

# Une PME de Sorel va recycler des déchets... torontois

MARTIN VALLIÈRES

TORONTO

Pressée d'accroître le recyclage de ses ordures, la Ville de Toronto confie à une PME québécoise un contrat évalué à 21 millions de dollars d'ici cinq ans pour composter à son usine de Sorel des milliers de tonnes de déchets organiques, des restes de tables et des rognures horticoles surtout.

Et du coup, constate le président de Conporec, Jean Beaudoin, Toronto prend une bonne longueur d'avance sur l'agglomération montréalaise, pourtant voisine de l'entreprise sorelloise, pour recruter une technologie de recyclage d'origine québécoise et brevetée au niveau international.

« Le contrat de Toronto va presque doubler notre volume d'affaires. En contrepartie, c'est encore un peu un cas de *nul n'est prophète en son pays* pour une PME québécoise », a commenté M. Beaudoin au lendemain de la confirmation du contrat torontois.

« La Ville de Toronto s'est donné un objectif ambitieux de recycler la presque totalité de ses ordures d'ici cinq ans et elle prend rapidement les moyens pour y parvenir. Mais au Québec et dans la région

de Montréal en particulier, la plupart des villes en sont encore à discuter des objectifs de recyclage qui ont été énoncés depuis des années, en 1998 en fait », a ajouté le responsable.

Outre son usine de Sorel, Conporec vient d'installer sa technologie dans une nouvelle usine de compostage de 25 millions, d'une capacité de 42 000 tonnes par année, dans l'État de New York. Une troisième usine utilisant la tech-

## Selon Conporec, le contrat de Toronto lui vaudra au moins 12,5 millions en revenus d'ici trois ans.

nologie de Conporec est en construction en banlieue de Paris, en France, d'une capacité prévue de 65 000 tonnes par année.

À Sorel, l'entreprise exploite une usine de compostage depuis 10 ans qui servait surtout à traiter les déchets organiques de la MRC du Haut-Richelieu. Cette usine vient d'être agrandie au coût de 2 millions de dollars, portant sa capacité à 35 000 tonnes par année.

Depuis plusieurs mois, à titre d'essai, l'usine de Conporec a traité environ 5000 tonnes de déchets organiques provenant de la ville de Toronto, à raison de deux ou trois semi-remorques par semaine.

Mais l'essai a satisfait les autorités torontoises au point qu'elles l'ont muté en contrat ferme d'au moins trois ans et deux années d'option. Toronto devient ainsi le plus gros client de Conporec. Et par une bonne coïncidence, ce gros contrat est confirmé quelques semaines à peine après l'inscription de la PME à la cote du marché de croissance TSX de la Bourse de Toronto.

Selon Conporec, le contrat de To-

ronto lui vaudra au moins 12,5 millions en revenus d'ici trois ans, et 9,1 millions de plus durant les deux années subséquentes si la Ville reine se prévaut de l'option de prolongement.

Ces montants représentent en fait ce que paiera la Ville de Toronto à Conporec pour recevoir et composter environ 35 000 tonnes de déchets organiques par année. La PME sera ensuite libre de commercialiser le compost à ses clients dans l'industrie horticole surtout, comme elle le fait depuis des années avec les 25 000 tonnes de déchets organiques qui lui proviennent de la MRC du Haut-Richelieu.

Du côté de Toronto, les 35 000 tonnes de déchets organiques constituent environ le tiers de ce que la ville recueille par la collecte sélective qui a lieu dans certains quartiers résidentiels. Mais ce procédé s'étend très rapidement et, partant, le volume de déchets organiques à composter est appelé à croître considérablement dès les prochaines années.

« Avec ce premier contrat avec Toronto, notre but est aussi de profiter de la croissance du volume pour implanter éventuellement une usine de compostage dans la région. À cet égard, nous sommes aussi en pourparlers avec la municipalité régionale de York (plusieurs villes de la banlieue torontoise) pour un contrat qui pourrait impliquer 30 000 tonnes de déchets organiques par année, a expliqué le président de Conporec.

« Avec Toronto et York, nous aurions alors un volume d'au moins 60 000 tonnes dans la région, assez pour justifier une usine. D'ailleurs, on s'attend à ce que la Ville de Toronto aille bientôt en appel d'offres pour un tel projet. Et nous aurons l'avant d'avoir un bon pied dans la porte », selon M. Beaudoin.

N'empêche, le président de Conporec continuera d'espérer que les autorités municipales au Québec, en particulier dans le Grand Montréal, s'inspirent de la stratégie torontoise pour accélérer leurs plans de recyclage.

Entre-temps, après New York et la France, c'est en Australie que Jean Beaudoin dit avoir identifié d'autres clients internationaux potentiels pour le savoir-faire de Conporec.