

débuts dans le processus de démantèlement des barrières séparant les différents domaines du secteur financier. Quelques institutions financières canadiennes sont en situation dominante sur leur marché intérieur et prennent les mesures nécessaires pour maintenir cette position prépondérante contre la forte poussée de la concurrence extérieure. Elles sont également habituées à un taux élevé de rentabilité, difficile à égaler sur les marchés européens très concurrentiels. Elles donnent donc priorité au développement du marché intérieur.

Les institutions canadiennes n'ont pas réagi spécifiquement à l'arrivée d'Europe 1992, mais aux conditions générales du marché, marqué par des événements tels que l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, et aux bouleversements des euromarchés dans lesquels elles étaient très actives. La déréglementation et l'internationalisation ont réduit leurs marges bénéficiaires et augmenté leurs coûts, les obligeant à réorienter leurs activités autour de produits sophistiqués pour lesquels les Canadiens peuvent offrir un savoir-faire spécialisé. Les banques et les maisons de courtage qui leur sont affiliées se spécialisent dans les produits de marché de capitaux tels que les fusions et les acquisitions, très recherchés en Europe. Les compagnies d'assurance étudient la possibilité de commercialiser à l'étranger leur expérience et les techniques qu'elles ont mises au point dans des produits tels que la gestion de fonds communs et les polices d'assurance-vie. Les institutions financières canadiennes font une approche du marché produit par produit et préfèrent demeurer indépendantes plutôt que de passer des accords d'association avec des concurrents.

Les institutions canadiennes considèrent que l'Europe offre de grandes possibilités, mais les décisions importantes prennent du temps et doivent être soigneusement planifiées. L'effort principal est concentré sur la consolidation du marché intérieur. L'autre priorité reste le marché américain qui offre des débouchés très attrayants. Les techniques et les technologies acquises sur ce marché peuvent être transférées sur les marchés européens. Entre-temps, les Européens agissent très rapidement. Les établissements les plus importants occupent les positions clés, des alliances se nouent et les candidats se bousculent autour des meilleurs projets, qui ne pourront les accueillir tous.

Lorsque les institutions financières canadiennes s'éloignent de leur centre d'activités en Grande-Bretagne pour explorer d'autres pays d'Europe, elles font face à des cultures différentes et à des marchés mal connus, mais elles y feront peut-être leurs découvertes les plus prometteuses. Les Canadiens sont-ils suffisamment conscients que certains de leurs produits sont très appréciés par les Européens? Leur mise en place, grâce à des techniques très rentables de commercialisation pratiquées en Amérique du Nord, devrait procurer des succès très gratifiants.