Le Groupe de travail
sur l'avenir du
secteur des services
financiers canadien

Les relations entre les banques et les entreprises au Canada : le point de vue des chefs de la direction financière

par
Le Conference Board du Canada

Document de recherche préparé pour le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien

Septembre 1998

Le Groupe de travail
sur l'avenir du
secteur des services
financiers canadien

Les relations entre les banques et les entreprises au Canada : le point de vue des chefs de la direction financière

par
Le Conference Board du Canada

Septembre 1998

Document de recherche préparé pour le Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien

Les points de vue exprimés dans ces documents
de recherche n'engagent que leurs auteurs;
ils ne reflètent pas nécessairement l'opinion du Groupe de
travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien.

Numéro de catalogue : BT22-61/3-1998F-6
ISBN 0-662-83156-X

Pour obtenir d'autres exemplaires de ce document,
veuillez vous adresser au :
Centre de distribution
Ministère des Finances
300, avenue Laurier ouest
Ottawa K1A 0G5

Téléphone : (613) 995-2855
Télécopie : (613) 996-0518

Également disponible sur Internet à l'adresse
http://groupetravailservfin.fin.gc.ca

This publication is also available in English.

Les questions abordées

La relation « particulière » qui existait entre une grande entreprise et son banquier est désormais chose du passé.

Les banques canadiennes continuent de dominer le marché des services bancaires au Canada, mais on considère qu'elles ne jouent qu'un rôle de second plan sur les marchés internationaux.

On estime en outre que, en dépit de leur stabilité et de leur fiabilité, les banques sont lentes à exploiter les technologies nouvelles.

La plupart des entreprises s’opposent à l’idée de fusions entre banques canadiennes, mais les opinions sont partagées sur les fusions entre banques canadiennes et étrangères.

Table des matières

Introduction 7

Survol des résultats 7

Résultats détaillés du sondage 9

a) Relations générales entre les banques et les entreprises 9
b) Produits et services bancaires 10
c) Compétitivité des banques canadiennes 12
d) Le facteur taille et les relations avec les banques 14

Appendice 1 – Le sondage 17

Tableaux

Tableau 1 Les relations entre les entreprises et les banques – l'ensemble des réponses 18

Tableau 2 Les relations entre les entreprises et les banques – les petites entreprises 24

Tableau 3 Les relations entre les entreprises et les banques – les moyennes entreprises 30

Tableau 4 Les relations entre les entreprises et les banques – les grandes entreprises 36

Tableau 5 Les relations entre les entreprises et les banques – réponses des filiales canadiennes d'entreprises étrangères 42

Tableau 6 Les relations entre les entreprises et les banques – réponses des entreprises à capitaux canadiens 48

Introduction

La relation qui unit la banque et les entreprises composant sa clientèle est subtile : l'entreprise veut concilier deux impératifs, soit avoir accès à des compétences financières ainsi qu'à des services et à des sources de financement – toutes choses qui peuvent découler d'un rapport étroit avec une banque –, et conserver par ailleurs une grande marge de manœuvre. Les entreprises canadiennes cherchent de plus en plus à exploiter les possibilités naissant de la mondialisation de l'économie, et le fait d'entretenir des rapports étroits avec une banque capable de fournir des services et des conseils à l'échelle mondiale leur confère un avantage concurrentiel non négligeable.

La présente étude expose les vues de hauts responsables des finances des plus importantes entreprises canadiennes au sujet de leurs rapports avec les banques, ainsi que leur évaluation de la performance des banques canadiennes au pays et à l'étranger. L'étude porte également sur la question de savoir si les vues de ces responsables les amènent à adopter des opinions bien arrêtées sur la structure du capital actuelle des banques canadiennes. Les données de l'étude sont tirées d'un sondage mené auprès des directeurs financiers de 37 des plus grandes sociétés canadiennes[1], ainsi que des travaux subséquents d'un petit groupe de réflexion constitué de directeurs financiers et ayant pour tâche de commenter et d'étoffer certaines des réponses aux questions du sondage.

Survol des résultats

L'époque où l'entreprise entretenait avec son banquier une relation « particulière » – voir exclusive – est révolue. Les résultats du sondage et des travaux du groupe de réflexion indiquent que les entreprises ont des relations avec plusieurs banques, choisies en fonction des produits et des services où elles sont compétitives, ainsi que selon différents autres critères. Le cumul de sièges d'administrateur n'influe guère sur le choix de la banque avec laquelle l'entreprise fera affaire. Plusieurs directeurs financiers ont mentionné qu'il existe un lien entre les banques auxquelles l'entreprise fait appel pour les produits fondés sur le crédit et les services facturés à l'acte. Toutefois, dans l'ensemble, plus de la moitié des répondants au sondage faisaient affaire sur une base régulière avec quatre banques ou plus.

---

[1] Le sondage a été mené auprès de 37 entreprises dont le chiffre d'affaires annuel moyen dépasse 3,5 milliards de dollars et qui exercent souvent des activités à l'étranger. L'échantillon obtenu est plus petit que ce ne serait souhaitable à des fins d'interprétation statistique (en particulier dans le cas des questions détaillées sur les activités des banques étrangères, nombre des répondants ne possédant pas l'expérience directe qui leur permettrait de donner une réponse exhaustive); néanmoins, les résultats obtenus sont le reflet d'une fraction importante des grandes entreprises canadiennes qui auraient pu participer au sondage, et il est possible d'en tirer des renseignements utiles sur les opinions des directeurs financiers. Le sondage est décrit à l'appendice 1.

Les entreprises ne considèrent pas que leur choix se limite aux banques canadiennes ; les banques figurant à l'annexe 2 ont fait des incursions sur différents segments du marché, notamment dans les secteurs à forte marge, où elles peuvent tirer parti des compétences de la banque mère. Cependant, l'existence d'un lien entre les produits fondés sur le crédit et les services facturés à l'acte empêche probablement, jusqu'à un certain point, les banques de l'annexe 2 de pénétrer d'avantage au sein de ces marchés. Bien que les entreprises de petite taille aient davantage tendance à traiter avec un plus petit nombre de banques, la relation étroite qu'elles entretenaient auparavant avec celles-ci a cédé le pas à des rapports qui ne sont pas sensiblement plus exclusifs que dans le cas des entreprises de plus grande taille. Les filiales canadiennes d'entreprises étrangères ont également tendance à répartir leurs affaires entre plusieurs banques, quoique dans une mesure moindre que les entreprises canadiennes.

Les banques subissent nombre des contingences découlant de la mondialisation de leurs activités, mais les résultats du sondage semblent indiquer clairement qu'elles conservent un avantage concurrentiel marqué (à tout le moins dans les services bancaires aux entreprises) sur leur marché national. Ce thème a été abordé sous différents angles dans le cadre du sondage et lors des séances du groupe de réflexion. Selon le sondage, les banques canadiennes dominent nettement la plupart des secteurs d'activité au Canada mais se révèlent par contre relativement peu compétitives par rapport aux banques des autres pays sur le marché national de ces dernières. Les résultats du sondage (corroborés par le groupe de réflexion) soulignent la valeur que peut présenter un réseau bancaire national sur le plan de la concurrence. À l'extérieur du Canada, les banques canadiennes, ne fournissant habituellement pas une gamme complète de services, sont nettement moins compétitives. La seule exception : certains directeurs financiers ont cité l'exemple des banques américaines, qui, selon eux, sont disposées à servir leurs clients partout sur la planète.

Les banques canadiennes ont également fait l'objet de critiques, aussi bien lors du sondage qu'à l'occasion des travaux du groupe de réflexion, parce qu'elles sont lentes à mettre en application les technologies modernes et à innover dans des domaines pouvant aller des produits spécialisés au traitement électronique. Plusieurs directeurs financiers ont observé que les banques canadiennes, qui ont déjà été chefs de file dans les secteurs de produits caractérisés par un recours intensif à la technologie, par exemple les euromarchés, ont cédé le pas aux banques d'Asie et d'ailleurs. Au pays, les banques essuient des critiques parce qu'elles utilisent encore trop souvent le support papier dans leurs opérations. De l'avis de certains directeurs financiers, les banques n'ont pas fait les investissements nécessaires dans les nouvelles technologies de traitement au cours de la dernière décennie, et deux grandes banques au moins continuent de recourir à une technologie de traitement par lots qui date des années 1960.

Les directeurs financiers composant le groupe de réflexion ont observé une certaine réticence des banques à l'idée de faire quoi que ce soit – notamment coopérer pour la mise au point de nouvelles technologies – qui puisse conforter leur image d'oligopole réalisant des bénéfices élevés. Ils estiment que les banques commettent là une grave erreur.

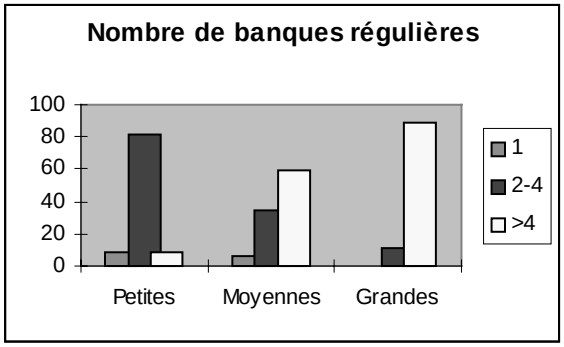
La plupart des directeurs financiers ne sont pas très partisans des fusions entre banques, que ce soit entre banques canadiennes ou entre banques canadiennes et étrangères. Les grandes entreprises sont très en faveur des fusions avec des banques américaines, alors que les petites entreprises s'y opposent. Lors des travaux du groupe de réflexion, on a précisé qu'il ne fallait pas en conclure qu'il existe une opposition aux acquisitions et aux alliances du type de celles que cherchent à conclure certaines banques canadiennes aux États-Unis et en Amérique latine et qui ont pour effet d'améliorer l'accès aux marchés étrangers.

Certains directeurs financiers ont cité les acquisitions de courtiers en valeurs mobilières par les banques à la fin des années 1980 à titre d'exemples de l'euphorie injustifiée que peut faire naître la fusion de deux grandes institutions de renom. Selon eux, ces fusions ont eu peu d'effet sur le plan de la qualité du service ou des avantages pour les consommateurs. Ils ont ajouté que la réduction du nombre de participants indépendants à ce marché est l'une des raisons qui ont motivé le recours aux banques de l'annexe 2 ou aux banques étrangères pour certains produits et services.

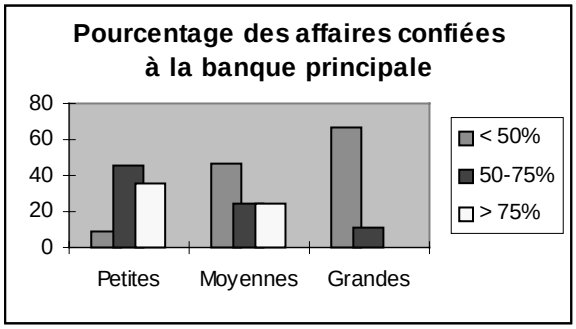
Résultats détaillés du sondage

a) Relations générales entre les banques et les entreprises

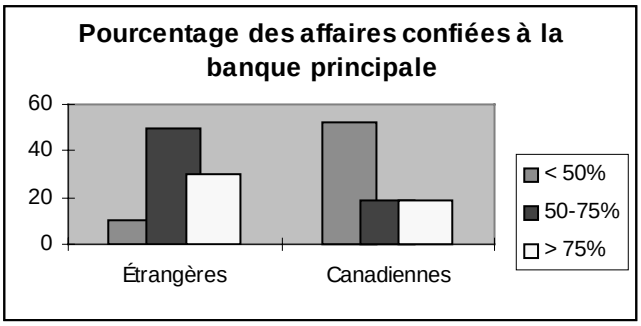
Dans l'ensemble, on observe une forte tendance des entreprises canadiennes à répartir leurs affaires entre plusieurs banques. Seulement 5 % des répondants ont dit ne traiter qu'avec une banque, et il s'agissait chaque fois de petites ou de moyennes entreprises. Le nombre de banques avec lesquelles l'entreprise fait affaire est étroitement lié à sa taille : 9 % seulement des petites entreprises font affaire avec plus de quatre banques, tandis que cette proportion atteint 89 % dans le cas des grandes entreprises. Les réponses fournies par les filiales d'entreprises étrangères ont été similaires : 80 % des répondants traitent avec de deux à quatre banques, et les 20 % restants, avec plus de quatre.



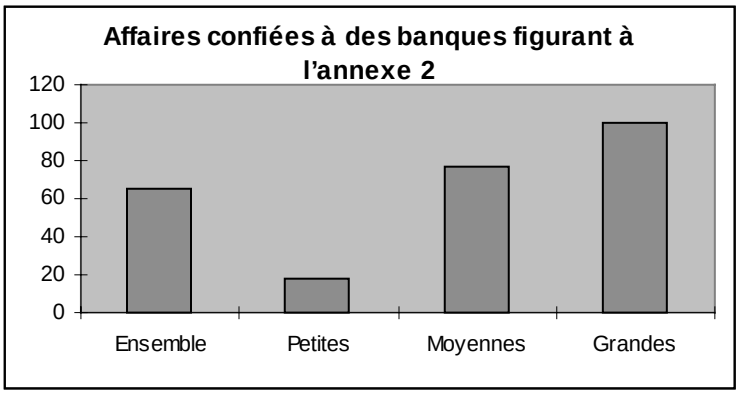
On obtient les mêmes résultats au sujet du pourcentage des affaires que les entreprises confient à leur banque principale : 36 % des entreprises de petite taille confient plus de 75 % de leurs affaires à leur banquier principal, et 9 % seulement lui confient moins de la moitié de leurs affaires. À l'opposé, 67 % des grandes entreprises confient moins de la moitié de leurs affaires à une même banque, et aucune ne lui en confie plus de 75 %.



Les affaires des filiales d'entreprises étrangères sont plus concentrées que celles des entreprises à capitaux canadiens : 80 % d'entre elles confient plus de la moitié de leurs affaires à une même banque, contre 37 % dans le cas des sociétés à capitaux canadiens.



Bien qu'aucune des entreprises ne considère avoir comme banque principale une banque de l'annexe 2 ou une banque étrangère, près des deux tiers confient une part de leurs affaires à des banques de l'annexe 2. Ici encore, il existe une forte corrélation entre la taille des entreprises et les résultats obtenus : en effet, seulement 18 % des petites entreprises, mais la totalité des grandes entreprises, font affaire avec une banque de l'annexe 2. De même, la plupart des grandes entreprises confient une bonne part de leurs affaires à des banques étrangères (78 %), alors que cela est assez rare dans le cas des petites entreprises (18 %). Il est intéressant de constater que, dans l'ensemble, les filiales d'entreprises étrangères ont moins tendance à confier une part substantielle de leurs affaires aux banques de l'annexe 2 (50 %) ou aux banques étrangères (40 %) que les entreprises canadiennes.



b) Produits et services bancaires

Les réponses données aux questions sur les relations générales avec les banques donnent à penser que les banques canadiennes continuent d'occuper une position dominante à titre de fournisseurs de services bancaires à ce groupe de consommateurs hautement convoités ; cependant, le sondage visait également à déterminer en détail quelles sont les banques auxquelles ont recours les entreprises pour obtenir différents types de services bancaires. Dans le sondage, on proposait deux catégories de services : les services fondés sur des produits, et les services de conseil.

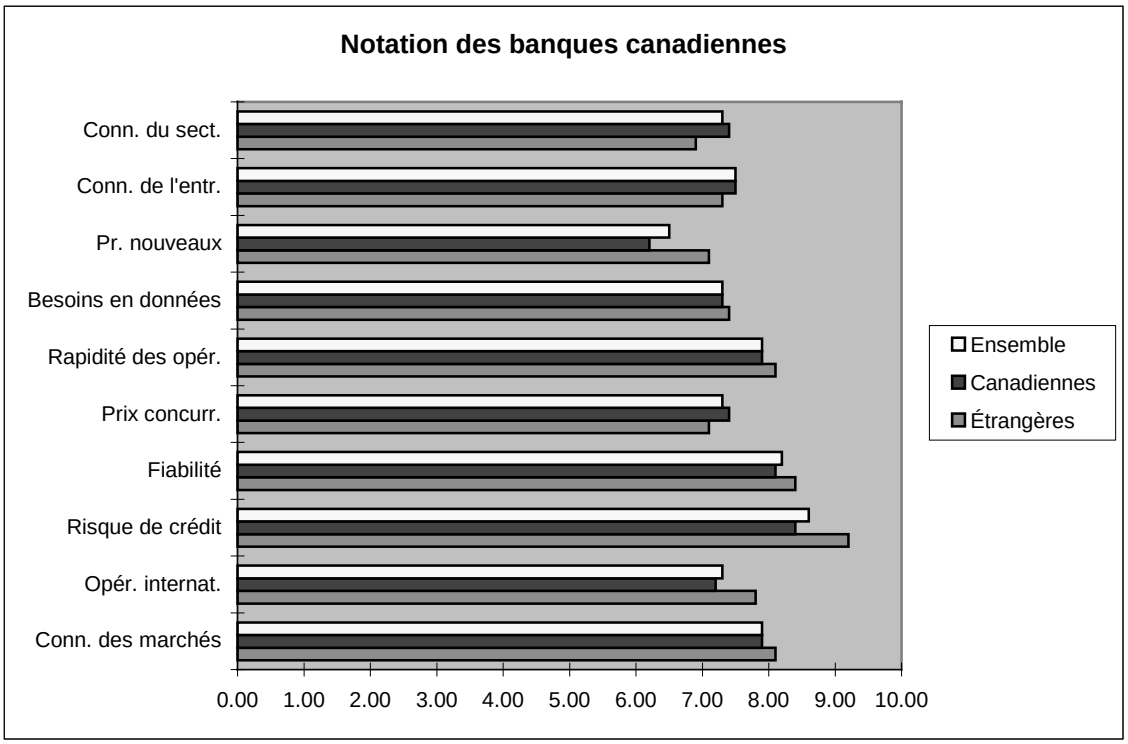
Lorsque l'on considère uniquement le Canada, les résultats sont assez uniformes : les banques canadiennes prédominent à la fois sur le marché des services de conseil et sur celui des produits, aussi bien pour l'ensemble des entreprises que dans les différentes catégories – petites, moyennes et grandes entreprises, entreprises à capitaux canadiens et filiales d'entreprises étrangères. Dans la catégorie des produits, c'est surtout dans le secteur de la gestion du risque financier (swaps, options, etc.) que les banques de l'annexe 2 semblent avoir réussi à accaparer une part du marché. Il s'agit d'un secteur où les innovations sur les produits et l'ingénierie financière ont été importantes au cours des quinze dernières années. Les résultats obtenus à cet égard vont donc souligner les évaluations plutôt basses données aux banques à propos de leur capacité de lancer des produits innovateurs. On peut supposer que les banques de l'annexe 2 peuvent accroître leur part du marché en offrant des produits innovateurs, mis au point par la banque mère étrangère. Par contre, les banques de l'annexe 2 occupent peu de place dans les secteurs des produits de crédit, de gestion de trésorerie et de financement, où la capacité des institutions financières de se tailler une part du marché dépend dans une large mesure de l'importance de leurs fonds propres.

À l'extérieur du Canada, où la concurrence vient des banques internationales et des banques résidentes étrangères, les rôles sont inversés : ce sont alors les banques canadiennes qui ne participent quasiment pas au marché des produits de crédit et de financement. La faiblesse relative des banques canadiennes en matière de gestion du risque financier au Canada même se traduit par l'absence d'opérations importantes à l'étranger avec les entreprises participant au sondage. Le seul secteur où les banques canadiennes sont actives à l'étranger est celui des comptes et des virements, plus les services de gestion de trésorerie connexes, surtout auprès des plus grandes entreprises.

La situation est semblable dans le secteur des services bancaires. Les banques canadiennes dominent le marché intérieur mais ne sont que des fournisseurs de second plan auprès des grandes entreprises canadiennes à l'étranger. Il est à remarquer que, tandis que les entreprises canadiennes ont recours aux banques de l'annexe 2 au Canada afin d'obtenir des conseils sur l'accès aux marchés étrangers, aucune filiale d'entreprise étrangère n'a mentionné avoir demandé à des banques de l'annexe 2 de les conseiller au sujet des marchés étrangers. On peut penser que les entreprises canadiennes utilisent les banques étrangères comme intermédiaires pour avoir accès aux compétences de la banque ou de l'institution financière mère, tandis que les filiales y ont directement accès.

En ce qui a trait à l’évaluation des différents produits et services offerts par les banques canadiennes, on n'observe pas vraiment d'écart dans les réponses selon la taille des entreprises, mais dans plusieurs cas les évaluations accordées par les filiales d'entreprises étrangères diffèrent sensiblement de celles des entreprises à capitaux canadiens. Comme on pouvait s'y attendre, les banques canadiennes ne sont pas considérées comme présentant un risque sur le plan du crédit, leur évaluation étant en moyenne de 8,6 sur 10. Dans la plupart des autres secteurs, les banques canadiennes reçoivent une évaluation de 7 ou 8 sur 10, ce qui, sans être une marque d'enthousiasme, est respectable. Comme cela a déjà été mentionné, les évaluations les plus faibles se rapportent au lancement de produits nouveaux ou innovateurs : sur ce point, les banques ont reçu une évaluation moyenne de 6,5 sur 10 seulement. La évaluation moyenne accordée par les entreprises à capitaux canadiens est de 6,2, comparativement à 7,1 de la part des

filiales d'entreprises étrangères, moins critiques sur ce sujet. Notons que ces dernières ont également donné une meilleure évaluation aux banques canadiennes à propos de leur stabilité financière (9,2 en moyenne, comparativement à 8,4 pour les entreprises canadiennes) ainsi que par apport a leur capacité d'effectuer des opérations internationales (7,8 contre 7,2).



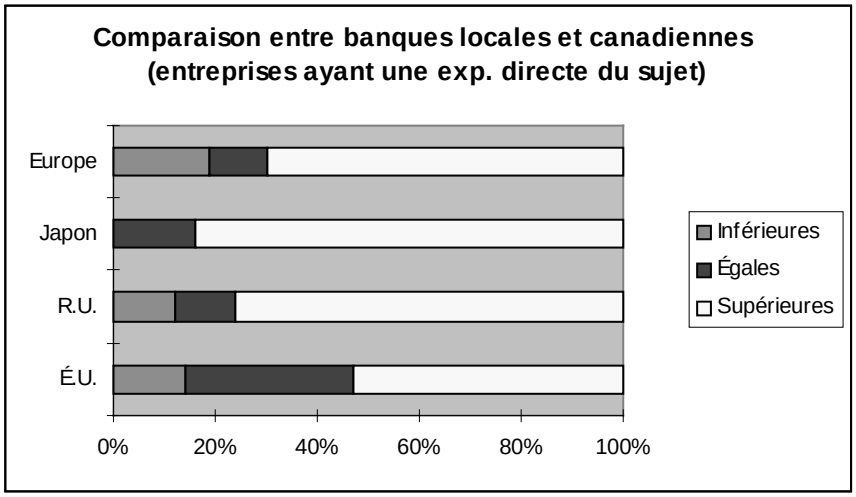
c) Compétitivité des banques canadiennes

Cette section du questionnaire portait sur la compétitivité des banques canadiennes par rapport à leurs concurrentes étrangères. Les répondants devaient comparer les banques étrangères aux banques canadiennes présentes sur les mêmes marchés en ce qui a trait à leur capacité et à leur volonté de fournir des services aux entreprises canadiennes. Les banques résidentes d'un pays profitent, dans le cadre de leurs activités dans ce pays, de certains avantages « naturels » (ce qui est amplement démontré par la performance des banques canadiennes au Canada); aussi, aux fins des questions sur la concurrence internationale, deux groupes ont été établis : les banques résidentes d'un pays ou d'une région, et les banques canadiennes et autres qui sont résidentes d'une autre région (p. ex., comment les banques canadiennes se comparent-elles aux banques américaines présentes en Europe?).

Dans l'ensemble, on considère que les banques étrangères sont, sur leur marché national, plus compétitives que les banques canadiennes. Aux États-Unis, les entreprises de petite taille jugent que les banques locales offrent un service égal, ou même inférieur, à celui des banques canadiennes sur ce marché (ce qui s'explique sans doute par le fait que les banques américaines sont peu intéressées à faire affaire avec les petites entreprises canadiennes sur ce marché). Quant

aux moyennes et grandes entreprises, elles estiment que les banques américaines sont supérieures, habituellement, ou égales aux banques canadiennes pour ce qui est des opérations sur le marché américain. Si l'on ventile les réponses entre les entreprises à capitaux canadiens et les filiales d'entreprises étrangères, la plupart de ces dernières (dont le plus grand nombre sont des filiales d'entreprises américaines) concluent, à l'inverse, que les banques canadiennes sont égales ou supérieures aux banques américaines sur le marché américain. D'ailleurs, lors des travaux du groupe de réflexion, les participants ont exprimé une certaine frustration à propos des hésitations des sociétés mères à même envisager de faire appel à une banque canadienne dans le cadre d'opérations aux États-Unis, et ce, même lorsque la banque canadienne est nettement supérieure (du moins selon la filiale). Compte tenu des opinions des petites entreprises et des filiales d'entreprises étrangères (qui, en règle générale, n'ont pas répondu aux questions sur les banques situées hors d'Amérique du Nord), les banques canadiennes ont obtenu des résultats relativement meilleurs par rapport aux banques locales américaines que par rapport aux banques locales d'autres régions du globe.

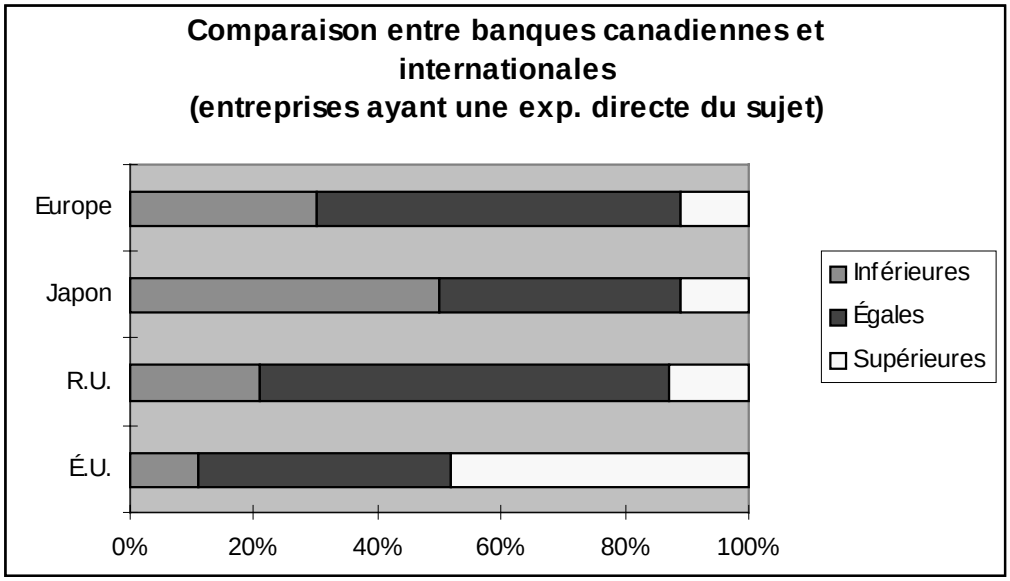
Hors d'Amérique du Nord, les répondants devaient évaluer les banques locales situées au Royaume-Uni, au Japon, en Europe continentale et dans l'ensemble des autres régions de la planète. Les petites entreprises possédaient une expérience très limitée des services bancaires dans ces régions; d'ailleurs, le bagage de connaissances directes des moyennes et grandes entreprises était lui aussi relativement léger. Toutefois, celles des moyennes et grandes entreprises qui étaient en mesure de répondre ont accordé aux banques locales de ces régions des notes beaucoup plus élevées qu'aux banques canadiennes présentes dans ces pays. En règle générale, les filiales ne possédaient pas les connaissances directes requises pour noter les banques canadiennes sur les marchés autres que nord-américains.



Lorsque les banques canadiennes sont comparées aux banques étrangères actives hors de leur marché national, elles obtiennent des résultats nettement meilleurs, les règles du jeu étant alors plus égales. Les banques canadiennes ont été constamment jugées égales ou supérieures aux banques du Royaume-Uni, de l'Europe continentale ou du Japon lorsqu'elles se livrent concurrence sur un tiers marché. Par contre, leurs résultats ne sont pas aussi étincelants lorsqu'elles sont comparées aux grandes banques américaines. La moitié environ des entreprises possédant une expérience directe en la matière jugent que les banques américaines sont supérieures aux banques canadiennes, tandis que la plupart des autres les placent à égalité. Très peu ont donné une meilleure évaluation aux banques canadiennes qu'aux banques internationales américaines. Les banques situées aux États-Unis ont reçu des notes médiocres de la part des

petites entreprises canadiennes, mais elles sont considérées comme égales ou supérieures aux banques canadiennes par les moyennes et grandes entreprises. Le groupe de réflexion a indiqué que la plupart des dix ou douze banques que l'on peut réellement qualifier de « mondiales » sont situées aux États-Unis, et aucune au Canada.

Très peu de répondants jugent que les banques étrangères exerçant des activités au Canada sont supérieures aux banques canadiennes; la plupart disant même qu'elles sont inférieures. Cette constatation vaut aussi bien pour les petites que pour les moyennes et les grandes entreprises, pour les entreprises à capitaux canadiens que pour les filiales d'entreprises étrangères.



d) Le facteur taille et les relations avec les banques

Dans la foulée du débat public sur la nécessité pour les banques d'accroître leur taille afin de pouvoir faire face à la concurrence internationale, le sondage visait également à connaître l'opinion des directeurs financiers au sujet du rapport entre la taille des banques et leur capacité d'offrir des produits et des services concurrentiels. On a dégagé quatre points de vue sur le rapport entre la taille et la compétitivité : la possibilité que la taille soit en soi un facteur concurrentiel; la possibilité qu'il soit nécessaire d'atteindre une masse critique dans certains secteurs – produits ou services – pour pouvoir être compétitif; la possibilité que la taille ne soit pas importante, et que les connaissances spécialisées constituent le facteur clé; la possibilité que la taille ait une incidence négative.

Très peu de répondants pensent que la taille a une incidence négative sur la compétitivité des produits et des services.

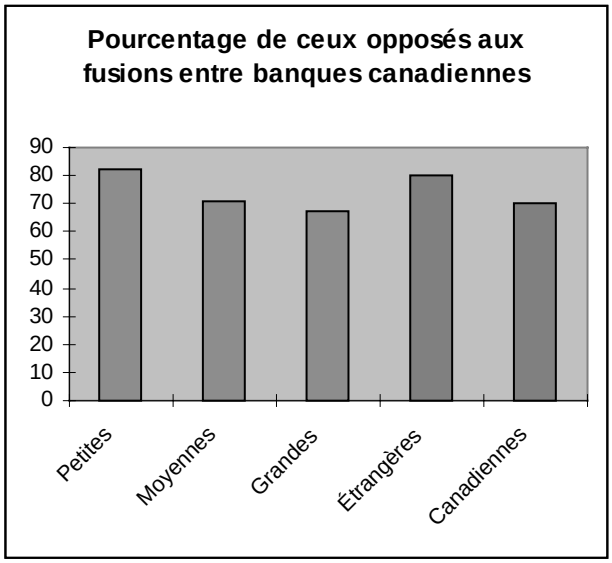
Même si elle n'est à peu près jamais perçue comme un facteur prédominant, la taille est importante aux yeux de nombre de répondants, surtout pour les comptes et les paiements, les

produits de crédit (par exemple les emprunts) et les produits de financement (où la banque sert d'intermédiaire pour l'accès aux marchés de capitaux). Certains répondants ont mentionné dans leurs commentaires écrits que les fonds propres d'une banque sont proportionnels à sa taille; or, les banques sont soumises à des restrictions relativement à la proportion de leurs fonds propres pouvant être exposée à un risque de contrepartie pour un client donné. Pour cette raison, une banque de plus grande envergure est davantage en mesure d'accorder des prêts importants ou de jouer un rôle d'intermédiation plus important. Les grandes entreprises, notamment, voient dans la taille le facteur le plus important au plan des produits de crédit offerts par les banques.

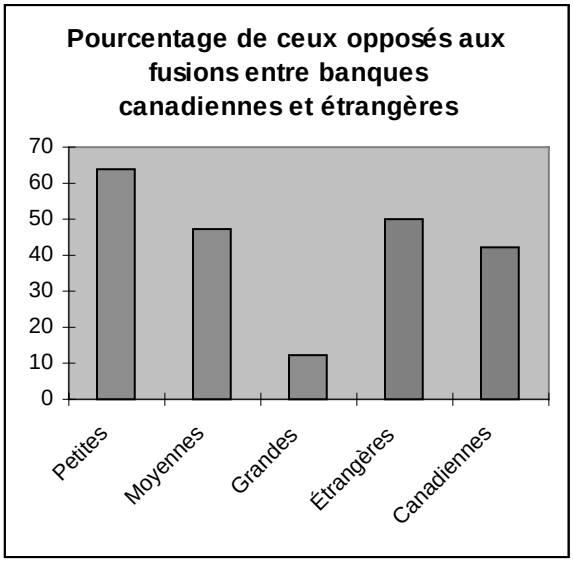
Selon la plupart des réponses, ce sont la masse critique et les connaissances spécialisées qui contribuent le plus à la compétitivité des produits ou des services. De façon générale, si la masse critique est perçue comme étant le facteur clé dans le cas des services bancaires traditionnels – comptes, produits financiers et produits de crédit –, ce sont les connaissances spécialisées que l'on classe au premier rang pour les services de conseil et les services facturés à l'acte. On a même souligné dans le cadre des travaux du groupe de réflexion que le fait que certaines personnes travaillent pour une banque est souvent aussi déterminant que l'identité de la banque en question dans le choix de l'institution avec laquelle l'entreprise veut traiter certains types d'affaires.

L'opinion des moyennes et grandes entreprises à propos de l'incidence de la taille sur la capacité de fournir directement des produits de financement sur le marché (acceptations bancaires, effets de commerce, etc.) diffère de celles des petites entreprises et des filiales d'entreprises étrangères. Les moyennes et grandes entreprises estiment que la masse critique constitue l'élément le plus important, les petites entreprises canadiennes penchent plutôt pour la taille, et les filiales d'entreprises étrangères accordent une importance à peu près égale à la taille, à la masse critique et aux connaissances spécialisées.

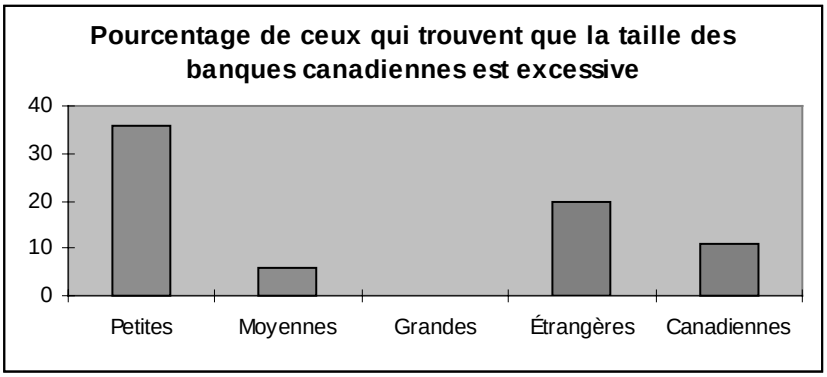
Les répondants, dans une proportion de trois contre un au total, se sont prononcés contre les fusions entre banques canadiennes. Même si toutes les catégories d'entreprises s'opposent de façon générale à ces fusions, il existe un rapport entre la taille et le pourcentage d'opposition exprimée. Ainsi, plus de 80 % des petites entreprises sont contre, comparativement aux deux tiers seulement des grandes entreprises.



Dans l'ensemble, les répondants appuient les fusions entre banques canadiennes et banques étrangères, la marge demeurant serrée (56 % pour, 44 % contre). Il existe cependant un clivage selon la taille : 64 % des petites entreprises sont opposées à ces fusions, comparativement à 47 % des moyennes et à 12 % des grandes entreprises. Les filiales d'entreprises étrangères sont légèrement moins favorables à ces fusions que les entreprises canadiennes, leurs opinions étant partagées à parts égales.

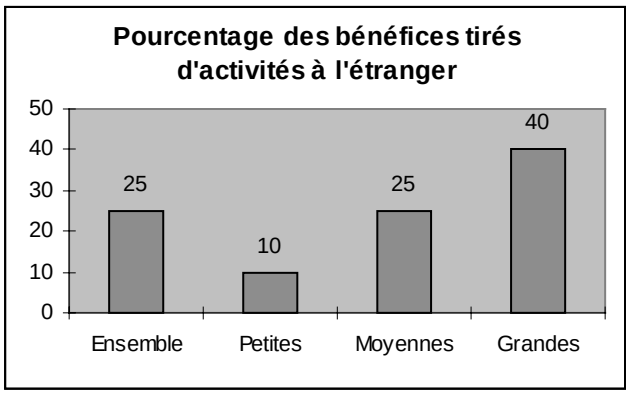


De façon générale, la thèse voulant que les banques canadiennes soient déjà trop grandes recueille peu d'appui. Au total, seulement 14 % des répondants sont de cet avis – il s'agit exclusivement de petites et moyennes entreprises. Les filiales d'entreprises étrangères ont un peu plus tendance que les entreprises canadiennes à penser que les banques canadiennes sont déjà de trop grande taille.

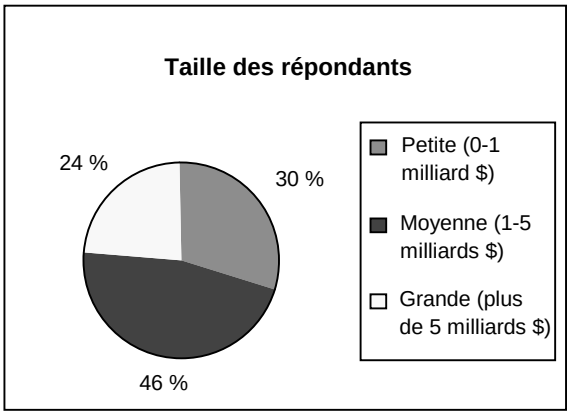


Appendice 1 – Le sondage

Le questionnaire de sondage a été envoyé aux directeurs financiers de 121 entreprises et institutions de premier plan. De ce nombre, 37 ont répondu de façon détaillée. Ces réponses constituent un échantillon d'entreprises canadiennes des secteurs public et privé. Les entreprises du secteur privé sont actives notamment dans le secteur manufacturier, le secteur des ressources naturelles et celui des services. Le chiffre d'affaires annuel moyen des entreprises participantes s'élève à 3,5 milliards de dollars, dont le quart est réalisé à l'étranger. En moyenne, les entreprises participantes possédaient des installations de production dans trois pays (sans compter le Canada), des filiales de ventes directes dans trois pays également, et des activités de vente par l'entremise d'intermédiaires dans six pays. Environ le quart (dix entreprises) sont des filiales canadiennes d'entreprises étrangères. Le chiffre d'affaires moyen des filiales d'entreprises étrangères (3 milliards de dollars) était légèrement inférieur à celui des entreprises à capitaux canadiens.



En raison de la taille disparate des répondants (dont les ventes annuelles s'échelonnent de 100 millions à plus de 20 milliards de dollars), l'analyse des résultats a porté à la fois sur l'ensemble des réponses et sur les réponses fournies par les petites (ventes annuelles de moins de 1 milliard de dollars), les moyennes (de 1 à 5 milliards de dollars) et les grandes entreprises (plus de 5 milliards de dollars). On a également procédé à une analyse des réponses fournies par les entreprises à capitaux canadiens par rapport à celles des filiales d'entreprises étrangères.



En complément du sondage, un groupe de réflexion composé de certains des directeurs financiers qui y avaient participé s'est réuni le 10 juin 1997. Lors de cette rencontre, il a été demandé aux directeurs financiers d'exposer les motifs justifiant leurs réponses sur différents sujets, de les nuancer ou de les préciser, à leur gré.

Tableau 1
Les relations entre les entreprises et les banques – l'ensemble des réponses[2]

Renseignements généraux sur l'entreprise[3]

1.	À combien s'élève approximativement le chiffre d'affaires de votre entreprise?	**3,54 milliards de dollars**
2.	Quel pourcentage de votre chiffre d'affaires est réalisé à l'extérieur du Canada?	**25 %**
3.	Sans compter le Canada, dans combien de pays exercez-vous des activités?	
	a) production	**2,4**
	b) vente/distribution directe	**3,3**
	c) vente/distribution par l'entremise d'intermédiaires	**5,9**

Relations avec les banques

4.	Avec combien de banques traitez vous de façon régulière?	1	**5 %**
		2-4	**43 %**
		plus de 4	**53 %**
5.	Si vous avez répondu 2 ou plus, quel pourcentage de vos affaires confiez-vous à votre principale banque?	moins de 50 %	**41 %**
		50-75 %	**27 %**
		plus de 75 %	**22 %**
6.	Faites-vous affaire avec une banque de l'annexe 2 (à capitaux étrangers) au Canada?	oui	**65 %**
		non	**35 %**
7.	Confiez-vous une part importante de vos affaires à des banques situées à l'extérieur du Canada?	oui	**43 %**
		non	**57 %**
8.	Selon vous, votre principale banque est-elle une banque à capitaux non canadiens (banque située à l'étranger ou figurant à l'annexe 2)?	oui	**0 %**
		non	**100 %**

[2] 37 réponses.
[3] Les chiffres indiqués correspondent simplement à des valeurs moyennes, non pondérées en fonction de la taille des répondants.

Produits et services bancaires[4]

9. Avec quel type de banque traitez-vous principalement pour obtenir les produits bancaires dont vous avez besoin de façon régulière dans le cadre de vos activités au Canada? (Cochez la case appropriée)

	Banques au Canada			Banques à l'étranger		
	Nationale	**Annexe 2**	**Pas de réponse**	**Canadienne**	**Étrangère**	**Pas de réponse**
Comptes, paiements, virements	**97 %**	**3 %**	**0 %**	**23 %**	**77 %**	**65 %**
Produits de crédit (emprunts, etc.)	**97 %**	**3 %**	**8 %**	**0 %**	**100 %**	**76 %**
Services de gestion de trésorerie (y compris l'EDI)	**100 %**	**0 %**	**5 %**	**27 %**	**73 %**	**70 %**
Produits de gestion du risque financier	**90 %**	**10 %**	**22 %**	**0 %**	**100 %**	**76 %**
Produits de financement (acceptations bancaires, effets de commerce, etc.)	**97 %**	**3 %**	**13 %**	**0 %**	**100 %**	**86 %**
Financement du commerce international	**93 %**	**7 %**	**42 %**	**0 %**	**100 %**	**89 %**

10. Avec quel type de banque traitez-vous principalement pour obtenir les services bancaires dont vous avez besoin de façon régulière dans le cadre de vos activités au Canada?

	Banques au Canada			Banques à l'étranger		
	Nationale	**Annexe 2**	**Pas de réponse**	**Canadienne**	**Étrangère**	**Pas de réponse**
Conseils stratégiques et économiques généraux	**100 %**	**0 %**	**13 %**	**12 %**	**88 %**	**75 %**
Conseils en gestion financière d'entreprise	**96 %**	**4 %**	**29 %**	**11 %**	**89 %**	**73 %**
Conseils en matière de fusions et d'acquisitions	**100 %**	**0 %**	**57 %**	**0 %**	**100 %**	**78 %**
Conseils relatifs à l'accès aux marchés étrangers	**67 %**	**33 %**	**52 %**	**0 %**	**100 %**	**73 %**

[4] Du fait de la nature de leurs activités, les institutions qui ont participé au sondage n'étaient pas toujours en mesure de répondre de façon exhaustive à toutes les questions. Les pourcentages indiqués correspondent aux institutions qui ont répondu à la question; on donne également le pourcentage des institutions qui ne pouvaient répondre.

11. Comment évaluez-vous les banques canadiennes dans les catégories suivantes *(sur une échelle de 1 à 10, où 1 correspond à « faible » et 10 à « excellent »)?*

	Note
Connaissance de votre secteur	**7,3**
Connaissance de votre entreprise et de ses besoins	**7,5**
Lancement de produits nouveaux ou innovateurs	**6,5**
Exigences imposées à votre entreprise en matière de données financières et autres	**7,3**
Opérations efficaces et rapides	**7,9**
Prix concurrentiels	**7,3**
Fiabilité (volonté de poursuivre la relation même en période de récession économique ou de perturbations du marché)	**8,2**
Fiabilité (risques de crédit pour vous)	**8,6**
Capacité d'effectuer des opérations internationales	**7,3**
Connaissance approfondie des marchés financiers	**7,9**

Compétitivité des banques canadiennes

12. Sous le rapport de vos activités à l'extérieur du Canada, comment évaluez-vous la capacité ou la volonté des banques locales (c'est-à-dire les banques **des pays en question** qui sont actives sur leur marché national) de fournir des produits et des services bancaires aux entreprises canadiennes, par rapport aux banques canadiennes présentes sur ces marchés?

	Supérieures aux banques canadiennes	**Pas de différence notable**	**Inférieures aux banques canadiennes**	**Pas de réponse**
Banques locales des États-Unis	**53 %**	**33 %**	**14 %**	**43 %**
Banques locales du Royaume-Uni	**78 %**	**11 %**	**11 %**	**75 %**
Banques locales du Japon	**85 %**	**15 %**	**0 %**	**81 %**
Banques locales de l'Europe continentale	**70 %**	**11 %**	**20 %**	**73 %**

13. Sous le rapport de vos activités à l'extérieur du Canada, comment évaluez-vous la capacité ou la volonté des banques internationales (c'est-à-dire les banques actives **à l'extérieur** de leur marché national) de fournir des produits et des services bancaires aux entreprises canadiennes, par rapport aux banques canadiennes présentes sur les mêmes marchés?

	Supérieures aux banques canadiennes	**Pas de différence notable**	**Inférieures aux banques canadiennes**	**Pas de réponse**
Banques internationales des États-Unis	**48 %**	**41 %**	**11 %**	**54 %**
Banques internationales du Royaume-Uni	**11 %**	**67 %**	**22 %**	**76 %**
Banques internationales du Japon	**11 %**	**39 %**	**50 %**	**73 %**
Banques internationales de l'Europe continentale	**10 %**	**60 %**	**30 %**	**73 %**

14. Comment évaluez-vous globalement les banques à capitaux étrangers actives au Canada?

Supérieures aux banques canadiennes :	**7 %**
Pas de différence notable :	**33 %**
Inférieures aux banques canadiennes :	**60 %**
Pas de réponse :	**28 %**

Le facteur taille et les relations avec les banques

15. Le rapport entre la taille et la compétitivité d'une banque peut varier selon la catégorie de produits. Choisissez parmi les affirmations A, B, C, et D celle qui reflète le mieux votre opinion dans chacune des catégories de produits et de services suivantes.

A : La taille est le facteur le plus important permettant de fournir des produits concurrentiels aux entreprises.

B : Peu importe la taille de la banque, c'est l'existence d'une masse critique relativement aux produits en question qui influe le plus sur la compétitivité des produits fournis aux entreprises.

C : Ce sont les compétences spécialisées, sans égard à la taille ou à la masse critique, qui influe le plus sur la compétitivité des produits fournis aux entreprises.

D : La taille est un élément qui nuit à la compétitivité des produits.

	Incidence de la taille				
	A	**B**	**C**	**D**	**PR**[5]
Comptes, paiements, virements	**20 %**	**54 %**	**26 %**		**6 %**
Produits de crédit (emprunts, etc.)	**31 %**	**34 %**	**31 %**	**4 %**	**13 %**
Services de gestion de trésorerie (y compris l'EDI)	**9 %**	**57 %**	**34 %**		**11 %**
Produits de gestion du risque financier	**6 %**	**35 %**	**59 %**		**14 %**
Produits de financement (acceptations bancaires, effets de commerce, etc.)	**33 %**	**51 %**	**16 %**		**10 %**
Financement du commerce international	**7 %**	**20 %**	**73 %**		**30 %**
Conseils stratégiques et économiques généraux	**6 %**	**6 %**	**85 %**	**3 %**	**9 %**
Conseils en gestion financière d'entreprise	**34 %**	**10 %**	**87 %**		**16 %**
Conseils en matière de fusions et d'acquisitions	**4 %**	**15 %**	**77 %**	**4 %**	**30 %**
Conseils relatifs à l'accès aux marchés étrangers	**3 %**	**7 %**	**83 %**	**3 %**	**19 %**

[5] PR : pas de réponse.

16. Selon vous, les banques canadiennes seraient-elles plus à même de répondre aux besoins de votre entreprise :

a) si elles étaient autorisées à se fusionner entre elles?	oui	**27 %**
	non	**73 %**
b) si elles étaient autorisées à fusionner avec des banques étrangères?	oui	**56 %**
	non	**44 %**
17. Les banques canadiennes sont-elles déjà trop grandes?	oui	**14 %**
	non	**86 %**

Tableau 2
Les relations entre les entreprises et les banques – les petites entreprises[6]

Renseignements généraux sur l'entreprise[7]

1.	À combien s'élève approximativement le chiffre d'affaires de votre entreprise?	**0,35 milliards de dollars**
2.	Quel pourcentage de votre chiffre d'affaires est réalisé à l'extérieur du Canada?	**10 %**
3.	Sans compter le Canada, dans combien de pays exercez-vous des activités?	
	a) production	**1**
	b) vente/distribution directe	**1**
	c) vente/distribution par l'entremise d'intermédiaires	**2**

Relations avec les banques

4.	Avec combien de banques traitez-vous de façon régulière?	1	**9 %**
		2-4	**82 %**
		plus de 4	**9 %**
5.	Si vous avez répondu 2 ou plus, quel pourcentage de vos affaires confiez-vous à votre principale banque?	moins de 50 %	**9 %**
		50-75 %	**46 %**
		plus de 75 %	**36 %**
6.	Faites-vous affaire avec une banque de l'annexe 2 (à capitaux étrangers) au Canada?	oui	**18 %**
		non	**82 %**
7.	Confiez-vous une part importante de vos affaires à des banques situées à l'extérieur du Canada?	oui	**18 %**
		non	**82 %**
8.	Selon vous, votre principale banque est-elle une banque à capitaux non canadiens (banque située à l'étranger ou figurant à l'annexe 2)?	oui	**0 %**
		non	**100 %**

[6] 11 réponses.
[7] Les chiffres indiqués correspondent simplement à des valeurs moyennes, non pondérées en fonction de la taille des répondants.

Produits et services bancaires[8]

9. Avec quel type de banque traitez-vous principalement pour obtenir les produits bancaires dont vous avez besoin de façon régulière dans le cadre de vos activités au Canada? (Cochez la case appropriée)

	Banques au Canada			Banques à l'étranger		
	Nationale	**Annexe 2**	**Pas de réponse**	**Canadienne**	**Étrangère**	**Pas de réponse**
Comptes, paiements, virements	**100 %**	**0 %**	**0 %**	**0 %**	**100 %**	**91 %**
Produits de crédit (emprunts, etc.)	**91 %**	**9 %**	**0 %**	**0 %**	**100 %**	**91 %**
Services de gestion de trésorerie (y compris l'EDI)	**100 %**	**0 %**	**9 %**	**0 %**	**100 %**	**91 %**
Produits de gestion du risque financier	**86 %**	**14 %**	**36 %**	**0 %**	**100 %**	**91 %**
Produits de financement (acceptations bancaires, effets de commerce, etc.)	**100 %**	**0 %**	**18 %**	**0 %**	**100 %**	**91 %**
Financement du commerce international	**100 %**	**0 %**	**45 %**	**0 %**	**100 %**	**91 %**

10. Avec quel type de banque traitez-vous principalement pour obtenir les services bancaires dont vous avez besoin de façon régulière dans le cadre de vos activités au Canada?

	Banques au Canada			Banques à l'étranger		
	Nationale	**Annexe 2**	**Pas de réponse**	**Canadienne**	**Étrangère**	**Pas de réponse**
Conseils stratégiques et économiques généraux	**100 %**	**0 %**	**27 %**	**0 %**	**0 %**	**100 %**
Conseils en gestion financière d'entreprise	**100 %**	**0 %**	**54 %**	**0 %**	**0 %**	**100 %**
Conseils en matière de fusions et d'acquisitions	**100 %**	**0 %**	**73 %**	**0 %**	**0 %**	**100 %**
Conseils relatifs à l'accès aux marchés étrangers	**100 %**	**0 %**	**64 %**	**0 %**	**0 %**	**100 %**

[8] Du fait de la nature de leurs activités, les institutions qui ont participé au sondage n'étaient pas toujours en mesure de répondre de façon exhaustive à toutes les questions. Les pourcentages indiqués correspondent aux institutions qui ont répondu à la question; on donne également le pourcentage des institutions qui ne pouvaient répondre.

11. Comment évaluez-vous les banques canadiennes dans les catégories suivantes *(sur une échelle de 1 à 10, où 1 correspond à « faible » et 10 à « excellent »)?*

	Note
Connaissance de votre secteur	**6,5**
Connaissance de votre entreprise et de ses besoins	**7,3**
Lancement de produits nouveaux ou innovateurs	**5,8**
Exigences imposées à votre entreprise en matière de données financières et autres	**7,3**
Opérations efficaces et rapides	**7,9**
Prix concurrentiels	**6,5**
Fiabilité (volonté de poursuivre la relation même en période de récession économique ou de perturbations du marché)	**8,4**
Fiabilité (risques de crédit pour vous)	**8,7**
Capacité d'effectuer des opérations internationales	**8,1**
Connaissance approfondie des marchés financiers	**8,1**

Compétitivité des banques canadiennes

12. Sous le rapport de vos activités à l'extérieur du Canada, comment évaluez-vous la capacité ou la volonté des banques locales (c'est-à-dire les banques **des pays en question** qui sont actives sur leur marché national) de fournir des produits et des services bancaires aux entreprises canadiennes, par rapport aux banques canadiennes présentes sur ces marchés?

	Supérieures aux banques canadiennes	**Pas de différence notable**	**Inférieures aux banques canadiennes**	**Pas de réponse**
Banques locales des États-Unis	**40 %**	**20 %**	**40 %**	**55 %**
Banques locales du Royaume-Uni	**0 %**	**0 %**	**0 %**	**100 %**
Banques locales du Japon	**0 %**	**0 %**	**0 %**	**100 %**
Banques locales de l'Europe continentale	**100 %**	**0 %**	**0 %**	**91 %**

13. Sous le rapport de vos activités à l'extérieur du Canada, comment évaluez-vous la capacité ou la volonté des banques internationales (c'est-à-dire les banques actives **à l'extérieur** de leur marché national) de fournir des produits et des services bancaires aux entreprises canadiennes, par rapport aux banques canadiennes présentes sur les mêmes marchés?

	Supérieures aux banques canadiennes	**Pas de différence notable**	**Inférieures aux banques canadiennes**	**Pas de réponse**
Banques internationales des États-Unis	**0 %**	**33 %**	**67 %**	**73 %**
Banques internationales du Royaume-Uni	**0 %**	**0 %**	**0 %**	**100 %**
Banques internationales du Japon	**0 %**	**50 %**	**50 %**	**82 %**
Banques internationales de l'Europe continentale	**0 %**	**0 %**	**0 %**	**100 %**

14. Comment évaluez-vous globalement les banques à capitaux étrangers actives au Canada?

Supérieures aux banques canadiennes : **7 %**
Pas de différence notable : **17 %**
Inférieures aux banques canadiennes : **66 %**
Pas de réponse : **46 %**

Le facteur taille et les relations avec les banques

15. Le rapport entre la taille et la compétitivité d'une banque peut varier selon la catégorie de produits. Choisissez parmi les affirmations A, B, C, et D celle qui reflète le mieux votre opinion dans chacune des catégories de produits et de services suivantes.

A : La taille est le facteur le plus important permettant de fournir des produits concurrentiels aux entreprises.

B : Peu importe la taille de la banque, c'est l'existence d'une masse critique relativement aux produits en question qui influe le plus sur la compétitivité des produits fournis aux entreprises.

C : Ce sont les compétences spécialisées, sans égard à la taille ou à la masse critique, qui influe le plus sur la compétitivité des produits fournis aux entreprises.

D : La taille est un élément qui nuit à la compétitivité des produits.

	Incidence de la taille				
	A	**B**	**C**	**D**	**PR**[9]
Comptes, paiements, virements	**20 %**	**20 %**	**60 %**		**9 %**
Produits de crédit (emprunts, etc.)	**20 %**	**20 %**	**50 %**	**10 %**	**9 %**
Services de gestion de trésorerie (y compris l'EDI)	**30 %**	**40 %**	**30 %**		**10 %**
Produits de gestion du risque financier	**25 %**	**25 %**	**50 %**		**28 %**
Produits de financement (acceptations bancaires, effets de commerce, etc.)	**44 %**	**33 %**	**22 %**		**19 %**
Financement du commerce international		**14 %**	**86 %**		**36 %**
Conseils stratégiques et économiques généraux			**100 %**		**27 %**
Conseils en gestion financière d'entreprise			**100 %**		**54 %**
Conseils en matière de fusions et d'acquisitions	**20 %**	**20 %**	**60 %**		**54 %**
Conseils relatifs à l'accès aux marchés étrangers			**100 %**		**45 %**

[9] PR : pas de réponse.

16. Selon vous, les banques canadiennes seraient-elles plus à même de répondre aux besoins de votre entreprise :

a) si elles étaient autorisées à se fusionner entre elles?	oui	**18 %**
	non	**82 %**
b) si elles étaient autorisées à fusionner avec des banques étrangères?	oui	**36 %**
	non	**64 %**
17. Les banques canadiennes sont-elles déjà trop grandes?	oui	**36 %**
	non	**64 %**

Tableau 3
Les relations entre les entreprises et les banques – les moyennes entreprises[10]

Renseignements généraux sur l'entreprise[11]

1.	À combien s'élève approximativement le chiffre d'affaires de votre entreprise?	**1,5 milliards de dollars**
2.	Quel pourcentage de votre chiffre d'affaires est réalisé à l'extérieur du Canada?	**25 %**
3.	Sans compter le Canada, dans combien de pays exercez-vous des activités?	
	a) production	**3**
	b) vente/distribution directe	**4**
	c) vente/distribution par l'entremise d'intermédiaires	**3**

Relations avec les banques

4.	Avec combien de banques traitez-vous de façon régulière?	1	**6 %**
		2-4	**35 %**
		plus de 4	**59 %**
5.	Si vous avez répondu 2 ou plus, quel pourcentage de vos affaires confiez-vous à votre principale banque?	moins de 50 %	**47 %**
		50-75 %	**24 %**
		plus de 75 %	**24 %**
6.	Faites-vous affaire avec une banque de l'annexe 2 (à capitaux étrangers) au Canada?	oui	**77 %**
		non	**23 %**
7.	Confiez-vous une part importante de vos affaires à des banques situées à l'extérieur du Canada?	oui	**41 %**
		non	**59 %**
8.	Selon vous, votre principale banque est-elle une banque à capitaux non canadiens (banque située à l'étranger ou figurant à l'annexe 2)?	oui	**0 %**
		non	**100 %**

[10] 17 réponses.
[11] Les chiffres indiqués correspondent simplement à des valeurs moyennes, non pondérées en fonction de la taille des répondants.

Produits et services bancaires[12]

9. Avec quel type de banque traitez-vous principalement pour obtenir les produits bancaires dont vous avez besoin de façon régulière dans le cadre de vos activités au Canada? (Cochez la case appropriée)

	Banques au Canada			Banques à l'étranger		
	Nationale	**Annexe 2**	**Pas de réponse**	**Canadienne**	**Étrangère**	**Pas de réponse**
Comptes, paiements, virements	**100 %**	**0 %**	**0 %**	**15 %**	**85 %**	**59 %**
Produits de crédit (emprunts, etc.)	**100 %**	**0 %**	**18 %**	**0 %**	**100 %**	**76 %**
Services de gestion de trésorerie (y compris l'EDI)	**100 %**	**0 %**	**0 %**	**15 %**	**85 %**	**59 %**
Produits de gestion du risque financier	**93 %**	**7 %**	**17 %**	**0 %**	**100 %**	**76 %**
Produits de financement (acceptations bancaires, effets de commerce, etc.)	**93 %**	**7 %**	**17 %**	**0 %**	**100 %**	**76 %**
Financement du commerce international	**89 %**	**11 %**	**47 %**	**0 %**	**0 %**	**100 %**

10. Avec quel type de banque traitez-vous principalement pour obtenir les services bancaires dont vous avez besoin de façon régulière dans le cadre de vos activités au Canada?

	Banques au Canada			Banques à l'étranger		
	Nationale	**Annexe 2**	**Pas de réponse**	**Canadienne**	**Étrangère**	**Pas de réponse**
Conseils stratégiques et économiques généraux	**100 %**	**0 %**	**0 %**	**20 %**	**80 %**	**70 %**
Conseils en gestion financière d'entreprise	**100 %**	**0 %**	**23 %**	**20 %**	**80 %**	**70 %**
Conseils en matière de fusions et d'acquisitions	**100 %**	**0 %**	**59 %**	**0 %**	**100 %**	**76 %**
Conseils relatifs à l'accès aux marchés étrangers	**81 %**	**19 %**	**53 %**	**0 %**	**100 %**	**65 %**

[12] Du fait de la nature de leurs activités, les institutions qui ont participé au sondage n'étaient pas toujours en mesure de répondre de façon exhaustive à toutes les questions. Les pourcentages indiqués correspondent aux institutions qui ont répondu à la question; on donne également le pourcentage des institutions qui ne pouvaient répondre.

11. Comment évaluez-vous les banques canadiennes dans les catégories suivantes *(sur une échelle de 1 à 10, où 1 correspond à « faible » et 10 à « excellent »)?*

	Note
Connaissance de votre secteur	**7,9**
Connaissance de votre entreprise et de ses besoins	**7,7**
Lancement de produits nouveaux ou innovateurs	**6,9**
Exigences imposées à votre entreprise en matière de données financières et autres	**7,5**
Opérations efficaces et rapides	**8,2**
Prix concurrentiels	**7,5**
Fiabilité (volonté de poursuivre la relation même en période de récession économique ou de perturbations du marché)	**8,4**
Fiabilité (risques de crédit pour vous)	**8,8**
Capacité d'effectuer des opérations internationales	**7,1**
Connaissance approfondie des marchés financiers	**7,8**

Compétitivité des banques canadiennes

12. Sous le rapport de vos activités à l'extérieur du Canada, comment évaluez-vous la capacité ou la volonté des banques locales (c'est-à-dire les banques **des pays en question** qui sont actives sur leur marché national) de fournir des produits et des services bancaires aux entreprises canadiennes, par rapport aux banques canadiennes présentes sur ces marchés?

	Supérieures aux banques canadiennes	**Pas de différence notable**	**Inférieures aux banques canadiennes**	**Pas de réponse**
Banques locales des États-Unis	**74 %**	**13 %**	**13 %**	**53 %**
Banques locales du Royaume-Uni	**100 %**	**0 %**	**0 %**	**74 %**
Banques locales du Japon	**100 %**	**0 %**	**0 %**	**82 %**
Banques locales de l'Europe continentale	**75 %**	**0 %**	**25 %**	**76 %**

13. Sous le rapport de vos activités à l'extérieur du Canada, comment évaluez-vous la capacité ou la volonté des banques internationales (c'est-à-dire les banques actives **à l'extérieur** de leur marché national) de fournir des produits et des services bancaires aux entreprises canadiennes, par rapport aux banques canadiennes présentes sur les mêmes marchés?

	Supérieures aux banques canadiennes	**Pas de différence notable**	**Inférieures aux banques canadiennes**	**Pas de réponse**
Banques internationales des États-Unis	**57%**	**43 %**	**0 %**	**58 %**
Banques internationales du Royaume-Uni	**25 %**	**75 %**	**0 %**	**76 %**
Banques internationales du Japon	**25 %**	**50 %**	**25 %**	**76 %**
Banques internationales de l'Europe continentale	**20 %**	**60 %**	**20 %**	**70 %**

14. Comment évaluez-vous globalement les banques à capitaux étrangers actives au Canada?

Supérieures aux banques canadiennes :	**7 %**
Pas de différence notable :	**50 %**
Inférieures aux banques canadiennes :	**43 %**
Pas de réponse :	**18 %**

Le facteur taille et les relations avec les banques

15. Le rapport entre la taille et la compétitivité d'une banque peut varier selon la catégorie de produits. Choisissez parmi les affirmations A, B, C, et D celle qui reflète le mieux votre opinion dans chacune des catégories de produits et de services suivantes.

A : La taille est le facteur le plus important permettant de fournir des produits concurrentiels aux entreprises.

B : Peu importe la taille de la banque, c'est l'existence d'une masse critique relativement aux produits en question qui influe le plus sur la compétitivité des produits fournis aux entreprises.

C : Ce sont les compétences spécialisées, sans égard à la taille ou à la masse critique, qui influe le plus sur la compétitivité des produits fournis aux entreprises.

D : La taille est un élément qui nuit à la compétitivité des produits.

	Incidence de la taille				
	A	**B**	**C**	**D**	**PR**[13]
Comptes, paiements, virements	**18 %**	**77 %**	**6 %**		**0 %**
Produits de crédit (emprunts, etc.)	**29 %**	**42 %**	**29 %**	**10 %**	**17 %**
Services de gestion de trésorerie (y compris l'EDI)		**73 %**	**27 %**		**11 %**
Produits de gestion du risque financier		**41 %**	**59 %**		**14 %**
Produits de financement (acceptations bancaires, effets de commerce, etc.)	**25 %**	**62 %**	**13 %**		**5 %**
Financement du commerce international			**100 %**		**35 %**
Conseils stratégiques et économiques généraux	**6 %**	**12 %**	**77 %**	**6 %**	**0 %**
Conseils en gestion financière d'entreprise	**6 %**	**12 %**	**82 %**		**0 %**
Conseils en matière de fusions et d'acquisitions		**15 %**	**77 %**	**8 %**	**24 %**
Conseils relatifs à l'accès aux marchés étrangers	**7 %**		**80 %**	**7 %**	**12 %**

[13] PR : pas de réponse.

16. Selon vous, les banques canadiennes seraient-elles plus à même de répondre aux besoins de votre entreprise :

a) si elles étaient autorisées à se fusionner entre elles?	oui	**29 %**
	non	**71 %**
b) si elles étaient autorisées à fusionner avec des banques étrangères?	oui	**53 %**
	non	**47 %**
17. Les banques canadiennes sont-elles déjà trop grandes?	oui	**6 %**
	non	**94 %**

Tableau 4
Les relations entre les entreprises et les banques – les grandes entreprises[14]

Renseignements généraux sur l'entreprise[15]

1.	À combien s'élève approximativement le chiffre d'affaires de votre entreprise?	**9 milliards de dollars**
2.	Quel pourcentage de votre chiffre d'affaires est réalisé à l'extérieur du Canada?	**40 %**
3.	Sans compter le Canada, dans combien de pays exercez-vous des activités?	
	a) production	**3**
	b) vente/distribution directe	**6**
	c) vente/distribution par l'entremise d'intermédiaires	**16**

Relations avec les banques

4.	Avec combien de banques traitez-vous de façon régulière?	1	**0 %**
		2-4	**11 %**
		plus de 4	**89 %**
5.	Si vous avez répondu 2 ou plus, quel pourcentage de vos affaires confiez-vous à votre principale banque?	moins de 50 %	**67 %**
		50-75 %	**11 %**
		plus de 75 %	**0 %**
6.	Faites-vous affaire avec une banque de l'annexe 2 (à capitaux étrangers) au Canada?	oui	**100 %**
		non	**0 %**
7.	Confiez-vous une part importante de vos affaires à des banques situées à l'extérieur du Canada?	oui	**78 %**
		non	**22 %**
8.	Selon vous, votre principale banque est-elle une banque à capitaux non canadiens (banque située à l'étranger ou figurant à l'annexe 2)?	oui	**0 %**
		non	**100 %**

[14] 9 réponses.
[15] Les chiffres indiqués correspondent simplement à des valeurs moyennes, non pondérées en fonction de la taille des répondants.

Produits et services bancaires[16]

9. Avec quel type de banque traitez-vous principalement pour obtenir les produits bancaires dont vous avez besoin de façon régulière dans le cadre de vos activités au Canada? (Cochez la case appropriée)

	Banques au Canada			Banques à l'étranger		
	Nationale	**Annexe 2**	**Pas de réponse**	**Canadienne**	**Étrangère**	**Pas de réponse**
Comptes, paiements, virements	**89 %**	**11 %**	**0 %**	**40 %**	**60 %**	**45 %**
Produits de crédit (emprunts, etc.)	**100 %**	**0 %**	**0 %**	**0 %**	**100 %**	**56 %**
Services de gestion de trésorerie (y compris l'EDI)	**100 %**	**0 %**	**11 %**	**67 %**	**33 %**	**66 %**
Produits de gestion du risque financier	**88 %**	**12 %**	**11 %**	**0 %**	**100 %**	**56 %**
Produits de financement (acceptations bancaires, effets de commerce, etc.)	**100 %**	**0 %**	**0 %**	**0 %**	**0 %**	**100 %**
Financement du commerce international	**100 %**	**0 %**	**33 %**	**0 %**	**100 %**	**66 %**

10. Avec quel type de banque traitez-vous principalement pour obtenir les services bancaires dont vous avez besoin de façon régulière dans le cadre de vos activités au Canada?

	Banques au Canada			Banques à l'étranger		
	Nationale	**Annexe 2**	**Pas de réponse**	**Canadienne**	**Étrangère**	**Pas de réponse**
Conseils stratégiques et économiques généraux	**100 %**	**0 %**	**22 %**	**0 %**	**100 %**	**44 %**
Conseils en gestion financière d'entreprise	**88 %**	**12 %**	**11 %**	**0 %**	**100 %**	**56 %**
Conseils en matière de fusions et d'acquisitions	**100 %**	**0 %**	**33 %**	**0 %**	**100 %**	**44 %**
Conseils relatifs à l'accès aux marchés étrangers	**33 %**	**67 %**	**34 %**	**0 %**	**100 %**	**44 %**

[16] Du fait de la nature de leurs activités, les institutions qui ont participé au sondage n'étaient pas toujours en mesure de répondre de façon exhaustive à toutes les questions. Les pourcentages indiqués correspondent aux institutions qui ont répondu à la question; on donne également le pourcentage des institutions qui ne pouvaient répondre.

11. Comment évaluez-vous les banques canadiennes dans les catégories suivantes *(sur une échelle de 1 à 10, où 1 correspond à « faible » et 10 à « excellent »)?*

	Note
Connaissance de votre secteur	**7,2**
Connaissance de votre entreprise et de ses besoins	**7,2**
Lancement de produits nouveaux ou innovateurs	**6,3**
Exigences imposées à votre entreprise en matière de données financières et autres	**7,0**
Opérations efficaces et rapides	**7,5**
Prix concurrentiels	**8,1**
Fiabilité (volonté de poursuivre la relation même en période de récession économique ou de perturbations du marché)	**7,7**
Fiabilité (risques de crédit pour vous)	**8,2**
Capacité d'effectuer des opérations internationales	**7,0**
Connaissance approfondie des marchés financiers	**7,8**

Compétitivité des banques canadiennes

12. Sous le rapport de vos activités à l'extérieur du Canada, comment évaluez-vous la capacité ou la volonté des banques locales (c'est-à-dire les banques **des pays en question** qui sont actives sur leur marché national) de fournir des produits et des services bancaires aux entreprises canadiennes, par rapport aux banques canadiennes présentes sur ces marchés?

	Supérieures aux banques canadiennes	**Pas de différence notable**	**Inférieures aux banques canadiennes**	**Pas de réponse**
Banques locales des États-Unis	**37 %**	**63 %**	**0 %**	**11 %**
Banques locales du Royaume-Uni	**60 %**	**20 %**	**20 %**	**45 %**
Banques locales du Japon	**75 %**	**25 %**	**0 %**	**56 %**
Banques locales de l'Europe continentale	**60 %**	**20 %**	**20 %**	**45 %**

13. Sous le rapport de vos activités à l'extérieur du Canada, comment évaluez-vous la capacité ou la volonté des banques internationales (c'est-à-dire les banques actives **à l'extérieur** de leur marché national) de fournir des produits et des services bancaires aux entreprises canadiennes, par rapport aux banques canadiennes présentes sur les mêmes marchés?

	Supérieures aux banques canadiennes	**Pas de différence notable**	**Inférieures aux banques canadiennes**	**Pas de réponse**
Banques internationales des États-Unis	**57%**	**43 %**	**0 %**	**23 %**
Banques internationales du Royaume-Uni	**0 %**	**60 %**	**40 %**	**45 %**
Banques internationales du Japon	**0 %**	**25 %**	**75 %**	**56 %**
Banques internationales de l'Europe continentale	**0 %**	**60 %**	**40 %**	**45 %**

14. Comment évaluez-vous globalement les banques à capitaux étrangers actives au Canada?

Supérieures aux banques canadiennes : **0 %**
Pas de différence notable : **14 %**
Inférieures aux banques canadiennes : **86 %**
Pas de réponse : **22 %**

Le facteur taille et les relations avec les banques

15. Le rapport entre la taille et la compétitivité d'une banque peut varier selon la catégorie de produits. Choisissez parmi les affirmations A, B, C, et D celle qui reflète le mieux votre opinion dans chacune des catégories de produits et de services suivantes.

A : La taille est le facteur le plus important permettant de fournir des produits concurrentiels aux entreprises.

B : Peu importe la taille de la banque, c'est l'existence d'une masse critique relativement aux produits en question qui influe le plus sur la compétitivité des produits fournis aux entreprises.

C : Ce sont les compétences spécialisées, sans égard à la taille ou à la masse critique, qui influe le plus sur la compétitivité des produits fournis aux entreprises.

D : La taille est un élément qui nuit à la compétitivité des produits.

	Incidence de la taille				
	A	**B**	**C**	**D**	**PR**[17]
Comptes, paiements, virements	**25 %**	**50 %**	**25 %**		**12 %**
Produits de crédit (emprunts, etc.)	**58 %**	**42 %**			**23 %**
Services de gestion de trésorerie (y compris l'EDI)		**50 %**	**50 %**		**12 %**
Produits de gestion du risque financier		**25 %**	**75 %**		**0 %**
Produits de financement (acceptations bancaires, effets de commerce, etc.)	**39 %**	**50 %**	**11 %**		**12 %**
Financement du commerce international	**25 %**	**50 %**	**25 %**		**12 %**
Conseils stratégiques et économiques généraux	**11 %**		**89 %**		**0 %**
Conseils en gestion financière d'entreprise		**11 %**	**89 %**		**0 %**
Conseils en matière de fusions et d'acquisitions		**13 %**	**87 %**		**11 %**
Conseils relatifs à l'accès aux marchés étrangers		**22 %**	**78 %**		**0 %**

[17] PR : pas de réponse.

16. Selon vous, les banques canadiennes seraient-elles plus à même de répondre aux besoins de votre entreprise :

a) si elles étaient autorisées à se fusionner entre elles?	oui	**33 %**
	non	**67 %**
b) si elles étaient autorisées à fusionner avec des banques étrangères?	oui	**88 %**
	non	**11 %**
17. Les banques canadiennes sont-elles déjà trop grandes?	oui	**0 %**
	non	**100 %**

Tableau 5
Les relations entre les entreprises et les banques – réponses des filiales canadiennes d'entreprises étrangères[18]

Renseignements généraux sur l'entreprise[19]

1.	À combien s'élève approximativement le chiffre d'affaires de votre entreprise?	**3,0 milliards de dollars**
2.	Quel pourcentage de votre chiffre d'affaires est réalisé à l'extérieur du Canada?	**23,4 %**
3.	Sans compter le Canada, dans combien de pays exercez-vous des activités?	
	a) production	**1,3**
	b) vente/distribution directe	**1,3**
	c) vente/distribution par l'entremise d'intermédiaires	**2,9**

Relations avec les banques

4.	Avec combien de banques traitez-vous de façon régulière?	1	**0 %**
		2-4	**80 %**
		plus de 4	**20 %**
5.	Si vous avez répondu 2 ou plus, quel pourcentage de vos affaires confiez-vous à votre principale banque?	moins de 50 %	**10 %**
		50-75 %	**50 %**
		plus de 75 %	**30 %**
6.	Faites-vous affaire avec une banque de l'annexe 2 (à capitaux étrangers) au Canada?	oui	**50 %**
		non	**50 %**
7.	Confiez-vous une part importante de vos affaires à des banques situées à l'extérieur du Canada?	oui	**40 %**
		non	**60 %**
8.	Selon vous, votre principale banque est-elle une banque à capitaux non canadiens (banque située à l'étranger ou figurant à l'annexe 2)?	oui	**0 %**
		non	**100 %**

[18] On compte parmi les répondants dix filiales canadiennes d'entreprises étrangères.
[19] Les chiffres indiqués correspondent simplement à des valeurs moyennes, non pondérées en fonction de la taille des répondants.

Produits et services bancaires[20]

9. Avec quel type de banque traitez-vous principalement pour obtenir les produits bancaires dont vous avez besoin de façon régulière dans le cadre de vos activités au Canada? (Cochez la case appropriée)

	Banques au Canada			Banques à l'étranger		
	Nationale	**Annexe 2**	**Pas de réponse**	**Canadienne**	**Étrangère**	**Pas de réponse**
Comptes, paiements, virements	**100 %**	**0 %**	**0 %**	**50 %**	**50 %**	**80 %**
Produits de crédit (emprunts, etc.)	**90 %**	**10 %**	**0 %**	**0 %**	**100 %**	**90 %**
Services de gestion de trésorerie (y compris l'EDI)	**100 %**	**0 %**	**10 %**	**33 %**	**66 %**	**70 %**
Produits de gestion du risque financier	**88 %**	**12 %**	**20 %**	**0 %**	**100 %**	**70 %**
Produits de financement (acceptations bancaires, effets de commerce, etc.)	**100 %**	**0 %**	**30 %**	**0 %**	**0 %**	**90 %**
Financement du commerce international	**100 %**	**0 %**	**50 %**	**0 %**	**100 %**	**90 %**

10. Avec quel type de banque traitez-vous principalement pour obtenir les services bancaires dont vous avez besoin de façon régulière dans le cadre de vos activités au Canada?

	Banques au Canada			Banques à l'étranger		
	Nationale	**Annexe 2**	**Pas de réponse**	**Canadienne**	**Étrangère**	**Pas de réponse**
Conseils stratégiques et économiques généraux	**100 %**	**0 %**	**10 %**	**13 %**	**87 %**	**74 %**
Conseils en gestion financière d'entreprise	**100 %**	**0 %**	**40 %**	**0 %**	**100 %**	**80 %**
Conseils en matière de fusions et d'acquisitions	**100 %**	**0 %**	**70 %**	**0 %**	**100 %**	**90 %**
Conseils relatifs à l'accès aux marchés étrangers	**100 %**	**0 %**	**70 %**	**0 %**	**100 %**	**70 %**

[20] Du fait de la nature de leurs activités, les institutions qui ont participé au sondage n'étaient pas toujours en mesure de répondre de façon exhaustive à toutes les questions. Les pourcentages indiqués correspondent aux institutions qui ont répondu à la question; on donne également le pourcentage des institutions qui ne pouvaient répondre.

11. Comment évaluez-vous les banques canadiennes dans les catégories suivantes *(sur une échelle de 1 à 10, où 1 correspond à « faible » et 10 à « excellent »)?*

	Note
Connaissance de votre secteur	**6,9**
Connaissance de votre entreprise et de ses besoins	**7,3**
Lancement de produits nouveaux ou innovateurs	**7,1**
Exigences imposées à votre entreprise en matière de données financières et autres	**7,4**
Opérations efficaces et rapides	**8,1**
Prix concurrentiels	**7,1**
Fiabilité (volonté de poursuivre la relation même en période de récession économique ou de perturbations du marché)	**8,4**
Fiabilité (risques de crédit pour vous)	**9,2**
Capacité d'effectuer des opérations internationales	**7,8**
Connaissance approfondie des marchés financiers	**8,1**

Compétitivité des banques canadiennes

12. Sous le rapport de vos activités à l'extérieur du Canada, comment évaluez-vous la capacité ou la volonté des banques locales (c'est-à-dire les banques **des pays en question** qui sont actives sur leur marché national) de fournir des produits et des services bancaires aux entreprises canadiennes, par rapport aux banques canadiennes présentes sur ces marchés?

	Supérieures aux banques canadiennes	**Pas de différence notable**	**Inférieures aux banques canadiennes**	**Pas de réponse**
Banques locales des États-Unis	**25 %**	**50 %**	**25 %**	**60 %**
Banques locales du Royaume-Uni	**0 %**	**0 %**	**0 %**	**100 %**
Banques locales du Japon	**0 %**	**0 %**	**0 %**	**100 %**
Banques locales de l'Europe continentale	**0 %**	**0 %**	**0 %**	**100 %**

13. Sous le rapport de vos activités à l'extérieur du Canada, comment évaluez-vous la capacité ou la volonté des banques internationales (c'est-à-dire les banques actives **à l'extérieur** de leur marché national) de fournir des produits et des services bancaires aux entreprises canadiennes, par rapport aux banques canadiennes présentes sur les mêmes marchés?

	Supérieures aux banques canadiennes	**Pas de différence notable**	**Inférieures aux banques canadiennes**	**Pas de réponse**
Banques internationales des États-Unis	**67%**	**33 %**	**0 %**	**70 %**
Banques internationales du Royaume-Uni	**0 %**	**0 %**	**0 %**	**100 %**
Banques internationales du Japon	**0 %**	**100 %**	**0 %**	**90 %**
Banques internationales de l'Europe continentale				**100 %**

14. Comment évaluez-vous globalement les banques à capitaux étrangers actives au Canada?

Supérieures aux banques canadiennes : **11 %**
Pas de différence notable : **11 %**
Inférieures aux banques canadiennes : **78 %**
Pas de réponse : **30 %**

Le facteur taille et les relations avec les banques

15. Le rapport entre la taille et la compétitivité d'une banque peut varier selon la catégorie de produits. Choisissez parmi les affirmations A, B, C, et D celle qui reflète le mieux votre opinion dans chacune des catégories de produits et de services suivantes.

A : La taille est le facteur le plus important permettant de fournir des produits concurrentiels aux entreprises.

B : Peu importe la taille de la banque, c'est l'existence d'une masse critique relativement aux produits en question qui influe le plus sur la compétitivité des produits fournis aux entreprises.

C : Ce sont les compétences spécialisées, sans égard à la taille ou à la masse critique, qui influe le plus sur la compétitivité des produits fournis aux entreprises.

D : La taille est un élément qui nuit à la compétitivité des produits.

	Incidence de la taille				
	A	**B**	**C**	**D**	**PR**[21]
Comptes, paiements, virements	**11 %**	**55 %**	**33 %**		**10 %**
Produits de crédit (emprunts, etc.)	**22 %**	**22 %**	**44 %**	**11 %**	**10 %**
Services de gestion de trésorerie (y compris l'EDI)	**25 %**	**50 %**	**25 %**		**20 %**
Produits de gestion du risque financier	**12 %**	**38 %**	**50 %**		**20 %**
Produits de financement (acceptations bancaires, effets de commerce, etc.)	**38 %**	**38 %**	**24 %**		**20 %**
Financement du commerce international	**14 %**		**86 %**		**30 %**
Conseils stratégiques et économiques généraux			**100 %**		**30 %**
Conseils en gestion financière d'entreprise			**100 %**		**60 %**
Conseils en matière de fusions et d'acquisitions			**75 %**	**25 %**	**0 %**
Conseils relatifs à l'accès aux marchés étrangers			**86 %**	**14 %**	**30 %**

[21] PR : pas de réponse.

16. Selon vous, les banques canadiennes seraient-elles plus à même de répondre aux besoins de votre entreprise :

a) si elles étaient autorisées à se fusionner entre elles?	oui	**20 %**
	non	**80 %**
b) si elles étaient autorisées à fusionner avec des banques étrangères?	oui	**50 %**
	non	**50 %**
17. Les banques canadiennes sont-elles déjà trop grandes?	oui	**20 %**
	non	**80 %**

Tableau 6
Les relations entre les entreprises et les banques – réponses des entreprises à capitaux canadiens[22]

Renseignements généraux sur l'entreprise[23]

1. À combien s'élève approximativement le chiffre d'affaires de votre entreprise?		**3,7 milliards de dollars**
2. Quel pourcentage de votre chiffre d'affaires est réalisé à l'extérieur du Canada?		**25,7 %**
3. Sans compter le Canada, dans combien de pays exercez-vous des activités?		
a) production	**2,9**	
b) vente/distribution directe	**4,1**	
c) vente/distribution par l'entremise d'intermédiaires	**6,9**	

Relations avec les banques

4. Avec combien de banques traitez-vous de façon régulière?	1	**7,4 %**
	2-4	**29,6 %**
	plus de 4	**63,0 %**
5. Si vous avez répondu 2 ou plus, quel pourcentage de vos affaires confiez-vous à votre principale banque?	moins de 50 %	**51,9 %**
	50-75 %	**18,5 %**
	plus de 75 %	**18,5 %**
6. Faites-vous affaire avec une banque de l'annexe 2 (à capitaux étrangers) au Canada?	oui	**70,4 %**
	non	**29,6 %**
7. Confiez-vous une part importante de vos affaires à des banques situées à l'extérieur du Canada?	oui	**44,4 %**
	non	**55,6 %**
8. Selon vous, votre principale banque est-elle une banque à capitaux non canadiens (banque située à l'étranger ou figurant à l'annexe 2)?	oui	**0 %**
	non	**100 %**

[22] Parmi les répondants, on compte 27 entreprises canadiennes.
[23] Les chiffres indiqués correspondent simplement à des valeurs moyennes, non pondérées en fonction de la taille des répondants.

Produits et services bancaires[24]

9. Avec quel type de banque traitez-vous principalement pour obtenir les produits bancaires dont vous avez besoin de façon régulière dans le cadre de vos activités au Canada? (Cochez la case appropriée)

	Banques au Canada			Banques à l'étranger		
	Nationale	**Annexe 2**	**Pas de réponse**	**Canadienne**	**Étrangère**	**Pas de réponse**
Comptes, paiements, virements	**96 %**	**4 %**	**0 %**	**17 %**	**83 %**	**60 %**
Produits de crédit (emprunts, etc.)	**100 %**	**0 %**	**11 %**	**0 %**	**100 %**	**70 %**
Services de gestion de trésorerie (y compris l'EDI)	**100 %**	**0 %**	**4 %**	**24 %**	**76 %**	**71 %**
Produits de gestion du risque financier	**91 %**	**9 %**	**23 %**	**0 %**	**100 %**	**78 %**
Produits de financement (acceptations bancaires, effets de commerce, etc.)	**96 %**	**4 %**	**8 %**	**0 %**	**100 %**	**85 %**
Financement du commerce international	**93 %**	**7 %**	**40 %**	**0 %**	**100 %**	**89 %**

10. Avec quel type de banque traitez-vous principalement pour obtenir les services bancaires dont vous avez besoin de façon régulière dans le cadre de vos activités au Canada?

	Banques au Canada			Banques à l'étranger		
	Nationale	**Annexe 2**	**Pas de réponse**	**Canadienne**	**Étrangère**	**Pas de réponse**
Conseils stratégiques et économiques généraux	**100 %**	**0 %**	**0 %**	**15 %**	**85 %**	**74 %**
Conseils en gestion financière d'entreprise	**70 %**	**30 %**	**26 %**	**13 %**	**87 %**	**70 %**
Conseils en matière de fusions et d'acquisitions	**100 %**	**0 %**	**52 %**	**0 %**	**100 %**	**74 %**
Conseils relatifs à l'accès aux marchés étrangers	**60 %**	**40 %**	**44 %**	**0 %**	**100 %**	**74 %**

[24] Du fait de la nature de leurs activités, les institutions qui ont participé au sondage n'étaient pas toujours en mesure de répondre de façon exhaustive à toutes les questions. Les pourcentages indiqués correspondent aux institutions qui ont répondu à la question; on donne également le pourcentage des institutions qui ne pouvaient répondre.

11. Comment évaluez-vous les banques canadiennes dans les catégories suivantes *(sur une échelle de 1 à 10, où 1 correspond à « faible » et 10 à « excellent »)?*

	Note
Connaissance de votre secteur	**7,4**
Connaissance de votre entreprise et de ses besoins	**7,5**
Lancement de produits nouveaux ou innovateurs	**6,2**
Exigences imposées à votre entreprise en matière de données financières et autres	**7,3**
Opérations efficaces et rapides	**7,9**
Prix concurrentiels	**7,4**
Fiabilité (volonté de poursuivre la relation même en période de récession économique ou de perturbations du marché)	**8,1**
Fiabilité (risques de crédit pour vous)	**8,4**
Capacité d'effectuer des opérations internationales	**7,2**
Connaissance approfondie des marchés financiers	**7,9**

Compétitivité des banques canadiennes

12. Sous le rapport de vos activités à l'extérieur du Canada, comment évaluez-vous la capacité ou la volonté des banques locales (c'est-à-dire les banques **des pays en question** qui sont actives sur leur marché national) de fournir des produits et des services bancaires aux entreprises canadiennes, par rapport aux banques canadiennes présentes sur ces marchés?

	Supérieures aux banques canadiennes	**Pas de différence notable**	**Inférieures aux banques canadiennes**	**Pas de réponse**
Banques locales des États-Unis	**59 %**	**29 %**	**12 %**	**37 %**
Banques locales du Royaume-Uni	**78 %**	**11 %**	**11 %**	**67 %**
Banques locales du Japon	**85 %**	**15 %**	**0 %**	**74 %**
Banques locales de l'Europe continentale	**70 %**	**10 %**	**20 %**	**63 %**

13. Sous le rapport de vos activités à l'extérieur du Canada, comment évaluez-vous la capacité ou la volonté des banques internationales (c'est-à-dire les banques actives **à l'extérieur** de leur marché national) de fournir des produits et des services bancaires aux entreprises canadiennes, par rapport aux banques canadiennes présentes sur les mêmes marchés?

	Supérieures aux banques canadiennes	**Pas de différence notable**	**Inférieures aux banques canadiennes**	**Pas de réponse**
Banques internationales des États-Unis	**43%**	**43 %**	**14 %**	**48 %**
Banques internationales du Royaume-Uni	**11%**	**67 %**	**22 %**	**67 %**
Banques internationales du Japon	**11 %**	**33 %**	**55 %**	**67 %**
Banques internationales de l'Europe continentale	**10 %**	**60 %**	**30 %**	**63 %**

14. Comment évaluez-vous globalement les banques à capitaux étrangers actives au Canada?

Supérieures aux banques canadiennes :	**5 %**
Pas de différence notable :	**40 %**
Inférieures aux banques canadiennes :	**75 %**
Pas de réponse :	**25 %**

Le facteur taille et les relations avec les banques

15. Le rapport entre la taille et la compétitivité d'une banque peut varier selon la catégorie de produits. Choisissez parmi les affirmations A, B, C, et D celle qui reflète le mieux votre opinion dans chacune des catégories de produits et de services suivantes.

A : La taille est le facteur le plus important permettant de fournir des produits concurrentiels aux entreprises.

B : Peu importe la taille de la banque, c'est l'existence d'une masse critique relativement aux produits en question qui influe le plus sur la compétitivité des produits fournis aux entreprises.

C : Ce sont les compétences spécialisées, sans égard à la taille ou à la masse critique, qui influe le plus sur la compétitivité des produits fournis aux entreprises.

D : La taille est un élément qui nuit à la compétitivité des produits.

	Incidence de la taille				
	A	**B**	**C**	**D**	**PR**[25]
Comptes, paiements, virements	**23 %**	**54 %**	**23 %**		**4 %**
Produits de crédit (emprunts, etc.)	**35 %**	**39 %**	**26 %**		**15 %**
Services de gestion de trésorerie (y compris l'EDI)	**4 %**	**60 %**	**36 %**		**7 %**
Produits de gestion du risque financier	**4 %**	**33 %**	**62 %**		**11 %**
Produits de financement (acceptations bancaires, effets de commerce, etc.)	**32 %**	**56 %**	**12 %**		**7 %**
Financement du commerce international	**5 %**	**26 %**	**69 %**		**30 %**
Conseils stratégiques et économiques généraux	**8 %**	**8 %**	**79 %**	**4 %**	**11 %**
Conseils en gestion financière d'entreprise	**4 %**	**12 %**	**83 %**		**11 %**
Conseils en matière de fusions et d'acquisitions	**5 %**	**18 %**	**77 %**		**18 %**
Conseils relatifs à l'accès aux marchés étrangers	**4 %**	**9 %**	**83 %**		**15 %**

[25] PR : pas de réponse.

16. Selon vous, les banques canadiennes seraient-elles plus à même de répondre aux besoins de votre entreprise :

a) si elles étaient autorisées à se fusionner entre elles?	oui	**29,6 %**
	non	**70,4 %**
b) si elles étaient autorisées à fusionner avec des banques étrangères?	oui	**55,6 %**
	non	**40,7 %**
17. Les banques canadiennes sont-elles déjà trop grandes?	oui	**11,1 %**
	non	**85,2 %**