

## Une petite entreprise d'épuration des eaux de London se fait connaître grâce à une subvention à la recherche

**P**urifics Environmental Technologies Inc., qui ne compte que trois années d'existence et un personnel d'à peine cinq personnes, vient d'obtenir un contrat prometteur de la United States Navy et de réaliser quatre ventes en Corée.

Tout a commencé par la modeste subvention que le Conseil national de recherches du Canada a accordée à cette entreprise de London (Ontario) dans le cadre du Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI).

« Cette subvention nous a permis de mettre au point un nouveau procédé de séparation, explique le président de la société, Brian Butters. Nos travaux ont ensuite été couronnés par les deux brevets que notre entreprise a reçus il y a près de deux ans. »

Le procédé breveté d'épuration des eaux « Photo-Cat » permet de purifier les eaux souterraines et d'épurer les eaux usées en détruisant les agents de contamination chimiques à la température ambiante. On peut ainsi éliminer les contaminants sans accumuler de déchets.

« Avec cette technique qui ne nécessite que le tiers de l'électricité que consomment les principaux produits concurrents, nous sommes aujourd'hui les plus grands fournisseurs de systèmes industriels d'épuration des eaux par photocatalyse », poursuit M. Butters.

### Premières percées aux États-Unis

C'est lors d'un salon commercial qui se tenait à Long Beach (Californie) en 1995 que le délégué commercial du consulat général du Canada à Los Angeles a mis la société en contact avec la US Navy.

La société a ensuite participé à une mini mission commerciale organisée par le consulat, puis multiplié ses contacts avec la US Navy.

« Tout cela a abouti au contrat que nous avons signé avec la US Navy à la fin du mois de mars, explique M. Butters. Ce contrat est peut-être modeste, mais il revêt une grande importance stratégique, car il ouvre la porte à d'autres possibilités. »

Ce contrat porte sur la conception et l'optimisation d'un procédé d'épuration visant à détruire les explosifs nitro-aromatiques présents dans l'eau, comme le TNT.

« Ce procédé présente un double intérêt pour la US Navy, commente M. Butters. D'abord parce qu'il rend inutiles les procédés de prétraitement des eaux, encombrants et générateurs de déchets solides. Ensuite parce qu'il permet de

réduire considérablement la consommation d'électricité par rapport aux technologies et aux procédés courants. »

Purifics espère que ce contrat lui ouvrira de nouvelles possibilités dans d'autres régions. La société compte sur l'aide que pourraient lui apporter les consulats généraux du Canada à Dallas et à Detroit, sous forme de nouveaux contacts ou d'études de marché.

Les installations pour lesquelles la société a reçu des autorisations aux États-Unis comprennent plusieurs sites Superfund. Il s'agit de zones qui présentent des risques notables pour l'environnement, selon l'EPA (U.S. Environmental Protection Agency).

### Constance et persévérance avant tout

« Ne vous laissez pas intimider par les marchés étrangers, recommande M. Butters. Ne visez pas trop haut, mais ne vous limitez pas non plus. La constance et la persévérance sont de mise. »

On peut en dire autant de la patience. « Les premiers contrats ne se décrochent pas tout de suite, explique M. Butters. On doit d'abord établir des relations et acquérir une certaine crédibilité, ce qui prend du temps lorsqu'on part de zéro. »

M. Butters est également un ardent défenseur des foires commerciales et des missions, car ils donnent aux entreprises et à leurs produits la visibilité qui leur est nécessaire. C'est d'ailleurs au cours d'une foire commerciale que la société a commencé à percer le marché coréen.

En fait, la société a pu par la suite conclure une entente de représentation qui a été officialisée lors de la visite que M. Kim, président de la Corée du Sud, a effectuée l'an dernier au Canada. La société vient de réaliser sa quatrième vente en Corée du Sud.

Désormais présente aux États-Unis et en Corée du Sud, la société étudie actuellement les débouchés que pourraient offrir d'autres pays du Sud-Est asiatique.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec Brian Butters, président, tél. : (519) 473-5788; fax : (519) 473-0934; adresse électronique : [info@purifics.com](mailto:info@purifics.com); Internet : [www.purifics.com](http://www.purifics.com)