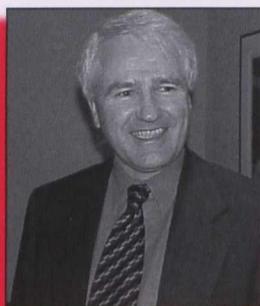


Partenaires pour l'investissement au Canada : Travailler avec les missions

Une entrevue
avec Alan Virtue



Alan Virtue est un délégué commercial actuellement détaché au poste de directeur général de Partenaires pour l'investissement au Canada (PIC).

QUE FAIT PIC ?

PIC a été formé par Industrie Canada et le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international pour agir comme noyau central de l'aide à l'investissement étranger au Canada. Cet organisme proactif cible les sociétés ayant le potentiel d'investir dans des marchés particuliers en se servant de l'information obtenue des missions, des groupes sectoriels et des bases de données.

PIC travaille de près avec les provinces et d'autres ministères fédéraux dans le but d'attirer et de soutenir l'investissement étranger. Une de nos priorités consiste à raffermir nos liens avec ces partenaires.

COMMENT PIC TRAVAILLE-T-IL AVEC LES MISSIONS ?

PIC offre aux missions des services qui aident à éliminer le travail de base requis pour dénicher les investisseurs potentiels. Au lieu d'appeler directement un investisseur potentiel, les missions peuvent d'abord communiquer avec PIC pour obtenir des renseignements sur la position internationale de la société concernée et sur la meilleure manière de l'aborder. Nous fournissons des documents d'information sur les étapes précédant l'établissement de liens et les appels, les résultats d'une recherche poussée des bases de données et un aperçu de la société. Nous maintenons aussi un site Web (www.investincanada.com) où les agents peuvent prendre connaissance d'études de cas et s'en inspirer. Une fois que la mission a repéré un investisseur potentiel, PIC prend la relève en aidant la société désireuse d'investir au Canada.

Le recours à PIC permet aux missions de gagner du temps et leur donne aussi plus de possibilités d'agir de façon proactive.

EN QUOI CONSISTE LE PROGRAMME DES SOUS-MINISTRES DE PIC ?

Ce programme fait appel à un groupe de sept sous-ministres travaillant dans des domaines ou des secteurs particuliers. Ils rencontrent les investisseurs potentiels repérés par les missions pour attirer l'investissement. Bien que le programme des sous-ministres soit bien rodé, il faut en améliorer la stratégie. C'est une autre de nos priorités.

QUE FAIT PIC POUR PROMOUVOIR L'INVESTISSEMENT AU CANADA ?

Nous aidons les missions et consultons les groupes sectoriels afin de repérer des investisseurs potentiels. Nous collaborons avec les missions pour organiser des réunions entre les investisseurs potentiels et nos sous-ministres. Nous avons aussi entrepris un projet pilote d'établissement d'une image de marque, car nous avons, autant que les missions, constaté la nécessité de changer la façon dont le Canada est perçu à l'étranger. Par exemple, un sondage effectué auprès de New-Yorkais révèle qu'ils considèrent que le Canada est bienveillant et agréable, mais pas particulièrement concurrentiel ou dynamique. Il ne s'agit pas de nous défaire de notre réputation de bienveillance, mais plutôt de faire mousser l'autre image.

Le projet pilote constitue un moyen de nous aider à cibler nos stratégies de marketing et de communications. Dans le contexte de ce projet, nous comparons les secteurs des États-Unis pour déterminer qui sont les décideurs en matière d'investissement, et par qui ou par quoi ils se laissent influencer. Lorsque les gens pensent à investir en Amérique du Nord, ils pensent aux États-Unis et non au Canada. Nous devons leur donner des raisons de voir le Canada comme un lieu propice à l'investissement.