

[Texte]

**Mr. Duclos:** Thank you.

**The Chairman:** Thank you, Mr. Duclos.

Mr. Riis.

**Mr. Riis:** Thank you, Mr. Chairman.

Gentlemen, as interest rates go up, people holding mortgages get into difficulties and CMHC tells us that, once those rates reach 20 per cent, a lot of people start losing their homes. My question to you folks is that with the amount of money you have out in mortgages, does that mean that if interest rates go up, you people are going to be hit harder than the banks who have less of their money in mortgages? So high interest rates would be more devastating to trust companies than others.

**Mr. E. Donald L. Miller (Vice-president, Corporate Affairs, The Canada Trust Company):** Not necessarily. Banks are going to be hit on their corporate loans if rates go too high. We will all be hit equally on mortgages but I would say they could be even in a more vulnerable position than we are, because the mortgage is probably a better security than the security of receivables and inventories if rates get too high.

**Mr. Somerville:** To declare on my house, paying more on mortgage then was much harder.

**Mr. Riis:** On page 3 of the presentation, you say it is essential that we have more flexibility in the trust industry so we can compete strongly. The banks as they have appeared before us have made the case time after time emphatically that the competition out there is immense, particularly with you folks. Competition between two groups implies an equal footing. Do you consider yourself to be on an equal footing with the banks in terms of competition?

**Mr. Marchment:** No, we do not.

**Mr. Riis:** Okay. Can you explain? It would be very helpful for us to explain areas where the competition is skewed in favour, presumably, of the bank in this case.

**Mr. Marchment:** In the two areas we have been talking about, active diversification for example. Our principal interest is in small and medium-sized businesses, and we serve it quite well, but we are limited as to the amount of business we can do simply because of the act under which we are operating.

First of all, we would like to have the freedom to do as much business of that nature as we are capable of doing and that is out there to be done. To answer your other question, we are certainly not on an equivalent footing basis because to start with the banks have a much bigger leverage than we have. That is quite an advantage and we would hope the changes to our act will address itself to that as one of the items, so we are on a more equal footing.

[Traduction]

**M. Duclos:** Je vous remercie.

**Le président:** Merci beaucoup, monsieur Duclos.

Monsieur Riis.

**M. Riis:** Merci, monsieur le président.

Avec la montée des taux d'intérêt, les gens qui ont emprunté sur hypothèque se trouvent en difficulté, et la Société canadienne d'hypothèques et de logement nous informe que lorsque ces taux atteignent 20 p. 100, un grand nombre de personnes doivent renoncer à leur logement. Je voudrais vous demander si, compte tenu des sommes que vous avez prêtées en hypothèque, vous allez être affectés davantage par la montée des taux d'intérêt que les banques qui ont moins de placements hypothécaires. Les taux d'intérêt frapperaient donc davantage les sociétés de fiducie que les vôtres.

**M. E. Donald L. Miller (vice-président, Administration, Le Canada Trust Company):** Pas nécessairement. Si les taux d'intérêt montent trop haut, les banques s'en ressentiront pour les prêts consentis aux sociétés. Tous ceux qui auront placé leur argent en hypothèque en souffriront, mais les banques seront peut-être encore plus vulnérables, car dans une économie à taux d'intérêt très élevés, les hypothèques sont probablement plus sûres que les créances et les stocks.

**M. Somerville:** Il m'a paru très pénible de voir augmenter mes versements hypothécaires.

**M. Riis:** Vous dites, à la page 3 de votre mémoire, qu'il est essentiel, dans la fiducie, d'être plus adaptable afin d'être en meilleure position concurrentielle. Dans leurs témoignages, les banques qui ont comparu devant nous nous ont assurés, à de nombreuses reprises, qu'elles ont à subir les assauts d'une concurrence acharnée, en particulier de votre part. Pour se faire concurrence, deux groupes doivent être sur un pied d'égalité. Pensez-vous que tel est bien le cas, entre vous et les banques?

**M. Marchment:** Non, nous ne le pensons pas.

**M. Riis:** Pourriez-vous vous expliquer? Nous vous serions obligés de bien vouloir nous montrer dans quels domaines la concurrence penche en faveur des banques, dans ce cas, probablement.

**M. Marchment:** Dans les deux domaines dont nous vous avons parlé, une diversification des actifs par exemple. Le secteur qui nous intéresse surtout, ce sont les petites et moyennes entreprises, et nous y faisons oeuvre utile, mais la loi qui régit nos transactions nous limite quant au volume de celles-ci.

Tout d'abord, nous voudrions être libres de faire toutes les transactions dont nous sommes capables, et toutes celles que nous pourrions trouver sur le marché. Pour répondre à votre deuxième question, nous ne sommes certainement pas sur un pied d'égalité, car les banques ont, au départ, des capitaux beaucoup plus considérables que les nôtres. Elles ont en cela un grand avantage sur nous, et nous espérons que les modifications à notre loi remédieront à ce problème, afin de redresser un peu cette inégalité.