

ces filiales en raison de la complexité du produit, nous avons, malgré tout, identifié une occasion unique d'obtenir un mandat et de desservir le marché nord-américain au complet». Selon lui, «la compétence technique d'une filiale canadienne devient une préoccupation importante, lorsque la société mère est située aux États-Unis. En bout de ligne, c'est cette dernière qui prend les décisions finales et influence l'avenir de votre filiale. Chez Genlyte, les décisions ne sont pas prises sur une base nationaliste. Le milieu d'affaires dans lequel on évolue change rapidement et si une filiale est incapable de s'adapter à la réalité de 1994, par rapport à celle de 1984, elle peut se retrouver dans une situation où elle n'est plus rentable en tant qu'exploitation. Nous avons réussi à continuer d'être rentables. Pour ce faire, nous cherchons toujours à exploiter nos compétences-clés pour ainsi assurer notre position au sein de la famille Genlyte».

Lorsqu'il est question de l'obtention de mandats de fabrication mondiaux et nord-américains, M. Avrum Drazin, président du conseil d'administration

ajoute ceci : «Il y a trois facteurs de base sur lesquels la direction doit s'attarder. Premièrement, il doit exister une demande canadienne pour les produits de la filiale, afin que cette dernière développe les assises nécessaires à l'obtention d'un mandat nord-américain. Deuxièmement, vous devez pouvoir analyser votre organisation très différemment d'il y a cinq ans. Bref, vous devez restructurer votre organisation afin d'être le plus rentable possible. Si vos coûts ne sont pas bien gérés, vous ne survivrez pas au Canada ou ailleurs. Cette réalité est très importante pour les filiales de corporations américaines. Troisièmement, il est très important d'avoir le soutien de tous les employés, qu'ils soient syndiqués ou non. À Montréal, nous sommes très chanceux d'avoir un groupe de directeurs et d'employés qui comprennent que, pour assurer l'avenir de la compagnie, il est vital que les coûts de notre production soient comparables à ceux des marchés mondiaux. Le syndicat a été très coopératif et nous avons travaillé étroitement avec lui à plusieurs reprises pour assurer le succès de ces objectifs».