



OmegaChem

MESDAMES ET MESSIEURS,

Je remercie le BAPE et les commissaires de me donner l'opportunité de présenter certains avantages économiques pour notre région et qui seront facilitées et accélérées par la réalisation du projet Rabaska.

Mon nom est Raynald Bourassa, je suis un citoyen de la ville de Lévis et j'y travaille également en tant que de Vice-président exécutif chez Omegachem. OmegaChem est une société fondée en 1988 est spécialisée en chimie pharmaceutique. Nous développons, produisons et distribuons nos produits dans plus de 30 pays et notre clientèle est principalement constituée des plus grandes sociétés pharmaceutiques et biotechnologiques au monde tel AstraZenaca, Pfizer, Merck, GSK, Sanofi-Aventis.

Je suis également impliqué activement dans le développement économique de la région et je siège sur le conseil d'administration de plusieurs sociétés dont celui de Pôle Québec-Chaudières-Appalaches.

Aborder la pertinence d'un projet comme Rabaska nécessite un doigté un peu particulier compte tenu des avis émis dans la dernière année par les opposants à ce projet. Leurs approches reflètent malheureusement trop souvent des intérêts strictement individuels au détriment des avantages collectifs et des retombées d'un projet de cette nature pour notre communauté.

Dans cet enjeu, il m'apparaît donc essentiel d'amener à votre table de travail certaines de mes réflexions qui sont plus particulièrement centrées sur l'aspect socio-économique de votre mandat. Elles se veulent positives et constructives en permettant d'éclairer la prise de décision gouvernementale dans une perspective de développement durable.

Ces réflexions reposent cependant sur une prémisse déterminante pour le bien-être économique de notre région et cette prémisse est celle de « collectif et de solidarité ». C'est sur ce « collectif et sur cette solidarité » que le Québec s'est développé et nous sommes condamnés à revenir à cette notion de base afin d'assurer à nos enfants un avenir qu'ils sont en droit d'espérer et je crois qu'au cours de la dernière année cette fondamentale perspective fut mis de côté.

L'avenir est aujourd'hui incertain pour la génération montante, notamment en raison des pressions importantes sur notre économie provenant de pays comme la Chine et l'Inde. À chaque semaine l'on nous informe de la fermeture d'entreprise en raison de cette nouvelle concurrence qui nous forcent à changer notre vision des choses et nos façons de faire.

Notre économie traditionnelle est en très grand danger et il nous faut réagir rapidement. Une évidence s'impose : *l'on ne peut plus contenir cette concurrence par des actions fondées sur l'individualisme*. Nous avons donc une obligation morale de créer des projets mobilisateurs et porteurs d'avenir pour les générations suivantes en identifiant et créant de nouvelles activités économiques que ceux qui ont traditionnellement permis la création de richesse en Chaudières-Appalaches.

Cette création de la richesse, dans le contexte concurrentiel mondial, provoque inévitablement un repositionnement du modèle d'affaires existant dans la région.

D'une part, les plus traditionnels voient encore une entreprise sous la forme la plus simple, c'est-à-dire, impliquant des relations linéaires avec des fournisseurs, des clients et la collectivité. Cette façon de voir mène inmanquablement les entreprises et les communautés dans l'isolement et le déclin.

D'autre part, les plus progressistes voient cette création de richesse se réaliser à travers un modèles d'affaires où l'entreprise est en relation dynamique avec de nouvelles variables économiques obligeant le modèle d'affaires traditionnel à s'adapter radicalement.

Ce modèle d'affaires contemporain nécessite de la part des entreprises qu'elles aient une vision proactive et des relations d'affaires systémiques intégrées à des partenaires (alliances stratégiques, sous-traitance, coopérations, investissement étrangers) et ce, à de multiples étapes de la chaîne de la création de richesse. Cette approche des affaires permet de créer un environnement propice aux échanges et facilite l'adoption de comportement et d'attitude d'ouverture sur le monde.

L'exemple de l'industrie de la plasturgie en Chaudières-Appalaches doit servir de modèle dans cette diversification et la création d'un modèle d'affaires industriel moderne dans lequel la cohésion et la solidarité entre les entreprises d'un secteur permet de mieux faire face à la concurrence internationale.

Rabaska facilite l'émergence d'un environnement propice à la diversification économique de la région. Les créneaux traditionnels, tels les secteurs du bois et sa transformation, de l'imprimerie et de plusieurs autres secteurs industriels sont sur une pente descendante de plus en plus néfaste pour notre région.

Ce nouveau modèle d'affaires est aussi reconnu par le Gouvernement du Québec dans sa nouvelle stratégie d'Innovation et de Recherche. En décembre 2006, M. Raymond Bachand, Ministre du Développement économique et de l'innovation disait et je cite » *la création de richesse passe inévitablement par l'innovation et la recherche, les moteurs de productivité des entreprises qui sont concurrentielles sur les marchés mondiaux et, par conséquent, créatrices d'emplois. La stratégie touchera des milliers d'étudiants, de professeurs-chercheurs, nos centres de recherche en santé et en technologie, nos universités, nos collèges, des milliers d'entreprises, des plus grandes comme Bombardier ou IBM à la PME comme RDTech ou Exfo à Québec. »*

Bien que préoccupante et encore plus pour les jeunes, cette nouvelle réalité économique quotidienne doit nous amener à nous replier sur nous-mêmes mais plutôt à foncer vers l'avant en bâtissant notre futur dès aujourd'hui.

Penons donc comme exemple mon entreprise, OmegaChem.

OmegaChem à partir de ses installations à Lévis développe des molécules de synthèses pour l'industrie pharmaceutique et biotechnologique. Cela implique que nous créons de l'emploi et investissons dans notre patelin. Notre choix fut de naître et de grandir à Lévis.



Nous avons rêvé de développer une entreprise de calibre internationale mais cette vision s'est imposée d'elle-même car nos concurrents sont aujourd'hui partout sur la planète.

Les médicaments doivent devenir plus disponibles aux humains afin de diminuer la souffrance sur la planète. Pour parvenir cette fin l'industrie pharmaceutique doit trouver une façon de diminuer les coûts de production car développer un médicament représente un investissement de 1 milliard de dollars sur une période moyenne de 12 ans avant de vendre la première pilule.

Omegachem est donc soucieuse d'offrir à ses clients le meilleur rapport qualité-prix afin de rester concurrentiel et pour y arriver nous devons rester vigilant dans notre processus d'innovation.

Le projet Rabaska nous offre une occasion en or d'accroître notre avance sur le marché et de positionner notre entreprise comme un leader de la fabrication de molécules de synthèses et d'ingrédients actifs utilisés par l'industrie pharmaceutique

En effet, l'un des aspects significatifs des opérations du projet Rabaska consiste en une grande capacité de générer une capacité impressionnante de refroidissant à basse température qui peut être utilisée à des fins industrielles. Les capacités cryogéniques (froid) résultant de l'entreposage du gaz liquéfié peuvent donc être offerte à une entreprise comme OmegaChem. Certains produits ne peuvent se réaliser que sous de très basses températures en raison des réactions chimiques impliquées ou en raison des coûts prohibitifs des équipements nécessaires pour les produire.

Cette disponibilité de service utile et utilisable que constitue «le froid» provenant des opérations de Rabaska permettrait à Omegachem d'installer, dans un périmètre fonctionnel, une entreprise de production pharmaceutique moderne et hautement concurrentielle.

Actuellement, dans l'industrie chimique et pharmaceutique, ces basses températures sont générées habituellement par des infrastructures utilisant des compresseurs de très grandes capacités ou par l'utilisation d'azote liquide ou d'hélium liquide contenu dans d'immenses réservoirs. Ces installations nécessitent des investissements majeurs pour leur construction et ont un coût d'opération faramineux affectant non seulement la rentabilité des opérations mais bien plus directement le coût du médicament. L'un de nos partenaires en Allemagne a investi 15 millions de dollars pour l'installation d'un réacteur chimique de 10,000 litres pouvant œuvrer dans des réactions à des températures de -80 Celsius.

Il faut aussi souligner qu'à l'étape de la production d'un médicament le coût devient la variable déterminante dans sa mise en marché.

Permettre l'implantation du projet Rabaska donne à OmegaChem la possibilité de se positionner mondialement dans le développement, la mise au point et la fabrication de molécules ne pouvant se réaliser qu'à de très basses températures, et ce à un coût concurrentiel plus qu'intéressant. Pouvoir utiliser un produit dérivé, car c'en est un, d'une installation possédant une telle capacité de refroidissement revêt un caractère stratégique dans la croissance d'une entreprise comme OmegaChem qui lutte quotidiennement sur le marché international.

De plus, avec la mondialisation la notion de prix de revient devient essentielle dans le débat. Cette notion pour une entreprise signifie l'acquisition et l'utilisation efficiente et efficace des matières premières et des procédés de fabrication impliqués dans chaque entreprise.

Outre OmegaChem il me faut mentionner que d'autres secteurs et utilisateurs de l'économie du Québec et de la région de Chaudières-Appalaches peuvent également tirer un avantage concurrentiel très important de cette capacité cryogénique résultant de l'implantation du projet Rabaska.

Exemples concrets de l'utilisation de la cryogénie

- **Le secteur des thérapies cellulaires**
 - Création en particulier des banques de cellules et de sérum des donneurs de sang congelées et stockées en très basse température.
- **Les greffes de tissus**
 - Un certain nombre de tissus peuvent actuellement être conservés en vue de greffe
 - Les os avec comme exemple les têtes fémorales, collectées au cours de prothèses totales de hanche et permettant d'assurer des reconstructions osseuses chez les patients ayant subi de grand dommages
 - La peau est également cryoconservée et stockée à de très basse température. Elle assure le recouvrement d'urgence des grands brûlés.
- **Dans le secteur alimentaire et agricole**
 - Tous les produits surgelés : la région de Chaudières Appalaches en très présente dans le secteur agricole et de l'alimentation.
 - Tout le secteur de la reproduction animale

Il est certain qu'une multitude de services, d'entreprises spécialisées et d'occasions d'affaires vont naître à la périphérie et autour des activités de Rabaska.

Pour conclure, je dois insister sur le fait que nous avons collectivement une occasion fabuleuse de positionner la ville de Lévis comme un lieu propice à l'émergence d'un pôle économique et technologique moderne utilisant comme force motrice principale la masse critique des nombreux partenariats résultant directement de l'implantation du projet Rabaska.

Il s'agit ici d'une fenêtre d'opportunité fantastique de développer une grappe industrielle forte et dynamique qui s'articule autour des possibilités qu'offre Rabaska. Les grappes industrielles se constituent uniquement qu'à partir d'un noyau solide et Rabaska et ses promoteurs en ont le potentiel et l'opportunité.

Nous avons donc une obligation morale de créer des projets mobilisateurs et porteurs d'avenir pour les générations suivantes en identifiant et créant de nouvelles activités économiques que celles qui ont traditionnellement permis dans le passé la création de richesse en Chaudières-Appalaches

Donnons-nous collectivement le droit d'assurer un développement durable, bien sûr en respect de nos valeurs, mais qui nous rend tous et toutes solidaires de créer un avenir



OmegaChem

économique porteur pour nos enfants. Rabaska en constitue sans aucun doute l'une des premières pierres angulaires de cet avenir.

Je vous remercie beaucoup de votre attention.

Raynald Bourassa
Vice-président exécutif
OmegaChem
8800 Boulevard de la Rive-Sud
Lévis, Québec, Canada
G6V 9H1

Tél: (418) 837-4444
Télec. (418) 837-5196

