



241 P NP **DM453**

Projet d'implantation du terminal méthanier
Rabaska et des infrastructures connexes

Lévis

6211-04-004

**Mémoire sur le projet de terminal méthanier Rabaska
En appui au projet d'implantation d'un port méthanier à Lévis**

Présenté au Bureau d'audiences publiques sur l'environnement

Présenté par :

Les Membranes Naulin Inc.
4, place des Haut-Bois
Saint-Hélène-de-Breakeyville (QC)
G0S 1E3

Breakeyville, le 13 janvier 2007

Présentation de l'entreprise :

- Les Membranes Naulin Inc.
- Établie depuis 2003 à Ste-Hélène-de-Breakeyville. (Lévis)
- L'entreprise a été fondée par M. Jacques Poulin et Madame Roxane Naud dans le but de promouvoir la distribution et l'application de produit de polyuréa dans la province de Québec. L'entreprise a l'exclusivité de la distribution et de l'application des polyuréa SPI au Québec et les Maritimes. Specialty Products Inc. (SPI) est le leader dans le domaine des polyuréas avec 50% du marché mondial. Que ce soit pour un bassin de confinement secondaire, une toiture ou une protection des bétons et plancher, les polyuréas prennent de plus en plus leur place dans le domaine de la construction et on les retrouve partout où l'on doit faire des membranes d'étanchéité.
- Présentement, Membranes Naulin inc. compte trois employés à plein temps et nous souhaitons vraiment pouvoir continuer notre expansion en 2007. La venue du projet Rabaska permettra certainement d'atteindre cet objectif et même de le dépasser.
- Le chiffre d'affaires de la compagnie pour cette année est autour de 300,000\$, en progression constante de 20% par année.
- Notre marché se situe au niveau industriel et commercial principalement dans la région de Québec et aussi dans le reste de la province de même que les Maritimes.
- Compétiteurs : Le polyuréa étant un produit relativement nouveau et assez complexe d'installation ; ainsi la compétition dans notre domaine est assez réduite. A notre connaissance, ils existent trois entreprises qui se spécialisent exclusivement dans ce domaine. Il y en a quelques unes qui ont ajoutés le polyuréa à leur affaires, mais n'en font pas leur principale source de revenus.

Rabaska c'est important pour nous.

Sur le site internet de Rabaska (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 les Membranes Naulin inc., la construction du terminal Rabaska, c'est la possibilité de contrats qui permettraient à notre entreprise de maintenir sa croissance et de permettre la consolidation des nos emplois pendant trois ans, et qui pourrait nous stimuler 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 pour 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...

2

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) ; 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 cela même au delà des normes utilisés sur d'autres sites similaires.

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.

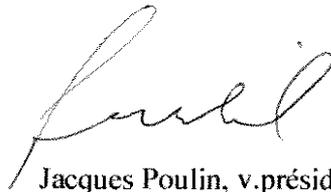
Conclusion

Compte tenu des possibilités de futurs contrats, de la création d'une richesse pour notre ville et de l'assurance que ce projet soit conforme aux exigences de sécurités et environnementales, Membranes Naulin inc. est tout à fait en accord avec le projet d'implantation du terminal méthanier Rabaska sur notre territoire.



Roxane Naud, présidente

Membranes Naulin Inc.



Jacques Poulin, v.président

Membranes Naulin Inc.