

Portez une attention particulière à l'égard de la maison mère

Selon les chefs d'entreprise, le développement de la crédibilité d'une filiale et le développement de lignes directes de communication avec les décideurs à la maison mère représentent des éléments-clés quant à l'obtention de mandats. Plusieurs chefs d'entreprise ont indiqué qu'ils vouaient une grande partie de leur temps au développement de relations avec leurs centres de décisions ainsi qu'avec leur siège social corporatif. Les filiales doivent travailler en vue d'obtenir une place de choix auprès de l'élite de n'importe quelle multinationale. C'est ce qu'illustrent les citations suivantes :

Les relations avec la maison mère sont d'une importance primordiale. On doit s'assurer que le siège social est toujours au courant de l'excellence du bilan des activités des opérations canadiennes et des profits que ces dernières génèrent. De ce point de vue stratégique, ma présence au conseil d'administration de la maison mère du Royaume-Uni a été extrêmement avantageuse pour la filiale canadienne.

*Barry Eccleston
Président et chef de la direction
Industries Rolls Royce Canada Inc.*

Votre chef de direction doit avoir la confiance du chef de direction de la maison mère et doit se familiariser avec la politique du siège social.

*Jeremy Beaty
Vice-président, Relations externes
Hewlett-Packard (Canada) Limitée*

Il est important de développer des liens étroits avec les gens du siège social et de participer à leurs comités.

*Steven Gannon
Directeur des finances et administration
Mallinckrodt Medical Inc.*

J'ai passé beaucoup de temps aux États-Unis. J'ai des liens étroits avec le siège social en Suisse et des relations personnelles avec la maison mère et les autres filiales. Lorsqu'on tente d'obtenir un mandat mondial, ces liens deviennent extrêmement importants et très avantageux, en ce qui a trait à l'obtention d'une bonne analyse de faits.

*Frank Cella
Président du conseil et chef de la direction
Nestlé Canada Inc.*