

Dry Biofilter Inc. se lance sur les marchés étrangers

(Suite de la page 6)

1998, dans le cadre du programme des Nouveaux exportateurs aux États frontaliers (NEEF).

« C'est à cette occasion qu'on nous a présentés à du personnel militaire clé, à un représentant principal des douanes américaines et à M. Bruce Stanton, de la Société pour l'expansion des exportations (SEE), grâce à l'extraordinaire sens de l'organisation de M. Scott Flukinger, agent de l'expansion des affaires, et de M^{me} Reah Reedy, adjointe de l'expansion des affaires au consulat général du Canada à Dallas », se souvient M. Prazmowski avec reconnaissance.

« C'est M. Scott qui nous a présentés à Steve Mechler & Associates — qui est devenu notre agent et qui est aujourd'hui associé à notre usine au Texas. Cette société nous a mis en rapport avec Pearl Brewery de San Antonio il y a trois mois. » Après des pourparlers et des négociations, M. Prazmowski est retourné au Texas le mois dernier pour mettre, avec son associé, la dernière main à des projets qu'il a présentés au PDG de Pearl Brewery. Ce dernier a signé un contrat de 1,2 million de dollars américains sous réserve des résultats des essais « dont nous sommes certains de la réussite à 95 % », de préciser M. Prazmowski très confiant.

Un contrat unique pour un produit unique

« Au début du siècle, rappelle M. Prazmowski, Henry Ford a rendu l'automobile abordable grâce à la production en série. De la même façon, le DBF^{MC} sera fabriqué en série et sera ainsi beaucoup moins cher et beaucoup plus accessible à un cercle élargi d'utilisateurs. »

Aux États-Unis comme en Pologne, le client dispose de trois ou quatre mois pour vérifier, avant d'acheter, la performance du système qui peut être modifié sur place jusqu'à ce qu'il réponde complètement aux attentes.

« C'est le seul système au monde qui soit doté d'un bloc de contrôle louable en grandeur réelle, capable d'évaluer la bonne marche d'une usine de traitement des eaux usées, signale fièrement M. Prazmowski. Essayez avant d'acheter! voilà notre devise », ajoute-t-il.

D'une conception modulaire unique, préfabriqué en usine et transporté par la route avant son assemblage sur place, le DBF^{MC} est léger, peu onéreux et facile à installer et à faire marcher, et ses réacteurs peuvent même être fixés sur les toits dans les zones urbaines encombrées.

« Le défi le plus grand, signale M. Prazmowski, consiste à introduire une nouvelle technologie

dans un nouveau marché. En brisant la glace aux États-Unis (et M. Scott a joué un rôle décisif à cet égard), nous avons remporté une victoire formidable car les États américains du Sud représentent à eux seuls un marché d'une valeur d'au moins 25 millions de dollars américains. »

Le Mexique et le Royaume-Uni frappant déjà à sa porte, M. Prazmowski est convaincu que sa petite entreprise est vouée à de grands projets.

Pour de plus amples renseignements sur Dry Biofilter Inc., communiquer avec son PDG, M. Don Prazmowski, tél. : (905) 796-9653, téléc. : (905) 796-8706.

À la recherche de débouchés extérieurs?

Assurez-vous d'être inscrit dans la base de données WIN Exports, que les délégués commerciaux à l'étranger utilisent pour mettre en valeur le savoir-faire de votre entreprise auprès d'acheteurs étrangers. Pour obtenir un formulaire d'inscription, télécopier votre demande au 1-800-667-3802; ou téléphoner au 1-800-551-4946 — (613) 944-4946 à partir de la région de la capitale nationale.

