

## Surpassez vos concurrents

Afin d'obtenir de nouveaux mandats, les filiales canadiennes doivent démontrer leur compétitivité au sein du réseau de leur maison mère.

*Trois raisons sont à la base de notre succès : performance, performance et performance. Nous avons surpassé nos concurrents, ce qui nous a donné une réputation très crédible auprès de notre maison mère.*

*Alors que de nombreux facteurs influencent le choix d'un site quant à l'obtention d'un mandat, le facteur le plus important demeure la rentabilité de l'investissement.*

*Lionel Hurtubise  
Président du conseil  
Communications Ericsson Inc.*

*Nous sommes un succès purement canadien. Ma compagnie n'a pas d'usine aux États-Unis.*

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

*Notre maison mère perçoit l'Amérique du Nord comme un seul bloc. Il n'y a pas de stratégie canadienne, américaine ou mexicaine, seulement une stratégie nord-américaine. Le site qui obtiendra le mandat et l'investissement sera celui qui est le plus rentable. Nous devons simplement être meilleurs que nos filiales consœurs.*

*Alban Schuele  
Président  
Celanese Canada Inc.*

## L'importance de développer votre crédibilité

Toute filiale visant l'obtention de nouveaux mandats ou l'accroissement de responsabilités doit établir sa crédibilité auprès de la maison mère. Plusieurs tentent d'obtenir cette reconnaissance en exécutant de plus petits mandats.

*Pour qu'une filiale obtienne un mandat, elle doit prouver qu'elle est la meilleure. De par l'expérience que j'ai acquise dans le monde des mandats, je sais que vous devez convaincre la maison mère que vous êtes la filiale la plus performante au pays, ou mieux encore, au monde.*

*Jim Webster  
Directeur général  
Komdresco Canada Inc.*