

En revanche, le marché européen devrait devenir un marché plus concurrentiel et plus difficile et les entreprises européennes, des concurrents plus redoutables au Canada et sur d'autres marchés.

c) Stratégies possibles

La meilleure façon pour les entreprises canadiennes de tirer parti d'Europe 1992 est sans doute de renforcer leur présence et leur degré d'implantation en Europe. Elles pourront ainsi améliorer leur connaissance des marchés pour tirer parti de leur croissance et de leur ouverture, profiter des occasions de fusion, d'acquisition ou d'alliance offertes par les mouvements de restructuration en cours et bénéficier de l'ouverture des marchés publics. Les nouvelles directives sur les marchés publics, en effet, continuent de donner la préférence aux entreprises qui peuvent faire état d'un contenu communautaire d'au moins 50 %.

7.10 Services financiers

a) Impact dans la CE

Le secteur des services financiers, des banques et des assurances est de ceux qui sont le plus affectés, directement et indirectement, par Europe 1992 : il profite, notamment, de la libéralisation des mouvements de capitaux, de la liberté d'établissement et, surtout, du principe de reconnaissance mutuelle par lequel les entreprises de la CE pourront offrir leurs services dans l'ensemble de la CE tout en étant réglementées par leur pays d'origine. Ces dispositions sont comprises dans la deuxième directive bancaire et dans ses équivalents pour les assurances et les autres services financiers.

Ce secteur est également celui qui devrait enregistrer les plus fortes baisses de prix et les plus forts gains de productivité du fait de la déréglementation en cours et de l'achèvement du marché européen.

En conséquence, le secteur des banques et des assurances de la CE connaît, sous l'impulsion d'Europe 1992, un vaste mouvement de restructuration et de concentration, qui déborde largement la CE et qui renforce considérablement les chefs de file européens au niveau international.

b) Conséquences pour les institutions financières du Canada

La principale conséquence pour les institutions financières est un renforcement de la concurrence au niveau international, à un moment où elles connaissent une réglementation plus contraignante que leurs partenaires européens et où elles doivent faire face à des taux d'intérêt particulièrement élevés.

c) Stratégies possibles

Les institutions canadiennes n'ont pas réagi spécifiquement à l'arrivée d'Europe 1992 mais plutôt aux évolutions générales du marché dues à l'ALE et aux bouleversements des euromarchés sur lesquels elles étaient très actives. La déréglementation et l'internationalisation ont réduit les marges et augmenté les coûts obligeant à réorienter les activités autour de produits sophistiqués pour lesquels les Canadiens peuvent offrir une expertise spéciale. Les banques et les maisons de courtage qui leur sont affiliées se spécialisent dans des produits du marché des capitaux tels que les fusions et acquisitions, très en demande en Europe. Les compagnies d'assurances étudient la possibilité de commercialiser à l'étranger leur expérience et les technologies 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 ont une approche du marché produit par produit et ont préféré demeurer indépendantes plutôt que de passer des accords d'association avec des concurrents.

Les institutions canadiennes considèrent que l'Europe offre un grand potentiel, mais les décisions importantes prennent du temps et doivent être soigneusement planifiées.