

ÉDITION SPÉCIALE

COMMERCE

COLLECTION

PRESTIGE

Aluminium
**Forces
et mutation**



Alcan

- 1 Alma
- 2 Beauharnois
- 3 Grande-Baie
- 4 Arvida
- 5 Laterrière
- 6 Shawinigan

Alcoa

- 1 Bécancour
- 2 Baie-Comeau
- 3 Deschambault

Alouette

- 1 Sept-Îles

Alouette est un consortium international de cinq partenaires (voir à la page 44)

Aluminium : une industrie à la **croisée des chemins**

Attendue avec impatience par l'industrie de l'aluminium, la stratégie énergétique du Québec dévoilée au printemps dernier ne règle toujours pas la question des tarifs d'hydroélectricité qui seront consentis aux alumineries dans le futur. Celles-ci considèrent déjà d'autres voies de développement.

PAR VÉRONIQUE MORIN,
journaliste scientifique



Pierre Corbeil, ministre
des Ressources naturelles

« TOUTE AUGMENTATION DU
TARIF D'ÉLECTRICITÉ À LA
HAUTEUR DU TAUX D'INFLATION
TUERAIT L'INDUSTRIE DE LA
PRODUCTION D'ALUMINIUM
AU QUÉBEC. »

— JEAN-PIERRE GILARDEAU,
PRÉSIDENT, ALCOA CANADA

Les multinationales de l'aluminium enregistrent des profits records, alors que la demande pour l'or gris ne cesse d'augmenter et devrait doubler d'ici 2020. En raison de l'augmentation moyenne de 29 % des prix de l'aluminium, les ventes du géant Alcoa atteignaient 7,2 milliards de dollars américains au premier trimestre de 2006.

Dans ce contexte mondial favorable, on pourrait croire que l'avenir de cette industrie est assuré au Québec puisqu'elle y est bien implantée, faisant du Canada le deuxième exportateur d'aluminium du monde. Mais rien n'est moins certain. En fait, tout le secteur de l'aluminium est en plein repositionnement dans le monde, et aussi au Québec, depuis que la province a réalisé qu'elle était sur le point de manquer d'énergie hydroélectrique, et qu'Hydro-Québec fait face à des coûts de production croissants qui entraînent des hausses des tarifs d'électricité. On pourrait penser que la nouvelle stratégie énergétique du gouvernement qui relance les grands projets hydroélectriques va régler le problème, mais ce n'est pas nécessairement le cas.

Sans un prolongement clair et à long terme des ententes avec le gouvernement dans le cadre de contrats à partage de risque qui accordent des tarifs préférentiels d'électricité aux alumineries québécoises, celles-ci se disent incapables de planifier un modèle d'affaires durable. Le président d'Alcoa Canada, Jean-Pierre Gilardeau, a récemment déclaré, au moment où les travaux de la Régie de l'énergie battaient leur plein, que « toute augmentation du tarif d'électricité à la hauteur du taux d'inflation tuerait l'industrie de la production d'aluminium au Québec ». Ce n'est pas peu

Christian Van Houtte,
président de l'Association
de l'aluminium du Canada
(AAC)



dire, pour une industrie dont l'ensemble des immobilisations dépasse 10 milliards de dollars.

La raison semble simple : l'électricité représente le tiers des coûts de production de l'aluminium de première fusion. Or, les alumineries du Québec se sont justement établies ici en raison des bas coûts de l'énergie hydroélectrique. Elles ont construit leurs usines à un moment où l'hydroélectricité était abondante et semblait illimitée. Au cours des dernières décennies, l'industrie a bénéficié de tarifs que certains, notamment d'influents économistes, appellent des « subventions de l'État ». Des tarifs « [...] qui font perdre au Québec un milliard de dollars par an depuis

15 ans, dit Pierre Fortin, économiste à l'Université du Québec à Montréal (UQAM), et cela, sans compter les congés fiscaux, les subventions et les prêts sans intérêt », ajoute-t-il. Mais l'industrie se défend : « On ne comprend pas que nous transformons l'électricité et que nous créons de la valeur, rétorque le président de l'Association de l'aluminium du Canada (AAC), Christian Van Houtte. C'est très différent que de la vendre aux États-Unis. Nous créons des emplois au salaire moyen de 50 000 dollars par an, et eux disent que nous faisons perdre de l'argent à Hydro-Québec. Il ne s'agit pas de pertes d'argent, mais plutôt d'un manque à gagner. » Christian Van Houtte a été négociateur patronal lors de conflits de travail musclés et a participé à la commission Cliche sur la liberté syndicale dans l'industrie de la construction, avant de faire le saut dans le secteur de l'aluminium. Il juge que les critiques sous-estiment grandement l'influence stabilisatrice de cette industrie.

« Ça va barder », prédit Pierre Fortin, en parlant du débat entourant la remise en question des tarifs d'hydroélectricité accordés aux alumineries. Les contrats viennent à échéance entre 2010 et 2014. En 2005, la Régie de l'énergie a recommandé au gouvernement de maintenir le bloc tarifaire préférentiel pour l'industrie, mais de considérer les répercussions économiques, sociales et environnementales de toute demande additionnelle. Ce qui, en quelque sorte, ferme la porte à tout nouveau projet.

Or, Québec a retenu une partie de ces recommandations. Après une réflexion d'un an, le gouvernement québécois a déposé sa nouvelle stratégie énergétique au début du mois de mai, mais celle-ci ne clarifie pas l'engagement à long terme du Québec auprès des alumineries. « Vous savez, dit le ministre des Ressources naturelles, Pierre Corbeil, dans des dossiers comme ceux-ci, il faut examiner les intérêts de tout le monde. » Selon Marcel Boyer, professeur de sciences économiques et titulaire de la Chaire Bell Canada en économie industrielle de l'Université de Montréal, « la concurrence pour les kWh se fera plus intense dans l'avenir, et il n'est pas sûr que les alumineries pourront y faire face ».

Ménager la chèvre et le chou ?

Selon la récente stratégie énergétique, chaque nouveau projet sera étudié au cas par cas, ce qui laisse beaucoup de place à l'interprétation et aux débats. « Les industries auront l'occasion de se faire entendre », rassure le ministre Corbeil. C'est bien ce que compte faire l'AAC, qui accueille la stratégie avec réserve. On aurait préféré des engagements à long terme, notamment l'assurance que les tarifs industriels au Québec demeurent concurrentiels à l'échelle mondiale : « Nous aurions aussi souhaité y voir des modalités pour en assurer la prévisibilité, mais il n'en est pas ainsi », regrette Christian Van Houtte. Le problème des alumineries, selon Marcel Boyer, c'est que la déréglementation a considérablement modifié les marchés de gros de l'électricité depuis 15 ans : « Les prix de gros sont devenus très volatils et Hydro-Québec, bénéficiant d'une capacité de

production hydroélectrique particulièrement souple, peut profiter grandement de cette volatilité ».

La relance des grands projets d'hydroélectricité pourrait laisser croire que l'industrie y trouvera son compte, mais ce n'est pas confirmé, et le Ministre ne peut pas en donner l'assurance. Durant cette période de doute, Alcan, Alcoa et Alouette ont mis en veilleuse plusieurs projets de modernisation ou d'agrandissement, d'une valeur totale de plus de 3,3 milliards de dollars. « Dans le cas d'Alcoa à Baie-Comeau, ils n'ont pas tenu leur promesse de création d'em-

« LA CONCURRENCE POUR
LES kWh SE FERA PLUS
INTENSE DANS L'AVENIR, ET IL
N'EST PAS SÛR QUE LES
ALUMINERIES POURRONT Y
FAIRE FACE. »

— MARCEL BOYER, PROFESSEUR DE
SCIENCES ÉCONOMIQUES

ploi, rappelle le ministre Corbeil. Ce sera un des facteurs très importants dans l'étude de nouveaux projets d'aluminerie au Québec pour l'approbation de nouveaux blocs d'énergie. »

C'est toute une remise en question que vit, en ce moment, cette industrie dont les racines au Québec sont non seulement économiques, mais aussi historiques, sociales, culturelles, voire communautaires. Une remise en question qui fait dire à Christian Van Houtte : « On peut avoir l'impression que le Québec ne veut plus de l'industrie de l'aluminium. Pourtant, c'est le seul secteur qui, depuis 20 ans, a fait faire de l'argent à la Société générale de financement (SGF) ». Celle-ci est l'un des partenaires du consortium Alouette de Sept-Îles. « La SGF a investi plusieurs centaines de millions de dollars dans Alouette. Et les rendements ont été fabuleux », affirme Christian Van Houtte.

D'hier à aujourd'hui

L'industrie de l'aluminium au Québec est donc à un tournant. Par le passé, la concentration de la production de l'aluminium était liée au prix concurrentiel de l'électricité et à la proximité des voies navigables, qui facilitent l'approvisionnement en matières premières et l'exportation de produits finis. Lorsqu'on regarde une carte du Québec, on voit bien que les dix alumineries de la province ont été positionnées en fonction des lignes électriques d'Hydro-Québec. Certaines lignes ont même été construites par



L'usine d'Alcan, à Alma

a aussi attiré toute une gamme de fournisseurs et de manufacturiers. Les nouvelles normes environnementales en matière d'émissions de fluorure et de CO₂, ainsi que les nouveaux objectifs de recyclage, ont accentué l'intérêt pour la R-D. Depuis 1990, le recyclage de l'aluminium est passé de 0 à 30 %. En principe, c'est un métal qui se recycle à l'infini.

L'impact en région

Aujourd'hui, l'ensemble des alumineries du Québec représente l'un des plus grands moteurs d'activité économique en région. Les dix usines se trouvent dans six grandes régions du Québec : au Saguenay-Lac-Saint-Jean, aussi appelée « la Vallée de l'aluminium », avec quatre usines d'Alcan ; sur la Côte-Nord, avec Alcoa et Alouette ; dans le Centre-du-Québec, avec Alcoa, à Bécancour ; dans la Mauricie, avec Alcan, à Shawinigan ; dans la région de Québec, avec Alcoa, à Deschambault ; et, finalement, dans la Montérégie, avec l'usine d'Alcan de Beauharnois.

Alcan et Alcoa emploient à elles seules quelque 8 000 personnes en région, directement dans leurs alumineries. Quant à Alouette, à Sept-Îles, un consortium de cinq partenaires dont Alcan, qui détient 40 % des actifs, elle a inauguré en septembre 2005 la deuxième phase de son usine, portant sa capacité de production à 550 000 tonnes d'aluminium. Le maire de Sept-Îles, Ghislain Lévesque, et la vice-présidente des affaires corporatives, Line Bérubé, étaient d'ailleurs en tournée européenne au printemps pour tâter le terrain en vue de la construction d'une troisième

Aluminerie Alouette,
à Sept-Îles

PHOTO : ALCAN
les alumineries, comme celle qui reliait la centrale de l'Isle-Maligne à une usine d'Alcan. Les alumineries québécoises sont les plus gros clients de la société d'État. Elles consomment le huitième de l'électricité produite par Hydro-Québec, soit 20 milliards de kilowattheures par an. En ajoutant l'électricité produite par les centrales hydroélectriques qui appartiennent à Alcan, cette consommation passe pratiquement du simple au double. Pour Marcel Boyer, « la valeur ou le coût d'opportunité du kWh a tellement augmenté à la suite de la déréglementation des marchés de gros dans le Nord-Est de l'Amérique du Nord, que les alumineries seront sous pression de démontrer qu'elles peuvent transformer l'énergie de manière profitable ».

Aujourd'hui, l'industrie compte en plus sur un savoir-faire de haut niveau, qui fait que la plupart des usines d'aluminium qui se construisent présentement dans le monde font appel à l'expertise québécoise des ingénieurs de firmes de génie telles SNC-Lavalin, qui compte 38 ingénieurs spécialisés dans le domaine. La forte production d'aluminium au Québec, qui a presque doublé dans les années 1990,

phase d'agrandissement de l'usine. La réalisation de leur projet d'expansion est toujours liée à la stratégie énergétique du Québec.

Pour bien apprécier l'ampleur de l'impact des alumineries en région, il faut savoir qu'Alcan est le deuxième employeur en importance au Saguenay. Alcoa est le premier employeur à Deschambault-Portneuf, où l'usine de Deschambault, ouverte en 1992, produit 245 000 tonnes de métal par an. « Sans Alcoa, il n'y aurait pas grand-chose ici », affirme Nelson Bédard, un des 540 employés de l'usine, qui en dirige

la visite dans le cadre d'une affectation temporaire. Natif de Deschambault, il travaille depuis près de 15 ans pour Alcoa. « Il n'y a pas de syndicat dans l'usine, mais nous avons d'excellentes conditions salariales, des avantages sociaux et des affectations rotatives. Les dirigeants d'Alcoa sont à l'écoute de nos besoins et se montrent très souples », explique-t-il. En passant devant le moule de coulage, il salue un ami d'enfance qui vient d'être embauché. « Dans la région, à peu près tout le monde travaille pour Alcoa, dit-il. Avant, il y avait les papeteries, mais elles ont fermé. » L'aluminerie comble, d'une certaine manière, le vide laissé par le départ de l'industrie des pâtes et papier. Alcoa paie plus de 80 % des taxes municipales et finance une multitude d'activités communautaires dans la région.

Une industrie structurante, mais à quel prix ?

Donc, à première vue, tout va pour le mieux dans le meilleur des mondes. Les alumineries créent des emplois, stimulent l'économie, offrent une stabilité et ont, en langage d'économiste, un « effet structurant ». Marcel Boyer l'admet : « Il est évident que, grâce aux importantes subventions énergétiques, les alumineries créent des emplois et génèrent d'importantes retombées, particulièrement en région. Mais ces subventions réduisent également la création d'emplois ailleurs dans l'économie, car elles sont synonymes de dette publique, d'impôts plus élevés et d'infrastructures moins performantes. L'effet net est loin d'être évident, et le gouvernement devra se pencher très sérieusement sur son évaluation. »

Pierre Fortin a fait le calcul : « En vertu des ententes des années 1980, les alumineries paient leur électricité en deçà du tarif grande puissance d'Hydro-Québec. Or, Québec pourrait vendre cette électricité aux États-Unis et faire trois fois plus d'argent, ce qui représente un manque à gagner équivalent à quatre fois la masse salariale de ces alumineries en subventions ».

Dans son nouveau livre intitulé *Éloge de la richesse*, le journaliste Alain Dubuc offre une autre analyse de la situation. « [...] le coût collectif par emploi est énorme [...]. Mais, curieusement, si on raisonne en terme de richesse, les choses deviennent moins claires, parce que si la sub-

vention en électricité est élevée, ces alumineries font plus que créer des emplois bien payés. Elles permettent d'importants investissements, elles contribuent à élever le niveau de productivité, elles améliorent la balance des paiements, elles consacrent beaucoup de ressources à la recherche, à l'innovation et aux transferts technologiques. Bref, elles enrichissent l'économie québécoise par leur technicité et leur performance. »

« L'ALUMINE N'EST PAS UN PRODUIT QUI COURT LES RUES. NOUS IMPORTONS LA BAUXITE ET LA TRANSPORTONS AU LAC-SAINT-JEAN, CE QUI EST RIDICULE, PUISQU'IL FAUT CINQ TONNES DE BAUXITE POUR OBTENIR DEUX TONNES D'ALUMINE. »

— CARMINE NAPPI,
ÉCONOMISTE EN CHEF D'ALCAN



Carmine Nappi,
économiste en chef d'Alcan

Repositionnement mondial

Si la rareté et les coûts de l'énergie sont devenus un problème au Québec, c'est d'autant plus criant dans tous les pays industrialisés. En fait, le Québec ne fait que suivre la tendance qui se manifeste depuis plusieurs années déjà aux États-Unis, au Japon et en Europe, où on a fermé une bonne partie des alumineries « énergivores » dans les années 1990. Aujourd'hui, le Japon, par exemple, qui était le troisième producteur d'aluminium en 1980, n'apparaît plus du tout sur la liste

des producteurs. L'Europe est passée de 22 à 14 % de la production mondiale entre 1980 et 2004, et les États-Unis, eux, de 29 à 10 %. En 15 ans, le tableau des producteurs mondiaux s'est complètement transformé. Les nouveaux producteurs sont la Chine – qui est passée de 2 à 22 % et qui arrive à peine à s'autosuffire –, l'Afrique, l'Australie, le Moyen-Orient et le Brésil. Le Canada, lui, a réussi à se maintenir à près de 12 % de la production mondiale. Mais, selon l'économiste en chef d'Alcan, Carmine Nappi, ce n'est qu'une question de temps, et le Québec perdra bientôt son statut de grand producteur d'aluminium : « À mon avis, il n'y a pas de place au Québec pour de nouvelles usines ». En fait, les prochains investissements se feront dans les pays où il y aura des surplus structurels d'énergie.

« Shawinigan, Beauharnois, Arvida vont bientôt fermer, dit l'économiste d'Alcan. Est-ce que ces fermetures vont libérer assez d'énergie pour permettre l'expansion d'une usine existante ? Peut-être. Mais il n'y aura jamais assez d'énergie pour créer un nouveau projet », conclut-il. Il est vrai que la nouvelle stratégie énergétique relance les centrales hydro-électriques avec un accroissement substantiel de la production d'électricité, mais est-ce que ces nouvelles sources d'énergie seront mises à la disposition des alumineries ? Ce n'est pas certain du tout, puisque cette stratégie mise sur

tout sur les exportations pour accroître les revenus du Québec. « Avec la nouvelle stratégie énergétique, il n'est pas dit qu'il n'y aura pas de nouveaux blocs d'énergie pour l'industrie, dit le ministre Corbeil ; mais, ajoute-t-il prudemment, ce n'est pas garanti non plus. » Bref, le doute subsiste.

Comme les alumineries se construisent en fonction d'une prévisibilité des coûts de l'énergie, il faut s'attendre à un déplacement géographique et à une perte de la part du marché. Le déplacement a d'ailleurs déjà commencé et va inévitablement s'accélérer, confirme Carmine Nappi, qui avance un autre argument contre le développement de nouvelles usines au Québec : « L'alumine n'est pas un produit qui court les rues. Nous importons la bauxite et la transportons au Lac-Saint-Jean, ce qui est ridicule, puisqu'il faut cinq tonnes de bauxite pour obtenir deux tonnes d'alumine. Ce minerai nous provient de Guinée et du Brésil. Pour être efficace, il faudrait qu'on fasse la transformation sur place. On devrait bientôt fermer l'usine du Lac-Saint-Jean ». Voilà qui est surprenant, de la part d'un haut placé d'Alcan, non ? Et, comme pour démontrer qu'Alcan peut très bien se passer de nouveaux projets d'aluminerie au Québec, l'économiste de la multinationale canadienne ajoute : « On vient d'entreprendre un nouveau projet de 440 000 tonnes à Oman, pour 2009 ». Même son ►

« Ne condamnez pas trop vite l'industrie de l'aluminium »

Sans tenir compte du débat sur les coûts de l'énergie, et au moment où les arguments politiques détermineront la place des alumineries dans l'avenir du Québec, le portrait actuel de leur impact sur l'économie démontre leur apport indéniable. Une étude commandée et financée par l'Association de l'aluminium du Canada sur l'aluminium primaire au Québec dresse un tableau positif de cette industrie par rapport à l'économie québécoise. Le président de E&B Data, Jean Matuszewski, s'est intéressé à la question lorsque les critiques sont devenues plus virulentes à l'endroit des alumineries du Québec. Avec son équipe, il a développé une analyse économétrique grâce à un modèle intersectoriel qui tient compte de la « grappe » tout entière de l'aluminium au Québec. Les grappes, connues parfois sous le nom de « clusters », englobent l'ensemble des entreprises en amont et en aval qui découlent et dépendent d'un secteur primaire. « C'est la première fois, à ma connaissance, qu'on fait ce genre d'étude pour une grande industrie au Québec. »

L'aluminium fait partie des quatre grandes industries d'exportation du Québec, aux côtés de l'avionnerie, des matériaux de télécommunication et des pâtes et papier. E&B Data a comparé les statistiques liées au niveau d'exportation de ces quatre industries, données fournies par l'Institut de la statistique du Québec et par l'Organisation mondiale du commerce. L'étude conclut, notamment, que le secteur de l'aluminium est moins soumis aux facteurs conjoncturels et structurels que les autres secteurs. L'aluminium et les alliages d'aluminium constituent ainsi plus de 9 % de la valeur des exportations totales du Québec pour l'année 2003.

L'auteur de l'étude estime que cela montre la stabilité et la prévisibilité de cette industrie. « Très peu de gens réalisent la force exportatrice des 10 alumineries du Québec », affirme Jean Matuszewski. « La croissance historique de l'industrie québécoise de l'aluminium primaire s'est faite

de façon soutenue dans un environnement pourtant turbulent : mondialisation, taux de change, fluctuations des prix mondiaux. Cette constance s'est appuyée sur un environnement d'affaires stable et prévisible, comme par exemple l'énergie, » est-il écrit dans le rapport.

De plus, l'étude économétrique souligne que les emplois directs en usine, qui représentent 2 % des emplois de l'ensemble des secteurs manufacturiers, traduisent mal l'effet créé en amont et en aval par la présence des 10 usines. Le rapport l'interprète comme un gage de productivité élevé du travail. Ainsi, les 10 usines génèrent pour le Québec 5 % des livraisons manufacturières et de la valeur ajoutée (contribution au PIB du secteur manufacturier) ; 9 % des exportations manufacturières ; 17 % des dépenses en immobilisation ; 23 % de la contribution à la balance commerciale manufacturière.

Dans les années 1980, le secteur de l'aluminium a vraiment pris une importance qui va au-delà du secteur primaire. C'était l'espoir que fondait le gouvernement lorsqu'il a décidé d'appuyer l'industrie en lui octroyant des tarifs d'électricité préférentiels. Comment vont évoluer les coûts des différentes énergies les unes par rapport aux autres ? « Bien malin qui sera en mesure de le prédire. Ce sont des études difficiles à compiler, auxquelles je ne prends pas part et sur lesquelles je n'ai pas d'avis, dit Jean Matuszewski. Ce que j'affirme, cependant, c'est ceci : ne condamnez pas trop vite l'industrie de l'aluminium. » Une chose est certaine, c'est que ce rapport comporte des arguments favorables dont l'Association de l'aluminium du Canada (AAC) saura sûrement se servir lors de discussions avec les communautés locales et les administrations publiques.

« Hydro-Québec a bien fait valoir ses arguments en ce qui a trait au coût de l'énergie, mais Hydro, ce n'est pas le gouvernement », conclut Jean Matuszewski.

de cloche du côté d'Alcoa, qui annonçait, lors de sa dernière assemblée d'actionnaires, que ses profits records vont lui permettre « de poursuivre son essor à l'extérieur de l'Amérique du Nord, dans des endroits où les coûts des matières premières sont moins élevés ».

Carmine Nappi est un spécialiste des questions de l'aluminium. Avant de se joindre à Alcan, il y a cinq ans, il était professeur à HEC Montréal et il a écrit des dizaines de livres sur le sujet. « C'est comme si j'étais tombé dedans quand j'étais petit », dit-il en riant. Ce Québécois d'origine italienne est intervenu lorsque les Russes ont presque fait crouler le marché de l'aluminium durant la Perestroïka. « Je suis allé leur expliquer pourquoi ils ne pouvaient pas inonder le marché mondial avec des prix ridiculement bas. » Carmine Nappi a voyagé partout dans le monde, toujours dans le but de mieux comprendre et d'influencer les forces du marché de l'or gris. « J'ai convaincu les Russes qu'ils feraient du tort à leur propre industrie s'ils poursuivaient leur *dumping* d'aluminium sur le marché mondial. » L'aluminium est bel et bien une industrie mondiale qui a des ramifications dans la plupart des pays. « C'est fascinant », dit-il, les yeux pétillants, et l'industrie de la transformation de l'aluminium représente, pour lui, un autre enjeu tout aussi stimulant.

L'avenir est à la transformation

Même l'industrie de l'aluminium admet que le Canada perdra inévitablement sa place en tant que grand exportateur d'aluminium au cours des prochaines années. Le métal demeurera cependant une source importante d'activité économique, puisqu'on s'attend à ce que le secteur de la transformation prenne beaucoup plus de place au cours des prochaines années. La transformation et l'exportation de produits de l'aluminium sont souvent l'affaire de plus petites entreprises. Mais l'industrie manufacturière de produits d'aluminerie offre constamment de nouveaux débouchés difficiles à prévoir. Les grandes entreprises se lancent donc souvent dans la fabrication de produits dérivés dans le but de faire de l'essai, pour encourager l'utilisation de son métal. C'est ce qu'Alcan a fait récemment avec son usine de laminage, qu'elle a remise entre les mains d'une autre société.

Le marché des produits de l'aluminium se développe et s'adapte constamment. « Nous saisissons chaque nouvelle occasion, dit Carmine Nappi, mais nous devons prendre garde de ne pas entrer en concurrence avec nos clients. » C'est l'une des grandes préoccupations de la multinationale, qui vient d'ouvrir une usine de pare-chocs au Lac-Saint-Jean. Il y a fort à parier que cet investissement en aval fera éventuellement l'objet d'un essai.

Deux grands secteurs de transformation sont présentement en développement au Québec : le transport et l'emballage. Il fut un temps où les alumineries révaient de voitures entièrement faites en aluminium. « C'est vrai qu'en ce qui a trait aux voitures, on a tellement investi qu'on est pris avec une capacité excédentaire. On est moins ambitieux aujourd'hui face au marché de l'automobile. Ce marché est saturé. Dans le domaine de l'aviation, on sait que dans 25 ans, on aura des avions faits en polymère, avec des ailes amovibles. Pour l'instant, ça va, le marché est assuré, mais il faut déjà prévoir que nous le perdrons », explique Carmine Nappi.

L'avenir de l'aluminium passe aussi par l'emballage, un secteur qui représente 25 % du chiffre d'affaires d'Alcan. L'usine de l'Ouest de l'île de Montréal, stratégiquement située près des compagnies pharmaceutiques, fabrique des boîtes de pilules. Carmine Nappi estime également qu'un marché important pourrait se développer davantage du côté de l'emballage des cosmétiques.

Selon le Centre des technologies de l'aluminium (CTA), le Conseil national de recherches Canada (CNRC) et le réseau Trans-Al (voir l'encadré), le Canada pourrait devenir, d'ici trois ans, le deuxième producteur mondial de produits de l'aluminium transformés semi-finis. Une prévision qui confirme encore une fois la tendance des pays grands consommateurs d'énergie à délaisser la production d'aluminium pour se diriger vers la production de produits manufacturés. Les États-Unis et le Japon l'ont fait, de même que la plupart des pays d'Europe. ■



PHOTO: RICAR

Réseau Trans-Al

En général, les PME n'ont pas les moyens de s'offrir des études de prévisions économiques comme le fait Alcan. C'est justement pour aiguillonner et encourager les entreprises québécoises de transformation de l'aluminium que le réseau Trans-Al a été formé, en 1999. Trans-Al a maintenant des bureaux dans toutes les régions stratégiques où se trouvent les alumineries. Cet organisme tente de prévoir la tendance pour les années à venir. Il offre des services aux PME qui fabriquent et vendent des produits dérivés de l'aluminium.

■ **Incorporation du réseau Trans-Al :** 22 octobre 1999

■ **Mission :** Réseau Trans-Al inc. a pour principale mission de regrouper en association les PME et les intervenants établis au Québec qui œuvrent dans la production et la transformation de l'aluminium, afin de favoriser les échanges techniques et commerciaux pour permettre aux membres de développer une synergie sectorielle.

■ **Président :** Jean Paré

■ **Nombre de PME membres :** 95

■ **Nombre d'emplois générés par ces PME :** 4 000

■ **Chiffre d'affaires généré en région :** 400 millions de dollars