

VUE D'ENSEMBLE DES OBSERVATIONS
des leaders d'opinion au sujet des fusions
dans l'industrie des services financiers

Compte rendu rédigé à l'intention des personnes
ayant répondu au sondage
Mai 2004

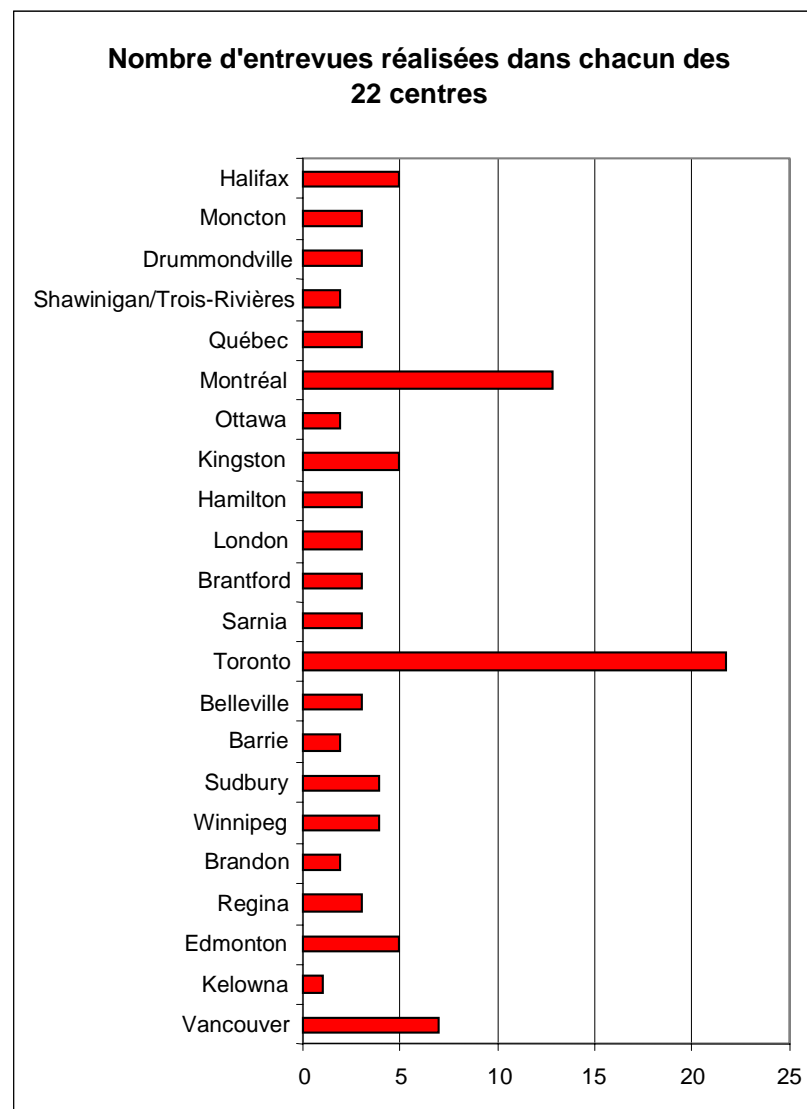
Pour le compte de la Financière Sun Life

A. INTRODUCTION

- Le présent compte rendu porte sur les 101 entrevues personnelles d'au moins une heure qui ont été effectuées entre le 23 février et le 23 mars 2004. Les personnes interviewées sont des «personnes influentes» provenant de plus de 20 collectivités différentes du Canada. Environ 20 % des entrevues ont été réalisées dans l'Ouest du Canada, 10 % dans l'Est du Canada, 20 % au Québec et le reste en Ontario.

Qui avons-nous interviewé?

- Les personnes influentes que nous avons interviewées comprennent 83 leaders à l'échelon des collectivités et 18 leaders d'opinion aux échelons régional et national. Les leaders des collectivités ont été choisis parmi les membres dirigeants d'organismes communautaires de tout le Canada. Nous avons commencé par des organismes comme la Chambre de commerce, Centraide, le Club Rotary et les groupes qui se consacrent au développement économique. Parmi les 18 leaders d'opinion régionaux et nationaux, on retrouve des journalistes du domaine des affaires, d'anciens responsables de la réglementation, des hauts fonctionnaires, des universitaires, des investisseurs importants dans le domaine des caisses de retraite, ainsi que des représentants de groupes de protection des consommateurs et des entreprises. Aucune des personnes interrogées ne travaillait pour une banque ou une compagnie d'assurance-vie.



B. CONTEXTE

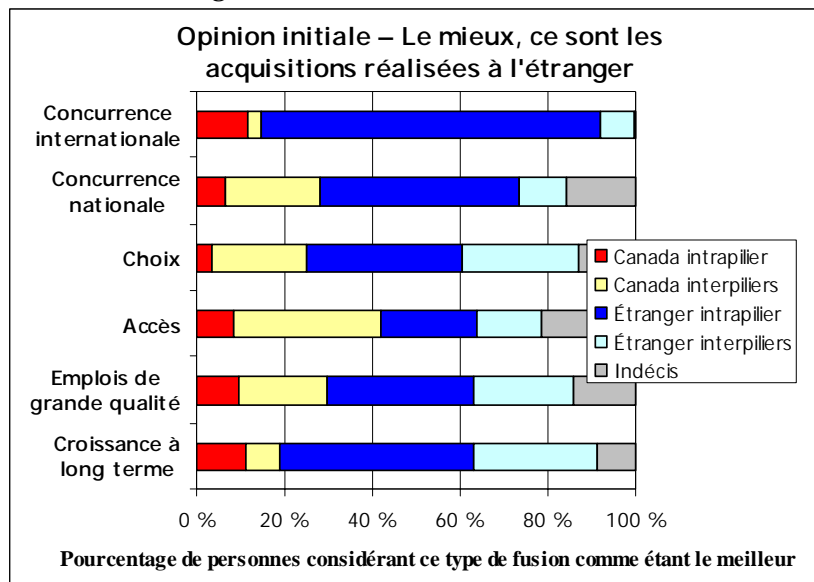
- Au cours des 15 à 20 dernières années, le phénomène de regroupement parmi les institutions financières canadiennes a été très marqué. Il existe maintenant en fait deux principaux «piliers financiers», à la tête desquels se trouvent les cinq banques et les trois compagnies d'assurance-vie les plus importantes. L'industrie du courtage en valeurs mobilières est dans une large mesure contrôlée par les cinq grandes banques, qui ont également absorbé la plupart des sociétés de fiducie. Une partie importante de l'industrie des fonds communs de placement se retrouve aussi entre les mains des banques et des compagnies d'assurance-vie. Bref, selon les normes mondiales, le marché intérieur des services financiers au Canada est à la fois petit et arrivé à maturité.
- Ces dernières années, les grandes institutions financières canadiennes ont cherché à améliorer leur situation en augmentant l'efficacité leurs opérations et, à l'occasion, en pénétrant de nouveaux marchés. Cette période a été marquée par des acquisitions réalisées sur le marché canadien comme sur les marchés étrangers. Le mouvement de fusions parmi les institutions financières est susceptible de se poursuivre et pourrait donner lieu à des demandes de fusions interpiliers entre grandes institutions (fusion d'une banque et d'une compagnie d'assurance) ou à des demandes de fusions à l'intérieur de chaque pilier (fusion de deux banques ou de deux assureurs, ou «fusion intrapilier»).
- Le présent compte rendu analyse les points de vue de «personnes influentes» de tout le Canada en ce qui touche les fusions d'institutions financières. Chacune des entrevues destinées à recueillir les opinions était divisée en trois parties.
- La première partie de l'entrevue était constituée de questions ouvertes qui visaient simplement à savoir quel type de fusion

conviendrait le mieux ou le moins bien pour réaliser ce qui suit :

- accroître la compétitivité des institutions financières canadiennes sur le plan international;
 - favoriser la concurrence sur le marché national;
 - permettre l'accès à un vaste éventail de produits et de services;
 - assurer un choix intéressant de fournisseurs et de produits;
 - favoriser la croissance économique à long terme;
 - et, enfin, créer des emplois de grande qualité.
- Dans la deuxième partie de l'entrevue, nous avons demandé aux personnes interrogées de redonner leur opinion en fonction de ces critères, mais en tenant compte cette fois de trois à cinq éléments souvent associés à chacun d'eux. Dans bien des cas, les opinions changeaient avec l'ajout de ces éléments.
 - La vérification finale des opinions émises a été très brève. Il s'agissait pour les personnes interrogées de dire à quel point elles étaient d'accord ou en désaccord avec une série d'affirmations faites par des banques et des compagnies d'assurance-vie dans la présentation de leur position sur les fusions. Ces énoncés reflètent pour la plupart un parti pris, mais les réponses données indiquent clairement si ces partis pris sont acceptés par le public bien informé et nous aident à comprendre pourquoi les gens sont d'accord ou en désaccord avec des projets de fusion de différents types.

C. OPINIONS INITIALES

- Nous avons d'abord analysé les opinions émises initialement au sujet des fusions d'institutions financières. Le graphique ci-après indique, pour chaque type de fusion, le pourcentage de personnes interrogées qui le considèrent comme étant le meilleur eu égard à chacun des critères énumérés ci-dessous.



- De prime abord, ce sont les acquisitions intrapiliers réalisées à l'étranger qui sont jugées les plus efficaces pour favoriser la concurrence nationale et la compétitivité internationale. La présence d'une entreprise sur le marché américain ou international et le fait que celle-ci puisse accéder aux capitaux qui s'y trouvent contribuent à la renforcer. L'acquisition d'une entreprise du même pilier permet à l'organisation de croître et de diversifier sa gamme de produits, ce qui lui donne un avantage concurrentiel tout en lui faisant bénéficier de nouvelles technologies et en lui faisant

intégrer de nouvelles idées sur le plan de la culture et de nouvelles «façons de faire des affaires».

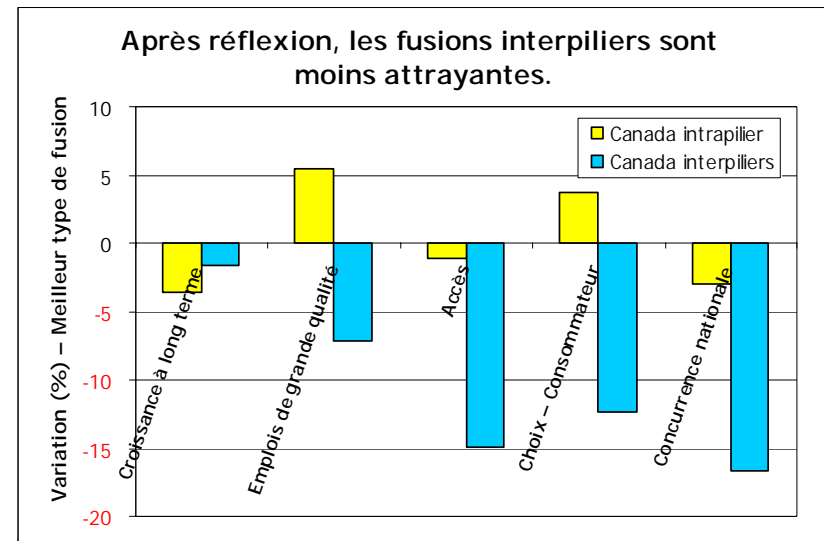
- Quelques citations de leaders d'opinion font connaître les raisons pour lesquelles ils considèrent les fusions intrapiliers réalisées à l'étranger comme le meilleur moyen de développer la compétitivité internationale de nos grandes institutions financières :

«Les entreprises peuvent ainsi accéder aux marchés étrangers et y acquérir un avantage concurrentiel.» Jim Hudson, Moncton.
 «Une acquisition aux États-Unis signifie que l'entreprise a une filiale dans un pays étranger, qu'elle est présente dans ce pays, ce qui intensifie la concurrence internationale.» Morry Brown, Sudbury.
 «Cela permet d'élargir l'éventail de services et d'offrir des produits plus concurrentiels, améliorant ainsi les résultats.» Michel Poulin, Shawinigan.
 «C'est le moins pire. Cela aurait pour effet d'intensifier la concurrence, ce qui est bien.» Ronald Rea, Scarborough
 «Cela donne de l'ampleur au marché, permet d'accéder à des capitaux supplémentaires et procure de la crédibilité.»
 «Les acquisitions réalisées à l'étranger se traduiraient dans l'industrie de l'assurance par des économies d'échelle et par une augmentation de l'efficacité que ne peut obtenir une compagnie établie au Canada.»

- À première vue, les fusions interpiliers réalisées à l'intérieur du Canada ne sont pas jugées efficaces pour favoriser la compétitivité internationale, mais elles sont considérées comme étant le deuxième type de fusion le plus efficace en ce qui touche la concurrence à l'échelle nationale, recevant l'appui de 2 leaders d'opinion sur 10. Ce nombre diminue de moitié une fois les éléments clés pris en compte, ce qui rend la popularité de ce type de fusion à peu près égale à celle des fusions entre banques.
- Outre le fait qu'elles donneraient accès à d'autres produits et services, les fusions intrapiliers réalisées à l'étranger sont tenues au départ pour le type de fusion le plus souhaitable tous critères confondus. Bien que le graphique ne l'indique pas, nous avons constaté que les fusions intrapiliers réalisées au Canada sont considérées comme étant les moins efficaces sur le plan de la concurrence nationale (73 %) ou de la compétitivité internationale (51 %).

D. VARIATIONS D'OPINION

- Nous avons étudié ici la façon dont les opinions ont varié une fois que les leaders d'opinion ont été amenés à réfléchir aux éléments à considérer pour chacun des critères établis. Dans la deuxième partie de l'entrevue, les personnes interrogées ont été **invitées à considérer un ensemble d'éléments précis** pour chacun des cinq critères principaux servant à l'évaluation des divers types de fusion.
- Une fois ces éléments pris en considération, la préférence à l'égard des fusions réalisées à l'étranger par rapport à celles qui se font au Canada a augmenté de manière significative pour tous les critères à l'exception de la création d'emplois de grande qualité, pour lequel une forte préférence à l'égard des acquisitions réalisées à l'étranger a été observée dès le départ. En ce qui touche les fusions réalisées à l'intérieur du Canada, nous avons constaté que la popularité des fusions interpièlers a considérablement diminué lorsque les personnes interrogées ont été invitées à prendre en considération les divers éléments dont il a été question ci-dessus. Nous avons également constaté que les personnes qui n'avaient pas d'opinion au départ s'en sont fait une.

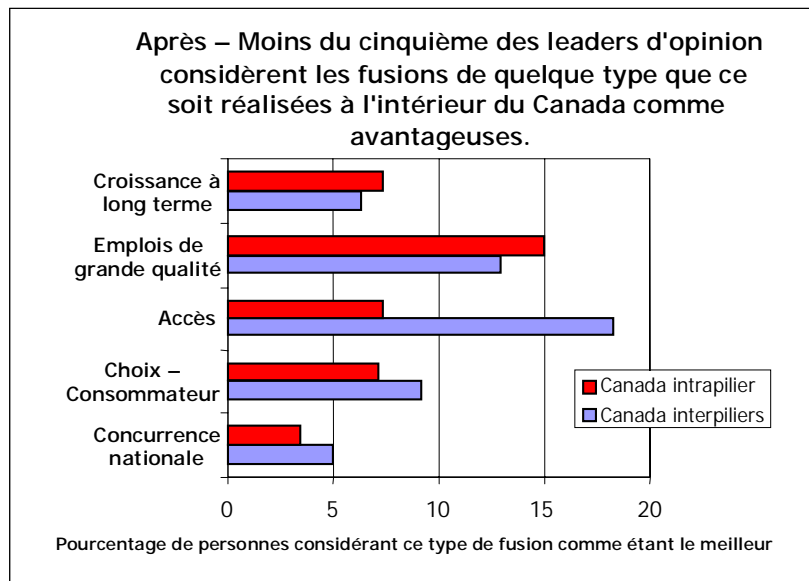


- Sauf pour ce qui est de l'accès au service, les leaders d'opinion sont d'avis que, réalisés à l'intérieur du Canada, les deux types d'opération que sont les fusions entre une banque et un assureur et les fusions entre deux banques sont aussi peu favorables l'un que l'autre (du point de vue statistique) quand vient le temps d'évaluer les véritables avantages que pourraient en tirer les Canadiens. Bon nombre de ceux qui sont en faveur des fusions entre deux entreprises canadiennes voient dans cette opération un moyen de prendre de l'envergure avant d'acquérir une société à l'étranger. Il n'en demeure pas moins que ce sont les acquisitions de sociétés étrangères par des institutions financières canadiennes qui sont perçues comme les plus avantageuses pour les Canadiens.

«Le fait d'être présent à l'échelle internationale a du poids. Cela peut entraîner une augmentation du nombre d'emplois dans la région. Une organisation qui prend de l'expansion signifie plus d'emplois.» Claude Lamoureux, Conseil du régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario, Toronto.

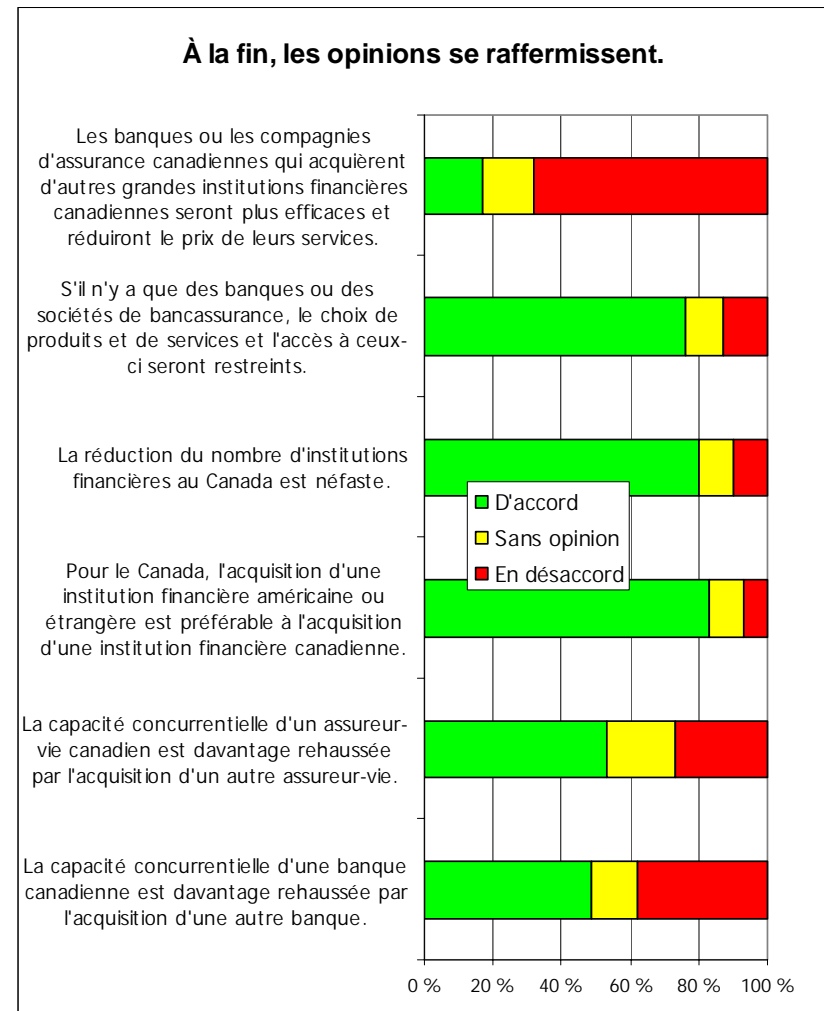
«L'acquisition d'une entreprise à l'extérieur du Canada permet de diversifier les marchés et les produits.» Dan Trotter, Comité sur le développement économique, Brandon.

«Reconnaître qu'il y a des gens à l'extérieur de nos frontières qui ont des idées et des produits à proposer.» Lynn Buckley, Agenda Partners, Halifax.



E. OPINIONS SUR LES ARGUMENTS CLÉS

- Dans la dernière partie de l'entrevue, les leaders d'opinion ont indiqué à quel point ils étaient d'accord ou en désaccord avec six énoncés principaux (voir ci-contre) et quelque 32 énoncés connexes. Ces énoncés sont en grande partie tirés de mémoires sur les fusions qui ont été présentés au ministère des Finances par des banques et des compagnies d'assurance-vie. Ils reflètent des arguments ou des opinions clés sur les types de fusion qui devraient être autorisés ou encouragés.
- La plupart des leaders d'opinion (68 %) se sont dits en désaccord avec l'énoncé selon lequel les institutions financières seraient plus efficaces et réduiraient le prix de leurs services. Alors qu'ils étaient nombreux à faire une distinction entre ces deux points, les trois quarts d'entre eux (77 %) n'étaient pas d'avis que les institutions financières feraient profiter les consommateurs des économies qu'elles réaliseraient.
- Deux énoncés semblables – «La réduction du nombre d'institutions financières au Canada est néfaste» et «Pour le Canada, l'acquisition d'une institution financière américaine ou étrangère est préférable à l'acquisition d'une institution financière canadienne» – ont reçu l'assentiment de plus de 80 % des personnes interrogées. Un pourcentage important de répondants s'est également dit en accord avec l'énoncé selon lequel l'accès et le choix seraient restreints s'il n'y avait que des banques et des compagnies d'assurance appartenant à des banques. Bien que cela ne soit pas indiqué ici, nous avons constaté que la plupart des leaders d'opinion (83 %) sont d'avis qu'il serait plus difficile d'obtenir du crédit si le nombre d'institutions financières était moindre. Ils croient également que la diminution du nombre d'institutions financières entraînerait une dégradation des services offerts aux consommateurs (72 %).



F. CONCLUSIONS

- À notre avis, quatre messages principaux ressortent de cette étude.
 1. Quand on demande aux gens de réfléchir aux différents éléments qu'on leur présente, ils se font rapidement une opinion.
 2. Il n'est pas souhaitable que le mouvement de regroupement se poursuive au Canada. Les acquisitions de sociétés américaines ou étrangères sont avantageuses, quels que soient les critères pris en considération.
 3. L'opinion initiale est que les fusions interpilliers réalisées à l'intérieur du Canada sont dans une large mesure inoffensives. Après avoir réfléchi aux éléments soumis à leur attention, les leaders d'opinion maintiennent cependant de manière plus catégorique qu'il ne devrait pas y avoir davantage de regroupements entre les huit grandes institutions financières. La fusion entre une banque et un assureur et la fusion entre deux banques réalisées sur le marché canadien deviennent alors aussi peu désirables l'une que l'autre pour ce qui est procurer de véritables avantages aux Canadiens.
 4. Les variations observées par rapport aux opinions émises initialement reflètent pour la plupart un fort sentiment défavorable à l'égard des fusions réalisées au Canada et un désir de voir les institutions financières canadiennes prendre de l'expansion dans d'autres marchés.
- Les personnes désireuses d'avoir des renseignements ou des explications supplémentaires sur cette étude sont priées de communiquer avec le Brondesbury Group, à l'adresse suivante : The Brondesbury Group, Suite 650, 144 Front Street West, Toronto, Ontario M5J 1G2, ou d'envoyer un courriel à l'adresse sunoverview@brondesbury.ca .