

[Texte]

• 2050

**Mr. Le Pan:** I would disagree that it is all going to the U.S. If you look at the leasing portfolios of the banks, not in terms of assets—and I do not have the numbers here—they are effectively financing. They can get into “wholesale leasing”, if you will. They are not directly retailing cars, but they can get into wholesale financing of vehicles. They are into a large amount of financing of leasing portfolios.

So I am not sure I agree with your characterization that we have completely shut out the Canadian financial community from being part of the action, in the broad sense of the term, and that the only people who can play are the U.S. auto dealers.

**Mr. Attewell:** Most of them have Canadian subsidiaries, GMAC and Ford, for example. They do some borrowing in Canada.

**Mr. Le Pan:** Sure, exactly.

**Mr. Attewell:** So it does not flow directly to—

**Mr. Young:** Why would they borrow in Canada at five or six percentage rates higher—

**Mr. Attewell:** I did not say they were borrowing today.

**Mr. Young:** Oh, they are not borrowing today.

**The Chairman:** They are borrowing today in Canada simply because the debt is in Canadian. You do not want to wind up with an exchange risk. Usually people try to borrow in the country they lend in. They do not want to face the exchange risk of borrowing in a foreign currency. You have always been able to do that, of course, in a market situation, but the moment you do you face an exchange risk. Otherwise, generally speaking, Canadians would borrow money in the United States at 8% or something, convert to Canadian dollars, and assume that the exchange rate will remain the same forever so they can make a fortune. The moment you do, though, it will go the other way on you.

**Mr. Young:** It is too bad the Japanese do not think like that.

**The Chairman:** The Japanese have problems right now.

**Mr. Le Pan:** And 36% of our debt. . . we have a problem too.

**The Chairman:** We sure do.

**Mr. Langdon:** In this car dealer case you talked about, is there not a logic you are applying that also applies with respect to insurance companies and banks? If banks are providing some of the financing to insurance companies, and at the same time have insurance companies that are competing with those they are providing financing to, this opens itself to—

**Mr. Le Pan:** For your example to work there would have to be general bank financing of insurance companies, and the bank would have to have its own insurance company competing with the ones it is financing.

[Traduction]

**M. Le Pan:** Je ne suis pas d'accord pour dire que tout s'en va aux États-Unis. Si l'on étudie le portefeuille de crédit-bail des banques, non pas en termes d'actif—je n'ai pas les chiffres exacts ici—, on s'aperçoit qu'elles assurent effectivement un financement de ce genre. Elles peuvent faire du «crédit-bail en gros», si vous voulez. Elles ne financent pas directement l'achat de voitures dans les commerces de détail, mais elles peuvent assurer un financement en gros. Elles financent beaucoup de portefeuilles de crédit-bail.

Je ne suis donc pas tout à fait d'accord avec vous pour dire que nous avons complètement fermé la porte aux institutions financières canadiennes, au sens large, et que les seuls qui peuvent agir, ce sont les vendeurs d'automobiles américains.

**M. Attewell:** La plupart d'entre eux ont des filiales canadiennes, par exemple GMAC et Ford. Ces entreprises empruntent donc au Canada dans une certaine mesure.

**M. Le Pan:** Bien sûr, exactement.

**M. Attewell:** Donc, cet argent ne s'en va pas directement. . .

**M. Young:** Pourquoi emprunteraient-elles au Canada, à des taux d'intérêt de cinq à six points plus élevés. . .

**M. Attewell:** Je n'ai pas dit qu'elles empruntaient aujourd'hui.

**M. Young:** Oh, elles n'empruntent pas aujourd'hui.

**Le président:** Elles empruntent effectivement aujourd'hui au Canada tout simplement parce que la dette est en dollars canadiens. Elles ne veulent pas courir de risques avec le taux de change. En général, les gens essaient d'emprunter dans le pays où ils prêtent. Ils ne veulent pas courir de risques avec le taux de change en empruntant dans une devise étrangère. Cela a toujours été possible, bien sûr, dans une situation de libre marché, mais il y a toujours un risque à cause du taux de change. Autrement, en règle générale, les Canadiens emprunteraient aux États-Unis à huit pour cent ou quelque chose du genre, et convertiraient cet argent en dollars canadiens, en supposant que le taux de change resterait le même pour toujours et qu'ils pourraient ainsi faire fortune. Toutefois, dès qu'on fait cela, la situation change inévitablement.

**M. Young:** C'est dommage que les Japonais ne pensent pas de même.

**Le président:** Les Japonais ont des problèmes à l'heure actuelle.

**M. Le Pan:** Et 36 p. 100 de notre dette. . . nous avons un problème nous aussi.

**Le président:** C'est certain.

**M. Langdon:** Dans l'exemple que vous nous avez donné au sujet d'un vendeur de voitures, est-ce que vous n'appliquez pas la même logique dans ce cas que dans le cas des compagnies d'assurance et des banques? Si les banques fournissent un financement quelconque aux compagnies d'assurance et si les compagnies d'assurance peuvent en même temps faire concurrence aux institutions qu'elles financent, cela ouvre la porte à. . .

**M. Le Pan:** Pour que votre exemple soit valable, il faudrait que toutes les banques financent des compagnies d'assurance et que les banques aient leur propre compagnie d'assurance qui fasse concurrence à celles qu'elles financent.