

matériel, et aux consommateurs sur biens meubles. Les banques peuvent aussi consentir des avances sur la garantie de produits primaires, de denrées et marchandises, pendant que l'emprunteur en a la possession. Ces dispositions de nantissement ont facilité les prêts aux petites entreprises et aux agriculteurs. Elles ont grandement favorisé l'expansion commerciale et industrielle tout en assurant aux banques une certaine protection pour leurs prêts.

La loi sur les banques est devenue une mesure détaillée et complète qui régit l'organisation et la réglementation interne des banques, la vérification de leur comptabilité, l'émission et le transfert de capital social, le paiement de dividendes, les fusionnements, les liquidations et les insolvabilités. La loi stipule aussi quel sera le volume des réserves en espèces des banques, quels rapports elles doivent présenter au gouvernement et à la Banque du Canada, et établit les règlements concernant leurs relations d'affaires avec le public. La loi sur les banques fixe aussi le taux d'intérêt maximum des prêts bancaires. (La révision de la loi sur les banques de 1944 a fixé le maximum à 6 p. 100, alors qu'il avait été de 7 p. 100 depuis 1871.) Les banques sont constituées en vertu de la loi qui porte que «chacune des banques . . . est un corps politique et constitué, et la présente loi forme sa charte»; les lois successives sur les banques leur ont permis de poursuivre les opérations bancaires pendant dix ans, soit jusqu'à la révision subséquente.

### Opérations bancaires

Les succursales des banques à charte, régies par la loi sur les banques, reçoivent les dépôts du public, consentent des prêts à différentes fins commerciales, industrielles, agricoles et de consommation, font des transactions de change, reçoivent et donnent des billets et de la monnaie de la Banque du Canada, offrent la location de coffres de sûreté, et assurent toute une variété d'autres services dans les cadres du commerce bancaire. Le siège social d'une banque canadienne ne traite pas des affaires courantes avec le public. Il s'occupe plutôt de l'administration générale et de l'élaboration des lignes de conduite, de la gestion des placements de la banque et du travail de comptabilité centrale. On y maintient des services spécialisés pour la surveillance des succursales; on y fait la mise au point des méthodes de travail à appliquer à ces dernières, l'acquisition de nouvelles entreprises, de locaux, de personnel; on s'y occupe des transactions avec les banques à l'étranger, de la publicité, etc.

Par tout le Canada, les succursales, même les plus petites, peuvent assurer tous les services bancaires courants, vu qu'elles ont toutes à leur disposition les ressources d'une grande banque. Ainsi, la succursale de village ou de banlieue peut assurer des services de prêts tout comme les principales succursales de grandes villes. Le système permet aussi une excellente formation du personnel administratif, grâce aux promotions et aux mutations de succursale en succursale. A peu d'exceptions près, les dirigeants des banques canadiennes ont commencé au bas de l'échelle avant de parvenir aux postes de commande; c'est ainsi qu'ils se sont formés.

Le système des succursales s'est révélé des plus souple. Il a permis de fournir les services voulus aux nouvelles régions et de répondre aux exigences de l'évolution économique, en périodes de croissance très rapide. Surtout durant le dernier quart de siècle, l'expansion rapide de l'économie, l'augmentation marquée de la population et la migration vers les centres urbains ont multiplié le nombre de succursales. De nouveaux bureaux sont ouverts dans les banlieues, dans les nouveaux centres urbains, dans les chantiers pétroliers et miniers et même dans les anciennes collectivités où l'expansion industrielle et commerciale exigeait encore plus de services bancaires. Après avoir été de 3,300 vers la fin de 1939 et de 3,100 vers la fin de 1945, le nombre de succursales a augmenté de plus de 2,200 au cours des 17 dernières années. On peut donc conclure que les banques canadiennes ont su mettre à profit la tendance récente vers l'expansion pour augmenter le volume et la variété des services qu'elles offrent à l'industrie et aux particuliers. Elles se font une forte concurrence auprès du client en lui offrant une grande variété de dépôts nouveau genre, y compris de nouveaux programmes d'épargne, de nouveaux modes de retrait et des services de prêt fort élargis.