



Le 7 juin 2024

Madame la Présidente et Mesdames et Messieurs les Membres du Comité sénatorial permanent des banques, du commerce et de l'économie :

Je vous écris au nom du Bureau de la concurrence à la suite de notre comparution devant votre comité le 29 mai 2024.

Au cours de cette réunion, en réponse à une question du sénateur Gignac, nous nous sommes engagés à partager avec vous le [mémoire](#) du Bureau au ministère des Finances sur le renforcement de la concurrence dans le secteur financier et les données sur les avantages du changement de fournisseur pour les consommateurs.

Le mémoire du Bureau répond aux principales questions du ministère des Finances sur les fusions bancaires, la concentration du marché et les rapports publics sur la concentration et la concurrence dans le secteur bancaire canadien. Il formule également deux recommandations visant à réduire les coûts de changement de fournisseur pour les consommateurs et à faire progresser sensiblement la concurrence :

- Nous avons encouragé Finances Canada à adopter rapidement un cadre des services bancaires pour les gens qui stimulera la concurrence et l'innovation en mettant au défi les fournisseurs établis et en habilitant de nouveaux fournisseurs de services à faire concurrence;
- Nous avons exhorté les décideurs politiques à reconsidérer l'application de la simulation de crise au moment du renouvellement des prêts hypothécaires (non assurés) pour les emprunteurs, afin de leur permettre de changer de prêteur et de bénéficier de la concurrence.

Nos recommandations découlent du principe selon lequel la capacité des consommateurs de changer de fournisseur de services est un aspect essentiel du processus concurrentiel.

Lorsque les consommateurs peuvent facilement changer de fournisseur de services, les entreprises offriront de meilleurs services à des prix plus bas pour attirer ou conserver des clients. Les entraves à l'accès et à l'expansion seront également plus faibles, car les nouvelles entreprises peuvent plus facilement entrer sur le marché et prendre de l'expansion lorsque les consommateurs peuvent changer de fournisseur facilement et à moindre coût.

Ce principe a une application pratique dans le secteur hypothécaire. Lorsqu'un emprunteur ne peut pas passer à un autre prêteur, le prêteur actuel n'est presque pas en concurrence et peut offrir des taux plus élevés à cet emprunteur captif sans craindre de perdre un client. Cela contraste avec les emprunteurs qui peuvent magasiner ou avoir d'autres options, les prêteurs étant incités à leur offrir des taux plus bas ou de meilleurs produits hypothécaires qui répondent le mieux à leurs besoins.

Des données empiriques montrent que les emprunteurs paient plus lorsqu'ils restent avec leur prêteur actuel. Les auteurs d'un document de travail de la Banque du Canada qui ont examiné l'incidence de la simulation de crise indiquent que « *les emprunteurs qui renouvellent leur prêt*



hypothécaire auprès de leur banque en place paient en moyenne 6,1 points de base de plus que les nouveaux emprunteurs, et les emprunteurs qui changent de banque au renouvellement paient en moyenne 10,2 points de base de moins que ceux qui restent¹ ».

Dans un contexte de taux d'intérêt élevés, certains emprunteurs peuvent être incapables de remplir le critère de simulation de crise même s'ils ont un bon crédit et auraient pu rembourser leur prêt. Ces emprunteurs devront rester avec leur fournisseur de prêts hypothécaires actuel. Dans ce cas, ils ne seront pas obligés de remplir à nouveau le critère de simulation de crise.

Il est important de souligner que ces emprunteurs présentent le même risque, qu'ils restent avec le prêteur actuel ou qu'ils s'adressent à un nouveau prêteur; ils ont le même revenu et cherchent à obtenir le même prêt hypothécaire sur la même maison. En fait, un changement de fournisseur, ou la menace crédible d'un changement de fournisseur, peut en fait réduire le risque d'incapacité d'un emprunteur à rembourser son prêt hypothécaire dans la mesure où cela entraîne des taux d'intérêt plus bas ou d'autres conditions financières plus préférentielles.

Des chercheurs de la Banque du Canada ont fait valoir un point similaire dans une note analytique du personnel : *les emprunteurs incapables de changer de fournisseur pourraient faire face à des taux d'intérêt hypothécaires plus élevés que s'ils pouvaient changer de fournisseur en raison de leur capacité réduite à faire jouer les différents prêteurs les uns contre les autres lorsqu'ils négocient les conditions du renouvellement de leur prêt hypothécaire².*

Pour permettre à un plus grand nombre d'emprunteurs ayant des prêts hypothécaires non assurés de tirer parti de la concurrence entre les prêteurs, nous encourageons les décideurs politiques à envisager de supprimer l'obligation pour les nouveaux prêteurs d'appliquer la simulation de crise au « changement simple » de fournisseur de prêts – autrement dit, les prêts sans augmentation du montant du prêt ou de l'amortissement.

Un tel changement ne devrait pas compromettre les objectifs d'autres politiques publiques du secteur financier. D'autres règles sont en place pour protéger la sécurité des institutions financières fédérales et veiller à ce qu'elles adoptent de bonnes pratiques en matière d'approbation des prêts³. Une approche du risque fondée sur les résultats et basée sur la capacité de l'emprunteur à rembourser son nouveau prêt hypothécaire peut varier d'un prêteur à l'autre, en

¹ Jason Allen et Shaoteng Li (2020), [Dynamic Competition in Negotiated Price Markets](#) (en anglais seulement). Consulter également Jason Allen, Robert Clark et Jean-François Houde (2019) [Search Frictions and Market Power in Negotiated-Price Markets](#) (en anglais seulement). À l'aide des données sur le marché des prêts hypothécaires et d'un modèle de recherche et de négociation, on a constaté que les frictions dans la recherche réduisent le surplus des consommateurs de 12 \$ par mois/consommateur, dont 28 % peuvent être associées à la discrimination, 22 % à un appariement inefficace et 50 % aux coûts de recherche.

² Banque du Canada, note analytique du personnel (2018), [Interest Rate and Renewal Risk for Mortgages](#) (en anglais seulement).

³ Par exemple, en ce qui concerne les prêteurs en place, au lieu d'exiger qu'ils effectuent une simulation de crise au moment du renouvellement, le Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF) s'attend à ce qu'ils adoptent une approche clairement définie et fondée sur le risque pour les renouvellements de prêts hypothécaires actuels et futurs et qu'ils demeurent responsables de la décision concernant le niveau de diligence raisonnable et d'examen des qualifications des emprunteurs au moment du renouvellement. BSIF (2017) [Version finale de la ligne directrice B-20 : \(Pratiques et procédures de souscription de prêts hypothécaires résidentiels\) modifiée.](#)



fonction de son appétit pour le risque, de son portefeuille et de sa stratégie de marché. Cette approche peut permettre aux prêteurs d'innover et de se faire concurrence pour obtenir des emprunteurs tout au long de la durée de vie de l'hypothèque, tout en suivant leurs propres évaluations des risques. Les organismes de réglementation peuvent également surveiller les prêteurs pour s'assurer que le système financier demeure solide et sain.

La simulation de crise a été une politique clé pour s'assurer que les emprunteurs sont admissibles à des prêts qu'ils peuvent se permettre lorsqu'ils achètent une nouvelle maison. Un tel filet de sécurité est important à un moment où les Canadiens et les Canadiennes continuent de faire face à des taux d'intérêt hypothécaires plus élevés. Le changement que nous recommandons n'a pas à compromettre ces objectifs d'autres politiques publiques du secteur financier.

Si le comité a d'autres questions, nous serons heureux d'y répondre.

Veuillez agréer mes salutations distinguées,

Anthony Durocher
Sous-commissaire
Direction générale de la promotion de la concurrence