

## « Usine Novelis Saguenay victime du Mid-West<sup>1</sup> »

Marc-Urbain Proulx  
Directeur du CRDT, UQAC

L'établissement en 1971 de l'usine Saguenay, par la compagnie Alcan, répondait à la nécessité de mieux exploiter la filière de production d'aluminium en aval (transformation), dans un esprit de création de débouchés pour ses alumineries. Ce laminoir dont Alcan avait jadis refusé l'établissement au Saguenay—Lac-Saint-Jean, fut rentable. D'abord pour des raisons de faibles coûts d'approvisionnement en aluminium primaire grâce à la proximité de la source. Ce qui compensait pour les coûts de transport des produits laminés (tôles, feuilles, plaques) à livrer sur les grands marchés nord-américains.

La rentabilité de cette usine fut en outre assurée par la mise au point ingénieuse de son originale technologie de laminage à chaud (Flexcaster) qui a permis des gains de productivité variables entre \$25. à \$100. la tonne vis-à-vis les concurrents. En livrant de l'aluminium liquide qui éliminait ses coûts de coulée de lingots, Alcan pouvait finalement offrir de meilleures conditions d'affaires à sa filiale, sous l'angle du prix du métal livré, des facilités de transport des laminés, et autres complicités familiales. Ainsi, l'usine Saguenay est devenue un fleuron régional et québécois de la 1<sup>ère</sup> transformation du métal gris.

### Mid-West Premium

La situation a changé par la suite car depuis 1978 la majeure partie de l'aluminium primaire fondu dans le monde se transige désormais au LME (London Metal Exchange). Ce qui a beaucoup modifié les conditions du marché ainsi que les stratégies des grands acteurs comme Alcan qui se sont tournés vers l'amont de la filière (bauxite – énergie – carbone). À travers les nouvelles conditions, une dite « prime Mid-West » s'avère maintenant ajoutée par le LME à chaque tonne d'aluminium primaire vendue en Amérique du Nord afin de couvrir les frais de transport, de manutentions et d'entreposage. Quelque soit le lieu d'achat sur ce continent, s'applique le même coût uniforme de livraison de l'aluminium primaire. Conséquemment, il s'agit d'une mesure de nature protectionniste qui favorise la localisation des transformateurs d'aluminium près des clients éloignés des alumineries québécoises, notamment autour des grandes villes industrielles du mid-west américain.

Cette prime de livraison qui s'applique à l'usine Saguenay malgré sa localisation tout près de l'aluminerie pourvoyeuse, fut à court terme contournée par Alcan grâce à des ententes directes avec sa filiale. Ce qui a ainsi permis au laminoir d'Arvida de conserver pour un temps, son avantage de proximité.

Mais lors de la vente de cette usine en 2005 à une société indépendante, soit Novelis, le nouveau propriétaire fut obligé de se soumettre totalement à la prime (\$100./tonne) et perdit en conséquences la majeure partie de sa marge de profit. Depuis, on assiste à la hausse marquée de cette prime fluctuante qui a atteint \$200./tonne en 2011, avant de

---

<sup>1</sup> Texte paru dans Le Quotidien en juin 2012 lors de la fermeture du laminoir d'Arvida.

redescendre et rebondir. Elle poursuivra sa tendance haussière selon les experts. Cette lourde prime explique la fermeture de l'usine Saguenay annoncée le 11 avril. Fermeture qui fait d'autant plus mal puisque le marché des laminés s'avère excellent, soit en croissance mondiale annuelle de 5 à 7 %. Mise à part les 406 laminoirs en production dans une vingtaine de pays, on dénombre aussi 38 projets sur la table à dessin et 32 autres en chantiers.

### Perte économique

La compagnie Novelis perd ainsi une unité de production utilisant une technologie originale et peu coûteuse à opérer dans la région du Saguenay—Lac-Saint-Jean. Rio Tinto Alcan perd un important client, puisque la capacité de production de 154,000 tonnes/année du laminoir Saguenay sera récupérée par le géant d'Oswego (650,000 tonnes) qui s'alimentera à cet effet en aluminium recyclé. Les gouvernements du Québec, du Canada et éventuellement de Ville Saguenay perdent des rentrées fiscales considérables. Tandis que la région déjà très affectée par la perte récente de milliers d'emplois industriels, se voit soustraite de 160 emplois directs de qualité ainsi que de très nombreux emplois indirects et induits. Près de 500 familles perdent leur revenu. Bref, tout le monde semble y perdre, sauf le mid-west.

Si la rentabilité de l'usine Saguenay ne peut survivre aux coûts de livraison du LME, on peut avancer que les transformateurs d'aluminium primaire, qui connaissent bien la prime Mid-West, ne sont pas beaucoup attirés par le Saguenay—Lac-Saint-Jean. Ce qui explique bien des échecs du passé récent. À ce propos, une rumeur court dans la Vallée de l'aluminium concernant la non rentabilité actuelle de l'usine Lapointe, propriété de Rio Tinto Alcan.

### Questionnements

En considérant les 459 emplois créés au total depuis 1983 dans la transformation de l'aluminium au Saguenay—Lac-Saint-Jean, le principal créneau régional d'excellence largement supporté par la politique publique se voit questionné de front face à ses ambitions d'hier. En réalité dans cette région qui mise sur un processus d'industrialisation dans le secteur de l'aluminium, la prime Mid-West élimine, tout simplement, le principal avantage de localisation des transformateurs près des alumineries.

Or, si la région du Saguenay—Lac-Saint-Jean n'effectue pas de 1<sup>ère</sup> transformation de l'aluminium primaire, notamment le laminage, l'extrusion, le tréfilage, le moulage, comment pourra-t-elle offrir des conditions concurrentielles aux opérations de transformation subséquente de ce métal ? Sans approvisionnement local en effet, les entreprises fortement souhaitées dans les 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> transformations seront soumises à un double coût de transport, incluant celui associé à la livraison.

Le cas de l'usine Saguenay qui fermera graduellement ses portes d'ici août 2012 illustre l'impérative nécessité de rafraîchir la lecture collective de cette industrie mondiale, en regard du positionnement concurrentiel du Saguenay—Lac-Saint-Jean. La question principale qui se pose concerne la légitime réappropriation régionale de l'avantage de

proximité qui s'avère tout à fait essentiel à la rentabilité des transformateurs d'aluminium au Saguenay—Lac-Saint-Jean. Qui dans la Vallée désire asseoir les principaux acteurs de ce créneau d'excellence afin de répondre adéquatement à cette question cruciale pour notre avenir économique ?