

## FIP Associés livre une solide campagne de génération de prospects à l'investissement en Colombie

FIP Associés fut approchée en novembre 2012 pour développer une campagne à multiple facettes de génération de prospects au Canada. Le client colombien avait déjà sélectionné 5 secteurs prioritaires en laissant de côté ceux qui fonctionnaient déjà bien, telles les mines, pétrole et gaz. Après une période d'évaluation, le client conserva les quatre secteurs suivants pour l'ensemble de la campagne : agro-alimentaire, sciences de la vie, automobile, textiles et vêtements. Cette initiative n'avait aucun précédent et FIP Associés a donc dû inventer le processus d'affaire qui incluait :

- Visite sur place en Colombie avec nos experts sectoriels
- Rédaction de profils sectoriels dans la perspective d'investissement étranger
- Développement de propositions de valeurs pour chaque secteur
- Production de quatre webinaires sectoriels à travers le Canada
- Développement de quatre banques de données de cibles sectorielles (L 80)
- Développement de quatre banques de prospects à l'investissement (L 15)
- Liste courte de prospects à visiter (L 5)
- Formation sur la méthodologie de visites d'entreprises
- Visite des prospects avec nos experts sectoriels et ceux de Proexport
- Production de quatre rapports sectoriels détaillés avec des recommandations stratégiques

Ce modèle d'affaire se montra des plus efficaces car chaque étape supportait la suivante. Plusieurs prospects à l'investissement furent rencontrés durant ce projet et le client fait maintenant le suivi de ceux-ci. De plus, différentes firmes dans les banques de données deviendront des prospects à moyen et long terme et le client a en main les coordonnées précises des points de contact.

Élément clé : Le judicieux recrutement et utilisation d'experts sectoriels canadiens par FIP fut l'un des éléments clé de succès de ce projet. Étant déjà connus dans leurs secteurs respectifs, ces experts ont pu ouvrir des portes très difficiles ou impossibles à ouvrir dans le cas de certaines firmes.

**Lettre de remerciement du client** : « De la part de Proexport, je veux vous remercier pour votre support durant le développement de cette initiative. Elle fut très valable pour l'équipe Proexport et les experts sectoriels de FIP. Ceci a permis de monter de bonnes présentations et visites auprès d'investisseurs potentiels. De plus, l'information générée par ce projet et les judicieuses recommandations stratégiques que vous avez faites vont certainement contribuer à générer de l'investissement du Canada et d'autres pays. »

Olga Lucia Perez, Directrice de la coopération



## **FIP Asociés Positionne l'Équateur pour une Campagne de promotion de l'IED au Canada**

En septembre 2016, FIP Asociés a gagné une compétition pour la production d'une étude importante sur la performance de l'Équateur pour attirer l'investissement étranger (IED) dans les années récentes avec une emphase sur les secteurs agriculture, agro-alimentaire et les pêcheries. Deux associés FIP ont combiné leurs efforts pour développer les matériels de cette étude qui comprennent :

- 1- Une revue de 96 pages de l'Équateur en tant que destination des investissements étrangers dans les secteurs miniers, projets d'infrastructure incluant les barrages hydroélectriques, les routes et les ports. L'étude met aussi beaucoup d'emphase sur les secteurs agriculture, agro-alimentaire et produits de la pêche. Des stratégies d'attraction des investisseurs sont proposées.
- 2- Une présentation PowerPoint sur les industries de l'agriculture, agro-alimentaire et les produits de la pêche a été développée comme proposition de valeur de ces secteurs pour fin de présentation à un auditoire canadien d'investisseurs potentiels. Ceci pourra éventuellement prendre la forme de webinaires et matériel promotionnel lors de visites de sociétés ou de participations dans des foires sectorielles au Canada. Ces acétates contiennent des profils spécifiques préparés par ProEcuador, sur des occasions de partenariat avec des firmes ou organismes équatoriens.
- 3- Un fichier Excel sur 80 firmes canadiennes dans les domaines de l'agriculture, agro-alimentaire et pêcheries. Ceci deviendra un outil clé pour ProEcuador pour faire des webinaires au Canada, des campagnes téléphoniques, des visites de sociétés, des participations dans des foires commerciales et le suivi des prospects à l'investissement.

FIP Asociés a livré un programme de formation en IED à l'Équateur en 2008 et il nous fait plaisir maintenant d'avoir pu livrer à ce pays un solide ensemble de conseils judicieux pour améliorer la performance en IED et fourni de précieux outils qui serviront aux futures campagnes promotionnelles au Canada par ProEcuador.

