it was determined that some of the branches had to be disposed of, there could not be any cherry picking. One of the two merging banks would have to dispose of all their branches, which means the good, the bad and the indifferent, at the same time. Does that make any sense to you?

Mr. Comper: I do not think so. That is exactly what the Competition Bureau would do. It has certain fairly formulaic definitions of what constitutes concentration in different areas. The Competition Bureau would specify where there was an offence against the Competition Act and which branches would have to be disposed of. We would not have the ability to cherry pick unilaterally, senator.

Senator Meighen: That is interesting. Would they be as concerned with the quality of each individual branch as they would be with the number?

Mr. Comper: They would be more concerned about the concentration in different lines of business. They have some fairly specific rules — for example, 35 per cent in different lines of business. As I said, their definitions of what would constitute concentrations and what we would have to do to remedy those are fairly formulaic.

Le sénateur Meighen: D'accord. Qu'arrive-t-il si une autre partie caresse le même projet, attend son heure, puis présente son projet, comme cela s'est produit la dernière fois?

M. Comper: Il me semble qu'on devrait traiter la proposition selon son mérite au moment où elle est déposée.

Le sénateur Meighen: En même temps? Vous serez d'accord pour dire que la situation est tout à fait différente selon qu'on a affaire à quatre banques qui cherchent à fusionner leurs activités plutôt qu'à deux. Dans ce cas, des priorités et des critères différents s'appliquent au regard de l'intérêt public. Pourquoi ne pas tout traiter en même temps?

M. Comper: La question soulève celle de la charge de travail et des ressources du Bureau de la concurrence, j'imagine, et du Surintendant des institutions financières. Nous traiterions les projets soumis au mérite, comme on le fait lorsque d'autres industries du pays fusionnent leurs activités. Par moment, de nombreuses transactions sont sur la table. À d'autres moments, il y en a moins. Je pense que ce serait au Bureau de la concurrence de déterminer la meilleure marche à suivre dans un tel cas.

Le sénateur Meighen: Je crois déceler une sorte de consensus dans votre réponse, c'est-à-dire que vous ne croyez pas qu'il serait particulièrement utile d'obliger tous les promoteurs d'une fusion à se manifester dans un délai donné.

M. Comper: Ça ne me semble pas particulièrement pratique.

Le sénateur Meighen: On nous a fait cette suggestion dans le contexte du dessaisissement de secteurs d'activité ou de succursales. Si deux banques fusionnent leurs activités à Edmonton, par exemple, et que la Banque de Montréal et une autre banque fusionnent leurs activités, et qu'on oblige une partie à se départir de succursales, on pourrait assister à ce qu'on appelle de l'écrémage. L'une des deux banques qui fusionnent leurs activités devrait se dessaisir de toutes ses succursales, les bonnes, les mauvaises et les moyennes, en même temps. Cela vous paraît-il sensé?

M. Comper: Je ne crois pas. C'est exactement ce que ferait le Bureau de la concurrence. Il a certaines définitions relativement rituelles de ce qui constitue de la concentration dans différents secteurs. Le Bureau de la concurrence préciserait les secteurs où il y a contravention à la Loi sur la concurrence de même que les succursales dont la partie concernée devrait se dessaisir. Sénateur, nous n'aurions pas la possibilité de faire de l'écrémage de façon unilatérale.

Le sénateur Meighen: C'est intéressant. S'intéresserait-on autant à la qualité de chacune des succursales qu'à leur nombre?

M. Comper: On se préoccuperait davantage de la concentration dans certains secteurs d'activité. Il y a certaines règles relativement précises — par exemple, 35 p. 100 dans différents secteurs d'activité. Comme je l'ai indiqué, le bureau applique des définitions relativement rituelles de ce qu'est la concentration et de ce qui constitue une solution à ce problème.

Senator Meighen: When they come down with their ruling, as it stands now, do they say, "You have to get rid of X number of branches in Y geographic area"?

Mr. Comper: Let me take a specific example. When the TD Bank and Canada Trust were merging, because there was over-concentration in Kitchener-Waterloo, the Competition Bureau said, "You will have to divest 12 of your branches in Kitchener-Waterloo." In fact, there were six from Canada Trust and six from the Toronto Dominion. That is how specific they get about the divestiture.

Senator Meighen: Who picked the branches?

Mr. Comper: The Competition Bureau.

Senator Meighen: Did they not just say, "Get rid of six"? Did they say, "Get rid of this one and this one and this one and this one"?

Mr. Comper: I could not tell you, senator, whether they said precisely which six.

Senator Meighen: That is the point of my question.

Mr. Comper: It was 12 branches in total between the two of them.

Senator Meighen: I understand that. The point of my question was whether the Competition Bureau got to choose which branches or whether the divester got to choose.

Mr. Comper: I think it is a matter of how far they go in terms of the definition of the market area. Just off the top of my head, senator, I cannot recall exactly how far down it goes.

Senator Kroft: We have been struggling as a group with one concept, and I would like to follow it up while we have the opportunity. It is this idea of process.

Senator Kelleher was asking you about the appropriateness of this process and defining the public interest. Senator Angus took it to the next step, which is what I have been grappling with for two days. Assuming we are able to give even further definition and come back with a report, then given a specific merger proposal, I would be concerned. Although you say you think it is legitimate for the public to be concerned, et cetera, I share more of Senator Angus's concern.

I want to be sure, before we let this go and before we make our recommendation, that by leaving it open to OSFI and to the Competition Bureau — and then it will come back to the two committees — that you and others who may be contemplating a merger will not be saying two years from now that it has to go to those two committees, and there is not enough clarity and not enough certainty about how those political committees will react. That is what worries me. I would rather face it now than then.

If I were in your place, I would recognize that "public interest" is a political decision, because that is what politicians are supposed to do, assess the public interest. I would like to know why you would not be more comfortable with a lot of work on

Le sénateur Meighen: Dans l'état actuel des choses, dit-on, au moment de rendre une décision: «Vous devez vous débarrasser de X succursales dans la région géographique Y»?

M. Comper: Laissez-moi vous donner un exemple précis. À l'époque de la fusion entre la Banque TD et Canada Trust, le Bureau de la concurrence, à cause de la surconcentration dans la région Kitchener-Waterloo, a dit: «Vous allez devoir vous dessaisir de 12 de vos succursales dans la région de Kitchener-Waterloo.» En fait, il y avait six succursales de Canada Trust et six de la Banque Toronto Dominion. En ce qui a trait aux dessaisissements, voilà le genre de détails dans lequel on doit entrer.

Le sénateur Meighen: Qui a choisi les succursales?

M. Comper: Le Bureau de la concurrence.

Le sénateur Meighen: A-t-il simplement dit: «Débarrassez-vous de six succursales» ou «Débarrassez-vous de celle-ci, de celle-là et ainsi de suite»?

M. Comper: Je ne saurais vous dire, sénateur, si le bureau a désigné six succursales en particulier.

Le sénateur Meighen: C'est justement le sens de ma question.

M. Comper: Les deux entités se partageaient 12 succursales entre elles.

Le sénateur Meighen: Cela, je le comprends. Ma question vise à déterminer si c'est le Bureau de la concurrence qui a choisi les succursales ou si c'est la partie visée par la mesure qui les a choisies.

M. Comper: Je pense que la question est de savoir comment on a défini la région desservie. De mémoire, sénateur, je ne me souviens pas des détails précis.

Le sénateur Kroft: En groupe, une notion nous a donné du fil a retordre, et j'aimerais y revenir pendant que nous en avons l'occasion. Il s'agit de l'idée même d'un processus.

Le sénateur Kelleher vous a interrogé sur la pertinence du processus et la définition de l'intérêt public. Le sénateur Angus est allé un cran plus loin, et c'est cette question que je cherche à démêler depuis deux jours. À supposer que nous soyons en mesure de parfaire la définition et de produire un rapport, je serai inquiet dès qu'un projet de fusion précis sera sur la table. Vous avez beau dire que le public a le droit de s'inquiéter, et tout le reste, je partage davantage les préoccupations du sénateur Angus.

Avant de clore le dossier, je veux m'assurer, à supposer que nous nous en remettions au BSIF et au Bureau de la concurrence — avant que la question ne soit soumise de nouveau aux deux comités —, que ni vous ni d'autres parties qui envisagez peut-être une fusion ne viendrez vous plaindre d'ici deux ans que la question doit être soumise aux deux comités et que la réaction de ces comités politiques ouvre la voie à de l'ambiguïté et à de l'incertitude. Cette question me préoccupe. Pour ma part, je préfère être confronté au problème aujourd'hui qu'y faire face demain.

Si j'étais à votre place, je reconnaîtrais que l'«intérêt public» repose sur une décision politique puisque c'est aux politiciens qu'il revient de déterminer ce qui est dans l'intérêt public. J'aimerais savoir pourquoi vous ne seriez pas plus à l'aise si on définissait en

defining "public interest" and then saying, "OSFI, okay. Competition Bureau, okay. Government, you decide whether it fits the public interest or not." I am concerned that we will have you here two years from now with your proposal, and you will say, "We cannot deal with this. There is too much uncertainty and unpredictability because it is has to go through the Commons and the senators, and everyone will have a kick at it." I am confused. I would think that you would rather have a decision from a government whose job it is to answer one way or the other.

Mr. Comper: What was the question?

Senator Kroft: Do you feel that, through this work that you have complimented, we can develop a set of criteria whereby, in a prospective situation, you would still think it helpful to have that judgment go back to two political, parliamentary, legislative committees?

Mr. Comper: To me, it is quite simple. We have established through quite a lengthy process that mergers are a legitimate form of business activity, and you can refer to the MacKay task force report. The government has in fact put the process in place. We define this as legitimate commercial activity, but there is uncertainty. Therefore, business people will want the rules of the game to be as well established as possible, such that before you proceed with any proposed commercial activity, a merger or anything else, you know that if you follow those rules, you will get to a successful conclusion.

My view is that one of the elements of the rules of the game is that a proposed merger should meet the public interest test. What is the public interest test? My view is that the more clarity we can achieve about the rules of the game under the rubric of the public interest test, the more likely we are to make an informed decision that if we follow these rules, we will get to the end of the road.

Senator Kroft: I agree entirely. Once the rules are established, who should be the referee? Would you feel more comfortable with the government as the referee, or two more political committees?

Mr. Comper: It will be how the government chooses to invoke its authority, and referring it to the committees is my understanding of how the process will work.

The Chairman: Could I ask a follow-up, but much more simplistic question? Let us say hypothetically that this committee comes to the conclusion that bank mergers are in the public interest, with certain caveats. You have to look after the little guy, et cetera. Then you are only left with two things. You are left with the access and competition, and there is a whole bureau set up to take care of that. You are left with prudential considerations, and there is a whole bureau set up to take care of that. It is not a public interest discussion any more. We are saying it is in the public interest. Would that not simplify matters? Would the government not then have to stand up and say, "Mergers are in

long et en large la notion d'«intérêt public» pour ensuite dire: «Va pour le BSIF. Va aussi pour le Bureau de la concurrence. Quant au gouvernement, qu'il décide si tel ou tel projet est ou non dans l'intérêt public.» Ce que je crains, c'est que, dans deux ans, vous reveniez ici pour défendre votre projet en disant: «Il n'y a rien à faire. Il y a trop d'incertitudes et d'imprévisibilités parce que le projet doit passer par la Chambre des communes et les sénateurs, et tout le monde aura son mot à dire.» Je suis perplexe. J'aurais cru que vous préféreriez une décision rendue par un gouvernement qui a justement pour fonction de trancher dans un sens ou dans l'autre.

M. Comper: Quelle était la question?

Le sénateur Kroft: Avez-vous l'impression que, par l'entremise des travaux que vous avez loués, nous serons en mesure d'élaborer une série de critères en vertu desquels, dans une situation prospective, vous jugerez qu'il est toujours utile qu'on revienne consulter deux comités législatifs, parlementaires, politiques?

M. Comper: À mes yeux, c'est plutôt simple. Nous avons conclu, au terme d'une procédure relativement longue, que les fusions constituent une forme légitime d'activité commerciale, et vous pouvez consulter le rapport du groupe de travail MacKay. En fait, c'est le gouvernement qui a mis le processus en place. On considère les fusions comme une activité commerciale légitime, mais une certaine incertitude demeure. Par conséquent, les gens d'affaires voudront que les règles du jeu soient définies avec le plus de précisions possible, de façon à ce que, à la lumière de toute activité commerciale proposée, qu'il s'agisse d'une fusion ou d'autre chose, on sache que si on se conforme aux règles, si le projet aboutira.

À mon avis, l'un des éléments des règles du jeu devrait être ceci: toute fusion proposée répond au critère de l'intérêt public. Qu'est-ce que le critère de l'intérêt public? Plus la situation est claire, me semble-t-il, mieux nous serons en mesure de définir les règles du jeu sous l'angle du critère de l'intérêt public, et plus nous serons susceptibles de prendre une décision éclairée. Le projet aura d'autant plus de chances d'aboutir que nous aurons suivi les règles établies.

Le sénateur Kroft: Je suis tout à fait d'accord. Une fois les règles établies, qui devrait servir d'arbitre? Qui préférez-vous comme arbitre: le gouvernement ou deux comités politiques de plus?

M. Comper: Tout dépendra de la façon dont le gouvernement choisira d'exercer son autorité. Selon ce que je crois comprendre, renvoyer la question à des comités fera partie du processus.

Le président: Puis-je poser une question de suivi, formulée beaucoup plus simplement? Imaginons que notre comité en vienne à la conclusion que les fusions de banques sont dans l'intérêt public, à certaines réserves près. Il faut tenir compte du petit épargnant, et cetera. On se retrouve alors devant deux questions, celle de l'accès et de la concurrence, qui relèvent du mandat de tout un bureau, et celle des considérations prudentielles, qui relèvent du mandat d'un bureau tout entier. La discussion ne porte plus sur l'intérêt public. Nous sommes d'accord pour dire que l'intérêt public est préservé. Cela n'aurait-il pas pour effet de simplifier les choses? Le gouvernement ne serait-il pas alors tenu

the public interest; let us hear it." The Competition Bureau and OSFI adjudicate all the other stuff. Instead of beauty being in the eye of the beholder, we simplify the process. Do you find that appealing?

Mr. Comper: That certainly is a very clear way of dealing with the issue, senator.

Senator Oliver: Senator Kolber, you caught the essence of my question. Perhaps I can try to rephrase it.

We are here because of alleged political interference. Mergers are big business. Mergers are legal in Canada today. We have been told by a number of CEOs who have come before us, "Please do not confound this public interest test with the work that legitimately will be done by the Office of the Superintendent of Financial Institutions and the Competition Bureau, which have a huge infrastructure of formulas and other tests to decide whether you should divest of branches, whether you should get rid of a credit card line, and so on. They can do that."

What, then, is left? It seems to me that there should not be much left for us to have to decide, because even in your paper today, you say that for banks to articulate how the merger will affect customers with respect to pricing, products and services should be a condition put on by the Competition Bureau, which could also impose conditions in relation to small-business banking.

Why could the two conditions that you call public interest impact assessment on page 8 of your brief not be imposed by the Competition Bureau rather than have to come before political committees?

Mr. Comper: Well, senator, it would be presumptuous of me to tell this committee how to go about its business.

Senator Oliver: They are legitimate business decisions that fall within the rubric of the Competition Bureau, and CEOs told us, "Do not call "public interest" things that are already being studied and fall within the jurisdiction of both OSFI and the Competition Bureau."

Mr. Comper: I agree with that totally.

Senator Oliver: Why could the Competition Bureau not deal with the two conditions on page 8 that you call public interest impact assessment?

Mr. Comper: As I said, the government has asked this committee for input and advice on what that public interest is. It would be presumptuous of me to tell you how to do your job. If that would be your view on how that public interest test could be met, then that would be one legitimate outcome of this proceeding.

Senator Oliver: It seems to me that at least three other CEOs have suggested to us that these are business decisions that should be looked at and analyzed by the Competition Bureau, and

de se tenir debout et d'affirmer: «Les fusions sont dans l'intérêt public; écoutons ce que les promoteurs ont à dire.» C'est au Bureau de la concurrence et au BSIF qu'il incombe de trancher toutes les autres questions. À une approche tout à fait subjective, nous substituons un processus simplifié. L'hypothèse vous plaît-elle?

M. Comper: Sénateur, il s'agit assurément d'une façon très claire d'aborder la question.

Le sénateur Oliver: Sénateur Kolber, vous avez saisi l'essence de ma question. Peut-être vais-je tenter de la reformuler.

Si nous sommes ici, c'est à cause d'allégations d'ingérence politique. Les fusions, ce sont de grosses affaires. Au Canada, elles sont aujourd'hui autorisées par la loi. Un certain nombre de PDG qui ont comparu devant nous nous ont dit: «N'allez surtout pas confondre le critère de l'intérêt public et le travail légitime qu'effectueront le Bureau du surintendant des institutions financières et le Bureau de la concurrence, qui s'appuient sur une colossale infrastructure de formules et d'autres critères pour décider si telle ou telle partie doit se défaire de succursales, renoncer au secteur des cartes de crédit, et ainsi de suite. Ils ne sont pas en mesure de faire ce travail.»

Dans ce cas, que reste-t-il? Il me semble que nous n'aurons plus grand-chose à trancher, puisque, même dans l'exposé qu'on nous a présenté aujourd'hui, vous dites que c'est au Bureau de la concurrence qu'il devrait revenir de préciser l'incidence d'une fusion sur les clients en ce qui a trait à l'établissement des prix, aux produits et aux services et que c'est aussi le bureau qui devrait imposer les conditions relatives aux services bancaires pour les petites entreprises.

Pourquoi, au lieu de passer devant des comités politiques, ne pourrait-on pas confier au Bureau de la concurrence le mandat de faire respecter les deux conditions que, à la page 8 de votre mémoire, vous assimilez à une évaluation de l'incidence sur l'intérêt du public?

M. Comper: Eh bien, sénateur, il serait présomptueux de ma part d'indiquer au comité comment faire son travail.

Le sénateur Oliver: Il s'agit de décisions commerciales légitimes qui relèvent de la compétence du Bureau de la concurrence, et des PDG nous disent: «N'appelez pas «intérêt public» des choses qui relèvent de la compétence du BSIF et du Bureau de la concurrence et que ces organismes étudient déjà.»

M. Comper: Je suis entièrement d'accord avec vous.

Le sénateur Oliver: Pourquoi le Bureau de la concurrence ne pourrait-il pas s'occuper des deux conditions que, à la page 8, vous assimilez à l'évaluation de l'incidence sur l'intérêt public?

M. Comper: Comme je l'ai dit, le gouvernement a demandé au comité de lui faire part de ses commentaires et de ses avis sur ce qu'est l'intérêt public. Il serait présomptueux de ma part de vous dire comment faire votre travail. Si vous êtes d'avis que c'est la façon de répondre au critère de l'intérêt public, on aura ainsi en main un résultat légitime de ces délibérations.

Le sénateur Oliver: J'ai l'impression qu'au moins trois autres PDG ont laissé entendre devant nous qu'il s'agit de décisions commerciales que devraient examiner et analyser le Bureau de la

perhaps by OSFI, so why not make that a condition, in the same way that you might have to get rid of a credit card line or certain branches and build in protection for small business?

Mr. Comper: I certainly agree with you that if the Competition Bureau or the Superintendent of Financial Institutions were to address certain areas, it would be redundant to do it again. It is those areas of the public interest that might not be included in that kind of process.

Senator Oliver: Can you name one that might not be included under OSFI and the Competition Bureau?

Mr. Comper: For example, small-business access to credit.

Senator Oliver: The Competition Bureau could issue such an order.

Mr. Comper: You would have to look at the Competition Act to see what precisely it would cover or not cover. I am suggesting there may be areas of public interest that are not explicitly covered by the Competition Act, and my belief is that that is why the government would like to get some clarity around the definition.

Senator Oliver: I agree with Senator Kolber. The less that is left at the last minute to political committees made up of different parties with different points of view, the better it is for a major, multi-billion dollar business decision on whether two institutions should merge.

Mr. Comper: I agree completely with that, senator.

Senator Kinsella: Mr. Comper's testimony has responded to some of what I was going to probe. I have but one question, which is subdivided into three parts.

First, have you or any others in your industry ever asked the Government of Canada for its current criteria as to what would constitute public interest on the question of mergers? If the answer is "yes," what did they tell you? If they were to make that judgment today, what criteria would they use?

Second, what outcome would you like to see specifically from the study being done by this honourable committee, of which I am happy to be an ex officio member, and the hard work of my colleagues opposite and on this side? Are you looking for a checklist as to what constitutes the public interest that the government will have to use in meeting its parliamentary responsibility, which is an executive responsibility under our system of governance? It seems to me passing strange that they have no criteria today.

Senator Oliver: They did not when they came before us.

Senator Kinsella: There you go.

concurrence et peut-être le BSIF. Dans ce cas, pourquoi ne pas en faire une condition, de la même façon qu'on pourra vous obliger à vous défaire du secteur des cartes de crédit ou de certaines succursales et à prévoir des garanties pour les petites entreprises?

M. Comper: Dans l'hypothèse où le Bureau de la concurrence ou le Surintendant des institutions financières serait appelé à étudier certains secteurs, je suis tout à fait d'accord avec vous pour dire qu'il y aurait redondance. Ce sont des aspects de l'intérêt public qui n'auraient peut-être pas à être inclus dans ce genre de processus.

Le sénateur Oliver: Pouvez-vous en citer un qui ne relèverait pas du mandat du BSIF et du Bureau de la concurrence?

M. Comper: L'accès des petites entreprises au crédit, par exemple.

Le sénateur Oliver: Le Bureau de la concurrence pourrait émettre une telle ordonnance.

M. Comper: Il faudrait consulter la Loi sur la concurrence pour voir précisément ce qui est visé ou exclu. Ce que je dis, c'est qu'il existe peut-être des aspects de l'intérêt public qui ne sont pas explicitement compris dans la Loi sur la concurrence, et je crois que c'est pour cette raison que le gouvernement aimerait que la définition soit clarifiée.

Le sénateur Oliver: Je suis d'accord avec le sénateur Kolber. Moins on laisse à des comités politiques composés de différents partis animés de points de vue différents des détails de dernière minute à régler, mieux se sera pour des grandes décisions commerciales dont les enjeux se chiffrent en milliards de dollars concernant l'opportunité de la fusion de deux établissements.

M. Comper: Je suis entièrement d'accord avec vous, sénateur.

Le sénateur Kinsella: Dans son témoignage, M. Comper a répondu à certaines des questions que j'avais l'intention de soulever. Il m'en reste une, qui se subdivise en trois parties.

Premièrement, est-ce que vous-même ou d'autres représentants de votre industrie avez déjà demandé au gouvernement du Canada les critères que, à l'heure actuelle, une fusion devrait respecter pour être considérée comme dans l'intérêt public? Si la réponse est «oui», que vous a-t-on dit? Si le gouvernement devait prendre cette décision aujourd'hui, sur quels critères se fonderait-il?

Deuxièmement, quel résultat précis attendez-vous des travaux effectués par notre honorable comité, dont j'ai l'honneur d'être un membre d'office, et des efforts considérables déployés par mes collègues de ce côté-ci et de l'autre côté de la table? Espérez-vous obtenir une liste de contrôle de ce que constitue l'intérêt public que le gouvernement devra utiliser pour s'acquitter de sa responsabilité parlementaire qui, dans le cadre de notre système de gouvernance, est une responsabilité exécutive? Je trouve plus que bizarre que le gouvernement ne se soit pas encore doté de critères.

Le sénateur Oliver: Il n'en avait pas lorsque ses représentants ont comparu devant nous.

Le sénateur Kinsella: Voilà.

Third, I would suspect that any government would have to ensure that a public interest decision is congruent with its policy in a variety of areas: for example, foreign policy, and in particular, as it relates to global economic integration or continental integration. I have not heard any mention of those criteria, but I have read in your presentations that continental economic integration is a pretty important dynamic for 35 per cent of your own business.

Mr. Comper: Interestingly enough, our chief economist has just completed a major study on North American economic integration, which we undertook precisely because, as you may know, we are by far the largest of the Canadian banks in the United States. We see this economic integration as a good thing for Canadian businesses and individuals. I was particularly pleased to see the way in which our Canadian companies are in fact not threatened by the arrival of the Americans, who are coming here and taking over, but are competing effectively in the United States with American companies. That is a great success story.

As to why we need more clarification, the more the rules can be laid out, the more likely we are to make a decision and understand clearly that we will be able to get to the end, i.e., that it will be approved. Therefore, I would expect — and this is speculation on my part — that the government, after asking this committee and the House of Commons committee for some input on the definition of the public interest test, will then have a means of charging those committees with what to look for in the public interest impact assessment documents and what it would like them to consider during hearings on any merger transaction that might come forward.

Senator Kinsella: If there is an explicit set of criteria and you meet that test, do you envisage a shift in the burden of proof? If the industry has done all this work with due diligence, has met the criteria as articulated and the answer is "no," then the burden of proof shifts, and the government will have to defend its position in coming to a different conclusion on the application that meets the standards of the test?

Mr. Comper: It would be speculation on my part. I will tell you for a fact that the clearer the rules of the road are, the easier it is for us to make a decision that might pass the commercial test. I do not think that the commercial viability of any proposed merger is up for grabs. That is pretty self-evident. The issue is to ensure that whatever we come forward with will pass whatever screening or criteria the government will use to assess whether it should proceed or not.

Senator Hervieux-Payette: Since I have been on the committee for seven years, Mr. Comper, perhaps I can help you to understand why some people here do not want to conduct these hearings. The Senate Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce did not want the political class to intervene

Troisièmement, j'imagine que tout gouvernement tiendra à ce qu'une décision prise dans l'intérêt public soit conforme à sa politique dans un certain nombre de domaines. Par exemple, la politique étrangère, particulièrement en ce qui a trait à l'intégration économique mondiale ou l'intégration continentale. Je n'ai pas entendu parler de ces critères, mais j'ai lu dans vos documents que l'intégration économique continentale représente une force relativement importante pour 35 p. 100 de vos activités.

M. Comper: Fait intéressant, notre économiste en chef vient tout juste de mettre la dernière main à une étude majeure portant sur l'intégration économique nord-américaine, qu'il a entreprise précisément parce que, comme vous le savez, nous sommes de loin la banque canadienne la plus présente aux États-Unis. Nous considérons cette intégration économique comme avantageuse pour les entreprises et les particuliers du Canada. J'ai été particulièrement heureux de constater que les sociétés canadiennes ne se sentent pas menacées par l'arrivée des Américains, qui s'installent chez nous et font des acquisitions. À la place, elles soutiennent efficacement la concurrence des sociétés américaines aux États-Unis. Voilà une grande histoire de réussite.

Quant à savoir pourquoi plus d'éclaircissements s'imposent, plus les règles seront connues, et plus nous serons susceptibles de prendre une décision avec la certitude de pouvoir aller jusqu'au bout, c'est-à-dire de faire approuver un projet. Par conséquent, il s'agit de pure spéculation de ma part, je m'attends à ce que le gouvernement, après avoir demandé à votre comité et au comité de la Chambre des communes certains commentaires sur la définition du critère de l'intérêt public, soit en mesure de dire aux comités ce que doivent contenir les documents d'évaluation de l'incidence sur l'intérêt public et ce qu'il aimerait qu'ils prennent en considération à l'occasion d'éventuelles audiences sur tout projet de transaction.

Le sénateur Kinsella: Si on met en place un ensemble explicite de critères et que vous y répondez, envisagez-vous un renversement du fardeau de la preuve? Si l'industrie a fait tout le travail dans le respect du principe de la diligence raisonnable, qu'elle a répondu aux critères définis et que la réponse est «non», le fardeau de la preuve se renverse alors, et le gouvernement aura à défendre pourquoi il en est venu à une conclusion différente relativement à la demande qui répond aux critères sur lesquels le test s'appuie?

M. Comper: Ce serait de la spéculation de ma part. Ce que je peux vous dire de façon certaine, c'est que plus les règles seront claires, plus nous serons en mesure de prendre une décision qui répond au critère commercial. Je ne crois pas que la viabilité commerciale de toute fusion proposée soit remise en question. Les preuves parlent d'elles-mêmes. La question est de savoir si nos propositions répondront aux processus de sélection ou aux critères que le gouvernement utilisera pour déterminer si tel ou tel projet doit ou non aller de l'avant.

Le sénateur Hervieux-Payette: Puisque je siège au comité depuis sept ans, monsieur Comper, je serai peut-être en mesure de vous faire comprendre pourquoi certaines personnes réunies ici ne souhaitent pas tenir les présentes audiences. Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce ne voulait pas que les

in this process and was trusting that both OSFI and the Competition Bureau would be able to handle it. The decision was made in the House of Commons that parliamentarians should examine this question. Since we are parliamentarians, we had to comply. This explains some of my colleagues' reluctance today. When the criteria are well established, it is easier for someone in the private sector to go through the technocratic examination as well as the political process. I hope that we will find some criteria that will be clear enough for you. Some of my suggestions would be, of course, that any merger would serve both small business and private people as well as large business, and also that your venture will eventually serve Canadians abroad. I do not say it would be a flow-through, but at least you will be able to make the corporate decision on whether to present your project.

I think it is important that we understand why we are in this discussion. Otherwise, the frustration of this committee will just be repeated at every meeting.

We will try to do our best to comply with what the ministers have asked both chambers to do. We hope to help you out. I gave an interview to CBC this morning. I said that the more mergers in the private sector, and other businesses, perhaps the more we would have to look at them. You have to make the case. I asked the other bankers yesterday to do that. You have to make the case before the public. We cannot make it.

Senator Tkachuk: On reflection, I would like to ask that Senator Angus be allowed to ask his question. I was wondering if, on reflection on your part, you would let him.

The Chairman: Go ahead, Senator Angus.

Senator Angus: Mr. Comper, do you deny that sometime within the past three or four months the Government of Canada, or someone on its behalf, told you, or someone involved in your organization, that it was not yet prepared to consider the combination between the Scotiabank and BMO Financial Group?

Mr. Comper: Senator, as I said before, with respect, I do not intend to comment on speculation or rumours about that situation.

The Chairman: We have another witness coming up right away.

Our third witness for this evening, from Canaccord Capital, is Mr. Michael G. Greenwood, President and Chief Operating Officer. Welcome to the Senate Banking Committee. Mr. Greenwood, do you have an opening statement?

Mr. Michael G. Greenwood, President and Chief Operating Officer, Canaccord Capital Corporation: I wish to thank you and the members of this committee for hearing my comments and suggestions pertaining to required pre-conditions for any prospective bank merger.

politiciens s'ingèrent dans le processus et comptait sur la capacité du BSIF et du Bureau de la concurrence de traiter de ces affaires. À la Chambre des communes, on a décidé que la question devrait être soumise à l'examen des parlementaires. Puisque nous sommes des parlementaires, nous avons dû nous soumettre. Voilà ce qui explique la réticence dont certains de mes collègues font preuve aujourd'hui. Lorsque les critères sont bien établis, il est plus facile pour un représentant du secteur privé de passer par l'étape de l'examen technocratique tout autant que par celle de l'examen politique. J'espère que nous serons en mesure de définir certains critères suffisamment clairs pour vous. À mes yeux, toute fusion devrait entre autres servir les intérêts des petites entreprises, des particuliers et des grandes sociétés, sans parler de ceux des Canadiens à l'étranger auxquels votre entreprise offrira des services. Je ne dis pas que ce sera une sinécure, mais votre entreprise sera à tout le moins en mesure de décider s'il convient ou non de présenter le projet.

Je pense qu'il importe de comprendre pourquoi nous avons les discussions d'aujourd'hui. Sinon, la frustration des membres du comité ne fera que se répéter que de réunion en réunion.

Nous allons faire de notre mieux pour nous conformer à ce que les ministres ont demandé aux deux Chambres. Nous espérons vous venir en aide. Ce matin, j'ai accordé une interview à la CBC. Ce que j'ai dit, c'est que plus il y aura de fusions dans le secteur privé et d'entreprises concernées, plus nous serons appelés à pousser notre examen. C'est à vous qu'il incombe de justifier de tels projets. J'ai demandé aux représentants d'autres banques qui ont comparu hier de faire de même. Vous devez vous justifier aux yeux du public. Nous ne pouvons pas le faire.

Le sénateur Tkachuk: À la réflexion, je demande que le sénateur Angus soit autorisé à poser sa question. Je me demandais si, à la réflexion, vous seriez disposé à lui permettre de le faire.

Le président: Allez-y, sénateur Angus.

Le sénateur Angus: Monsieur Comper, niez-vous que, au cours des trois ou quatre derniers mois, le gouvernement du Canada ou une personne agissant en son nom vous a dit, à vous ou à un autre membre de votre organisation, qu'il n'était pas disposé à envisager la fusion de la Banque Scotia et de BMO Groupe financier?

M. Comper: Sénateur, comme je l'ai déjà indiqué, je n'ai pas l'intention, soit dit avec tout le respect que je vous dois, de commenter des spéculations ou des rumeurs à ce sujet.

Le président: Nous avons un autre témoin qui attend son tour.

Notre troisième témoin de la soirée est M. Michael G. Greenwood, président du conseil et chef de l'exploitation, de Canaccord Capital. Soyez le bienvenu au Comité sénatorial permanent des banques et du commerce. Monsieur Greenwood, avez-vous une déclaration liminaire à faire?

M. Michael G. Greenwood, président et chef de l'exploitation, Canaccord Capital Corporation: Je tiens à vous remercier, de même que les membres de votre comité, d'accueillir mes commentaires et mes suggestions sur les conditions préalables à la fusion éventuelle de banques canadiennes.

Allow me to offer a brief description of Canaccord. Canaccord is the largest independent, fully integrated investment dealer in Canada. We have approximately 1,200 employees and 24 offices across Canada, as well as in Chicago, London, Paris and Barbados. We are the sixth largest dealer in terms of retail investment advisers. We are the sixth largest investment dealer on the TSX, with approximately 5.54 per cent market share in terms of volume. Canaccord has grown rapidly over the last few years through training and hiring brokers, and during that time we acquired 10 other investment dealers. Employees own approximately 80 per cent of Canaccord, while Manulife Financial purchased 20 per cent of our fully diluted capital earlier this year. We possess approximately $100 million dollars of equity capital.

Canaccord offers a full complement of professional products and services, including retail brokerage, investment banking, research, institutional sales and trading, international trading, fixed income and capital debt markets, estate planning and insurance services.

Finally, we are Canada's largest financier of small capitalization companies, having completed 354 financings, raising $262 million in the under $5 million category, and 24 financings raising $166 million in the $5 million to $10 million category for the period September 2001 to September 2002. The venture capital and small capitalization areas represent approximately 10 to 15 per cent of our business.

I would like to say that Canaccord is in favour of a limited number of bank mergers. We recognize the need for Canadian banks to have the critical mass and presence to take advantage of global opportunities as well as the capacity to withstand various external shocks. However, there must be a balancing of these needs with our desires as a country for, one, a strong international banking presence that understands the dynamics of Canada; two, a talent pool of financiers, lawyers, accountants, technology specialists and others fostered and developed in the banks and associated services; three, a vigorous and dynamic internal market place that encourages innovation, risk-taking and the formation of capital. We are concerned by the prospect of Canada, post bank mergers, becoming too much like Germany, which will result in a stifled competitive environment, particularly for small business.

There are four broad areas of concern that Canaccord, and we believe other smaller investment dealers, have vis-à-vis allowing one or two bank mergers. These include wealth management, capital markets, credit and policy.

Permettez-moi d'abord de vous décrire brièvement Canaccord. Il s'agit du plus important courtier indépendant en valeurs mobilières, entièrement intégré au Canada. Nous comptons quelque 1 200 employés et 24 bureaux au Canada et à Chicago, à Londres, à Paris, de même qu'à la Barbade. Nous occupons la sixième place chez les courtiers en valeurs en fonction du nombre de conseillers en placement affectés aux particuliers. Nous sommes également le sixième courtier en valeurs en importance inscrit à la Bourse de Toronto où nous traitons près de 5,45 p. 100 du volume des opérations. Au cours des dernières années, Canaccord a crû rapidement par la voie de l'embauche et de la formation de courtiers, et par celle de l'acquisition de dix autres courtiers en valeurs. Les employés possèdent près 80 p. 100 de Canaccord, alors que la Financière Manuvie a acquis dernièrement 20 p. 100 de notre capital entièrement dilué. Nos capitaux propres atteignent près de 100 millions de dollars.

Canaccord propose une prestation professionnelle étendue qui englobe le courtage de détail, des services de financement des sociétés, des services de recherche, des services de vente et de placement institutionnel, des opérations internationales, des opérations sur titres à revenu fixe et du marché des capitaux, des services de planification successorale et d'assurance.

Enfin, forts de nos 354 financements, qui ont réuni 262 millions de dollars dans la catégorie des opérations de moins de 5 millions de dollars, et de 24 mobilisations de capitaux qui, de septembre 2001 à septembre 2002, ont totalisé 166 millions de dollars dans la catégorie des opérations de 5 à 10 millions de dollars, nous sommes le financier le plus important des sociétés à petite capitalisation au Canada. Nous tirons entre 10 et 15 p. 100 de notre revenu du financement par capital de risque et de celui des sociétés à petite capitalisation.

Je tiens à déclarer que Canaccord est en faveur d'un nombre limité de fusions bancaires. Nous reconnaissons le besoin qu'ont les banques canadiennes de constituer une masse critique et d'affirmer une présence qui leur permettrait de tirer parti des possibilités offertes à l'échelle mondiale et de résister à divers chocs externes. Cela dit, ces besoins doivent être mis dans la balance avec notre désir, premièrement, de compter sur une solide présence bancaire internationale qui comprend la dynamique du Canada, deuxièmement, de tabler sur une réserve de talents, issue et formée dans les banques et les services connexes, composée de financiers, d'avocats, de comptables, de spécialistes de la technologie, et d'autres professionnels et, troisièmement, de disposer d'un marché interne vigoureux et dynamique qui encourage l'innovation, la prise de risques et la formation de capital. La possibilité que le Canada, après les fusions bancaires, ressemble trop à l'Allemagne, de sorte qu'il étoufferait le contexte concurrentiel, surtout pour les petites entreprises, nous préoccupe beaucoup.

Canaccord, de même que, à notre avis, les courtiers en valeurs moins importants, éprouvent des préoccupations à quatre grands titres qui découleraient de l'autorisation de une ou de deux fusions bancaires, soit la gestion du patrimoine, les marchés des capitaux, le crédit et la politique.

Wealth management: Investor Economics has estimated that the wealth management market for Canadian securities is approximately $515 billion. The big six banks have approximately 86.4 per cent of the full service and roughly 91.5 per cent of the discount brokerage market. More importantly, the banks have more of the profitable business lines, such as fee-based accounts, which are the fastest growing in Canada. The reason for this dominance is simple; the banks have a large technology and marketing infrastructure in addition to large client bases. This allows the banks to amortize product development and the risk of product failure over a much broader asset base.

In addition to the significant advantages of technology and marketing, the banks are routinely using their significant balance sheets to compete via the practice of forcing up balance sheet concerns of independent investment dealers, notwithstanding the fact that Canadian Investor Protection Fund provides cash coverage of $1 million per account and the Canadian Deposit Insurance Corporation of $60,000 per bank account. This affects the ability of independent investment dealers to attract cash balances, which are by far the most significant profit source. As an independent investment dealer, we already experience a number of practices where Canadian banks have a tendency, whether consciously or unconsciously, to skate either over or very close to the line in terms of abuse of marketing practices. For example, we experience the abuse of tied selling in the guise of cross selling every day.

As outlined above, market concentration is a very significant issue when it comes to wealth management. Assuming a bank merger, regional concentration could be above any reasonable threshold amount. It is self-evident that at these concentration levels, it will be difficult for competitors to achieve a viable foothold, which will ultimately be harmful to Canadian consumers.

Wealth management solutions: We believe the only possible way to allow for one or two bank mergers is to force the divestiture of assets. These could include wealth management assets as well as bank branches. Wealth management assets can be sold separately.

Investigate the application of mechanisms to prevent or limit additional tied selling/cross selling practices, which are included in the Competition Act, although I think there are issues surrounding that.

Capital markets: As a result of acquisitions and bankruptcies, there has been a substantial erosion of the number of publicly traded companies on the TSX. The TSX estimates that 60 per cent of the listed companies are now classified as junior. The financial sector represents approximately 22 per cent of the commissions paid on the TSX. Obviously, one or two bank mergers would affect the profitability and overall market liquidity of the TSX.

La gestion du patrimoine: La firme Investor Economics a estimé la taille de la gestion du patrimoine dans le secteur des valeurs mobilières canadien à 515 milliards de dollars. Les six grandes banques occupent près de 86,4 p. 100 du marché du courtage de plein exercice et près de 91,5 p. 100 de celui du courtage à escompte. Surtout, les banques sont présentes dans un plus grand nombre des secteurs rentables, tels que les comptes à frais fixes, qui représentent le produit à la croissance la plus rapide dans le secteur. Les raisons qui sous-tendent cette domination sont simples: les banques sont dotées d'importantes structures technologiques et de marketing et possèdent une vaste clientèle. Elles peuvent ainsi amortir le développement de produits et le risque d'un échec dans ce domaine, à même un actif beaucoup plus considérable que celui des autres intervenants.

En plus de ces avantages sur les plans de la technologie et du marketing, les banques utilisent largement leur énorme actif comptable pour exercer des pressions à ce titre sur les courtiers en valeurs et ce, même si la couverture du Fonds canadien de protection des épargnants est de 1 million de dollars par compte-titres, comparativement à celle de la Société d'assurance dépôt du Canada qui atteint 60 000 dollars par compte bancaire. En tant que courtier indépendant en valeurs mobilières, nous sommes déjà aux prises avec des cas où les banques canadiennes ont tendance, consciemment ou non, à franchir ou à s'approcher de près de la ligne qui les sépare de certaines pratiques de marketing abusives. Ainsi, nous éprouvons chaque jour les répercussions des ventes liées comme substitut aux ventes connexes.

Tel que nous l'avons vu précédemment, dans le cas de la gestion du patrimoine, la concentration est un enjeu très important. Sur les plans régional et local, cette concentration dépasse largement le seuil du raisonnable. Il est évident que cette situation va à l'encontre des intérêts du consommateur canadien et qu'il est très difficile pour les concurrents de maintenir une position viable.

Solutions en matière de gestion du patrimoine: Nous sommes d'avis que la seule manière possible d'autoriser une ou deux fusions bancaires consiste à forcer le dessaisissement d'actifs. Il peut s'agir d'actifs liés à la gestion du patrimoine ou de succursales bancaires. On peut vendre séparément les actifs liés à la gestion du patrimoine.

On doit étudier la possibilité d'instaurer des mécanismes pour empêcher ou limiter des pratiques additionnelles à l'égard des ventes liées et des ventes connexes, lesquelles sont visées par la Loi sur la concurrence, même si je crois que des problèmes se posent à cet égard.

Marché des capitaux: À la suite d'acquisitions et de faillites, le nombre des sociétés ouvertes inscrites à la cote de la Bourse de Toronto a considérablement diminué. Cette bourse estime que près de 60 p. 100 des entreprises inscrites à sa cote se rangent maintenant dans la catégorie des petites sociétés. De toute évidence, une ou deux fusions bancaires nuiraient grandement à la rentabilité et à la liquidité générale du marché de la Bourse de Toronto.

Market liquidity has been materially reduced due to greater institutional concentration, a growing number of inter-listed stocks on the U.S. exchange, higher execution costs, exponential growth in regulatory costs and a shrinking number of publicly traded companies. Further, there has been a very significant consolidation of capital market participants, resulting in the six major banks representing approximately 80 per cent of the equity trading market, 87 per cent of the new issue market and more than 90 per cent of the debt market in Canada.

To put these statistics in perspective, 178 independent investment dealers represent less than 20 per cent of the equity trading, 13 per cent of the new issue market and less than 10 per cent of the debt market. The banks also represent the vast majority of regulated capital, at $9 billion, versus $2.5 billion for all the independents. Because of their market dominance and cross selling practices, the banks garner substantially more of the industries' operating profit and thus incur less volatility in income. In other words, the banks have been very successful in marginalizing other Canadian competitors to businesses that have been substantially more volatile and less profitable.

I have some statistics that show this at the back here from the IDA.

This should be of grave concern to this committee. We need a thriving and profitable environment in Canada for the independent investment dealers. We are not arguing for subsidization, but we do want a more level playing field. If Canada does not provide the appropriate mechanisms to level the playing field, there will be increasingly fewer market participants, local and regional services will diminish and the pool of equity research independent of any bank's lending conflicts will deteriorate. Finally, the lack of participants will affect the cost and availability of capital and the viability of public markets, particularly for small cap companies that are the engine of Canada's employment growth.

The Bank of Canada and this committee should be even more concerned when one considers the impact of a bank merger on the debt markets. Today, the majority of the independent investment dealers do not actively participate in the debt-making markets. For the most part, they shop the debt inventories of the large Canadian banks at retail spreads, i.e., after mark-up. The six largest banks, and to a lesser extent the National Bank and HSBC, dominate this market area.

Most U.S. competitors have abandoned the Canadian domestic markets, given bank competition, the lack of profitability and the shrinking size of the Canadian debt market as federal governments and more provincial governments operate with budget surpluses. It is plausible that two merged banks could

La liquidité du marché s'est réduite de beaucoup étant donné la plus grande concentration des institutions, le nombre croissant des titres intercotés également aux bourses américaines, l'augmentation des coûts d'exécution, la croissance exponentielle des coûts réglementaires et la baisse du nombre de sociétés ouvertes. De plus, les participants du marché des capitaux se sont consolidés dans une très large mesure, de sorte que les six grandes banques canadiennes occupent quelque 80 p. 100 du marché des opérations sur actions, 87 p. 100 du marché des nouvelles émissions d'actions et autour de 90 p. 100 de celui des titres d'emprunt au Canada.

Afin de mettre ces statistiques en perspective, précisons que 178 courtiers indépendants en valeurs effectuent moins de 20 p. 100 des opérations sur actions, moins de 10 p. 100 de celles sur les titres d'emprunt et moins de 13 p. 100 des nouvelles émissions d'actions. De plus, les banques possèdent la vaste majorité des capitaux réglementés, soit 9 milliards de dollars, comparativement à 2,5 milliards de dollars pour l'ensemble des courtiers indépendants en valeurs. Étant donné leur domination du marché et leurs pratiques à l'égard des ventes liées et connexes, les banques accaparent la plus grande part des bénéfices d'exploitation du secteur et subissent des fluctuations de revenus considérablement moindres que les courtiers. Autrement dit, les banques ont très bien réussi à enfermer les concurrents canadiens dans des activités beaucoup plus instables et moins rentables que les leurs.

À la fin du document, vous trouverez des statistiques de l'Association des courtiers en valeurs mobilières qui illustrent le phénomène.

Cette situation devrait soulever de graves préoccupations au sein du comité. Il faut aux courtiers indépendants en valeurs au Canada un milieu prospère et rentable. Nous ne plaidons pas en faveur de l'octroi de subventions, mais nous sommes en quête d'un milieu plus équitable. Si le Canada n'adopte pas les mécanismes qui conviennent pour établir un tel milieu, le nombre des participants au marché ira en diminuant, au même titre que les services locaux et régionaux, la capacité de recherche sur des titres indépendante se détériorera. Or, l'absence de participants nuira énormément à la disponibilité du capital, à son coût et à la viabilité des marchés publics, surtout dans le cas des sociétés à petite capitalisation qui sont le moteur de la croissance de l'emploi au Canada.

La Banque du Canada et votre comité doivent s'inquiéter encore plus au sujet des répercussions des fusions sur le marché des capitaux. De nos jours, la majorité des courtiers indépendants en valeurs ne participent pas activement au maintien du marché des capitaux. Dans une large mesure, ils s'approvisionnent à même les portefeuilles de titres d'emprunt des grandes banques canadiennes et ils acquittent les marges de détail, soit les marges bénéficiaires. Les six grandes banques et, dans une moindre mesure, la Banque Nationale et la HSBC, dominent ce segment de marché.

La plupart des concurrents américains ont abandonné le marché intérieur canadien en raison de la rivalité bancaire, de l'absence de rentabilité et de la taille en déclin du marché des capitaux canadien depuis que les gouvernements fédéral et provinciaux enregistrent des excédents budgétaires. Il est tout à

be so dominant as to completely squeeze out any other competitor, cornering the market and making profitability of this market area for competitors even more questionable.

The United States has become more concerned about tied selling/cross selling as a result of a number of recent debacles by Citibank and others. You may be aware that the United States removed many of the protective features of the Glass Steagall Act in 1999. The original purpose of Glass Steagall was to separate banking and investment banking activities due to perceived conflicts that occurred prior to the Depression of the 1930s. As a result of a series of recent, very significant breaches relating to conflicts of interest, the U.S. Senate and the House of Representatives are looking to put back in place many aspects of Glass Steagall. One would think that, if the United States with approximately 17,000 financial institutions is concerned about this, Canada, with a few hundred investment dealers and far fewer relatively dominant banks, should be even more concerned.

Capital market solutions: We recommend that Canada put back in place a connected issuer rule that has more meaning, and I will get into some more detail about that, but we suggest that independent investment dealers must be at least 20 per cent of an issue when the other parties are connected.

Canada should investigate additional protective mechanisms similar to those being considered by the United States. The Bank of Canada, the federal government and provincial governments have the ability to monitor and construct their debt syndicates to allow for a more competitive environment.

Credit providers: Unlike any other industry, the banks are not only competitors to the independent investment dealers, but also important providers of credit. Credit is facilitated directly as subordinated loans and lines of credit for margin purposes against securities. These lines of credit are utilized daily to underpin any retail or institutional trading activity. In addition, other more specialized lines are provided in the form of bank letters for underwritten bought deals or daylight overdrafts. These facilities are very specialized products outside of those normally provided to other industries. In essence, the banks provide liquidity from a capital perspective for our transaction-based business. Recently, the banks have lobbied vigorously to change the risk model for the Canadian Deposit for Securities. CDS is the central clearing agent and depository for all Canadian securities trading in Canada or between other clearing/depositories, such as DTC in the United States. The net effect of these suggested changes is to radically increase the collateral requirements. We believe these changes have the potential to further eliminate independent investment dealers from the Canadian landscape.

fait plausible que deux banques fusionnées seraient si dominantes qu'elles évinceraient les autres concurrents en accaparant le marché et en rendant sa rentabilité encore plus douteuse.

Depuis les débâcles récentes de la part de la Citibank et d'autres établissements, les États-Unis se préoccupent beaucoup plus des ventes liées et connexes qu'auparavant. Vous savez sans doute que ce pays a retiré en 1999 nombre des mesures protectrices de la loi Glass-Steagall. L'objet initial de cette loi était de séparer les services bancaires des services de financement des sociétés en raison de conflits recensés qui se seraient produits avant la dépression des années 30. À la suite d'une série de percées importantes sur le plan des conflits d'intérêts, le Sénat et la Chambre des représentants américains étudient la possibilité de restaurer de nombreux volets de la loi Glass-Steagall. Compte tenu que les États-Unis, qui comptent près de 17 000 institutions financières, se préoccupent à ce sujet, il y a lieu de se demander si le Canada, avec ses quelques centaines de courtiers en valeurs, et un nombre de banques relativement dominantes de loin inférieur à celui de nos voisins du Sud, ne devrait pas être encore plus inquiet.

Solutions portant sur les marchés de capitaux: Nous recommandons que le Canada rétablisse une règle sur les émetteurs reliés aux intentions plus marquées, et j'y reviendrai plus en détail, mais nous sommes d'avis que les courtiers indépendants en valeurs ne doivent pas prendre une part inférieure à 20 p. 100 dans une émission si les autres parties sont reliées entre elles.

Le Canada devrait étudier des mécanismes de protection supplémentaires semblables à ceux qu'évaluent les États-Unis. La Banque du Canada et les gouvernements fédéral et provinciaux devraient avoir la capacité de surveiller et de former leurs syndicats de financement par titres d'emprunt afin d'établir un environnement plus concurrentiel.

Les fournisseurs de crédit: contrairement aux autres secteurs, les banques ne sont pas seulement des concurrentes des courtiers indépendants en valeurs, mais elles sont de plus des fournisseurs de crédit importants. Le crédit est établi directement sous forme de prêts subordonnés et de marges de crédit nanties sur titres. Ces marges de crédit sont mises à contribution chaque jour pour soutenir les opérations sur titres de particuliers ou des institutions. Il s'agit de modalités de crédit très spécialisées qui diffèrent de celles fournies aux autres secteurs d'activité. Essentiellement, les banques fournissent des liquidités à titre de capital pour financer nos opérations axées sur des transactions. De plus, d'autres marges plus spécialisées sont établies sous forme de lettres de crédit bancaires pour le financement d'achats par prise ferme ou de découverts à un jour. Dernièrement, les banques ont exercé de fortes pressions en vue de modifier le modèle de risque de la Caisse canadienne de dépôt de valeurs limitée (connue également sous l'acronyme CDS). Essentiellement, la CDS est l'agent de compensation et de dépôt centralisés pour toutes les opérations sur titres au Canada et pour celles intervenant avec d'autres organismes de compensation et de dépôt tels que la DTC aux États-Unis. En définitive, l'effet des changements recommandés serait d'augmenter radicalement les exigences sur les biens donnés en nantissement. Nous croyons que ces changements peuvent faire disparaître d'autres courtiers indépendants en valeurs du marché canadien.

Not all of the big six banks are active credit providers to the independent investment dealers. As of today, only two, RBC and the Bank of Montreal, will extend credit. If as a result of a bank merger one or both drop out of this business in Canada, it will have a dire result for the Canadian capital markets. The impacts would be most severe for small businesses, where independent investment dealers represent 70 to 80 per cent of this equity market area. As you may be aware, banks have not had a tremendous track record in support of Canadian small business. Any further failure or consolidation of existing independent investment dealers could result in significant negative impacts on Canada's GNP growth.

Credit provider solutions: Canada needs some type of guarantee that the banks will continue to provided credit to the independent investment dealer community at competitive rates. The Business Development Bank could be a stand-in as an alternate source of credit, and we could allow foreign banks or Canadian insurance companies to acquire large Canadian banks, as well.

Policy: We all agree the Canadian banks play a very important role in the Canadian economy. However, the banks are extremely well organized, with huge dollars and departments of individuals available to lobby for changes in their favour. Others less well capitalized or with fewer internal resources have a great deal of difficulty in either formulating their points or actually meeting and exchanging ideas with policy makers to counter-balance the bank's interest. The banks not only affect policy through the Canadian Bankers Association or via direct intervention, but the banks in our industry also dominate many other related organizations such as CDS, CIPF, the IDA and the TSX. The banks have been very effective at making other industry organizations' agendas their agenda. As a result of dominating these related organizations, the banks have achieved a steady stream of biased changes over relatively long periods of time. Good examples of this are the banks' lobbies to change the cash account rule, which materially reduced the free credit available to smaller investment dealers on stocks that had appreciated considerably, but which had not yet settled; the previously discussed CDS risk management rules being proposed by the banks; and the discounts negotiated by the banks with RS Inc. for block trades in excess of 30,000 shares.

Typically, the effect of any one rule change or modification lobbied for by the banks is, in itself, not significant, with the exception of the cash account rule and the current CDS

Les six grandes banques ne fournissent pas toutes activement du crédit aux courtiers indépendants en valeurs. À l'heure actuelle, seulement deux d'entre elles, la Banque Royale et la Banque de Montréal, fournissent un tel crédit. Si, à la suite d'une fusion bancaire, une de ces banques, ou les deux, délaissait cette activité, le marché des capitaux canadiens sera aux prises avec des conséquences néfastes. Ces conséquences seraient plus graves pour les petites entreprises pour lesquelles les courtiers indépendants en valeurs représentent de 70 à 80 p. 100 de ce segment de marché. Comme vous le savez sans doute, les banques n'affichent pas le dossier le plus reluisant qui soit au chapitre du soutien des petites entreprises au Canada. Tout échec ou consolidation supplémentaire des courtiers indépendants en valeurs existants pourrait entraîner des répercussions négatives sur la croissance du PNB canadien.

Solutions à l'égard des fournisseurs de crédit: le Canada doit recevoir une certaine garantie selon laquelle les banques continueront de fournir du crédit, à des taux concurrentiels, aux courtiers indépendants en valeurs. La Banque de développement du Canada pourrait faire office de fournisseur de crédit de rechange, et il faudrait permettre aux banques étrangères ou aux compagnies d'assurance canadiennes d'acquérir une grande banque canadienne.

Politique: nous convenons tous que les banques canadiennes jouent un rôle très important dans l'économie nationale. Cela dit, les banques sont extrêmement bien organisées, disposent de capitaux considérables et de services où des employés peuvent exercer des pressions pour obtenir des changements à leur avantage. D'autres établissements moins bien nantis, ou dotés de ressources internes moindres, éprouvent de grandes difficultés, que ce soit pour formuler leurs points de vue ou pour rencontrer les responsables de l'élaboration des politiques, et échanger des idées avec eux, en vue d'opposer une contrepartie aux intérêts des banques. Non seulement les banques influent-elles sur la politique par l'intermédiaire de l'Association des banquiers canadiens ou par des interventions directes, mais elles dominent de plus nombre d'autres organisations dans notre secteur tels que la CDS, le FCPE, l'ACCOVAM et la Bourse de Toronto. Les banques ont particulièrement bien réussi, à titre d'organisations, à imposer leur programme aux autres organisations du secteur. Par conséquent, les banques ont réussi à apporter régulièrement des modifications biaisées durant des périodes relativement longues. Parmi les bons exemples de cette situation, citons les groupes de pression bancaires en vue de changer la règle sur les comptes au comptant qui a énormément réduit les crédits libres des petits courtiers en valeurs dégagés à partir d'actions ayant acquis une plus-value appréciable, mais qui n'avaient pas encore été encaissées, les règles de gestion du risque de la CDS traitées précédemment que proposent les banques et les escomptes que négocient les banques avec la RS Inc. pour les opérations sur des blocs dépassant 30 000 actions.

En règle générale, l'effet du changement d'une règle ou d'une modification découlant des pressions qu'exercent les banques n'est pas, en soi, important (exception faite de la règle sur les

discussions. However, what is far worse is the continuous plethora of changes that, when combined, are extremely detrimental to competitors and, ultimately, consumers.

Policy solutions: Policy makers, including the federal government, provincial governments, the Bank of Canada and the securities commissions must create appropriate forums with more open access and proffered resources to carefully solicit and hear other competitors' suggestions. The independent investment dealers have proven to be their own worst enemy in not creating a viable industry lobby. We as an industry group must create a vehicle outside of the IDA that does not represent the banks.

Conclusions: We believe that Canada cannot endlessly debate the merits of a limited number of bank mergers. We need to progress, evolve and allow our Canadian banks to secure, to the furthest extent possible, a substantial position in the world marketplace. They and Canada deserve it. In the same breath, however, we must ensure that Canada as a country does not surrender its interests to a limited group of shareholders at the expense of every Canadian. The banks need critical mass to compete externally, but we need indigenous competition internally to provide the maximum benefit to Canadian consumers. To achieve this requires some intervention by the federal government. This intervention should come by way of specific requirements, for example, divestitures, specific policy requirements, et cetera, and by way of continuous moral suasion, along with greater openness to other groups outside the banks.

To reiterate, we have concerns pertaining to the bank mergers in four specific areas. We have offered possible solutions in each of these areas as well as an increasing awareness of them. The considerations of this committee should extend beyond how a Canadian bank will serve a small community. They should also focus on how to better serve the community at large. Consideration should be given to the survival of the independent investment dealers, which provide a very important support and intermediary function in financing Canadian growth and risk taking. Others who are more knowledgeable or more sanguine than ourselves will come up with other solutions we have not thought of. However, our areas of concern, issues and suggestions are outlined on the table in our brief.

Mr. Chairman, I hope this is useful to you and the committee, and I am open for questions now.

comptes au comptant et des entretiens en cours sur la CDS). Toutefois, le pire, et de loin, est ce flot continuel de changements qui, une fois regroupés, se traduit par une transformation d'envergure, fort coûteuse pour les consommateurs et les concurrents.

Solutions au titre de la politique: les responsables de la formulation des politiques, dont les gouvernements fédéral, provinciaux, la Banque du Canada et les commissions des valeurs mobilières, doivent créer les groupes de discussion requis, plus faciles d'accès, dotés des meilleures ressources qui soit, de façon à demander et à recueillir avec soin les préoccupations et les suggestions des autres concurrents. Les courtiers indépendants en valeurs se sont révélés être leurs pires ennemis en ne créant pas un groupe de pression sectoriel viable et puissant. Nous, à titre de secteur d'activité, devons créer un organisme à l'extérieur de l'ACCOVAM dont seraient exclues les banques.

Conclusions: nous croyons que le Canada ne peut pas soupeser indéfiniment les mérites d'un nombre limité de fusions bancaires au pays. Nous devons aller de l'avant, évoluer et assurer que les banques puissent posséder la plus grande part possible du marché mondial. Ces institutions et le Canada le méritent bien. Toutefois, dans la même foulée, nous devons nous assurer que le Canada, à titre de pays, ne cède pas ses intérêts à un groupe limité d'actionnaires aux dépens de tous les Canadiens. Si les banques ont besoin d'une masse critique pour se livrer à une concurrence externe, nous avons besoin d'une concurrence sur le marché intérieur pour que le consommateur puisse tirer le plus d'avantages possible de la situation. Pour ce faire, le gouvernement fédéral doit intervenir. Son intervention doit prendre la forme d'exigences bien nettes, soit des dessaisissements, des obligations précises au chapitre des politiques, et cetera, de persuasion morale continuelle, de même que d'une plus grande ouverture à l'endroit des autres groupes à l'extérieur des banques.

En résumé, les fusions bancaires nous préoccupent à quatre titres bien précis. Nous avons proposé des solutions dans chaque cas et, nous l'espérons, avons fait progresser la sensibilisation à leur égard. Les considérations de votre comité ne devraient pas s'arrêter à la manière dont les succursales des banques canadiennes serviront les petites communautés. Elles devraient également s'attacher à l'amélioration du service à la collectivité dans son ensemble. On devrait aussi avoir à cœur la survie des courtiers en valeurs indépendants, qui offrent un soutien très important et remplissent une fonction intermédiaire dans le financement de la croissance et de la prise de risques au Canada. D'autres intervenants, plus informés ou plus confiants que nous, proposeront des solutions auxquelles nous n'aurions jamais songé. Cela dit, nos sujets de préoccupation, nos enjeux et nos solutions sont ouvertement présentés dans notre mémoire.

Monsieur le président, j'espère que cette présentation aura été utile pour vous comme pour votre comité, et je demeure à votre disposition pour recevoir vos questions et vos commentaires.

Senator Angus: Welcome, Mr. Greenwood. Thank you for that presentation. Are you still active with the IDA?

Mr. Greenwood: Canaccord is a member of the IDA, yes.

Senator Angus: You mentioned that you are the sixth largest dealer on the TSX. I can think of RBC, BMO, Nesbitt, CIBC, Wood Gundy, Scotia McLeod, and who would be the other one?

Mr. Greenwood: That would National Bank.

Senator Angus: Then you folks?

Mr. Greenwood: That is right.

Senator Angus: How recent is this 20 per cent investment by Manulife?

Mr. Greenwood: That was closed around June of this year.

Senator Angus: Then you are on the same track.

Mr. Greenwood: Not necessarily on the same track.

Senator Angus: Last time we looked at this, I had the impression that the independents would welcome mergers because it would take one more player out of the game. I remember during the BMO and Royal discussions, there was great concern about what was going to happen to the people at Nesbitt. Where would all the people go? There would be a great source of talented investment banking people available to firms like yours. Would that not be the case again?

Mr. Greenwood: Yes, there may some available again.

Senator Angus: More business, also. More business for you.

Mr. Greenwood: Potentially more business.

Since the last time this surfaced, by the way, the TD Bank acquired Canada Trust, CIBC acquired Merrill Lynch Canada and Scotiabank acquired Schwab Canada. The consolidation has continued to take place at the bank level.

I think five investment dealers dropped out three years ago, seven last year and 17 firms have gotten out of the business this year.

Senator Angus: I share your concern. I was told that for a while, there were only two intermediate-size independent firms, your firm, Canaccord, and Yorkton. Then I see Yorkton getting into trouble, and that kind of scares off people. Who else is left? I suggest that with Manulife, you are getting out there. However, who would you say are the five main independents?

Le sénateur Angus: Soyez le bienvenu, monsieur Greenwood. Merci de votre exposé. Êtes-vous toujours actif au sein de l'ACCOVAM?

M. Greenwood: Oui, Canaccord est membre de l'ACCOVAM.

Le sénateur Angus: Vous avez fait allusion au fait que vous êtes le sixième courtier en importance à la Bourse de Toronto. Les noms de la Banque Royale du Canada, de BMO, de Nesbitt, de la CIBC, de Wood Gundy et de Scotia McLeod me viennent à l'esprit. Quel serait donc l'autre?

M. Greenwood: La Banque Nationale.

Le sénateur Angus: Vous venez ensuite?

M. Greenwood: Exactement.

Le sénateur Angus: Jusqu'à quel point l'investissement de 20 p. 100 fait par Manuvie est-il récent?

M. Greenwood: L'entente a été conclue en juin de cette année.

Le sénateur Angus: Un peu comme dans votre cas.

M. Greenwood: Non, pas nécessairement.

Le sénateur Angus: La dernière fois que je me suis intéressé à cette question, j'ai eu l'impression que les indépendants accueilleraient les fusions avec plaisir parce qu'elles entraîneraient la disparition d'un joueur de plus. À l'époque des pourparlers entre BMO et la Banque Royale, je me souviens qu'on s'inquiétait grandement du sort des employés de Nesbitt. Où iraient toutes ces personnes? Les entreprises comme la vôtre auraient accès à une source considérable de spécialistes chevronnés des services bancaires d'investissement. La même situation ne se répéterait-elle pas?

M. Greenwood: Oui, il y aurait un certain nombre de candidats disponibles.

Le sénateur Angus: Plus de clients aussi. Plus de clients pour vous.

M. Greenwood: Oui, potentiellement.

Depuis la dernière ronde de discussions à ce sujet, soit dit en passant, la Banque TD a fait l'acquisition de Canada Trust, la CIBC a fait l'acquisition de Merrill Lynch Canada et la Banque Scotia a fait l'acquisition de Schwab Canada. Le processus d'intégration s'est poursuivi au niveau des banques.

Il y a trois ans, cinq courtiers en valeurs ont cessé leurs activités, je crois, et il y en a eu sept l'année dernière et 17 cette année.

Le sénateur Angus: Je partage votre inquiétude. Pendant un certain temps, m'a-t-on dit, il y avait seulement deux sociétés indépendantes de taille intermédiaire, Canaccord, la société que vous représentez, et Yorkton. Puis, je me suis rendu compte que Yorkton éprouvait des difficultés, ce qui a donné des sueurs froides à certains. Qui d'autre y a-t-il? Avec Manuvie, j'ai l'impression que vous êtes sur la bonne voie. Cependant, qui sont, selon vous, les cinq principaux indépendants?

Mr. Greenwood: The main independents would be Desjardins, Raymond James, Rockwater, which has just bought the Yorkton assets, and Gundy. HSBC would be a little further behind.

Senator Angus: That leads me to this question. We have been trying to consider the public interest, what is and what is not in the public interest, and the whole question of divestiture is raised if there is a merger of two of the major banks. In your view, would it be in the public interest to require, for example, if Royal Bank was going to merge with CIBC, that they divest of RBC Securities?

Mr. Greenwood: The fact is there will too much concentration — yes, absolutely. There is too much concentration in the capital markets and wealth management areas today.

Senator Angus: Would it be in the public interest in this area, because I realize how difficult it is, too. You have firms like CS First Boston, Lehman Brothers and Goldmans starting to come up and get into your backyard, and the boys do not like it too much. I am wondering what your comments are?

Mr. Greenwood: Most of the larger investment dealers in the U.S. have actually abandoned their positions here in Canada and are servicing now from New York. They typically focus on the top 20 or 25 companies in Canada. They do not focus on the mid-market to small capitalization areas.

The real issue here in Canada is that it is the small independent investment dealers that typically finance the majority of the equity portion of the smaller capitalized companies. If there is not a viable nucleus of those companies left in Canada, we are going to have a much bigger problem.

Senator Angus: A viable nucleus of what kind of companies?

Mr. Greenwood: Of smaller investment dealers servicing companies, raising capital and independently researching those types of companies. We are going to have a much bigger problem here in Canada.

Now you have so much dominance. There is no other country in the world where that is the case, other than Holland — ING Bank was here the other day — there are two banks in all of Holland. However, although there are two large banks, it is in the geographic region of Europe, where there is a lot of other competition.

In Canada, we do not have that. We have way more concentration in a country that is the second largest in the world. We have regional disparities in this country as well.

M. Greenwood: Ce sont Desjardins, Raymond James, Rockwater, qui vient tout juste de faire l'acquisition des actifs de Yorkton, et Gundy. La HSBC viendrait non loin derrière.

Le sénateur Angus: Voilà qui m'amène à ma question. Nous avons tenté de nous intéresser à la question de l'intérêt public, de ce qui est et n'est pas dans l'intérêt public, et, en cas de fusion de deux des grandes banques, on soulève toute la question du dessaisissement. À votre avis, serait-il dans l'intérêt public d'obliger la Banque Royale, si elle devait fusionner ses activités à celles de la CIBC, par exemple, à se départir de RBC Valeurs mobilières?

M. Greenwood: Le fait est qu'il y aura trop de concentration — oui, absolument. De nos jours, les marchés financiers et les secteurs de la gestion du patrimoine sont trop concentrés.

Le sénateur Angus: Agirait-on dans l'intérêt public dans ce secteur? Je me rends compte des difficultés auxquelles vous faites face. Il y a des sociétés comme CS First Boston, Lehman Brothers et Goldmans qui viennent jouer dans votre cour, et ça ne vous plaît pas beaucoup. Je me demandais si vous aviez des commentaires à faire à ce sujet?

M. Greenwood: La plupart des grands courtiers en valeurs des États-Unis ont dans les faits renoncé à leur présence ici au Canada et offrent des services à partir de New York. Habituellement, ils mettent l'accent sur 20 ou 25 sociétés canadiennes qui viennent aux premiers rangs. Ils ne s'intéressent pas beaucoup à tout ce qu'il y a entre les marchés intermédiaires et les petites capitalisations.

Le véritable enjeu, au Canada, c'est que ce sont habituellement les petits courtiers en valeurs indépendants qui financent habituellement la majeure partie des actions des sociétés à plus petite capitalisation. Sans un noyau viable d'entreprises de ce genre au Canada, nous allons faire face à un problème beaucoup plus grave.

Le sénateur Angus: Un noyau viable de quel genre d'entreprises?

M. Greenwood: De courtiers en valeurs qui fournissent des services à de telles sociétés et qui réunissent des capitaux ou effectuent des recherches indépendantes pour elles. Ici, au Canada, nous allons être confrontés à un problème beaucoup plus grave.

À l'heure actuelle, la domination est très nette. Il s'agit d'une situation unique au monde, si on excepte la Hollande — vous avez entendu la Banque ING l'autre jour —, où il n'y a que deux banques. Même s'il s'agit de deux grandes banques, le pays se situe en Europe, où la compétition est forte.

Rien de tel au Canada. Dans notre pays, qui constitue pourtant le deuxième pays en superficie au monde, la concentration est beaucoup plus poussée. Je ne parle même pas des disparités régionales qu'on y observe.

More importantly, in the capital markets area, here in Canada we have the concentration not just in the banks, but also in a whole bunch of product lines. There are no trust companies left today, there are no investment dealers of any real size, other than one or two of us. The next thing is insurance. That is the issue.

Some of the discussions that I have read and was listening to today concern what is in the public interest? For example, when I read the Competition Act and the Bank Act, I see that certain aspects of the banks fall between the cracks and that has not been defined. That needs to be done.

We are for bank mergers as long as a definition is developed. The Competition Act today speaks to most companies. It does not speak to the influence, size and capacity of the banks. I will give you an example. The banks in Canada today spend about $3.6 billion annually on technology. Part of the benefit of the merger would be some rationalization on the technology side. Our firm spends maybe $15 million a year on technology, and that is probably the highest of any of the small investment dealers.

There are a lot of issues outside of simple concentration and a particular bank branch in a certain location in a city. There are specific issues that go beyond the Competition Act.

Senator Angus: It is very helpful to us to have you bring these to our attention. We are hearing a party line. I use the word "party" advisedly. It is the same. It is like a record.

You are saying there is a group of things that fall between the cracks?

Mr. Greenwood: Yes, I am.

Senator Angus: I would be interested in knowing what they are, sir.

Mr. Greenwood: Again, the banks are credit providers. It is not like they are running a small or large business. They provide credit to certain industries that are fundamental to Canada. That is partly what you have to define. This is the public interest. Is it important that a number of banks provide credit to independent investment dealers? If it is, it must be made available.

Senator Oliver: You said only two do now.

Mr. Greenwood: Because it is very specialized.

Senator Oliver: The Royal Bank and the Bank of Montreal.

Fait plus important encore, dans le domaine des marchés financiers, on observe une concentration non seulement dans les banques, mais aussi dans toute une gamme de secteurs d'activité. Aujourd'hui, il ne reste plus de sociétés de fiducie, et il n'y a pas de courtiers en valeurs de taille conséquente, sauf une ou deux. Le prochain secteur sur la liste est celui des assurances. Voilà la question.

Certaines des délibérations que j'ai lues et que j'ai entendues aujourd'hui ont trait à ce qui est dans l'intérêt public. À la lecture de la Loi sur la concurrence et de la Loi sur les banques, par exemple, je constate que certains aspects de l'activité bancaire tombent entre les mailles du filet et ne sont pas définis. Il faut y voir.

Nous sommes en faveur des fusions de banques, à condition qu'une définition soit arrêtée. Aujourd'hui, la Loi sur la concurrence s'applique à la plupart des sociétés. Cependant, elle ne s'applique ni à l'influence, ni à la taille ni à la capacité des banques. Je vais vous donner un exemple. Aujourd'hui, les banques du Canada consacrent environ 3,6 milliards de dollars par année à la technologie. L'un des avantages de la fusion serait une certaine rationalisation dans le secteur de la technologie. Notre entreprise dépense peut-être 15 millions de dollars par année dans le domaine de la technologie, et elle est probablement celle qui investit le plus dans ce domaine parmi tous les petits courtiers en valeurs.

De nombreux problèmes se posent en marge de la simple concentration et de telle ou telle succursale d'une banque dans tel ou tel quartier d'une ville. Il y a des problèmes précis qui vont au-delà de la Loi sur la concurrence.

Le sénateur Angus: Il est très utile que vous portiez ces questions à notre attention. On nous sert la ligne de parti. J'utilise le mot «parti» sciemment. C'est la même chose. On croirait entendre un enregistrement.

Vous nous dites qu'un certain nombre de choses tombent entre les mailles du filet?

M. Greenwood: Oui.

Le sénateur Angus: Monsieur, je serais intéressé à les connaître.

M. Greenwood: Une fois de plus, les banques fournissent du crédit. Ce n'est pas comme si elles exploitaient une petite ou une grande entreprise. Elles fournissent du crédit à certaines industries essentielles au Canada. Voilà en partie ce que vous devez définir. Est-il important qu'un certain nombre de banques fournissent du crédit à des courtiers en valeurs indépendants? Si oui, il faut que le crédit soit disponible.

Le sénateur Oliver: Vous avez dit que seulement deux banques le faisaient.

M. Greenwood: Parce qu'il s'agit d'un secteur très spécialisé.

Le sénateur Oliver: La Banque Royale et la Banque de Montréal.

Mr. Greenwood: BMO and the Royal Bank are the only two. It is a very specialized business. You have to understand risk management, risk practices and things like that. I assume there are other types of bank lines that are offered to other industries that are very specialized, such as agriculture.

If you have a bank merger and a consolidation, what happens to that public market area that has now been eliminated? If they decide to move out of the business on a global basis and it is not practical for them pursue small business within the business line of the banks, you have now not met the public interest policy issues.

Senator Angus: Correct. Are there a couple of other issues that you can think of that fall between the cracks?

Mr. Greenwood: Again, it is the concentration — we talked about it in terms of new issues. For example, looking today at the new issue market, there is a very high degree of correlation between the debt market, the debt lending and who participates in the equity financings. In the past, the independent investment dealers used to represent about 20 percent of a syndicate. Over the last couple of years, it has been whittled down to about 5 to 10 per cent. Recently, on all of the royalty trust issues, and other types of issues, the small independent investment dealers represented probably around three per cent of the total market. Typically, we cannot achieve more because the company says, "Unless you are prepared to be a lender, you cannot have a higher equity participation in this financing."

We may be number 1, 2 or 3 in terms of trading. We may have the only research report out on the company, and we may have the best view of that company, and yet we are not in the syndicate.

Senator Angus: You would be able to distribute easily to some of your retail customers?

Mr. Greenwood: Absolutely.

Senator Angus: You would be in favour of mergers. You would say they are in the public interest provided that certain issues are resolved. I am fascinated by your suggestion that we go back to Glass Steagall. It was only 10 years ago that we had a "big bang" in Canada and started getting away from the old rules. Now you are saying maybe that was a mistake.

Mr. Greenwood: We had our big bang in 1987. That is when the Canadian pillars of trust companies, investment dealers and the banks basically were deconstructed. The only part not deconstructed was insurance companies. I believe one of the mistakes that Canada made was in not allowing the insurance companies to partake and create some competition by acquiring investment dealers back then. It was a fundamental policy flaw. There were some connected issue or related issue rules that came

M. Greenwood: BMO et la Banque Royale sont les deux seules. Il s'agit d'un secteur très spécialisé. Il faut comprendre des notions comme la gestion du risque, à tout ce qui concerne le risque et ainsi de suite. Je tiens pour acquis qu'il y a d'autres types d'activités bancaires offertes à d'autres industries très spécialisées, par exemple l'agriculture.

En cas de fusion ou d'intégration de banques, qu'arrive-t-il au secteur du marché public qui a été supprimé? Si l'entité décide de se retirer du marché de façon globale et qu'il n'est pas pratique pour elle de poursuivre des activités à petite échelle dans le secteur d'activité des banques, l'intérêt public n'aura pas été servi.

Le sénateur Angus: D'accord. Pouvez-vous nous donner deux ou trois autres exemples de choses qui tombent entre les mailles du filet?

M. Greenwood: Une fois de plus, il s'agit de la concentration — nous en avons parlé du point de vue des nouvelles émissions. Si, par exemple, on examine aujourd'hui le marché des nouvelles émissions, on constate une très grande corrélation entre le marché de la dette, le financement par emprunt et qui participe au financement par actions. Par le passé, les courtiers en valeurs indépendants comptaient pour environ 20 p. 100 d'un syndicat. Au cours des deux ou trois dernières années, cette proportion a été ramenée de 5 à 10 p. 100 environ. Récemment, les petits courtiers en valeurs indépendants ont, pour l'ensemble des émissions d'actions de fiducie de ressources naturelles, probablement compté pour environ 3 p. 100 du marché total. Habituellement, nous n'arrivons pas à faire plus parce que la société dit: «À moins que vous ne soyez prêt à faire office de prêteur, vous ne pouvez prendre une participation plus grande à ce financement par actions.»

Il arrive que nous arrivions au premier, au deuxième ou au troisième rang du point de vue des échanges. Il arrive que nous ayons en mains le seul rapport de recherche sur la société et que ce soit nous qui ayons la meilleure idée de la situation de cette dernière. Pourtant, nous ne faisons pas partie du syndicat.

Le sénateur Angus: Vous seriez en mesure de répartir facilement les actions parmi vos clients au détail?

M. Greenwood: Absolument.

Le sénateur Angus: Vous seriez favorable aux fusions. Vous dites qu'elles sont dans l'intérêt public, à condition que certains problèmes soient réglés. J'ai été fasciné de vous entendre proposer un retour à Glass-Steagall. Il y a à peine dix ans que le «big bang» a retenti au Canada et que nous avons commencé à renoncer aux anciennes règles. Voilà maintenant que vous laissez entendre que c'était peut-être une erreur.

M. Greenwood: En ce qui nous concerne, c'est en 1987 que le «big bang» a retenti. C'est à cette époque qu'on a pour l'essentiel déconstruit les piliers canadiens des sociétés de fiducie, des courtiers en valeurs et des banques. Les compagnies d'assurances sont les seules à avoir été épargnées. À mon avis, l'une des erreurs commises au Canada a été de ne pas permettre aux compagnies d'assurance d'entrer dans la danse et de créer une certaine concurrence en faisant l'acquisition de courtiers en valeurs. Nous

out of that period — the independent investment dealers had to be equal to the total of the other connected issuers, being the banks, and the largest percentage the bank could have had to be equal to the largest percentage held by an independent. The purpose was to try to deal with these conflicts of interest.

This is the issue in the U.S. today, and back in the 1930s — how do you protect a bank that lends to a corporation that wants to pay down debt? They know there is risk problem attached to that company and they want to get off their debt position and put some equity into that company.

They are not sure whether that will work any more, because if they want to remove the debt they get a bad loan, or they think they may have a perceived problem loan, so they will go and raise equity in the equity market. All the Canadian consumers buy the equity interest in that underlying issuer and maybe there is a conflict there that is greater than necessary.

In the past, the independent investment dealer would research it, help set the price of that security, and determine whether or not it was reasonable to go to the marketplace at that time, so you had a check and a balance. Today you do not necessarily have that.

Senator Angus: Today everyone is talking about the lack of investor confidence. Some people attribute it to Enron, in particular, and others to a malaise in corporate governance practices that is bound to catch up to us sooner or later.

I am listening to you describe this concentration in your industry, where the little guy is not getting a kick at the can on the new issues, for example, and some of the gravy; the big institutional investors are taking it off the top and the poor investor just says, "No way. I am going to get shafted no matter what I do." Is that not a large part of the decay of investor confidence?

Mr. Greenwood: I do not know if it is a large part. Recently in Canada we have actually, as a result of Bre-X, put in place some different practices. This was before the experiences in the U.S. Frankly, we had a better environment here in Canada. There are existing conflicts that will cause one big blow-up some day, where a bank has lent money to a company and then tried to de-leverage that company to the benefit of their own balance sheet. That conflict of interest is greater here today than it has ever been.

Senator Angus: That is very interesting.

Senator Meighen: I do not remember being quite so discouraged after listening to a very excellent presentation, because you have outlined it extremely well, Mr. Greenwood.

avons commis une erreur stratégique fondamentale. Certaines règles concernant les émissions reliées remontent à cette période — les courtiers en valeurs indépendants devaient détenir une participation égale à celle d'autres émetteurs reliés, c'est-à-dire les banques, et la banque ne pouvait détenir une participation supérieure en pourcentage à la participation la plus grande détenue par un indépendant. La mesure avait pour objectif de remédier au problème des conflits d'intérêts.

C'est la question qui se pose aux États-Unis aujourd'hui et celle qui se posait dans les années 30 — comment protéger une banque qui prête à une société qui souhaite rembourser sa dette? La banque sait que la société en question constitue un risque et veut transformer le financement par emprunt qu'elle a consenti en financement par actions.

Elle ne sait si la tactique fonctionnera encore puisque, si elle souhaite annuler la dette, elle se retrouve avec un mauvais prêt sur les bras, ou encore, consciente d'avoir consenti un prêt problème, elle ira réunir des capitaux sur le marché des actions. Tous les consommateurs canadiens acquièrent une participation dans cet émetteur sous-jacent, et on se retrouve face à un conflit plus grand que nécessaire.

Par le passé, le courtier en valeurs indépendant effectuait une recherche, contribuait à fixer le prix de la valeur mobilière en question et déterminait s'il était ou non raisonnable de faire un appel public à l'épargne à ce moment précis. On disposait donc d'un système de freins et de contrepoids. Aujourd'hui, les mêmes dispositions n'existent plus nécessairement.

Le sénateur Angus: De nos jours, tout le monde parle du manque de confiance des investisseurs. Certaines personnes attribuent ce phénomène à Enron, en particulier, et d'autres, à un malaise concernant les pratiques de gouvernance des entreprises qui, tôt ou tard, nous rattrapera forcément.

Je vous écoute faire état du phénomène de la concentration au sein de votre industrie, où les petits joueurs n'ont plus accès aux nouvelles émissions, par exemple, ni à certaines des valeurs les plus alléchantes; les grands investisseurs institutionnels écrèment le marché en amont, et le petit investisseur n'a qu'à se faire la réflexion suivante: «Pas question. Quoi que je fasse, je vais me faire avoir.» Cela ne s'explique-t-il pas en grande partie par l'érosion de la confiance des investisseurs?

M. Greenwood: Je ne suis pas convaincu que le phénomène soit si important. Récemment, au Canada, à la suite de l'affaire Bre-X, nous avons en fait adopté certaines pratiques différentes. C'est avant les événements qui ont secoué les États-Unis. Franchement, l'environnement est meilleur au Canada. Il y a des conflits qui, tôt ou tard, vont causer une grosse commotion, par exemple lorsqu'une banque qui a prêté de l'argent à une société tentera de désendetter la société en question au profit de son propre bilan. Aujourd'hui, ce conflit d'intérêts est plus grand que jamais auparavant.

Le sénateur Angus: C'est très intéressant.

Le sénateur Meighen: Je ne me souviens pas d'avoir été aussi découragé après avoir entendu un excellent exposé puisque, monsieur Greenwood, vous avez extrêmement bien présenté la

The only thing you have not outlined, because perhaps none of us are wise enough to know the answer, is the solution. You have offered some solutions and I commend you for that.

Perhaps we made the mistake back when we allowed the banks to buy the dealers, although had we not there would have been other consequences. Institutions from elsewhere might have bought them.

Maybe the only other part of the financial industry where there is a large amount of capital is insurance companies, and you alluded to that. Perhaps there are things that can be done to encourage insurance companies to get into your business. I see that, as Senator Angus pointed out, and you mention in your brief, Manulife Financial owns 20 per cent of you now.

Mr. Greenwood: It is a very small minority investment in our firm. It is a portfolio investment from their perspective.

Senator Mahovlich: Where is Clarica now?

Senator Angus: Manulife.

Mr. Greenwood: No, Sun Life.

Part of what I think you are trying to grapple with here is, snapshot one, the issue of whether the banks getting together is in the public interest. The real issue is if we do not allow a bank merger, it will hurt public policy. We probably have to have some larger banks that ultimately represent and understand Canada in the global marketplace. As businesses get larger and more successful, they are looking for credit for offshore purposes, letters of credit, large project financing and that sort of thing. Banks need to be bigger to be able to withstand that.

Canadian banks are getting smaller and smaller. The whole world is consolidating. From a public interest perspective, Canada will probably damage itself if it does not allow a bank merger. Notwithstanding all of that, we must take into account protecting our own internal marketplace, which is really what we are saying.

Senator Meighen: I do not hear a great deal of argument around this table with both your propositions. Generally speaking, bank mergers are in the public interest for the reasons you outlined. However, we are not insensitive to the questions you raised on the other side of the coin. The argument has been made that when two come together, there is a shake-up involved. There is an opportunity for other players to get into a market. Perhaps we could handle that better, require more divestitures and try to build up the second tier of financial institutions in Canada.

I for one, and probably you in your heart of hearts, do not like quotas, but that is what you are advocating almost, a 20 per cent quota of new issues for the independents. I can see the merit in

situation. La seule chose que vous ne nous avez pas offerte, peut-être parce qu'aucun de nous n'est assez sage pour connaître la réponse, c'est la solution. Vous avez proposé certaines solutions, et je vous en félicite.

Peut-être avons-nous à l'époque commis une erreur en autorisant les banques à faire l'acquisition de courtiers, même si, dans le cas contraire, il y aurait eu d'autres conséquences. Des établissements d'ailleurs en auraient peut-être fait l'acquisition.

Le seul autre secteur qui dispose d'une somme considérable de capitaux est peut-être celui des compagnies d'assurance, et vous y avez fait allusion. Peut-être y a-t-il des mesures qui pourraient être prises pour inciter les compagnies d'assurance à faire le constat, comme le sénateur Angus l'a mentionné et comme vous l'avez dit dans votre mémoire, que la Financière Manuvie détient une participation de 20 p. 100 dans votre société.

M. Greenwood: Il s'agit d'une participation très minoritaire dans notre société. Du point de vue la Financière Manuvie, c'est simplement un placement de portefeuille.

Le sénateur Mahovlich: Où est Clarica aujourd'hui?

Le sénateur Angus: À Manuvie.

M. Greenwood: Non, à la Sun Life.

Une partie de ce que vous cherchez à faire ici consiste, en résumé, à déterminer si l'intégration des banques est ou non dans l'intérêt public. Le véritable problème, c'est que le fait de ne pas autoriser une fusion de banques portera atteinte à la politique gouvernementale. Nous avons probablement besoin de certaines banques plus grandes qui, en dernière analyse, représentent et comprennent le Canada au sein du marché mondial. Au fur et à mesure qu'elles grandissent et font de meilleures affaires, les entreprises recherchent du crédit pour des activités à l'étranger, des lettres de crédit, du financement de projets d'envergure, et cetera. Les banques doivent être plus grandes pour faire face à ces situations.

Les banques canadiennes deviennent de plus en plus petites. Le monde tout entier est en voie d'intégration. Du point de vue de l'intérêt public, il est probable que le Canada se porterait préjudice à lui-même en n'autorisant pas une fusion de banques. Malgré tout, nous devons tenir compte de la protection de notre propre marché interne, et c'est tout ce que nous disons.

Le sénateur Meighen: Autour de la table, je n'entends pas beaucoup d'arguments à l'encontre de vos propositions. En règle générale, les fusions de banques sont dans l'intérêt public pour les raisons que vous avez exposées. Cependant, nous ne sommes pas insensibles aux questions que vous avez soulevées de l'autre côté de la médaille. On a dit que la fusion de deux entités entraînait tout un chambardement. D'autres intervenants ont la possibilité de pénétrer un marché. Peut-être pourrions-nous mieux faire les choses à cet égard, exiger un plus grand nombre de dessaisissements et tenter de renforcer le deuxième palier d'institutions financières au Canada.

Personnellement, je n'aime pas trop les quotas, et je suis certain que, au fond, vous pensez probablement comme moi, mais c'est presque ce que vous préconisez en évoquant la possibilité de

that. However, the next thing we know, it will be suggested that it should go up to 35 per cent, and that is an artificiality, it seems to me.

How would you respond to that?

Mr. Greenwood: There is no question it is an artificiality, but again, you are going to end up with banks with multi-billion-dollar balance sheets and being able to use them. I do not care if Canaccord gets the 20 per cent; it is the whole industry that has to get the 20 per cent. It is an artificiality, but it recognizes the concentration and the mass of those entities. They will be so huge in the context of the Canadian marketplace, show me what other country will have that type of relative concentration.

Senator Meighen: Perhaps the counterpoint should be that if you want to merge and grow elsewhere, you have to give up a significant amount of your home base.

Mr. Greenwood: I suspect they will have to give up something like 15 per cent market share. That has to take place. The issue today is that there are only two other foreign banks of any real size, the ING Bank and HSBC. Sure, they would love to buy those bank branches. We are not in the banking industry because the barriers to entry are quite significant.

We now can become members of the Canadian Payments Association, but how come there is no other independent investment dealer in Canada who is? It is too expensive to set up the technology and the infrastructure. We may have the right of access, but actually gaining access is difficult. Perhaps it is not profitable for us right now. There is so little profit opportunity in that line today that it is not a way of developing your business.

Senator Meighen: Could expenses not be shared in some way?

Mr. Greenwood: We have looked at it from an industry perspective, but do I not see it, no.

Senator Meighen: In your solutions to concentration, et cetera, and capital markets, you referred to the Glass Steagall Act, and similar solutions for Canada. Do you have any that you could mention to us?

Mr. Greenwood: I cannot come with up with specifics outside of our industry. I am focusing on the investment dealer side. I have some views on the banks, but I cannot come up with other solutions off the top of my head, no.

réserver aux indépendants une tranche de 20 p. 100 sur les nouvelles émissions. Je suis conscient des avantages. Cependant, on aura tôt fait de laisser entendre que la proportion devrait être portée à 35 p. 100, et ce sont, me semble-t-il, des chiffres artificiels.

Comment réagissez-vous à de telles objections?

M. Greenwood: Il ne fait aucun doute que ce sont des chiffres artificiels, mais, une fois de plus, nous allons nous retrouver avec des banques dont les bilans se chiffreront en milliards de dollars et qui seront en mesure de s'en servir. La question de savoir si Canaccord obtient la proportion de 20 p. 100 m'importe peu; ce qu'il faut, c'est que l'industrie tout entière obtienne une proportion de 20 p. 100. Il s'agit d'un chiffre artificiel, mais il tient compte du phénomène de la concentration et de la masse de ces entités. Dans le contexte canadien, les banques seront colossales. Nommez-moi un autre pays du monde où on observe une concentration relative du même genre.

Le sénateur Meighen: La contrepartie, c'est peut-être que les institutions qui souhaitent fusionner leurs activités et prendre de l'expansion ailleurs devront renoncer à une part considérable de leurs activités chez elles.

M. Greenwood: J'imagine qu'elles devront renoncer à quelque chose comme 15 p. 100 de leurs parts de marché. Il faut qu'il en soit ainsi. La question qui se pose aujourd'hui, c'est qu'il n'y a que deux autres banques étrangères de taille conséquente, la Banque ING et la HSBC. Naturellement, elles se feraient un plaisir de faire l'acquisition de ces succursales. Pour notre part, nous ne ferons pas partie de l'industrie bancaire parce que les obstacles à franchir pour y arriver sont considérables.

Nous pouvons maintenant devenir membres de l'Association canadienne des paiements, mais comment se fait-il qu'aucun autre courtier en placements indépendant du Canada ne l'est? C'est tout simplement parce que la technologie et l'infrastructure nécessaires sont trop coûteuses. La porte est ouverte, mais l'accès est en réalité difficile. Peut-être une telle entreprise n'est-elle aujourd'hui pas rentable pour nous. Dans ce secteur d'activité, les possibilités de profits sont aujourd'hui si faibles que ce n'est pas pour nous une bonne façon d'étendre nos activités.

Le sénateur Meighen: Les dépenses ne pourraient-elles pas être mises en commun d'une façon ou d'une autre?

M. Greenwood: Nous avons étudié cette possibilité du point de vue de l'industrie, mais, non, je ne crois pas que ce soit envisageable.

Le sénateur Meighen: Dans les solutions que vous avez avancées au problème de la concentration, et cetera, de même qu'au problème des marchés financiers, vous avez fait allusion à la loi Glass-Steagall et à des solutions analogues pour le Canada. Avez-vous des propositions précises à nous faire à ce propos?

M. Greenwood: Je ne suis pas en mesure de faire des propositions précises en marge de notre industrie. Je mets l'accent sur l'activité des courtiers en valeurs. J'ai certaines idées à propos des banques, mais, non, je n'ai pas d'autres solutions à proposer au pied levé.

Senator Meighen: If you do, and if the spirit moves you, let us know in writing, because as I say, many people share your analysis of what is right for Canada. We have to have bigger financial institutions. At the same time, we cannot have an absence of domestic players, and it is certainly going that way. Without getting too artificial, I think everyone would be interested in finding ways and means of allowing for more entrants into the domestic scene.

Mr. Greenwood: It is important particularly for the financing of small businesses in Canada that small investment dealers maintain a viable business. Every day, our firm and others must incur a regulatory nightmare, whereas the banks can absorb those costs because of their size. They have a bigger percentage share of the individual business.

They receive fees on mortgages and on lines of credit. They have credit cards at 18 per cent and then the wealth management fees. If you add that all up, it is a big wallet share. We can provide a comparable service to only one slice of the wallet. That is the case for all the independent investment dealers.

Senator Tkachuk: You mention credit providers, which interests me. On page 5 you state that not all of the big six banks are active credit providers. You say that two of them, RBC and the Bank of Montreal, will extend credit.

When you were answering Senator Meighen's questions you talked about the 15 per cent and how we cannot have so few dominant players. I notice you make no mention of any foreign banks here. You do not mention HSBC or ING. Are foreign banks not a solution?

Mr. Greenwood: They are not.

Senator Tkachuk: Who would take that 15 per cent?

Mr. Greenwood: That is not a solution. Today, there are two banks that understand the risk assessment and the very specific types of business that we utilize. It is a very specialized service.

Our bank is the Bank of Montreal, and we get phenomenal service from them. They do a great job for us, but the knowledge base is very limited. Perhaps they might be able to expand that knowledge base and provide that service to participants outside Canada. With a limited number of investment dealers, and the likely possibility of further consolidation in the next couple of

Le sénateur Meighen: Si des idées vous viennent à l'esprit et que le cœur vous en dit, laissez-le-nous savoir par écrit puisque, comme je l'ai indiqué, nombreux sont ceux qui partagent votre analyse de ce qui est bon pour le Canada. Nous avons besoin d'institutions financières de plus grande taille. En même temps, nous ne pouvons nous accommoder de l'absence d'entités nationales, et c'est indiscutablement ce qui est en train de se produire. Sans entrer dans les considérations trop artificielles, je pense que chacun est intéressé à trouver des moyens de favoriser l'arrivée d'un plus grand nombre de nouveaux venus sur la scène nationale.

M. Greenwood: Il est important que les petits courtiers en valeurs demeurent viables, particulièrement pour le financement des petites entreprises du Canada. Tous les jours, nos sociétés et d'autres font les frais du cauchemar de la réglementation, tandis que les banques, grâce à leur taille, peuvent absorber ces coûts. Elles détiennent un pourcentage plus grand des activités individuelles.

Elles perçoivent des droits sur les hypothèques et les marges de crédit. Elles administrent des cartes de crédit à des taux d'intérêt de 18 p. 100 et imputent des droits pour la gestion du patrimoine. Lorsqu'on additionne tout, on se rend compte qu'elles détiennent une bonne partie du portefeuille. Nous sommes en mesure de fournir des services comparables à une partie seulement de ce portefeuille. Le même raisonnement s'applique à tous les courtiers en valeurs indépendants.

Le sénateur Tkachuk: Vous avez fait allusion à la question des fournisseurs de crédit, et cette question m'intéresse. À la page 5, vous affirmez que les six grandes banques ne fournissent pas toutes activement du crédit. Vous avez dit que seulement deux d'entre elles, soit la Banque Royale et la Banque de Montréal, en fournissent.

En réponse à des questions du sénateur Meighen, vous avez fait allusion à la proportion de 15 p. 100 et au fait que la présence d'un si petit nombre de joueurs dominants est inacceptable. Je constate que vous ne faites ici nulle mention des banques étrangères. Vous ne parlez ni de la HSBC ni d'ING. Les banques étrangères ne sont-elles pas une solution?

M. Greenwood: Non.

Le sénateur Tkachuk: Qui donc ferait l'acquisition des 15 p. 100 en question?

M. Greenwood: Ce n'est pas une solution. Aujourd'hui il y a deux banques qui comprennent l'évaluation des risques et les types très précis d'activités que nous utilisons. Il s'agit d'un service très spécialisé.

Notre banque est la Banque de Montréal, et nous recevons d'elle un service phénoménal. Elle fait du très bon travail pour nous, mais la base de connaissances est très limitée. Peut-être pourrait-elle parfaire cette base de connaissances et fournir les mêmes services à des participants de l'extérieur du Canada. Compte tenu du nombre limité de courtiers en valeurs et de la

years, those lines of business may be less profitable for them. Thus, they may close them down, which would not be in the interests of Canada.

Senator Tkachuk: You have raised a really important issue for your industry, but you also mention something to which I have given a lot of thought, that is, the agricultural industry. In the Prairies, we have two suppliers of service, the credit union and the Royal Bank of Canada. They are the experts in agri-business. In a merger situation, if one of the other players does not want to be involved in agriculture, what would happen to all those customers? The providers can withdraw from that business. I know it is a profitable business and someone will be in it. However, when there is only one service provider, it is a pretty scary proposition.

Mr. Greenwood: Also, the credit unions do not have the same credit quality. Therefore, they cannot entertain certain lines of business because they lack the necessary balance sheet. That is an issue. Those are the kinds of things about which these banks should be giving undertakings. If they want to be able to do these mergers, capture all these benefits and compete internationally, then the costs have to be set out. I think that is what they want to know. They want to know what commitments they have to make to be allowed to make the decision to merge.

The Chairman: Thank you for being with us, Mr. Greenwood.

Honourable senators, I am pleased to welcome, from Concordia University, Mr. James McIntosh, Professor of Economics.

Mr. James McIntosh, Professor of Economics, Economics Department, Concordia University: Mr. Chairman, first, I want to thank the committee for giving me the opportunity to express my views on bank mergers. Honourable senators have my written brief. They also have a copy of a paper I wrote recently and which appeared in the *Canadian Journal of Economics*. I will be brief in summarizing my findings and why I believe mergers are in the public interest.

I want to talk about what is, perhaps, the most important issue here, that is, scale efficiency in Canadian banks. There are three salient points here. I want to try to convince you that there are increasing returns to scale in the chartered banking sector and, because of that, there are a number of extremely important consequences that follow.

First, the research I did that appeared in the *Canadian Journal of Economics* supports this type of result. I also developed some methodology on Canadian trust companies, which was published in a paper in 1997. The procedure there also revealed that there were increasing returns to scale to Canadian chartered banks.

possibilité très réelle d'une intégration encore plus grande au cours des deux ou trois prochaines années, ces secteurs d'activité risquent de ne plus être rentables pour les banques. Ainsi, elle pourrait les fermer, ce qui ne serait pas dans l'intérêt du Canada.

Le sénateur Tkachuk: Vous avez soulevé un problème vraiment important pour notre industrie, mais vous avez également fait allusion à un enjeu auquel je n'ai pas beaucoup réfléchi, à savoir l'industrie agricole. Dans les Prairies, nous avons deux fournisseurs de services, la coopérative de crédit et la Banque Royale du Canada. Ce sont les spécialistes des agro-entreprises. Si, en cas de fusion, une de ces entités ne souhaitait plus se mêler d'agriculture, qu'adviendrait-il de tous les clients? Les fournisseurs peuvent se retirer de ce secteur d'activité. Je sais qu'il s'agit d'un secteur d'activité rentable et que quelqu'un voudra occuper le marché. Cependant, la perspective de la présence d'un seul fournisseur de services a de quoi faire frémir.

M. Greenwood: Il ne faut pas oublier non plus que les coopératives de crédit n'offrent pas la même qualité de crédit. Faute de bilans suffisants, elles ne sont donc pas en mesure de s'occuper de certains secteurs d'activité. C'est un problème. Voilà précisément le genre d'enjeux à propos desquels les banques devraient prendre des engagements. Si elles souhaitent fusionner leurs activités, profiter de tous les avantages et soutenir la concurrence internationale, les coûts doivent être précisés. Je pense que c'est ce qu'elles veulent savoir. Elles veulent savoir quels engagements elles devront prendre pour qu'on les autorise à fusionner leurs activités.

Le président: Merci d'être avec nous, monsieur Greenwood.

Honorables sénateurs, je suis heureux de souhaiter la bienvenue à M. James McIntosh, professeur d'économie à l'Université Concordia.

M. James McIntosh, professeur d'économie, Faculté d'économie, Université Concordia: Tout d'abord, monsieur le président, je tiens à remercier le comité de m'avoir donné l'occasion d'exprimer mon point de vue sur les fusions des banques. Les honorables sénateurs ont reçu mon mémoire, ainsi qu'une copie d'un article que j'ai récemment fait paraître dans la *Revue canadienne d'économique*. Je présenterai brièvement mes conclusions, et j'expliquerai pourquoi je crois que les fusions servent l'intérêt public.

J'aimerais parler de l'enjeu qui est peut-être le plus important dans le cas qui nous occupe, c'est-à-dire l'efficience d'échelle des banques canadiennes. Il y a trois points saillants à retenir. Je veux tenter de vous convaincre que les rendements d'échelle croissants dans le secteur des banques à charte occasionnent un certain nombre de conséquences extrêmement importantes.

Premièrement, je tiens à signaler que ma recherche parue dans la *Revue canadienne d'économique* laisse présager ce type de résultat. J'ai aussi élaboré une méthodologie à l'égard des sociétés de fiducie canadiennes, publiée en 1997. Cette méthodologie révèle aussi que les banques à charte canadiennes génèrent des rendements d'échelle croissants.

Second, not much research has been done on Canadian chartered banks, for reasons that I will be happy to go into if you want me to, but which, at the moment, are not necessary to explain.

There is one other academic type paper by three economists from McMaster who also found that there were increasing returns to scale to Canadian chartered banks.

Since I did this work, a number of papers have appeared. The most recent one on large American banks, by Hughes, Moon and Mester, also found that there were increasing returns to scale to large U.S. banks. Large U.S. banks are the only banks that would be considered reasonable in terms of comparison with Canadian banks.

Fourth, there is a company called Symcor Incorporated, which is a venture started by TD Bank, BMO and the Royal Bank. It processes back-office operations for those chartered banks. Last week, there was an item in the newspaper that indicated that Scotiabank was going to participate in this. That is a clear piece of evidence that supports scale efficiency, because it says that the banks find that the best way to deal with their back-office operations is to outsource them to one individual agency that can do it all for all the them. That is, in my view, a clear indication that does not require any academic input. It just strikes me as being a fact.

The consequences of increasing returns to scale, and I should say there are probably some people here who are not economists or who do not know economics, but the implications of increasing returns to scale mean that as a company expands and produces more output, it does so at a lower unit cost. It means that bigger is cheaper in terms of production.

In the case of the chartered banking situation, it means that there will be efficiency gains if we allow mergers, provided the mergers work out well. Whether the mergers work out well is unrelated to the question of scale if there are increasing returns to scale. Of course, if there are not increasing returns to scale, there might not be too many efficiency gains, or even gains to the individual banks. They become more profitable simply because they are taking more away from the consumers, which is what happens when there are decreasing returns of scale.

When there are increasing returns of scale, we have the possibility that consolidation in the banking industry can lead to lower prices for consumers. That is what I found in the paper I just mentioned to you. I found, looking at the Royal/BMO merger, the TD/Commerce merger and at both of them together, that all three scenarios would lead to a price for banking services that was below the pre-merger price. That is a very controversial result, at least here in Canada, and especially in terms of how the Competition Bureau views it.

Another consequence is that encouraging more players into the market will not necessarily be a good idea in terms of increasing consumer welfare.

Deuxièmement, il existe bien peu de recherches sur les banques à charte canadiennes, pour des raisons que je serai heureux d'aborder si vous le voulez, mais qui, pour l'instant, ne sont pas essentielles à mon propos.

Il existe un autre article, rédigé par trois économistes de l'Université McMaster, qui illustre aussi la croissance des rendements d'échelle des banques à charte canadiennes.

Depuis la parution de mon article, un certain nombre d'études ont été publiées. La plus récente, une étude de Hughes, Moon et Mester sur les grandes banques américaines, arrive aussi à la conclusion que ces dernières génèrent des rendements d'échelle croissants. Les grandes banques américaines sont les seules qu'on pourrait raisonnablement comparer aux banques canadiennes.

Quatrièmement, il existe une société qui s'appelle Symcor Incorporated, entreprise lancée par la Banque TD, BMO et la Banque Royale. Elle dispense à ces banques à charte des services administratifs. La semaine dernière, un journal a fait état de l'intention de la Banque Scotia de participer à cette entreprise. C'est là une preuve claire de l'avantage de l'efficience d'échelle, car cela montre que les banques estiment que la sous-traitance de toutes les activités administratives à une seule organisation constitue la meilleure méthode. Selon moi, l'avantage est clair, et il est inutile d'effectuer des recherches universitaires sur le sujet. Pour moi, c'est tout simplement un fait.

Les conséquences de l'accroissement des rendements d'échelle, et je devrais dire qu'il y a probablement certaines personnes ici qui ne sont pas économistes et qui ne connaissent pas l'économie, mais l'accroissement des rendements d'échelle suppose qu'une entreprise qui prend de l'expansion et qui produit davantage réduit son coût unitaire. Ainsi, en ce qui concerne la production, on pourrait avancer que plus gros, c'est moins cher.

Dans le cas des banques à charte, cela signifie qu'il y aura des gains d'efficience si nous permettons des fusions, dans la mesure où les fusions se déroulent bien. Toutefois, la réussite des fusions n'a rien à voir avec la question qui nous occupe, c'est-à-dire l'accroissement des rendements d'échelle. Bien sûr, s'il n'y a aucune croissance des rendements d'échelle, il n'y aura peut-être pas trop de gains d'efficience, voire de gains pour les banques. Elles deviennent plus rentables tout simplement parce qu'elles prennent davantage du consommateur, et c'est ce qui se produit lorsque les rendements d'échelle sont à la baisse.

Lorsqu'on augmente les rendements d'échelle, la consolidation de l'industrie bancaire offre la possibilité d'une réduction des prix pour le consommateur. C'est la conclusion de l'article dont je viens de vous parler. J'ai conclu, lorsque je me suis penché sur la fusion Banque Royale/BMO, la fusion TD/CIBC et sur les deux en même temps, que les trois scénarios occasionneraient une baisse du prix des services bancaires par rapport au prix avant la fusion. C'est un résultat très controversé, du moins ici au Canada, et surtout en ce qui concerne la perception du Bureau de la concurrence.

De plus, le fait d'encourager la venue de concurrents sur le marché ne favorisera pas nécessairement le bien-être du consommateur.

As I said, my results are different from the Competition Bureau's views as the way bank technology is described. In its letter to the bank presidents on December 11, 1998, where it failed to support the mergers, the bureau basically suggested that there were not going to be any efficiency gains at all, and, because of a reduction in the number of players in certain markets, it would be bad for the consumer because it would cause price increases. That runs exactly counter to my results. I do not believe that bank mergers will lead to higher prices. I have a major difference of opinion with the Competition Bureau on what the effects of mergers will be.

I spent some time in my brief trying to explain why I come up with a different result from the Competition Bureau, and part of it is that the Competition Bureau based its opinion of the technology characterizing Canadian banks on what they saw in the United States. I heard in the testimony on Monday from a member of the Competition Bureau that the bureau invited an American expert to give his views. I think it was probably David Humphrey, but I may be wrong on that. He is a distinguished economist and knowledgeable about U.S. banks. However, the problem is that U.S. banks do not tell us very much about what will happen here in Canada.

Much of the research in the area of bank mergers and scale efficiencies in U.S. banks has a lot of problems. I have quoted in my brief a number of articles that highlight the difficulties we have in evaluating the research based on American banks. The most telling is a quote by Allen Berger and Loretta Mester. In 1997, they came to the conclusion that there are not enough large banks in the United States to make any inferences as to whether or not there are scale economies in the U.S. banking system for large banks. That is probably reasonable.

The answer is we do not really know what is happening in the U.S. banks, and we probably should not be too interested.

The Australians considered bank mergers in 1997. They had a comprehensive review of the situation. Ian Harper, a staff economist at the financial services inquiry, came to the conclusion that, from Australia's point of view, American studies on bank mergers and scale efficiency are not informative. The reason is the Australians have a branch banking system, as we do, and the American banking system is not like that. Therefore, there is not a great deal of relevance in the American experience in trying to indicate what we should do.

I spent some time in my brief discussing what the future holds for Canadian banks. Of course, that depends on the situation. If we have mergers, it is possible that Canadian banks would

Comme je l'ai déjà mentionné, les résultats que j'ai obtenus vont à l'encontre de la position du Bureau de la concurrence en ce qui concerne la description des technologies bancaires. Dans sa lettre du 11 décembre 1998 à l'intention des présidents des banques, où il omet de soutenir les fusions, le bureau a essentiellement laissé entendre que les fusions n'occasionneraient aucun gain d'efficience et que, en raison d'une réduction du nombre de joueurs sur certains marchés, les résultats pour le consommateur seraient négatifs, car cela occasionnerait une hausse des prix. Cette conclusion est diamétralement opposée aux résultats de ma recherche. Je ne crois pas que les fusions des banques mèneront à une hausse des prix. Mes opinions quant à l'incidence des fusions s'opposent de façon importante à celles du Bureau de la concurrence.

Dans mon mémoire, j'ai consacré un certain temps à expliquer pourquoi j'arrive à une conclusion différente de celle du Bureau de la concurrence, et cette divergence tient en partie au fait que le Bureau de la concurrence fonde son opinion de la technologie propre aux banques canadiennes sur ce qu'il voit aux États-Unis. J'ai entendu, à l'occasion du témoignage d'un membre du Bureau de la concurrence lundi, que le bureau avait fait appel aux commentaires d'un expert américain. Je crois qu'il s'agissait probablement de David Humphrey, mais j'ai peut-être tort. M. Humphrey est un économiste éminent qui possède des connaissances étendues sur les banques américaines. Toutefois, la situation des banques américaines nous dit bien peu de choses sur ce qui se produira ici au Canada.

De nombreuses recherches touchant les fusions de banques et l'efficience d'échelle des banques américaines sont très problématiques. Dans mon mémoire, je mentionne un certain nombre d'articles qui mettent en relief les difficultés que nous éprouvons à évaluer la recherche fondée sur les banques américaines. Celle d'Allen Berger et de Loretta Mester est très révélatrice. En 1997, ces chercheurs ont conclu qu'il n'y avait pas suffisamment de grandes banques aux États-Unis pour déterminer si le système bancaire américain permet aux grandes banques de réaliser des économies d'échelle. Cette conclusion est probablement raisonnable.

En réalité, nous ne savons pas vraiment ce qui se passe dans les banques américaines, et nous ne devrions probablement pas nous y attarder trop longtemps.

Les Australiens ont envisagé des fusions bancaires en 1997. Ils avaient examiné la situation de long en large. Ian Harper, économiste d'état-major dans le cadre de l'enquête sur les services financiers, est arrivé à la conclusion que les études américaines sur les fusions bancaires et l'efficience d'échelle n'offraient aucune information pertinente au contexte australien. Cela a trait au fait que l'Australie est dotée d'un système de banques à succursales, comme le nôtre, et que le système bancaire américain n'est pas comme ça. Par conséquent, l'expérience américaine n'est pas très pertinente lorsque vient le temps de déterminer ce que nous devrions faire.

Je consacre une certaine partie de mon mémoire à l'analyse de ce que l'avenir réserve aux banques canadiennes. Bien sûr, cela dépend de la situation. S'il y a des fusions, il est certainement

certainly gain, one of the reasons being that branch duplication is a serious problem. That would be solved to a certain extent if we were to allow one or two, or possibly more, mergers. That would relieve that problem. It would also allow the banks to bulk up. Bigger banks seem to be able to take on more risk. They seem to be able to expand in foreign markets.

I read the testimony that Mr. Hunkin gave here on Monday. Those of us who have financial interests in banks knew about CIBC's difficulties with the Amicus banking system in the United States some time ago, but he said they had to withdraw because they were not big enough to deal with the risks involved. I believe that is a real problem. I think that bulking up in Canada as a strategy first, and then getting bigger in the United States and in Europe is an important and reasonable strategy to follow.

Banks and financial services are an area in which Canadians could specialize. We could be an exporter of banking services rather than an importer. It is an area of specialization, and as forward-looking policy makers and economists, we want to have policies in place that encourage our best corporations to become big, better and profitable, and to be job centres and profit centres for Canadians. The banks can play that role with respect to financial services.

Certainly, my study of insurance companies also indicated that there were increasing returns to scale in the insurance business, and that business has done quite well. The large insurance companies, such as Canada Life, Manulife Financial and Sun Life, all do more than 50 per cent of their business outside Canada. They are exporters of financial services and the jobs associated with head offices that have high pay, high prestige and high quality stay in Canada.

That seems to me to be a sensible way to proceed. We want to have policies that not only consider the consumer and special interests, but we want to take a long-run perspective on this and have sectors in the economy that can be leaders in the next 20 or 25 years.

That briefly describes my written summary, and I am happy to entertain any questions.

Senator Oliver: Welcome, Professor McIntosh. I read your paper called "Canadian Bank Mergers and the Public Interest" over the weekend with great interest. In your testimony today, you referred to some of your criticism of the tests used by the Competition Bureau. I was the senator who put questions to them based on your criticism in the paper.

You did say that in doing their analysis of Royal Bank and BMO, they used information on small American banks that did not really apply to Canada. I told them about your criticism and the conclusions you reached, and I asked them if they were going

possible que les banques canadiennes en tirent avantage, compte tenu, entre autres, du fait que le chevauchement des succursales est un grave problème. Ce problème serait résolu, dans une certaine mesure, si on permettait une ou deux fusions, ou peut-être davantage. Cela pourrait atténuer le problème. De plus, cela permettrait aux banques de prendre du volume. Les grandes banques semblent en mesure d'assumer plus de risques. Elles semblent capables de prendre de l'expansion sur les marchés étrangers.

J'ai lu le témoignage rendu par M. Hunkin lundi. Ceux d'entre nous qui ont des intérêts financiers dans les banques savaient depuis un certain temps que la CIBC éprouvait des difficultés avec le système bancaire Amicus aux États-Unis, mais M. Hunkin a déclaré que la CIBC s'était retirée parce qu'elle n'était pas assez grosse pour assumer les risques nécessaires. Je crois que c'est un problème réel. Je crois qu'il est important et raisonnable d'adopter une stratégie qui consiste à d'abord prendre de l'importance au Canada pour ensuite prendre de l'expansion aux États-Unis et en Europe.

Les Canadiens devraient se spécialiser dans le domaine des banques et des services financiers. Nous pourrions exporter les services bancaires au lieu de les importer. Il s'agit d'un domaine de spécialité, et à titre de décideurs et d'économistes tournés vers l'avenir, nous avons avantage à adopter des politiques qui encouragent nos meilleures sociétés à devenir plus grosses, plus efficaces et plus rentables, et à être pour les Canadiens des centres de l'emploi et du profit. Les banques peuvent jouer ce rôle à l'égard des services financiers.

Certainement, mon étude du secteur de l'assurance montre aussi que ce domaine connaît une croissance des rendements d'échelle, et que ce secteur se tire plutôt bien d'affaire. Les grandes sociétés d'assurance, comme Canada-Vie, la Financière Manuvie et Sun Life, exercent plus de 50 p. 100 de leurs activités à l'extérieur du Canada. Elles exportent les services financiers, et les emplois très prestigieux et très bien rémunérés dans les sièges sociaux restent au Canada.

Cette façon de procéder me semble sage. Nous avons avantage à adopter des politiques qui tiennent compte non seulement des intérêts du consommateur et des groupes d'intérêt particuliers, mais aussi du besoin d'adopter une perspective à long terme permettant à certains secteurs économiques d'être des chefs de file au cours des 20 à 25 prochaines années.

Voilà donc un bref survol de mon mémoire, et je serai heureux de répondre à vos questions.

Le sénateur Oliver: Bienvenue, monsieur McIntosh. C'est avec beaucoup d'intérêt que j'ai lu votre article intitulé «Canadian Bank Mergers and the Public Interest» pendant la fin de semaine. Au cours de votre témoignage aujourd'hui, vous avez mentionné certaines de vos critiques en ce qui concerne les critères utilisés par le Bureau de la concurrence. Je suis le sénateur qui a interrogé le bureau à la lumière des critiques émises dans votre article.

Vous affirmez que, dans son analyse de la fusion de la Banque Royale et de BMO, le bureau avait utilisé de l'information sur de petites banques américaines qui ne s'appliquait pas vraiment à la réalité canadienne. Je leur ai parlé de vos critiques et des

to change their modelling or tests in the event that new merger applications came before them. They said, "No, we are going to stick with what we have." Can you foresee any better results if they used the same kind of data and literature based upon examples of small American banks, given the size of Canadian banks today?

Mr. McIntosh: If they insist on drawing the same conclusions about American banks as they did before, they will come up with the same results.

It is interesting to read the letter that they sent to the bank presidents. They said, "First of all, the onus is on you to provide evidence that there are efficiency gains." Then they said, "Anyway, we do not believe there are efficiency gains, even if you did want to do that. Even if you could provide efficiency gains, you are not going to know what they are until Paul Martin tells you what conditions we are going to impose on you, so basically there is no consideration at all of efficiency gains." Then Paul Martin said, "Sorry, since you did not provide any evidence on efficiency gains, we are going to turn down the mergers." That strikes me as being a very good application of the Catch-22 principle.

Senator Oliver: Later on in your paper, after you said they based their literature and their modelling on the wrong sample, that is, small American banks, you went on to say that one of the things that the Canadian Competition Bureau should have been looking at was samples from large Japanese banks. We all know what has been happening to some of the large Japanese banks. I was wondering if you could explain why you would choose them rather than small proximate American banks.

Mr. McIntosh: The American banks that appear in a very large number of papers are much smaller than Canadian banks, but they also do not have branch-banking service. They are not coast-to-coast banks like ours. The Japanese banks are certainly much bigger. Their size is a good reason for wanting to use them.

I am not saying that we should exclusively look at Japanese banks. In the submission, I also mentioned that people had found increasing returns to scale for Norwegian and German banks, and also the most recent study had indicated that for large American banks, there were increasing returns to scale. There are certainly differences between Japanese banks and Canadian banks, but what I am looking at here is a hypothetical situation. If we have increasing returns to scale, there is certainly the possibility of efficiency gains. Now, if banks acquire add bad loans, if their practices are bad, just because the technology exhibits increasing returns to scale does not mean they will be free from financial problems.

conclusions que vous avez tirées, et je leur ai demandé s'ils comptaient modifier leur modèle ou leurs critères advenant de nouvelles demandes de fusion. On m'a répondu que le bureau ne changerait pas sa démarche. Compte tenu de la taille actuelle des banques canadiennes, croyez-vous qu'on puisse s'attendre à de meilleurs résultats si on applique le même type de données et de documentation fondées sur l'exemple de petites banques américaines?

M. McIntosh: Si le bureau s'entête à tirer les mêmes conclusions au sujet des banques américaines, il obtiendra les mêmes résultats.

La lettre que le bureau a fait parvenir aux présidents des banques est intéressante. On peut y lire ce qui suit: «Tout d'abord, il vous incombe de prouver qu'il y a des gains d'efficience.» Ensuite, on y déclare que, «de toute façon, nous ne croyons pas à l'existence de gains d'efficience, même si vous vouliez faire cela. Même si vous pouviez produire des gains d'efficience, vous ne seriez pas capable d'en déterminer la teneur jusqu'à ce que Paul Martin vous dise quelles conditions nous vous imposerons, de sorte qu'il n'y a essentiellement aucune façon d'envisager la possibilité de gains d'efficience». Ensuite, Paul Martin a déclaré: «Désolé, puisque vous n'avez fourni aucune preuve de gains d'efficience, nous allons bloquer les fusions.» C'est là un parfait exemple de situations sans issue.

Le sénateur Oliver: Plus loin dans votre mémoire, après avoir dit que le Bureau de la concurrence fondait sa documentation et ses modèles sur le mauvais échantillon, c'est-à-dire les petites banques américaines, vous avez déclaré que le Bureau de la concurrence du Canada aurait dû se pencher, entre autres, sur un échantillon de grandes banques nipponnes. Nous savons tous ce qui est arrivé à certaines des grandes banques du Japon. Je me demandais si vous pourriez nous expliquer pourquoi vous préférez l'exemple des banques japonaises à celui des petites banques américaines situées tout près.

M. McIntosh: Outre le fait que les banques américaines mentionnées dans un très grand nombre d'articles sont beaucoup plus modestes que les banques canadiennes, elles sont aussi dépourvues d'un réseau de succursales. Il ne s'agit pas de banques d'envergure nationale, comme les nôtres. Les banques nipponnes sont certainement plus grosses. En raison de leur taille, il est justifié de vouloir les utiliser comme exemples.

Je ne dis pas que nous devrions nous pencher uniquement sur le cas des banques japonaises. Dans mon mémoire, je mentionne aussi que l'on constate un accroissement des rendements d'échelle chez les banques norvégiennes et allemandes, et la plus récente étude montre qu'il en va de même pour les grandes banques américaines. Il y a certainement des différences entre les banques japonaises et les banques canadiennes, mais la situation que j'envisage est hypothétique. S'il y a un accroissement des rendements d'échelle, il y a certainement possibilité de réaliser des gains d'efficience. Maintenant, si les banques absorbent des prêts irrécouvrables, si leurs pratiques sont médiocres, elles ne seront pas forcément à l'abri de problèmes financiers seulement parce que la technologie favorise une hausse des rendements.

Let me give you an example. Confederation Life was in my sample of insurance companies. It went broke. I believe Confederation Life had a technology that was characterized by increasing returns to scale. I also know that Confederation Life had a very bad loan portfolio. No amount of good or bad loan portfolios will allow you to be profitable. The questions are really quite different.

The question is, do we have an option here to allow banks to provide lower-cost services. You have to ask yourself, are bank mergers going to be successful, and successful from the point of view of Bank A and bank B being able to put together a merger, accept each other's corporate structure and do things efficiently. My guess is that that would be the case.

Senator Oliver: You made a very interesting comment in terms of the public interest, in relation to individual Canadian shareholders and their assets, by making the strong suggestion that there will be efficiency gains. Therefore, if individual Canadians do have shares in banks, it would be in their interest to allow mergers because these efficiency gains will probably mean enhanced returns on their investments. Other witnesses who appeared before us have not made this argument, and I would like you to expand upon it, because it is fairly unique.

Mr. McIntosh: First of all, what I am saying is conventional economic theory, if you have read any book on mergers. How do you evaluate mergers? You look at the cost to consumers, a loss in consumer service because of a decline in competition, and if this causes price rises. You look at producer circles. "Producer circles" is bank profits, in this particular case. Everyone in this room, I suspect, benefits from a healthy banking sector in the following ways. You either own bank shares directly or through mutual funds or pension funds. I know that my pension fund at Concordia has a good chunk of its money tied up in bank shares. If the banks do well, my pension fund does well. If the banks do badly, it will not do so well. To say that we do not want the banks making high profits, and a lot of people say that, is speaking against our own interests. They do not realize that their mutual funds and their pension funds would do much better if their bank shares did better. That was the point.

Senator Oliver: By way of merger.

Mr. McIntosh: Yes. This has nothing to do with me; this is conventional economic theory speaking.

Senator Oliver: However, it is one of the arguments you made in favour of bank mergers in your paper.

Mr. McIntosh: Yes, of course.

Laissez-moi vous donner un exemple. Confédération Vie faisait partie de mon échantillon de sociétés d'assurance. Elle a fait faillite. Je crois que Confédération Vie était dotée d'une technologie caractérisée et par l'accroissement des rendements d'échelle. Je sais aussi que le portefeuille de prêts de cette société était très mauvais. Quel que soit le rapport entre les bons et les mauvais prêts dans un portefeuille donné, la comptabilité sera toujours compromise. Il s'agit de deux questions vraiment différentes.

La question qui s'impose est la suivante: avons-nous ici la possibilité de permettre aux banques de dispenser des services à un coût moindre? Il faut se demander si les fusions des banques seront réussies, c'est-à-dire si la Banque A et la Banque B seront capables de fusionner leurs activités, d'accepter leur structure respective et de faire les choses de façon plus efficiente. Je crois que ce serait le cas.

Le sénateur Oliver: Vous avez formulé un commentaire très intéressant en ce qui concerne l'intérêt public, en particulier les actionnaires canadiens et leurs actifs, en insistant fortement sur la possibilité de gains d'efficience. Ainsi, les particuliers canadiens qui possèdent des actions bancaires auraient tout intérêt à permettre les fusions, car ces gains d'efficience occasionneront probablement une hausse du rendement de leurs titres. D'autres témoins n'ont pas soulevé cet argument, et j'aimerais vous inviter à nous fournir des précisions, car il s'agit d'un argument assez unique.

M. McIntosh: Premièrement, pour toute personne qui a lu des livres sur les fusions, mes déclarations sont conformes aux théories économiques classiques. Comment évalue-t-on les fusions? On envisage les coûts occasionnés au consommateur, l'érosion du service à la clientèle découlant d'une concurrence réduite, et la possibilité d'une hausse des prix. On examine aussi les activités productives, c'est-à-dire celles qui, dans le cas qui nous occupe, permettent de générer des profits bancaires. Je soupçonne que tout le monde ici tirerait avantage d'un secteur bancaire sain, des façons suivantes. Vous êtes actionnaire d'une banque, que ce soit directement ou indirectement, c'est-à-dire par l'entremise de fonds communs ou de caisses de retraite. Je sais que mon fonds de retraite à Concordia a investi des sommes considérables dans les banques. Si les banques font bonne figure, il en va de même pour ma caisse de retraite. Si les banques éprouvent des difficultés, ma situation ne sera peut-être pas aussi avantageuse. Lorsqu'on affirme qu'on ne veut pas que les banques réalisent de gros bénéfices, et beaucoup de gens disent cela, on parle contre ses propres intérêts. On ne comprend pas que nos fonds communs et nos caisses de retraite iront beaucoup mieux si leurs actions bancaires affichent un bon rendement. C'est à cela que je voulais en venir.

Le sénateur Oliver: Grâce aux fusions.

M. McIntosh: Oui. Cela n'a rien à voir avec mes idées; c'est une théorie économique classique.

Le sénateur Oliver: Toutefois, c'est un argument que vous avez soulevé en faveur des fusions bancaires dans votre article.

M. McIntosh: Oui, bien sûr.

Senator Oliver: I thought it was well done. Thank you.

Senator Kroft: Did you make a comment in the course of your remarks about the wisdom or otherwise of encouraging other players into the competitive market as part of the merger process?

Mr. McIntosh: Yes.

Senator Kroft: Could you just repeat the point you made there?

Mr. McIntosh: We have an imperfectly competitive market here. We are talking about players who have major market shares. The question is, what happens when another small player comes into the market. If that is a high-cost player, it will still be able to participate, but it takes some business away from the low-cost player, and everybody has a little less and costs rise just a little. A new entrant actually raises the cost of the goods being sold in the market. Now, that may seem odd to you, but that again is just conventional oligopoly theory.

Senator Kroft: You are assuming that the new entrant is a high-cost player.

Mr. McIntosh: Yes.

Senator Kroft: What if the new entrant is a player with scale, such as HSBC or ING. ING, as they told us clearly, are not real, but what if they decided to become real in bricks and mortar terms, as HSBC certainly are. Presumably, HSBC brings more scale than any of the Canadian banks. What is the assumption there?

Mr. McIntosh: When you are talking about ING, you are talking about mono-line.

Senator Kroft: They are mono-line in terms of the market strategy they have chosen for the moment in Canada, but they followed many other strategies elsewhere, and presumably they could here. Let us say HSBC, to keep it simple.

Mr. McIntosh: They have a small number of branches. My guess is that HSBC is probably a higher-cost provider than the Royal Bank of Canada. The reason is that the Royal Bank has a much larger number of branches, a much larger number of customers to amortize its capital cost, and the standard kind of arguments of scale efficiency.

Senator Kroft: It comes down to the larger the market share you have, the greater the benefits of scale.

Mr. McIntosh: One of the theorems in this area is that the player with the largest market share has the lowest marginal cost. That is a property of the model.

Le sénateur Oliver: Je crois que c'était bien fait. Merci.

Le sénateur Kroft: Avez-vous, pendant votre témoignage, émis un commentaire quant à l'opportunité d'encourager d'autres joueurs à faire une incursion sur le marché concurrentiel dans le cadre d'un processus de fusion?

M. McIntosh: Oui.

Le sénateur Kroft: Pourriez-vous répéter ce que vous avez dit sur le sujet?

M. McIntosh: Notre marché concurrentiel est imparfait. Nous parlons de joueurs qui détiennent une part de marché importante. Il faut se demander ce qui se produit lorsqu'un autre joueur plus modeste arrive sur le marché. Un joueur à coût élevé sera tout de même en mesure de participer, mais il soutirera des clients du joueur à faible coût, de sorte que tout le monde touche un peu moins d'argent et les coûts augmentent un peu. En réalité, l'arrivée d'un nouveau participant occasionne une hausse du coût du produit offert sur le marché. Cela peut vous sembler bizarre, mais, encore une fois, je ne fais que citer la théorie classique relative aux oligopoles.

Le sénateur Kroft: Vous supposez que le nouveau concurrent est un joueur à coût élevé?

M. McIntosh: Oui.

Le sénateur Kroft: Mais qu'est-ce qui se produit lorsqu'il s'agit d'un joueur d'envergure, comme HSBC ou ING. Comme le représentant d'ING nous l'a clairement fait savoir, cette société n'assure pas une présence physique, mais qu'arriverait-il si elle décidait d'assurer une présence authentique, comme c'est certainement le cas pour HSBC. On pourrait présumer que HSBC est une échelle supérieure à celle de toute banque canadienne. Quelle hypothèse pourrait-on établir dans une telle situation?

M. McIntosh: Lorsque vous parlez d'ING, vous parlez d'une institution spécialisée.

Le sénateur Kroft: Pour l'instant, ING a adopté une stratégie de marché spécialisée sur le marché canadien, mais elle a appliqué de nombreuses autres stratégies ailleurs, et on peut supposer qu'elle pourrait le faire ici. Histoire de simplifier les choses, tenons-nous-en à HSBC.

M. McIntosh: Cette société compte un nombre modeste de succursales. Je supposerais que HBSC dispense probablement des services à coût plus élevé que la Banque Royale du Canada. Il en est ainsi parce que la Banque Royale compte un nombre beaucoup plus important de succursales et de clients pour amortir ses coûts d'investissement, ce qui nous ramène à l'argument classique de l'efficience d'échelle.

Le sénateur Kroft: Finalement, les avantages au chapitre de l'efficience augmentent avec la part de marché.

M. McIntosh: L'un des théorèmes propres au domaine pose que le joueur possédant la plus grosse part de marché affiche le coût marginal le plus bas. C'est l'une des propriétés du modèle.

Senator Kroft: Would that then encourage sequential mergers? Is there in economic theory a limit to the idea that if there is one guy left, he makes a fortune and everybody gets cheap banking?

Mr. McIntosh: I carried out a number of simulations that I did not report in the paper. I started off with a large number of banks and asked what happens, given the scale of economies that we have. We go from nine banks to eight; from eight to seven; from seven to six, and so on. Then I looked at the cut-off point. Where is the cut-off point when the price starts to rise? That is around three. If we have four large chartered banks, there will not be any cost to the consumer. If we go from four to three, we get into the area where the price might increase, where the competition questions might outweigh the efficiency gains.

The banks are there to make money. They will charge the price that is most advantageous to them. Banks are not altruistic. They are charging the oligopoly price, which is the best price they can get.

Senator Kroft: At a certain dominance level, they would begin to raise their prices enough to increase their market?

Mr. McIntosh: We do not want just two chartered banks in Canada. We have to have more than that.

Senator Kroft: That was what I wanted to get clear.

Senator Meighen: You asked the question that I was interested in. Professor McIntosh, is that a number that you are satisfied with today and going forward for the foreseeable future? How long can we say four would be the minimum? Does it depend on external circumstances?

Mr. McIntosh: Technology is changing. One of the characteristics of the last 10 years is the growth of Internet banking and ATM machines. They have made branches less profitable. On Monday, Senator Kolber quoted my telephone conversation with him about the future of the banking system. I am not very optimistic. If bank mergers do not occur, we will have serious problems in five years. However, the five-year time horizon is a very long time under the present circumstances, when technical change is operating so rapidly.

It is possible that with the evolution of new technology, we might be able to get along with three banks, provided other checks and balances are put into place and more players come in offering mono-lines. I would like to see the Royal Bank of Canada going into Holland and offering virtual banking in exactly the same way that ING offers mono-line banking here. Why do they not do that? Probably they are not yet big enough to take on that risk. It would be a possibility if the Royal Bank were bigger.

Le sénateur Kroft: Est-ce que cela encouragerait les fusions successives? La théorie économique limite-t-elle l'idée selon laquelle s'il ne reste qu'un seul concurrent, ce dernier touche une fortune et tout le monde jouit de frais bancaires avantageux?

M. McIntosh: J'ai effectué un certain nombre de simulations qui ne figurent pas dans mon étude. J'ai commencé avec un nombre important de banques, et je me suis demandé ce qui se produirait, compte tenu des économies d'échelle que nous avons. Nous passons de neuf banques à huit, de huit à sept, de sept à six, et ainsi de suite. Ensuite, je me suis penché sur le point limite. Où est ce point limite, ce seuil à partir duquel le prix commence à augmenter? Il se situe autour de trois. Si nous avons quatre grandes banques à charte, cela n'occasionnera pas de coûts supplémentaires au consommateur. Si nous passons de quatre à trois banques, nous franchissons le seuil à partir duquel le prix est susceptible d'augmenter, où les aspects liés à la concurrence risquent de l'emporter sur les gains d'efficience.

Les banques sont là pour faire de l'argent. Elles imposeront le prix qui leur est le plus avantageux. Les banques n'ont pas de visées altruistes. Elles appliquent le prix applicable à un oligopole, c'est-à-dire le meilleur prix possible.

Le sénateur Kroft: À un certain niveau de dominance, elles commenceraient à augmenter leurs prix suffisamment pour accroître leur part de marché?

M. McIntosh: Nous n'avons pas avantage à avoir seulement deux banques à charte au Canada. Nous devons en avoir plus que ça.

Le sénateur Kroft: C'est ce que je voulais clarifier.

Le sénateur Meighen: Vous avez posé la question qui m'intéressait. Monsieur McIntosh, est-ce un nombre qui vous satisfait aujourd'hui et pour un avenir rapproché? Pendant combien de temps pouvons-nous dire que le minimum doit être de quatre banques? Est-ce que cela est fonction de facteurs externes?

M. McIntosh: La technologie évolue. L'une des caractéristiques de la dernière décennie est la croissance des opérations bancaires sur Internet et la multiplication des guichets automatiques. Ces deux facteurs ont rendu les succursales moins rentables. Lundi, le sénateur Kolber a fait référence à notre conversation téléphonique au sujet de l'avenir du système bancaire. Je ne suis pas très optimiste. Si les fusions n'ont pas lieu, nous éprouverons de graves problèmes dans cinq ans. Toutefois, dans le contexte actuel, où le progrès technologique est si rapide, un horizon prévisionnel de cinq ans, c'est très long.

Il est possible que l'évolution des nouvelles technologies nous permette de nous tirer d'affaire avec trois banques, à condition qu'on établisse des freins et contrepoids et que d'autres joueurs offrant des services spécialisés arrivent sur le marché. J'aimerais voir la Banque Royale du Canada aller en Hollande et offrir des services bancaires virtuels, exactement de la même façon qu'ING offre des services bancaires spécialisés ici. Pourquoi ne fait-elle pas cela? Elle n'est probablement pas assez grosse pour assumer un tel risque. Elle aurait la possibilité de le faire si elle était plus grosse.

Senator Meighen: Can we conclude then that Professor McIntosh's view is that it is in the public interest for bank mergers to be approved, down to no less than four or three banks?

Mr. McIntosh: Yes.

Senator Meighen: When you mention "other players," do you include non-mono-line players such as credit unions, regional banks, insurance companies and the like?

Mr. McIntosh: My model was called an "oligopolistic model with a competitive fringe."

Senator Meighen: That is a good, snappy title.

Mr. McIntosh: The "competitive fringe" contains things like other players and banks, and also credit unions and other providers. They do not have an effect on the price. They sell to a group of consumers based on the prices set by the major players in the market. These people are taken account of, but I cannot say very much about the fringe because I did not spend a lot of time looking at that area.

Senator Meighen: In your view, they do not really have a fundamental impact on the thesis you are advancing?

Mr. McIntosh: The price is determined by the big six or the big five. Credit unions react to that price. They may charge different prices, offer different services and have a special clientele. Why do we not have more competition to the banks? Why do credit unions not spread? Why do they not catch on and have more customers? There must be a reason for that. I suspect they have a hard time competing with the banks. Everybody has a hard time competing with the banks.

Senator Meighen: You would have seen other jurisdictions, such as Holland and Switzerland, where there is a very active — I do not know how competitive it is — second tier and third tier: the post office, deposit-taking facilities and the like. Do you have any theories as to why we do not have those in Canada?

Mr. McIntosh: I cannot explain why you might have a very strong second tier in one country and not here, except that people have suggested that the post office gets a little help from the government, which is advantageous in that circumstance.

Senator Meighen: Our convenience stores get a little help from the post office in this country.

Mr. McIntosh: Yes.

Le sénateur Meighen: Pouvons-nous conclure, donc, que M. McIntosh estime qu'il est dans l'intérêt public d'approuver les fusions des banques, mais qu'il faut au moins trois ou quatre banques?

M. McIntosh: Oui.

Le sénateur Meighen: Lorsque vous mentionnez «d'autres joueurs», est-ce que cela comprend d'autres fournisseurs de services non spécialisés, comme les coopératives d'épargne et de crédit, les banques régionales, les sociétés d'assurance et d'autres institutions du genre?

M. McIntosh: Mon modèle a été qualifié de «modèle oligopolistique assorti d'une concurrence périphérique».

Le sénateur Meighen: C'est un bon titre accrocheur.

M. McIntosh: La «concurrence périphérique» comprend d'autres intervenants et des banques, ainsi que les coopératives d'épargne et de crédit et les autres fournisseurs de services. Ces intervenants n'influent pas sur le prix. Ils servent un groupe de consommateurs et se fondent sur les prix fixés par les joueurs d'envergure sur le marché. On tient compte de ces intervenants, mais je ne peux pas vous dire grand chose sur le sujet, car je n'ai pas consacré beaucoup de temps à les étudier.

Le sénateur Meighen: Selon vous, ils n'ont pas une incidence fondamentale sur la théorie que vous avancez?

M. McIntosh: Le prix est déterminé par les cinq ou six plus gros joueurs. Les coopératives d'épargne et de crédit réagissent à ce prix. Elles peuvent appliquer des prix différents, offrir des services différents et servir une clientèle spéciale. Pourquoi les banques ne sont-elles pas confrontées à une concurrence accrue? Pourquoi les coopératives d'épargne et de crédit ne prennent-elles pas de l'expansion? Pourquoi leur popularité ne grandit-elle pas? Pourquoi leur clientèle ne croît-elle pas? Il y a sûrement une raison pour cela. Je soupçonne qu'elles éprouvent de la difficulté à faire concurrence aux banques. Tout le monde a de la difficulté à faire concurrence aux banques.

Le sénateur Meighen: Dans d'autres pays, comme la Hollande et la Suisse, on constate l'existence d'établissements de deuxième et de troisième rang très actifs, comme les bureaux de poste, les établissements de dépôt et d'autres institutions similaires, bien que j'ignore le niveau de concurrence qu'on y trouve. Avez-vous une théorie qui pourrait expliquer pourquoi on ne trouve pas d'établissements de ce genre au Canada?

M. McIntosh: Je ne peux expliquer pourquoi les établissements de deuxième rang seraient plus forts dans un pays et ne le seraient pas dans un autre, si ce n'est que certaines personnes ont laissé entendre que le bureau de poste reçoit un peu d'aide du gouvernement, ce qui se révèle avantageux dans cette situation.

Le sénateur Meighen: Nos dépanneurs obtiennent un peu d'aide du bureau de poste.

M. McIntosh: Oui.

The Chairman: I know we had this telephone conversation and I did mention it to the committee, but for the record, if you could wave a magic wand and there were no mergers, what do you think would happen in the next five to ten years?

Mr. McIntosh: The prognosis is not good. I think CIBC is having difficulty cracking the American market. There are many big players out there now. I think the Wal-Mart of financial services has already arrived. That is Citigroup. That is a model that will be followed by others.

There are a huge number of mergers in the United States, but also big players are playing with other big players and forming mergers. If Canadian banks cannot get big at home, they will have a hard time getting big in the United States. As preparation for coming here, I read Les Whittington's book *The Banks*, in which there is a long interview with John Cleghorn. John Cleghorn said he had difficulty trying to find the proper U.S. partner because they were too expensive. That is another way of saying the Royal Bank is too small to acquire U.S. partners. I am not optimistic.

Let me conclude by saying that we have fundamental problems in Canada. The problem is that we are Canadian. We have a small market and we have increasing returns to scale. That means you cannot have a large number of profitable players. We have a difficulty here. There are many things we would like to have, but they are not feasible.

The good news is that the Canadian financial sector probably has a reasonable prognosis, whereas the airlines sector is a total disaster. I do not see any solution there. However, there are solutions to the Canadian financial services sector.

Senator Tkachuk: I would like to end with an explanation. You talk about the Japanese banks. I am sure I could ask Senator Oliver, who read the paper and might understand it, but I thought I would get it from the author. You say that the first reason we should be looking at Japanese banks is because they "employ the composite cost function which nests the separable quadratic translog, and generalized translog functional forms as special cases."

Of course. Could you help me out? I think I understood your second reason. I got lost on the first one. What does that mean?

Mr. McIntosh: It means they used more general methods than were used in the study of American banks.

The Chairman: Thank you for attending.

The committee continued *in camera*.

Le président: Je sais que nous avons eu cette conversation au téléphone et que je l'ai mentionné aux membres du comité, mais pour mémoire, si vous aviez une boule de cristal et qu'il n'y avait aucune fusion, que se produirait-il au cours des cinq à dix prochaines années?

M. McIntosh: Le pronostic n'est pas rose. Je crois que la CIBC éprouve de la difficulté à faire une incursion sur le marché américain. On y trouve de nombreux joueurs d'envergure à l'heure actuelle. Je crois que le Wal-Mart des services financiers, c'est-à-dire Citigroup, est déjà arrivé. C'est un modèle qui sera adopté par d'autres.

Il y a un nombre énorme de fusions aux États-Unis, mais on remarque aussi que des joueurs de calibre s'unissent et fusionnent. Si les banques canadiennes n'arrivent pas à prendre de l'ampleur au pays, elles éprouveront de la difficulté à réussir aux États-Unis. Afin de me préparer pour mon témoignage, j'ai lu le livre *The Banks* de Les Whittington, qui contient une longue entrevue avec John Cleghorn. John Cleghorn y déclarait qu'il éprouvait de la difficulté à trouver un partenaire américain convenable, car ils étaient trop coûteux. C'est une autre façon de dire que la Banque Royale est trop petite pour acquérir des partenaires américains. Je ne suis pas optimiste.

Laissez-moi conclure en disant que nous avons des problèmes fondamentaux au Canada. Le problème, c'est que nous sommes canadiens. Nous avons un petit marché, et nous affichons une croissance des rendements d'échelle. Cela signifie qu'on ne peut avoir un nombre important de joueurs rentables. Cela constitue une difficulté. Nous aimerions avoir de nombreuses choses, mais elles ne sont pas réalisables.

La bonne nouvelle, c'est que le pronostic du secteur financier canadien est raisonnable, alors que celui du secteur aérien est totalement désastreux. Je ne vois aucune solution aux problèmes de ce secteur. Toutefois, il y a des solutions aux problèmes du secteur canadien des services financiers.

Le sénateur Tkachuk: J'aimerais terminer en vous demandant une explication. Vous parlez des banques japonaises. Je suis certain que je pourrais poser la question au sénateur Oliver, qui a lu votre étude et pourrait la comprendre, mais je me suis dit que je pourrais poser la question à l'auteur. Vous affirmez que la première raison pour laquelle nous devrions examiner le cas des banques japonaises tient au fait qu'elles «utilisent la fonction de coût pondéré (qui s'ajuste à la fonction translog quadratique séparable) et les formes fonctionnelles translog généralisées à titre de cas particuliers».

Bien sûr. Pourriez-vous m'aider? Je crois avoir compris votre deuxième raison, mais je ne comprends pas la première. Qu'est-ce que cela signifie?

M. McIntosh: Cela signifie qu'on a utilisé des méthodes plus générales que dans le cadre de l'étude des banques américaines.

Le président: Je vous remercie de votre participation.

La séance se poursuit à huis clos.

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid
Lettermail
Poste-payé
Poste-lettre
1782711
OTTAWA

If undelivered, return COVER ONLY to:

Communication Canada – Publishing
Ottawa, Ontario K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:

Communication Canada – Édition
Ottawa (Ontario) K1A 0S9

WITNESSES:

From BMO Financial Group:

Mr. Tony Comper, Chairman and Chief Executive Officer;

Ms. Karen Maidment, Executive Vice-President and Chief Financial Officer;

Mr. Tim O'Neill, Executive Vice-President and Chief Economist.

From Canaccord Capital:

Mr. Michael G. Greenwood, President and Chief Operating Officer.

From Concordia University:

Mr. James McIntosh, Professor of Economics, Economics Department.

TÉMOINS:

Du BMO Groupe financier:

M. Tony Comper, président et chef de la direction;

Mme Karen Maidment, vice-présidente exécutive et directrice financière;

M. Tim O'Neill, vice-président exécutif et économiste en chef.

De Canaccord Capital:

M. Michael G. Greenwood, président et chef de l'exploitation.

De l'Université Concordia:

M. James McIntosh, professeur d'économie, Faculté d'économie.

Available from:
Communication Canada – Canadian Government Publishing
Ottawa, Ontario K1A 0S9
Also available on the Internet: http://www.parl.gc.ca

En vente:
Communication Canada – Édition
Ottawa (Ontario) K1A 0S9
Aussi disponible sur internet: http://www.parl.gc.ca