

6^e ÉTUDE DE CAS

La compagnie

Stanley Environmental Sciences Inc.
Division de Stanley Technology Group Inc.
Stanley Technology Centre □ 10160 112 Rue,
Edmonton (Alberta) T5K 2L6
Téléphone : (403) 423-4777
Télécopieur : (403) 424-8988

Fondé en 1954, le Stanley Technology Group comprend 15 sociétés d'exploitation offrant une variété de services professionnels de conseils à une clientèle interne et internationale comprenant des industries, des entreprises commerciales, des gouvernements et des institutions. Stanley Environmental Sciences Inc. (SESI), qui constitue l'une de ces 15 compagnies, a été formée en 1988 pour commercialiser et installer des systèmes avancés de traitement des eaux usées.

- Ventes : 4 à 5 millions de dollars
- Employés : 40, soutenus par les 1 200 employés du Stanley Technology Group

Les produits

Le produit de Stanley est une technologie d'extraction de substances nutritives biologiques conçue pour fonctionner dans les eaux usées faibles et à basse température qui sont communes au Canada, aux États-Unis et à l'Europe. La composante clé de cette technologie a été la mise au point du système particulier de fermentation de boues d'égout primaires (FBEP). Le système extrait les éléments nutritifs de façon plus efficace que la technologie chimique traditionnelle, sans produire la moindre boue chimique. Le système est conçu pour être «ajouté» aux stations existantes de traitement des eaux usées, ou pour être intégré dans la conception de nouvelles stations.

Histoire de la réussite

Stanley avait entendu parler d'un symposium international sur les technologies de traitement des

eaux usées, qui devait se tenir à Copenhague. La compagnie décida rapidement de préparer un exposé sur sa technologie pour le symposium, dans l'espoir d'attirer des clients.

Pour couvrir une partie des coûts de la participation au symposium, Stanley avait reçu une subvention PDME de 25 000 \$.

Quelques mois après le symposium, Stanley recevait un mandat de la municipalité de Frederiksværk (Danemark) pour la conception d'une nouvelle station de traitement biologique faisant appel au système FBEP.

Comme le client désirait utiliser le procédé de Stanley, la compagnie eut le loisir de sélectionner un partenaire local. Stanley procéda donc à un examen attentif de sociétés d'ingénierie locales pour établir quel serait le meilleur associé. La société danoise Carl Bro Inc. a donc été choisie comme associé de cette opération au Danemark.

Le succès des opérations entreprises avec Carl Bro a permis à Stanley d'envisager un développement futur de ses affaires dans divers pays de l'Europe de l'Ouest.

Grâce à sa réussite au Danemark, Stanley a pu attaquer les marchés de l'Allemagne, du Royaume-Uni et de la Suède. Des associés ont été trouvés pour les marchés de la Suède et du Royaume-Uni, et des projets pilotes ont été établis en Suède pour montrer aux clients potentiels l'efficacité du produit.

Le chiffre d'affaires réalisé sur le marché de l'Europe de l'Ouest en 1990 s'élevait à 100 000 \$. Il est prévu que les ventes augmenteront à mesure que Stanley s'implantera plus solidement dans d'autres pays de l'Europe de l'Ouest.

Les obstacles

L'obstacle principal à surmonter était psychologique : les gens de Stanley pensaient que les Européens avaient probablement déjà élaboré une technologie comparable à celle de Stanley, et que ce serait par conséquent une perte de temps et d'argent que d'aller participer au symposium.