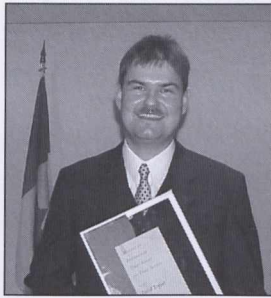


Une entrevue avec



Detlef Engler

Detlef Engler est l'agent d'investissement principal à Berlin. Il est diplômé de l'université Trent de même que des universités de Freiburg et de Francfort. Il s'est vu décerner récemment le Prix du ministre du Commerce international pour le service commercial pour l'an 2000.

Félicitations ! Quel est votre secret ?

Quand je m'adresse à des gens d'affaires allemands, je me dois d'être convaincant. Je connais les atouts du Canada et j'aime vraiment ce pays. De plus, j'ai foi en notre stratégie d'investissement, car elle porte fruit. En 1999, la valeur des investissements directs de sociétés allemandes au Canada a augmenté de 25 %. De tels investissements stimulent l'économie locale, favorisant la croissance et l'investissement dans d'autres secteurs. Mon enthousiasme transparait, et ce, non seulement dans mes paroles, mais aussi dans mon langage non verbal.

J'adopte une attitude pragmatique, réaliste. Mais le secret réside dans la continuité du service, qu'il s'agisse d'identifier l'investisseur potentiel, de garder le contact ou de l'aider à matérialiser son projet d'investissement au Canada.

Comment faites-vous la promotion de l'investissement direct au Canada ?

Je fais partie d'une équipe de trois agents d'investissement au bureau de Berlin. Nous cherchons des sociétés allemandes qui correspondent à un profil précis, soit des entreprises familiales ayant un chiffre d'affaires annuel de 500 millions à 2 milliards de dollars. Elles ont une perspective mondiale, et le Canada est dans leur ligne de mire.

Le Canada jouit déjà d'une bonne réputation en Allemagne. Sa taille, son attitude amicale et sa proximité du marché

américain sont parmi ses atouts. Ces éléments nous aident à attirer les investisseurs. Une fois que nous avons identifié un investisseur potentiel, nous invitons la centrale, Partenaires pour l'investissement au Canada (PIC) et Équipes sectorielles commerciales Canada de s'impliquer, de même que tout autre partenaire fédéral dont nous pourrions avoir besoin.

Parlez-nous de votre réseau de contacts ?

Nous avons d'excellents homologues au niveau provincial et municipal. Les personnes — voilà le vrai secret. Nous nous fions à un solide réseau de contacts pour encourager les entreprises allemandes à venir s'installer au Canada. La clé, c'est de savoir à qui s'adresser et d'être en liaison avec les bonnes personnes.

Après tout, le choix d'un emplacement ne consiste pas seulement à trouver un terrain. Nos partenaires veillent à ce que l'entreprise allemande soit renseignée sur les fournisseurs, les écoles, la qualité de vie, ainsi que sur tout un éventail de facteurs qui influenceront sa décision d'investir ou non au Canada. Nous faisons grand cas des sentiments et des traits culturels des investisseurs afin de pouvoir leur trouver au Canada l'emplacement qui leur conviendra le mieux. Nous les aidons en outre à obtenir des engagements écrits et des permis de travail pour leurs conjoints ainsi que pour les membres de leur personnel qui viendront former leurs employés canadiens. Notre succès tient largement à ce réseau de contacts.