

services qu'elles peuvent offrir indépendamment du lieu. La Banque Royale, par exemple, est l'un des participants les plus actifs sur le marché de changes de Londres et dans les produits de trésorerie.

Londres joue un rôle central dans le marché européen des fusions-acquisitions. Les banques canadiennes développent leur expérience de banque d'investissement à partir de cette base et sont associées avec leurs filiales de courtage. Les principaux acteurs de ce marché sont les banques américaines et britanniques. Jusqu'à présent, les opérations les plus importantes et les plus complexes ont été menées par les Américains. Goldman Sachs, First Boston et Salomon Brothers ont conseillé les banques espagnoles dans leur rationalisation. La restructuration de Montedison et de l'ENI, et la création d'Eminont en Italie ont été dirigées par Morgan Stanley et Goldman Sachs. Merrill conseillait les frères Flick dans leur assaut réussi sur Feldmuehle Nobel, qui était conseillé par Morgan Stanley. Quelques banques européennes émergent également : Amro, Dresdner, Lazard et le Crédit Commercial de France par exemple. Les opérations de 1 milliard de dollars sont rares, mais il y en a beaucoup de petites. Les banques canadiennes sont bien adaptées à ce marché et conseillent les sociétés étrangères qui font de petites acquisitions sur le marché local, mais aussi les compagnies cibles locales qui font face à un avenir incertain après 1992. Environ 70 % des prises de contrôle ne réussissent pas, ce qui rend l'aspect conseil si important.

La Banque de Nouvelle-Écosse se spécialise dans les transactions difficiles demandant beaucoup de recherches et des techniques innovatrices. Cette banque a acquis son savoir-faire et formé ses équipes de spécialistes aux États-Unis, et transféré certains d'entre eux en Europe; ScotiaMcLeod à Paris couvre plus particulièrement la France. La Banque Canadienne Impériale de Commerce essaie d'uniformiser son

approche des affaires en Europe, mais traite encore chaque marché selon ses caractéristiques propres. En France, elle voit les fusions-acquisitions comme un moyen de développer les prêts commerciaux et non seulement comme un pur produit de banque d'investissement.

En règle générale, les banques canadiennes se sont retirées des prêts aux grandes entreprises, parce qu'ils sont devenus trop concurrentiels et non rentables. Elles se concentrent sur des produits de gestion financière, qui sont maintenant bien développés sur le marché anglais et qui reçoivent un bon accueil en Europe continentale. Elles ont acquis une grande partie de leur expérience en ce domaine dans leurs relations avec leurs grands clients actifs sur le marché américain, très concurrentiel. Elles connaissent bien les instruments de gestion des risques tels que les « swaps » d'intérêts et de monnaies, les options, et les opérations à terme qui sont de plus en plus couramment utilisés et qui gagnent de nouveaux marchés en Europe du Sud.

Les Canadiens excellent dans certaines activités très spécialisées : les mines et le développement de nouvelles technologies (la télévision par câble, par exemple) deux domaines qui ont ouvert des créneaux pour des financements spéciaux. Une importante portion de l'économie canadienne est liée à l'exploitation des ressources naturelles, les mines, le pétrole, le gaz et la forêt. Les banques canadiennes et les compagnies de courtage sont les chefs de file dans ce genre d'activités. Elles dirigent des crédits-énergie, des prêts d'or pour lesquels elles ont un marché international très actif à Londres.

Une des premières raisons pour laquelle les courtiers et les banques canadiennes désirent s'établir en Europe est la promotion et la vente d'actions et d'obligations canadiennes. La Deuxième Directive bancaire et la Directive sur les services d'investissement devraient beaucoup faciliter la pénétration des marchés locaux, autrefois très protégés,