

L'obtention d'un plus «petit» mandat est d'importance primordiale lorsqu'une filiale tente de prouver sa candidature quant à la responsabilité d'un mandat mondial important. Ericsson a débuté au Canada avec un très petit groupe d'ingénieurs et a développé ses activités autour de ce noyau. La réussite de notre filiale, quant à l'achèvement de plus petits mandats, fut décisive pour l'obtention du statut actuel dont jouit mondialement la filiale canadienne au sein du groupe Ericsson.

Lionel Hurtubise
Président du conseil
Communications Ericsson Inc.

Calculite H.I.D. détenait selon nous un important potentiel de croissance. La gamme de produits est complexe au point de vue technique et au moment de la vente, elle ne représentait pas une production assez importante pour les plus grands centres américains. Elle était donc pour nous une occasion sans précédent d'obtenir un mandat et de desservir le marché nord-américain.

Michael Farrell
Président
Keene-Widelite

Nous avons démontré notre flexibilité et notre capacité d'adapter les produits aux besoins du consommateur.

Steven Gannon
Directeur des finances et administration
Mallinckrodt Medical Inc.

Nous pouvons nous concentrer sur des créneaux plus petits et flexibles.

Arthur Sawchuk
Président et chef de la direction
DuPont Canada Inc.

Spécialisez-vous

Plusieurs chefs d'entreprise ont démontré les avantages de la spécialisation :

Lorsqu'une filiale canadienne tente d'obtenir des mandats mondiaux, elle doit éviter d'essayer d'être une «experte en tout»; elle doit plutôt orienter ses efforts vers un domaine particulier. Une telle approche permettra à cette filiale de développer les aptitudes nécessaires afin d'obtenir et de compléter des mandats mondiaux.

La flexibilité et le souci du détail et des créneaux spécialisés aideront à augmenter la crédibilité d'une filiale avant que cette dernière ne vise l'extension de ses activités.

Pierre Poulin
Vice-président des opérations
Wyeth-Ayerst Canada Inc.