

— Suite de la page 1

ses produits, aux États-Unis surtout, et ses effectifs sont passés de 3 à 15 membres.

Inscrite dans la base WIN Exports, Lakes Environmental a élargi sa gamme de produits et conçu un logiciel d'évaluation du

nous et à s'associer à nous, en coentreprise, pour décrocher le contrat en Chine », raconte M. Thé. Signé en septembre 2000, le contrat visait la vente d'ISC-AERMOD View, un logiciel mis au point par Lakes Environmental permettant de mesurer

# Lakes Environmental Software Inc.

risque posé par les polluants toxiques à la santé humaine et aux écosystèmes. M. Thé estime devoir en partie le contrat avec la Chine à l'attention que son entreprise a retenue du fait d'être la seule au monde capable de mettre au point un logiciel appliquant les prescriptions des protocoles concernant l'évaluation du risque pour la santé humaine et l'environnement élaborés par l'EPA en 1997.

Tandis que l'entreprise attirait des critiques élogieuses aux États-Unis, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international lui demanda de soumettre un projet à la JETRO, l'organisation japonaise responsable du commerce extérieur, qui recherchait de par le monde des technologies novatrices pouvant être implantées au Japon.

## Un partenariat via l'ambassade

Seule candidate retenue, Lakes Environmental détacha son représentant au Japon pour un séjour financé par la JETRO en mars 1999. Celui-ci a ainsi pu entrer en contact avec des partenaires potentiels lors d'entretiens organisés par M. Andrew Smith, délégué commercial à l'ambassade du Canada au Japon.

« C'est cette visibilité qui a incité une société japonaise à prendre contact avec

l'impact de la pollution atmosphérique qui intègre les trois modèles de l'EPA les plus couramment utilisés. Les organes de réglementation de 149 villes des 39 régions de la Chine utilisent le logiciel depuis octobre 2000.

## Ouvrir la voie au Canada

M. Thé estime que cette vente marquera la mise en œuvre d'autres activités liées à l'environnement en Chine, qui pourraient ouvrir des perspectives intéressantes à d'autres entreprises canadiennes. « Du moment que le logiciel sera utilisé pour évaluer l'ampleur du problème de la pollution atmosphérique, l'horizon s'ouvrira pour les concepteurs de logiciels d'évaluation du risque, de dispositifs antipollution et d'équipement de lutte contre la pollution ainsi que pour les fournisseurs de services connexes. Nous prévoyons être en mesure de coordonner l'implantation de la technologie canadienne en Chine. »

## Les services gouvernementaux

M. Thé recommande aux nouveaux exportateurs de commencer par se mettre en contact avec les délégués commerciaux des pays ciblés. « C'est ce que nous avons fait; les agents de commerce des ambassades du Canada du monde entier nous ont donné des tuyaux et des conseils pratiques. »

Comme le signale M. Thé, il importe aussi d'obtenir la collaboration d'un partenaire local et de tirer parti de l'appui gouvernemental, surtout dans les marchés asiatiques. « Il est très utile que les clients voient que votre gouvernement vous accorde de l'intérêt, car cela signifie que votre entreprise a une certaine importance. »

M. Thé recommande aussi de ne pas hésiter à aller plus loin. Lorsque le contrat avec la Chine n'était encore qu'à l'étape de la négociation, Lakes Environmental a pris l'initiative de faire traduire son logiciel en mandarin. « Cet exercice a été coûteux mais très rentable en bout de ligne. »

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec M. Jesse Thé, président, Lakes Environmental Software Inc., tél. : (519) 746-5995, téléc. : (519) 746-0793, courriel : [jesse@lakes-environmental.com](mailto:jesse@lakes-environmental.com) internet : [www.lakes-environmental.com](http://www.lakes-environmental.com) \*

(On trouvera la version intégrale de cet article à [www.infoexport.gc.ca/canadexport](http://www.infoexport.gc.ca/canadexport) puis cliquer sur la rubrique Les trucs du métier.)

Rédacteur en chef : Bertrand Desjardins  
Rédacteur délégué : Louis Kovacs  
Rédactrice : Julia Gualtieri  
Mise en page : Yen Le  
Tirage : 70 000  
Tél. : (613) 996-2225  
Téléc. : (613) 992-5791  
Courriel : [canadexport@dfait-maeci.gc.ca](mailto:canadexport@dfait-maeci.gc.ca)  
Internet : [www.infoexport.gc.ca/canadexport](http://www.infoexport.gc.ca/canadexport)

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication à des fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de *Canadexport*.

*Canadexport* est un bulletin bimensuel publié en français et en anglais par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), Direction des services de communications (BCS).

*Canadexport* est offert au Canada aux gens d'affaires qui s'intéressent à l'exportation. Pour vous abonner à la version imprimée, communiquez avec *Canadexport* au (613) 996-2225. Pour la version courriel, consulter l'adresse internet de *Canadexport* ci-dessus. Pour un changement d'adresse, renvoyez l'étiquette avec le code. Prévoyez quatre à six semaines de délai.

Expédier à :  
*Canadexport* (BCS),  
Ministère des Affaires étrangères et  
du Commerce international,  
125, promenade Sussex, Ottawa  
(Ontario) K1A 0G2  
ISSN 0823-3349

canadexport

365 jours par an!

**Canadexport en direct :** [www.infoexport.gc.ca/canadexport](http://www.infoexport.gc.ca/canadexport)  
« branché » sur les marchés du monde

Canadexport en direct : Commanditaires



EUROPE

ÉTATS-UNIS  
CANADA

(Directions générales du MAECI)

H  
s'établ  
1999, c  
d'Équip  
voir so  
il a sig  
de PDC  
Diveli  
Grâce  
sous-m  
prome  
Japon,  
tionne  
silenci

Depuis  
Diveli  
appare  
comm  
système  
des ap  
Diveli  
et les  
sifflem  
l'équip  
nos ap  
plong  
quelq  
plong  
Le  
profes

I  
e  
Pl  
so  
e  
d  
c  
l'  
e  
m  
i  
e

e

e