

## Vendez le Canada

L'obtention d'un mandat mondial dépend de la façon dont vous présenterez le Canada comme site viable pour des investissements futurs. À titre d'exemples, citez quelques succès canadiens et offrez des informations sur les activités de vos concurrents au Canada.

Des filiales telles que Digital, Ericsson, Siemens et Rolls Royce, entre autres, ont eu beaucoup de succès en démontrant les avantages du Canada. Par contre, les chefs d'entreprise ont aussi indiqué que les attributs et la personnalité distincte du Canada ne sont pas toujours évidents pour une entreprise multinationale.

### Le Canada est différent des États-Unis

Assurez-vous que la maison mère comprend que le Canada est différent des États-Unis et qu'elle comprend les différents avantages qu'offre le Canada par rapport aux États-Unis.

*Le Canada présente un risque moins élevé que les États-Unis pour le développement et les essais de mise en marché de nouveaux produits et par la même occasion, offre un accès à ce marché important.*

*Jerry Shattner  
Président  
Hitachi Systèmes Informatiques*

*Il y a beaucoup moins de litiges au Canada qu'aux États-Unis. Notre compagnie a récemment déboursé cent mille dollars en frais légaux aux États-Unis pour protéger un contrat que nous avions déjà gagné.*

*William Waite  
Président et chef de la direction  
Siemens Électrique Ltée*

*Nous nous sommes donné pour mission de traiter et de dissiper les mythes et croyances qu'a la maison mère au sujet du Canada. Par exemple, nous voulons lui montrer que les consommateurs canadiens ne sont pas «semblables» aux américains et que lorsqu'on est «grand» on n'est pas forcément meilleur que lorsqu'on est «petit».*