

En appui au projet d'implantation d'un port méthanier à Lévis

Présenté au Bureau d'audiences publiques sur l'environnement  
mémoire  
sur le projet de terminal méthanier Rabaska

Par :



23 novembre 2006

## PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE :

Fondée en 1974, Honco est l'une des compagnies les plus dynamiques dans le domaine de la construction dans l'Est du Canada. Honco œuvre principalement dans la conception, la fabrication et l'installation de bâtiments d'acier préfabriqués auto-portants pour des projets de types industriel, commercial et récréatif.

Les nombreux avantages de la structure d'acier Honco ont suscité un engouement dès le début de ses opérations. Ceci a permis à l'entreprise de prendre une grande expansion et, par le fait même, de réaliser des projets très diversifiés. Au fil des années, Honco a misé sur la recherche et le développement de son produit ainsi que sur des services plus adaptés aux besoins de notre clientèle. La progression constante a mené l'entreprise à procéder à trois agrandissements successifs dans les années 1980 et 1990. Un autre agrandissement de 930 m<sup>2</sup> (10 000 pi<sup>2</sup>) de l'usine est réalisé en 2004. La superficie totale des installations est maintenant de 4645 m<sup>2</sup> (50 000 pi<sup>2</sup>).

Honco obtient chaque année plusieurs contrats d'importance provenant de PME renommées ou en s'associant avec des firmes d'ingénierie et d'architectes pour la réalisation de projets d'envergure. Parmi l'éventail de bâtiments construits avec la structure Honco, on retrouve divers projets industriels et édifices commerciaux, des concessionnaires automobiles, des usines de production, des patinoires couvertes et des terrains de soccer intérieur.

L'équipe Honco est composée de gens compétents et expérimentés dans divers domaines de la construction. Pour identifier les besoins, préparer des plans de construction, fournir seulement la structure du bâtiment ou pour une construction clés en main, l'équipe pluri-disciplinaire composée d'ingénieurs, dessinateurs, vendeurs-conseillers, estimateurs et gérants de projets est en mesure d'assister sa clientèle au cours des différentes étapes en respectant les délais et le budget prévus.

Les divers avantages offerts par le bâtiment d'acier Honco ont fait le succès et la réussite de Honco. En voici quelques exemples :

- Portée intérieure libre jusqu'à 75 mètres, selon la région.
- Honco utilise, pour la fabrication de ses panneaux, de l'acier de fort calibre (13 à 22), fini Galvalume Plus ou prépeint, peinture cuite directement à l'aciérie, avec protection de base en zinc.
- L'isolant non comprimé dans les murs est installé de manière continue avec l'isolant des fondations. L'entretoit bien ventilé permet à l'isolant de demeurer sec et efficace en permanence.
- Une économie de 5 à 10% sur le coût de l'ensemble de la construction est constatée puisque les fondations du bâtiment Honco ne nécessitent aucun pilastre ou renfort pour supporter des charges concentrées comme pour les bâtiments conventionnels. La charge du bâtiment Honco est répartie uniformément sur les fondations, idéal pour des sols à faible capacité portante.

Depuis nombre d'années, Honco jouit d'une grande notoriété au Québec dans le domaine de la construction industrielle, commerciale et récréative. Elle a réalisé plus d'un millier de projets de type usine de fabrication, entrepôts, magasins au détail et plus de 60 aré纳斯 au Québec et aux États-Unis.

Honco se forge une solide expérience sur les marchés outre-mer en obtenant plusieurs contrats en Afrique. Depuis, Honco connaît une croissance constante de ses ventes à l'exportation: en Europe de l'est (Roumanie, Pologne, République Tchèque, Russie), en Asie (Philippines, Indonésie), en Afrique (Algérie) et en Amérique centrale. Sur ces marchés, Honco s'est vu octroyé plusieurs contrats d'importance tant pour la fourniture de bâtiments d'entreposage que de bâtiments d'usine de fabrication.

L'équipe Honco constitue un bassin d'expertises de plus de 125 employés offrant une capacité à résoudre efficacement les défis complexes et variés, touchant tous les domaines d'activités. Le chiffre d'affaires de Honco représente des ventes de plus de 25 millions de dollars.

Soyez assurés, que nous sommes à votre entière disposition pour toute information supplémentaire dont vous auriez besoin ou pour une rencontre à votre convenance.

Veillez agréer l'expression de nos salutations les plus distinguées.



Paul Lacasse  
Président



- Lettre d'appui -

Rabaska c'est important pour nous.

Sur le site internet de Rabaska ( [www.rabaska.net](http://www.rabaska.net) ) nous pouvons lire que l'Institut de la statistique du Québec estime que sur les 840 millions\$ que coûteront la réalisation de ce projet, plus de la moitié des retombées, soit 444 millions\$, reviendront au Québec. On y lit aussi que : « Rabaska s'approvisionnera dans toute la mesure du possible auprès des entreprises locales ». C'est pour cela que Rabaska nous importe. Pour nous, la construction du terminal Rabaska c'est des contrats, c'est nos gens qui travaillent, c'est notre entreprise qui tourne à plein régime pendant trois ans, qui grandit et qui profite de ce projet spécial pour développer de nouvelles expertises.

Mais, dans cette affaire, il y a plus, beaucoup plus que les seuls intérêts de notre petite entreprise. Rabaska c'est aussi, pour la région, une croisée des chemins ; il y a là un choix à faire : d'un côté, c'est « non », c'est l'immobilisme, c'est la peur. Et de l'autre côté, c'est « l'esprit d'entreprise », c'est l'évolution, c'est le progrès. Avec Rabaska c'est la grande question du développement de Lévis qui est indirectement posée.

Bien sûr, les promoteurs de Rabaska ont des visées mercantiles. Ils veulent que le projet se réalise et qu'il soit rentable. Mais il faut voir, par ailleurs, que s'il était réalisé, Rabaska deviendrait bien plus que Rabaska : « L'arrivée du GNL permet d'abaisser les coûts d'approvisionnement, d'accroître la productivité des entreprises et d'offrir une source alternative d'énergie qui soit davantage concurrentielle. En somme, la disponibilité de gaz naturel à un prix compétitif devrait constituer un levier de développement économique important pour la région », estime Alain Lapointe, professeur spécialiste des questions énergétiques, aux HEC, à Montréal.

Aussi, l'avenue Rabaska c'est, dans un premier temps, 7 millions de dollars par année dans les coffres de la Ville de Lévis. À moyen terme, nous verrons de nouvelles entreprises s'installer, des travailleurs arriver et se construire, s'enrichir encore plus la Ville et la région. Lévis grandira, elle aura des fonds pour se refaire une beauté, pour valoriser ses plus beaux sites, ses vieux quartiers, pour se doter d'équipements qui relèveront la qualité de vie, etc. On verra poindre de nouveaux commerces, des bistros, des cafés.

Il faut préciser que le plaidoyer qui précède ne tiendrait pas si les gens de Rabaska n'avaient pas tout fait pour diminuer au minimum les impacts visuels et environnementaux du projet ( [www.rabaska.net](http://www.rabaska.net) ) ; ou si l'entreprise avait lésiné, même un peu, sur la sécurité. Mais tout a été étudié, pensé, pour que le terminal méthanier se marie au site et à l'environnement. Et pour optimiser la sécurité, les matériaux et les techniques de fabrication du dernier cri sont utilisés.



Et l'histoire démontre que le transport et l'entreposage du GNL est sûr. « Le GNL présente des statistiques enviabiles sur le plan de la sécurité : dans le monde, plus de 33 000 expéditions totalisant plus de 300 billions de pieds cubes (Tpi3) ont été réalisées sans accident grave », rapporte Ressources naturelles Canada.

## Conclusion

Allons y ; nous aurions beaucoup à gagner !

