

surtout avec la possibilité d'opérer dans des pays de la CE sans y avoir d'établissement.

L'industrie canadienne des valeurs mobilières peut également promouvoir la qualité de sa recherche : celle-ci de type nord-américain, est basée sur une connaissance très technique et détaillée des entreprises pour évaluer leur valeur intrinsèque avant de « remonter » au contexte plus large de leur secteur économique. L'approche européenne part plutôt d'une étude macroéconomique pour choisir les industries les plus prometteuses et « descendre » au choix de titres particuliers.

b) Les produits de placements pour les particuliers

L'accès aux canaux de distribution est essentiel à la banque de détail. Les institutions canadiennes ne contrôlent pas de tels réseaux. Cependant, elles peuvent vendre certains produits par courrier ou par publicité.

La Banque Nationale du Canada a choisi d'avoir des relations réciproques très étroites avec des banques locales correspondantes, dont elle peut servir les clients. Le Trust Royal multiplie ses implantations dans la banque de détail à travers toute l'Europe. Dans le domaine de l'assurance, le groupe Desjardins a signé un accord avec la Confédération Nationale du Crédit Mutuel de France, mouvement coopératif également. Ils ont prévu de collaborer à plusieurs types d'activités et de s'entraider dans leurs marchés respectifs.

Plusieurs compagnies d'assurance canadiennes sont présentes sur le marché anglais et se préparent à en faire une tête de pont pour pénétrer le continent européen. Les sièges sociaux chargent souvent leur délégué en place d'établir la stratégie; ce délégué est en effet le mieux placé pour évaluer les différences de culture, établir les priorités et détecter les bonnes occasions.

Suivant sa tradition, l'industrie de l'assurance-vie soutient le droit d'accès et le droit d'établissement sans restriction dans tous les pays et l'élimination des entraves au commerce, comme elle a soutenu l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis et les négociations du GATT. Les assureurs-vie voient d'un oeil favorable les changements en Europe qui permettront l'accès au marché sous le régime du traitement national.

La plupart des États membres de la CE ont bâti un vaste système de sécurité sociale, qui épargne à leurs résidents le besoin de se constituer une couverture personnelle. L'inquiétude croissante — il est possible que ces systèmes ne parviennent pas à procurer un niveau de protection acceptable — a donné naissance à une forte demande d'assurances et de produits de retraite, couvrant tout un éventail, de la protection pure à l'épargne pure. L'Italie et l'Espagne semblent être les pays les plus prometteurs avec un taux de croissance probable des produits d'assurances de 20 à 30 % au cours des cinq prochaines années. La France offre encore une très bonne possibilité de croissance.

Seules les grandes institutions ont eu recours aux prises de contrôle. À un échelon inférieur, les accords de coopération et les associations en participation sont plus réalisables. Entre les grands groupes et les petites compagnies bien accrochées à leur marché très local, il existe de nombreuses compagnies moyennes qui auront beaucoup de difficultés à faire face à une concurrence plus vive. Beaucoup d'entre elles devront trouver des alliés et des associés pour avoir accès à des produits nouveaux et plus raffinés. Les compagnies d'assurances canadiennes ont une expérience remarquable tant dans l'assurance-vie que dans les produits de retraite, mais elles ne disposent pas de réseaux de distribution pour vendre leurs produits. Elles pourraient négocier des accords avec des compagnies locales désireuses d'avoir accès à des produits raffinés qu'elles ne peuvent développer seules. Les compagnies