

Grâce aux incitatifs pour la R-D, nous estimons qu'au Canada, nous pouvons embaucher trois ingénieurs pour un salaire équivalent à celui de deux et ce, dans les régions américaines spécialisées en haute technologie.

*Richard Peabody
Président, Directeur général
Harris Farinon Canada*

Il y a une différence très petite, mais quand même importante, entre un gouvernement qui offre trop d'argent et un gouvernement qui n'en offre pas assez. Il faut trouver la juste mesure. Les filiales canadiennes ne doivent pas donner à leur maison mère l'impression de vouloir acheter leur mandat. L'aide financière ne doit représenter qu'un des éléments de la stratégie des filiales.

*Lionel Hurtubise
Président du conseil
Communications Ericsson Inc.*

Nous avons obtenu une aide financière pour la formation.

Les avantages industriels et les incitatifs peuvent aider les filiales à attirer l'attention de leur maison mère. Par contre, il faut avant tout prouver que l'usine et la proposition de projet sont rentables [sans l'aide de ces avantages et incitatifs].

*Robert Weese
Vice-président,
Relations gouvernementales et extérieures
General Electric Canada*

En aidant les présidents de multinationales à obtenir de nouveaux mandats, il y a longtemps que nous avons remarqué que les gouvernements peuvent offrir beaucoup plus que des incitatifs financiers. Le gouvernement devrait être perçu comme source d'information, comme moyen d'accès au marché, etc. Le rôle important que tient le gouvernement en tant qu'outil de vente, doit être bien orchestré et pleinement exploré.

*Howard Silverman
Président et chef de la direction
CAI Affaires Corporatives Internationales*