

Paris en coulisse

Par Campbell Morrison

En décembre, en France, le prestigieux prix décerné à Anouck Colson, directrice adjointe de SolarWall Europe, une filiale de la société canadienne Conserval Engineering Inc., pour souligner la fabuleuse technologie de chauffage SolarWall, a été le couronnement de la longue et fructueuse relation entre cette entreprise et le Service des délégués commerciaux (SDC) du Canada.

La société était tellement heureuse de son entrée sur le marché européen qu'elle a publié un communiqué faisant état du prix franco-canadien qui lui avait été décerné. Le ministre du Commerce international, Ed Fast, était tout aussi ravi, et le MAECI a également publié un communiqué.

Même si aucun des communiqués n'a mentionné le SDC, le vice-président de Conserval Engineering, Duncan Coutts, a fait ressortir clairement le rôle capital qu'a joué le SDC dans le processus qui a permis à son entreprise d'accéder à un nouveau marché important.

« Merci encore pour tout le soutien extraordinaire que vous avez apporté à nos démarches visant à accéder au marché français », a écrit M. Coutts à Denis Trottier, délégué commercial à l'ambassade du Canada à Paris, le jour de la cérémonie de remise de prix. « Le fait de recevoir ce prix témoigne de l'excellent travail accompli par M^{me} Colson et l'équipe de SolarWall Europe, mais également de votre appui en tant que partenaire depuis le tout début de nos démarches. »



Anouck Colson (à gauche) et le ministre du Commerce international Ed Fast lors de la cérémonie de remise des prix pour les petites et moyennes entreprises en France - photo : MAECI

« Le Service des délégués commerciaux du Canada donne aux petites entreprises la confiance dont elles ont besoin en leur offrant un accès à l'information et à des relations de haut niveau pour leur permettre de partir à la conquête de nouveaux marchés », a-t-il ajouté.

Même si l'entreprise comptait déjà des clients d'envergure au Canada et aux États-Unis pour sa technologie SolarWall, laquelle permet de générer des réductions des dépenses énergétiques à grande échelle en chauffant l'air utilisé pour la ventilation, il s'agissait de sa première incursion sur le marché français.

C'est en 2008 que Denis et l'équipe du SDC en France ont commencé à aider Conserval à faire ses premiers pas en Europe. En novembre 2008, le SDC a prêté main-forte à Conserval dans le cadre du pavillon du Canada au Salon international des énergies renouvelables et de la maîtrise de l'énergie, une des foires internationales les plus connues dans les domaines des énergies renouvelables et de l'efficacité énergétique qui se déroule chaque année à Paris. Après avoir reçu des conseils supplémentaires, Conserval a intégré deux autres salons dans son plan de promotion : le salon Pollutec, à Lyon, et le Salon des maires et des collectivités locales, à Paris.

Le soutien du SDC remonte même avant 2008, alors que Denis et ses collègues se sont assurés que l'entreprise était conforme aux exigences complexes de la France en matière de construction, et qu'elle avait toute la myriade de permis nécessaires pour pouvoir y mener des activités.

Denis fait ressortir le travail d'équipe accompli au fil du temps afin de soutenir une entreprise canadienne et indique que c'est l'entreprise elle-même qui a le mérite d'avoir réussi en France.

« Conserval a un produit éprouvé, et son dossier est solide et prospère. Notre travail consistait à fournir à l'entreprise l'information dont elle avait besoin pour réussir. Il faut donc donner tout le crédit à l'équipe de Conserval, par son ambition, son excellent produit et son courage de sortir de la cour nord-américaine où ses gens ont l'habitude d'évoluer. Tout ce que nous avons fait est d'aider l'entreprise à obtenir tous les renseignements dont elle avait besoin pour faire des affaires ici, en France. »

M. Coutts, quant à lui, voit la chose différemment.

« Le Service des délégués commerciaux a dépassé le cadre de ses obligations pour nous aider à réussir. Sans l'aide de Denis et de son équipe, il nous aurait été impossible, en seulement quelques années, de cerner les obstacles et de les surmonter. Comme notre entreprise était prête à l'exportation, on aurait fini par s'établir sur le marché, mais le processus aurait été plus long et plus coûteux. »

À l'heure actuelle, M. Coutts et Conserval sont à la recherche de nouveaux marchés, et ils frapperont certainement à la porte du SDC lorsqu'ils les auront ciblés.