



Mémoire

Terminal méthanier de Rabaska

Présenté par
Groupe Environnemental Labrie Inc.

20 décembre 2006

Présentation de l'entreprise

Contexte

Notre entreprise fait face actuellement à de nombreux défis, dont la concurrence étrangère, la force du dollar et la difficulté de recruter une main d'œuvre locale pour les besoins associés aux emplois spécialisés. L'arrivée du port méthanier Rabaska, sur le territoire de Lévis, se veut, à notre avis, un excellent levier économique afin de répondre en partie à ces préoccupations. Selon nous, il est temps d'agir et d'encourager la venue de terminaux méthaniers pour mieux desservir les besoins des québécois en gaz naturel et ainsi permettre une saine croissance de notre secteur industriel.

Nous croyons fortement que ce projet aura des retombées importantes à moyen et long terme qui favorisera la croissance des entreprises lévisiennes.

Notre entreprise qui se spécialise dans le secteur de la fabrication de camions de collecte d'ordures, doit constamment se battre pour demeurer concurrentielle, dans un marché de plus en plus féroce. En effet, la hausse des coûts d'énergie et les charges fiscales qui nous sont imposées, réduisent notre capacité d'adaptation face aux aléas du marché.

Ces réalités auxquelles nous sommes confrontées quotidiennement nous placent devant l'évidence qu'il nous faut réduire nos coûts de production. À notre avis, des solutions bien tangibles existent, il faut juste leur donner la chance de se réaliser. C'est là que le projet Rabaska entre en scène. En effet, les experts indiquent que la venue de ce projet engendrera une baisse de 2 à 4 % des coûts de gaz naturel. Nous ne sommes pas des spécialistes dans le domaine mais nous savons que la réserve en gaz du bassin de l'Ouest canadien, source d'approvisionnement traditionnelle, atteindra bientôt son plafond et qu'il faudra être imaginatif et diversifier nos sources d'énergie. Fort est de constater que la forte pression qui existe actuellement sur le marché fait grimper les prix. Dans ce contexte, l'arrivée du projet Rabaska permettrait de diversifier le portefeuille énergétique en assurant l'approvisionnement au gaz naturel à un prix hautement compétitif. En plus d'être profitable pour notre entreprise, cela contribuera sans aucun doute à amener de nouvelles entreprises à Lévis en plus de favoriser la création de nouvelles entreprises.

Création d'emplois et développement économique

Nous croyons que le projet Rabaska assurera le maintien et la création de nouveaux emplois. Même si notre entreprise ne bénéficiera pas directement des contrats octroyés, il n'en demeure pas moins que cela donnera un élan certain à l'économie locale et régionale.

De plus, après avoir consulté différents documents relatifs au projet, brochures et site Internet, qui relatent les impacts du projet, nous croyons que la baisse potentielle ou le gel des taxes municipales aura un effet bénéfique sur les entreprises. La marge de manœuvre que cela implique pour notre entreprise est considérable puisque cela nous permettra de réaliser de nouveaux investissements, tels que l'acquisition de nouvelles technologies ou le développement de nouveaux produits. Tout cela a un effet d'entraînement car si nous disposons des sommes nécessaires pour investir, nous serons davantage compétitifs sur les différents marchés à l'exportation.

Recommandations

Évidemment, pour se rendre compte de tous ces avantages, il ne faut pas crier au loup trop rapidement et bien examiner les tenants et les aboutissements du projet Rabaska. Voilà donc l'essentiel de notre démarche d'aujourd'hui. Les groupes d'opposants au projet doivent aussi prendre en compte la réalité des entreprises lévisiennes. Pour notre part, nous sommes rassurés. Le Québec s'est doté de structures et d'organismes dont le rôle est d'examiner ces projets, notamment les impacts environnementaux qui en découlent. Il est d'ailleurs impératif que les groupes d'opposants prennent en compte ces structures lors de leur prise de position souvent trop musclée. En faisant omission de la responsabilité gouvernementale, on crée un climat de peur qui est non justifiée et qui favorisera certainement pas l'intérêt des nouveaux investisseurs à venir s'établir au Québec.

Le promoteur associé au projet Rabaska a fait preuve de transparence tout au cours du processus. Nous avons au départ de multiples questions auxquelles nous avons eu des réponses claires et précises de la part du promoteur. Nous sommes confiants face à l'aboutissement du projet du port méthanier à Lévis qui représente, pour nous, un levier économique incontournable pour la région de Québec et de la Chaudière-Appalaches ainsi que pour la ville de Lévis.

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

Mémoire présenté dans le cadre des audiences publiques du BAPE
concernant le projet de terminal méthanier Rabaska

Par Groupe Environnemental Labrie Inc.

20 décembre 2006

Présentation de l'entreprise :

- Groupe Environnemental Labrie Inc.
- Établie à Lévis -ou dans la région lévisienne- depuis 1933
- Bref historique : développement de l'entreprise, investissements (voir annexe)
- Nombre d'employés: 500
- Chiffre d'affaires : 100M\$
- Marchés: Canada, États-Unis, France
- Autres usines au Canada et ailleurs à travers le monde : Portneuf
- Compétiteurs :
 - McNeilus – Groupe Oshkosh – États-Unis
 - Heil – Groupe Dover – États-Unis
 - et plusieurs autres tous situés aux États-Unis

Pourquoi notre entreprise s'intéresse-t-elle au projet Rabaska ?

Notre entreprise s'intéresse à Rabaska parce que l'implantation d'un terminal méthanier à Lévis nous touche directement. La réalisation ou non du terminal de GNL influencera certainement les projets de la compagnie concernant la pérennité et le développement de notre usine lévisienne. De plus, ce projet nous apparaît comme très attrayant ; non seulement pour notre usine, mais aussi pour le développement économique de toute la région lévisienne.

Pour les grandes entreprises, partout à travers le monde, les temps sont à l'efficacité et à la compétitivité. Dans cette veine, la réduction des coûts de l'énergie (de l'ordre de 2% à 4% pour le gaz naturel qui proviendrait du terminal Rabaska) permettrait à notre usine de Lévis d'être plus productive, d'être plus rentable et d'offrir ses produits à meilleur prix sur le marché planétaire. De plus, cet avantage concurrentiel nouveau profiterait à toute la région en stimulant l'implantation d'entreprises et le développement industriel de Lévis.

Par ailleurs, on estime que la demande nord-américaine pour le gaz naturel croîtra de 1,5 à 2,5% par année, au cours des 20 prochaines années. Dans un marché où la seule source d'approvisionnement pour le Québec, le bassin sédimentaire de l'ouest canadien, amorce sa phase de tarissement, pour garantir des approvisionnements et des prix compétitifs, il est nécessaire et même pressant de diversifier nos sources d'approvisionnement en gaz naturel. Il en va de notre capacité à concurrencer et à affirmer notre présence dans le nouveau marché global.

S'il fallait que le terminal méthanier Rabaska ne se réalise pas, c'est, à court terme, tout le développement de notre usine lévisienne qui se trouverait gelé, et, à moyen terme, l'existence même de notre usine qui serait menacé. Nos marges de manoeuvres sont minces. Nos concurrents sont efficaces. Notre réalité est telle que nous devons sans cesse créer, innover, et trouver les moyens d'être plus efficaces. Dans ce sens, Rabaska, pour nous, c'est un must !

Le gaz naturel est le plus propre des combustibles fossiles. Il existe actuellement, en excluant celui de Puerto Rico, cinq terminaux de gaz naturel liquéfié aux États-Unis. Il n'y en a aucun au Canada. Mais, en mars 2006, selon Natural Gas Intelligence <http://intelligencepress.com/features/lng/> il y avait plus de 40 projets de terminaux de GNL en Amérique du nord. (Il y a huit projets au Canada.) À ce jour, de ces 40 projets, 17 projets ont été acceptés par les autorités gouvernementales.

En quoi le projet Rabaska influence-t-il l'environnement et la qualité de vie ?

Sur les plans de l'environnement et de la qualité de vie, nous considérons que le dessin du terminal Rabaska fait le plus qu'il est possible de faire pour diminuer les impacts du projet : les conduites de GNL seront enfouies sous la surface du sol entre le fleuve et les installations terrestres, des talus seront érigés pour atténuer les impacts visuels des réservoirs, et, encore pour dissimuler les installations, 15 000 arbres seront plantés, les deux réservoirs seront construits dans des bassins creusés de 10 mètres de profondeur... En fait, rien n'a été épargné pour préserver le paysage, l'environnement, la sécurité et la qualité de vie des gens.

Ajoutons que pour la Ville de Lévis, l'apport de Rabaska, de sept à dix millions de dollars par année, devrait fournir des liquidités qui permettront à la Ville d'investir davantage dans des projets, infrastructures et équipements qui rehausseront le plaisir de vivre à Lévis.

Conclusion

Pour toutes ces raisons nous croyons que le projet Rabaska est bien fondé et que nous n'avons pas le droit de le rejeter.



Claude Boivin, Président
Groupe Environnemental Labrie Inc.

UN BREF HISTORIQUE DE L'ENTREPRISE

- 1971:** Claude Boivin acquiert Labrie en tant que distributeur d'équipement
- 1978:** La compagnie ajoute un véhicule à chargement latéral manuel à sa ligne de distribution
- 1980:** Labrie passe de distributeur à manufacturier
- 1985:** Labrie fabrique son premier véhicule de collecte à chargement latéral manuel, le Labrie 200™
- 1987:** Labrie fabrique et commercialise son premier véhicule de collecte de recyclage de l'industrie (Top Select™)
- 1994:** Labrie fabrique et commercialise le chargement latéral manuel le plus productif de l'industrie (Expert 2000™)
- 1998:** La capacité de production de l'usine de Québec (Canada) passe de 500 à 1000 unités annuellement
- 1999:** Labrie devient le premier manufacturier de l'industrie à se mériter la certification ISO 9001
- 2004:** Labrie fait l'acquisition de SNS Juggler, élargissant son offre pour inclure la collecte des eaux usées
- 2004:** Labrie fait l'acquisition de BDF Gingras – un important manufacturier de verseurs et de bras mécanisés
- 2005:** Une nouvelle équipe de gestion prend place sous la gouverne de Jean Bourgeois
- 2006:** Labrie fait l'acquisition de Leach de Federal Signal et agrandit son usine de Québec

Bien que le nom LABRIE date de 1933, c'est monsieur Claude Boivin qui lui donne son véritable envol en 1971. Cette année-là, M. Boivin devient le propriétaire unique du garage de poids lourds. Dès lors, l'homme d'affaires transforme cette petite entreprise de 12 employés en centre spécialisé dans l'installation de bennes à gravier et de bennes à moulée sur châssis de camion. À l'heure des grands projets québécois, LABRIE a notamment agi à titre de fournisseur pour les camionneurs artisans qui travaillaient au chantier hydroélectrique de la Baie-James, ainsi que pour les nombreuses routes visant à bâtir nos infrastructures des années 70.

Aujourd'hui, ÉQUIPEMENT LABRIE devenue Groupe Environnemental Labrie Inc., est une entreprise manufacturière de camions de collecte d'ordures dont les produits sont vendus au Canada, aux États-Unis et en Europe. Mettant l'accent sur l'innovation, la recherche et le développement, la productivité et l'exportation, l'entreprise de la Rive-Sud de Québec connaît non seulement une croissance importante mais une évolution de tous les instants.

Détenant la part de marché la plus importante au Canada et aux États-Unis avec ses camions "Top Select" et "Expert 2000", LABRIE déploie ses ailes bien au-delà du Québec, voire du Canada. Dorénavant, 70 % de son chiffre d'affaires est réalisé chez nos voisins du Sud, 1 % l'est en Europe, alors que le reste est réparti entre le Québec et le Canada.

LABRIE compte parmi sa clientèle les plus importants contracteurs privés de services sanitaires nord-américains. Aux 40 % de revenus annuels que représente l'apport de ces clients, ajoutons les autres entrepreneurs privés ainsi que les villes et les municipalités qui comptent pour l'autre 60 % que génère l'entreprise.

Bien que la majorité des projets d'innovation soient dirigés par une importante équipe au sein même de l'organisation, LABRIE a su créer des maillages avec des entreprises de la région pour offrir des produits sur mesure à une clientèle de plus en plus exigeante.

Forte d'un réseau de plus de 50 distributeurs et de représentants stratégiquement répartis, LABRIE sait faire rayonner sa marque et son service à la grandeur de l'Amérique du Nord. De plus, afin d'élargir sa présence sur le marché européen, l'entreprise peut compter sur Labrie Europe, société française ayant pour mission de distribuer ses produits en France.

Au printemps 1999, grâce aux efforts soutenus des employés et de la direction, LABRIE devient la première entreprise nord-américaine de son secteur d'activités à décrocher l'accréditation ISO 9001 (1994). À l'automne 2002, l'équipe Labrie s'est recertifiée avec la nouvelle version ISO 9001 (2000).

Alors que l'industrie du recyclage des rebuts a débuté de façon artisanale il y a à peine 25 ans, son développement témoigne d'une prise de conscience qui s'enracine au plus profond de notre quotidien. Dans cette perspective de protection de l'environnement et de gestion de nos déchets, LABRIE pousse toujours plus loin.

UN BREF RAPPEL DE NOTRE CHEMINEMENT EN MATIÈRE DE DÉVELOPPEMENT DE PRODUITS

En 1987, LABRIE fut la première entreprise en Amérique du Nord à mettre sur le marché un camion de recyclage à chargement hydraulique ne requérant qu'un seul employé pour conduire et faire la collecte. Plus de 2 500 de ces véhicules TOP SELECT sont actuellement en service.

En 1993, l'entreprise développait pour ce véhicule une unité de compaction appelée "MAXIMIZER", qui en augmente la charge utile de 2 000 kgs.

Août 1994 est une étape marquante pour l'entreprise alors que la production du tout nouveau camion EXPERT 2000 à compaction et chargement latéral devient la plus grande innovation pour ce type d'équipement, depuis son invention en 1957.

La benne a été entièrement redessinée et la trémie de chargement a été doublée à 1.07 mètres cubes (1.40 verge cube) pour en faire le véhicule à chargement latéral le plus performant sur le marché pour la collecte des déchets résidentiels. Ce véhicule a depuis été adapté avec deux (2) compartiments pour effectuer en un seul passage la collecte des déchets et la collecte des déchets recyclables. Depuis peu, ce même véhicule peut être muni d'un bras automatisé de collecte appelé "Cool Hand" ayant une portée de 2.8 mètres et qui permet de faire la collecte de bacs roulants de 120 à 360 litres (30 à 95 gallons) sans descendre du camion. Caractéristique unique, même équipé du bras, la collecte manuelle peut encore s'effectuer.

En septembre 1998, Labrie a procédé au lancement de l'Optimizer, un tout nouveau camion à chargement avant servant à la collecte des déchets industriels et commerciaux.

Labrie donnait suite à la demande d'un client de San Francisco en adaptant son Expert 2000 pour effectuer la collecte simultanée de deux bacs roulants à la fois, un bac de déchets et un autre de matériaux recyclables. Cette flexibilité lui a d'ailleurs valu une commande de quarante (40) unités.

En mai 2000, Labrie a effectué le lancement de l'Automizer, un camion de collecte complètement automatisé. En plus d'être avant-gardiste de par son concept, il permet les meilleures charges légales pour les routes de l'Amérique du Nord et de l'Europe.

En 2004, Labrie fait l'acquisition de SNS Juggler, élargissant son offre pour inclure la collecte des eaux usées.

En 2004, Labrie fait l'acquisition de BDF Gingras, un important manufacturier de verseurs et de bras mécanisés.

En 2006, Labrie fait l'acquisition de Leach et complète ainsi la gamme de produits offerts en y ajoutant le camion à chargement arrière.

À l'automne 2006, Équipement Labrie Ltée devient Groupe Environnemental Labrie et le Fonds de solidarité FTQ investit quinze millions de dollars dans l'entreprise. Cet investissement majeur contribue à l'agrandissement de l'usine de Saint-Nicolas, à bonifier l'offre de produits et consolider la position de l'entreprise comme un des trois leaders nord-américains en équipement de gestion et collecte des rebuts solides.

Plus de cinq cents (500) employés spécialisés se relaient sur trois quarts de travail dans l'usine qu'opère l'entreprise afin de fabriquer plus de mille (1,000) véhicules par année.