



ASSOCIATION
DE L'ALUMINIUM
DU CANADA

ALUMINUM
ASSOCIATION
OF CANADA

**MÉMOIRE PRÉSENTÉ À LA COMMISSION DE
L'ÉCONOMIE ET DU TRAVAIL SUR LA SÉCURITÉ
ÉNERGÉTIQUE DES QUÉBÉCOIS**

Janvier 2005

INTRODUCTION

L'histoire de l'aluminium, au Québec, c'est 103 ans de croissance continue, de transformation de l'électricité québécoise au profit des régions et de retombées économiques aussi importantes que variées. Ce sont-là des faits.

La première partie de ce mémoire décrira la réalité de l'industrie de l'aluminium au Québec et en précisera la situation par rapport à la scène mondiale. Une industrie qui a connu une croissance ininterrompue ici, dans un contexte mondial également en croissance pour en arriver aujourd'hui à une phase qui ne sera pas à maturité au Québec tant que les projets d'agrandissement et de modernisation des usines existantes ne seront pas complétés.

En deuxième partie, ce mémoire rappellera les raisons qui ont amené l'industrie de l'aluminium à s'intéresser au Québec et à y développer ses activités.

La troisième partie de ce mémoire sera consacrée à l'avenir de l'industrie au Québec. En clair, quelles sont les conditions essentielles à son développement et quels types d'activités peut-on raisonnablement y développer dans le contexte mondial actuel.

La dernière partie évoquera les arbitrages décisifs auxquels le Québec ne peut échapper au cours des prochaines années et les effets que les décisions prises auront sur l'industrie de l'aluminium.

L'Association regroupe les producteurs canadiens d'aluminium de première fusion: Alcan inc., Alcoa Canada et Aluminerie Alouette inc.

PREMIÈRE PARTIE

L'INDUSTRIE DE L'ALUMINIUM, LES FAITS

La production annuelle de l'industrie québécoise de l'aluminium s'élève à 2,5 millions de tonnes, soit la presque totalité de la production canadienne (2,7 millions de tonnes). Avec 15 % des livraisons mondiales, nous occupons le deuxième rang mondial des pays exportateurs d'aluminium de première fusion, tout juste derrière la Russie (22 %). Produit sur une base industrielle depuis 1886, l'aluminium est un métal encore jeune, promis à un brillant avenir dans les décennies qui viennent. Il s'agit donc d'une industrie très importante qui contribue de manière constante et croissante au développement du Québec et particulièrement de ses régions.

VOICI COMMENT

LES DÉPENSES DE L'INDUSTRIE CHEZ NOUS

Les dépenses totales attribuables aux dix alumineries du Québec s'élèvent annuellement à plus de 3,2 milliards de dollars (2003). Ces dépenses se répartissent comme suit :

- Plus d'un milliard de dollars chaque année au Québec en achat de biens et services divers.
- Plus d'un milliard de dollars en salaires, correspondant à 15 000 emplois directs et indirects, dont plus de 8 500 emplois directs dans les régions.
- 300 millions de dollars par année versés aux gouvernements du Canada et du Québec en taxes et impôts divers.
- 50 millions de dollars en taxes municipales en 2002.
- Plus de 50 millions de dollars en redevances payées au Gouvernement du Québec pour les droits d'eau.

De plus, c'est une somme de près de 720 millions de dollars que l'industrie de l'aluminium versera à Hydro-Québec en 2005-2006.

DES EMPLOIS DE QUALITÉ ET DES INVESTISSEMENTS COLOSSAUX

L'industrie de l'aluminium de première fusion offre à ses employés la rémunération moyenne la plus élevée de toutes les industries manufacturières du Québec. Cette rémunération dépasse de plus de 45 % le salaire manufacturier moyen au Québec et est versée dans les régions.

De 1991 à 2003, l'industrie a investi 7 milliards de dollars, dont 2 milliards de dollars depuis 2000. Ces investissements colossaux ont généré des milliers d'emplois pendant la réalisation des projets en cause. Là aussi, des emplois très majoritairement situés dans les régions du Québec.

LA TRANSFORMATION DE L'ALUMINIUM

Un mythe qui a la vie dure : il ne se ferait pas de transformation de l'aluminium au Québec. Les faits démontrent le contraire.

D'abord, la première transformation de l'aluminium, trop souvent passée sous silence, procure de l'emploi à près de 4 800 personnes dans des usines situées en région. Ces opérations donnent une valeur ajoutée importante à notre richesse naturelle qu'est l'électricité, et cela, au profit des Québécois. Il s'agit de la production, à partir de l'aluminium brut, de produits semi-ouvrés, par exemple, des fils machine, des tubes et des tuyaux, des profilés, des tôles, des feuilles et feuillards, des câbles et des pièces moulées.

Les activités de deuxième et de troisième transformation sont significatives, bien qu'elles soient plus difficiles à quantifier, notamment parce qu'elles se déroulent dans des secteurs très diversifiés. Une étude de Sous-traitance industrielle du

Québec (STIQ) révèle que plus de 1 300 établissements manufacturiers utilisent de l'aluminium dans la fabrication de leurs produits.

Les principaux secteurs utilisateurs sont : les produits métalliques (43,2 %); la machinerie (21,7 %); le matériel de transport (10,1 %); le matériel électrique (5,3 %); les produits informatiques (4 %). Un ensemble très vaste de produits découle de ces activités : pièces d'automobiles, accessoires ménagers, matériaux de construction et bien d'autres. La très forte présence de l'industrie aéronautique au Québec et en particulier de Bombardier s'ajoute à la liste des nombreux utilisateurs d'aluminium. D'autres succès tels Les Cycles de Vinci et Spectube sont aujourd'hui des entreprises en mesure d'exporter les produits fabriqués ici. En fait, plus de 50 entreprises québécoises sont directement impliquées dans la transformation de l'aluminium.

Aux emplois générés par l'industrie de l'aluminium dans tous ces secteurs s'ajoutent ceux créés directement suite aux initiatives prises par l'industrie dans les régions, notamment l'ouverture d'une entreprise qui fabrique des pare-chocs d'automobile en aluminium au Saguenay.

L'industrie s'est engagée à créer plus de 1 000 emplois dans le secteur de la transformation au cours des dix prochaines années.

LE SOUTIEN À DES ACTIVITÉS DE HAUT NIVEAU

L'industrie joue un rôle de premier plan dans le soutien des activités de recherche-développement dans le domaine de l'aluminium, notamment pour la mise au point de procédés de fabrication innovateurs et de nouvelles applications pour ce métal.

En plus de ses propres activités de recherche-développement, l'industrie de l'aluminium contribue de multiples façons aux activités de réseaux de recherche et d'institutions d'éducation oeuvrant au développement d'innovations dans divers domaines. En travaillant en partenariat avec des centres de recherche, l'industrie contribue à créer et à soutenir un important noyau de compétences au Québec. Le bassin d'experts en aluminium ainsi constitué réunit au Québec plus de 200 chercheurs et spécialistes. L'industrie soutient notamment des chaires et des centres de recherche à l'Université du Québec à Chicoutimi, à l'École polytechnique de Montréal, à l'Université de Sherbrooke, à l'Université Laval.

UNE GRAPPE INDUSTRIELLE

De plus, l'expertise liée à l'industrie de l'aluminium de première fusion au Québec a permis de développer chez nous une grappe industrielle de classe internationale. De grandes firmes de génie-conseil québécoises qui ont fait leurs classes, dans ce domaine, en construisant des alumineries chez nous exportent leur savoir-faire vers l'Europe, l'Afrique, le Moyen-Orient et l'Australie. Le groupe de génie conseil SNC-Lavalin, les firmes Hatch, Roche, Breton-Banville et Associés et quelques autres ont été impliqués dans la construction de nombreuses alumineries dans le monde. Bechtel, la plus grande firme de génie-conseil au monde, a implanté au Québec son Centre d'excellence mondial de l'aluminium et a déplacé de Denver à Montréal le siège nord-américain de ses activités minières et métallurgiques. Les activités de ces entreprises favorisent l'embauche d'ingénieurs et de spécialistes québécois et génèrent des retombées importantes pour l'économie québécoise. A titre d'exemple, dans le cadre de l'agrandissement de l'Aluminerie Alouette à Sept-Iles, un projet de

1,4 milliard de dollars, 80% des dépenses totales (1.1 milliard) ont été faites au Québec. La dynamique créée au Québec par la synergie qui se dégage de toutes ces activités contribue grandement au rayonnement du savoir-faire québécois dans le monde entier.

Dans plusieurs autres domaines, l'activité au Québec des plus grandes entreprises d'aluminium du monde confère à nos entreprises l'accès à des réseaux d'affaires mondiaux et à des marchés qui leur seraient plus difficilement accessibles par leurs seuls moyens. Ces entreprises qui, par exemple, oeuvrent dans le secteur de l'informatique, ont ainsi l'occasion d'accompagner leurs grands clients sur les marchés américain, européen ou asiatique et d'y développer par la suite leurs propres réseaux. Le groupe CGI est un exemple de cette synergie.

DEUXIÈME PARTIE

POURQUOI LE CHOIX DU QUÉBEC

Plus de 90 % de la production canadienne d'aluminium est concentrée au Québec qui se classe au cinquième rang des producteurs mondiaux. Cela n'est pas le fruit du hasard.

L'IMPLANTATION

Historiquement cette concentration très importante de l'industrie de l'aluminium au Québec s'explique par :

- Le prix concurrentiel de l'électricité et la prévisibilité de son évolution.
Rappelons que la facture d'électricité représente 35 % des coûts d'opération d'une aluminerie.
- La proximité de voies navigables qui facilitent l'approvisionnement en matières premières et l'exportation de produits finis.
- La proximité des grands marchés américains.

LE DÉVELOPPEMENT

La présence massive de l'industrie de l'aluminium au Québec s'explique aussi par des facteurs qui se sont développés au fil des ans, notamment :

- L'expertise de haut niveau qui s'y est développé.
 - La disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée tant pour la production que pour les travaux de construction.
 - La présence d'une variété de fournisseurs et d'entrepreneurs dont la compétence est reconnue.
 - Des incitatifs efficaces favorisant la recherche-développement.
-

Tels sont les avantages qui ont amené l'industrie de l'aluminium à s'implanter massivement au Québec et à y développer des activités très importantes dans ses régions. Mais, malgré leur importance, ces avantages ne compenseront pas pour des tarifs d'électricité qui ne seraient pas concurrentiels sur la scène mondiale et dont les augmentations ne seraient pas prévisibles.

TROISIÈME PARTIE

L'AVENIR DE L'INDUSTRIE AU QUÉBEC

Quelles sont aujourd'hui les conditions essentielles au maintien des activités de l'industrie de l'aluminium chez nous et à leur développement futur ?

La réponse à cette question importante pour l'économie du Québec et particulièrement de ses régions est très simple : pour fabriquer de l'aluminium, il faut de l'électricité, à prix concurrentiel. Donc, la réponse se résume à ceci :

- L'assurance d'obtenir de grands volumes d'électricité pendant une longue période.
- Un tarif concurrentiel et prévisible pendant la période qui fait l'objet d'une entente pour la fourniture de l'électricité.

LA SITUATION

Les usines québécoises des entreprises d'aluminium sont relativement récentes et les contrats pour la fourniture d'électricité en vigueur viendront à échéance entre 2010 et 2020. La présente discussion concerne donc l'avenir. En termes clairs, il n'est aucunement question de revoir les conditions actuelles, mais bien de prévoir maintenant si le développement des alumineries au Québec sera possible, et si oui, dans quelle mesure et dans quelles conditions.

Nul besoin de longs exposés pour évaluer la situation actuelle. Il suffit de constater un fait : le développement de l'industrie de l'aluminium se fait actuellement ailleurs qu'au Québec. Des projets de construction d'alumineries par les entreprises présentes au Québec se déroulent présentement en Islande, en Afrique du Sud, au Moyen-Orient et en Chine. La production américaine d'aluminium a diminué de près

de 30 % aux États-Unis au cours des dix dernières années, alors qu'elle n'a progressé que très légèrement au Canada. L'Asie qui produisait 3 millions de tonnes annuellement en 1998 en produit cette année 9 millions. Il est très clair que la production de l'aluminium se déplace dans le monde. La raison fondamentale de ces mouvements: la disponibilité d'électricité à des tarifs concurrentiels garantis à long terme.

Le prix de l'aluminium est fixé sur la scène mondiale à la Bourse de métaux de Londres, sans que les entreprises productives ne soient impliquées. L'aluminium est une commodité. Personne ne peut vendre son produit plus cher parce qu'il paierait son électricité plus cher, au Québec ou ailleurs. Cette réalité est implacable et aucune entreprise n'y échappe, qu'elle soit québécoise, chinoise ou européenne. Compte tenu de l'importance des coûts de l'électricité dans les coûts d'opération d'une aluminerie, il s'agit d'un enjeu incontournable.

QUATRIÈME PARTIE

DES ARBITRAGES DÉCISIFS

Le Québec dispose de quantités considérables d'électricité et une partie importante de son potentiel n'est pas encore exploitée, notamment dans le domaine hydroélectrique. Un des sujets fondamentaux sur lesquels cette commission se penche touche l'utilisation qu'il convient de faire de cette énergie.

Essentiellement, trois voies s'offrent aux décideurs :

- Fournir aux Québécois l'électricité dont ils ont besoin, tout en les incitant à utiliser l'électricité de la façon la plus efficace possible.
- Exporter une partie de l'électricité disponible afin de générer plus de fonds pour l'actionnaire.
- Utiliser la carte de l'avantage énergétique du Québec comme facteur de développement économique durable au profit des Québécois et particulièrement ceux des régions.

Évidemment, ces choix ne sont pas exclusifs. Il ne s'agit pas d'opter pour l'un ou pour l'autre. La responsabilité du Gouvernement consiste à optimiser l'utilisation de l'électricité en retenant le meilleur équilibre possible entre les trois avenues précitées au profit des Québécois.

L'EXPORTATION ET LES RISQUES INHÉRENTS

Un regard superficiel sur les entrées de fonds rapides et faciles que peuvent sembler représenter des exportations d'électricité pourrait mener à des conclusions regrettables à plus long terme. L'enjeu est trop important pour les Québécois pour fonder nos décisions collectives sur des conclusions d'études souvent incomplètes.

D'abord, rien n'assure que des tarifs d'exportation élevés seront en vigueur de façon constante à moyen et à long terme. La seule annonce d'une grande disponibilité éventuelle d'électricité risquerait d'ailleurs d'exercer une influence à la baisse sur les prix. Ces prix sont issus de marchés spots et fluctuent sans cesse en fonction de divers facteurs dont la fluctuation du dollar américain sur les marchés de change.

Par ailleurs, les clients potentiels peuvent acheter ou non notre énergie. Ils ont le choix. Le protectionnisme de certains de nos partenaires commerciaux pourrait jouer de mauvais tours; l'exemple de nos exportations de bois d'œuvre met en relief notre vulnérabilité aux dictats de nos clients potentiels avec qui nous n'avons pas de contrats à long terme. Tout récemment encore, la fermeture des frontières américaines au bœuf canadien a mis en péril tout un secteur. Voulons-nous mettre le Québec dans cette position? Des moyens de substitution existent et peuvent rendre désuets les plus savants calculs.

En fait, les marchés d'exportation pour nos surplus d'électricité, s'ils peuvent être intéressants dans une certaine mesure, ne doivent pas constituer notre seul débouché. Agir ainsi équivaldrait à lier le sort des québécois à des décisions sur lesquelles nous n'exerçons aucun contrôle. En contrepartie, le développement de l'industrie de l'aluminium chez nous offre des garanties beaucoup plus solides, tant au plan du développement économique que social des régions du Québec alors que ces populations ne profiteraient en rien de l'exportation massive de grandes quantités d'électricité.

UN EXEMPLE À NE PAS IMITER

La Bonneville Power Administration (BPA) est un organisme fédéral qui opère des installations de production et vend de l'électricité dans le Nord-Ouest américain. Les états de Washington et de l'Oregon comptaient, il y a environ cinq ans, plusieurs alumineries qui produisaient au total 1 600 00 tonnes par année. Avant la crise de l'énergie en Californie, en l'an 2000, ces alumineries payaient leur électricité environ 2 cents le kWh. La Bonneville Power Administration, a profité de la hausse

des prix à l'exportation (20 cents le kWh) pour hausser les tarifs exigés des alumineries de façon importante à la fin de leurs contrats, flairant la bonne affaire avec la Californie. Les alumineries ont fermé progressivement jusqu'à ne plus produire que 200 000 tonnes en 2002. Une activité économique très importante a été pratiquement éliminée ainsi que de nombreux emplois très bien rémunérés, tout comme l'infrastructure qui avait vu le jour dans le sillage de cette industrie. Les intérêts du commerçant d'électricité avaient prévalu sur ceux de la population. Aujourd'hui, les gens de l'Oregon et de Washington sont furieux parce qu'ils ont perdu les retombées économiques d'une industrie qu'ils avaient réussi à attirer chez eux, sans profiter de la hausse des prix de l'électricité. Les alumineries ne réouvrent pas, même si les prix de l'électricité ont chuté depuis la fin de la crise en Californie. Il est donc utopique de prévoir des revenus considérables à longs termes sur la base de marchés spots.

Il ne suffit pas non plus de comparer de manière simpliste les tarifs d'exportation aux tarifs domestiques, comme par exemple le tarif pour les clients industriels québécois (tarif "L"). Le risque inhérent aux activités d'exportation est bien plus élevé que le risque associé à la fourniture d'électricité aux gros clients industriels du Québec. Ces derniers s'engagent à long terme pour l'achat d'importants blocs d'énergie. Le niveau de risque n'étant pas le même, il est tout à fait normal que les tarifs soient différents. Plus le risque est élevé, plus les tarifs doivent être élevés.

Comparer, comme certains le font, des tarifs qui ne supposent pas le même niveau de risque constitue une erreur méthodologique importante. L'évaluation du manque à gagner pour Hydro-Québec lié au faible niveau d'exportation (ou de la subvention implicite pour les gros consommateurs d'ici) sans ajustement pour le risque commercial inhérent aux activités d'exportations ne tient tout simplement pas la route. En somme, de l'électricité vendue sur les marchés d'exportation ce n'est pas

le même produit que de l'électricité vendue aux industries locales et, pour faire des comparaisons valables, des ajustements sont nécessaires.

Il ne faudrait pas infliger aux Québécois un scénario aussi pitoyable en mettant tous nos œufs dans le panier de l'exportation. D'autant plus que l'exportation de l'électricité ne se traduit que par une seule retombée : plus d'argent dans les coffres de l'État. Cette activité ne crée aucune retombée économique directe, contrairement aux industries qui sont à l'œuvre dans les régions et qui transforment l'électricité aux bénéfices des Québécois.

Les Québécois ne souhaitent certainement pas revenir à la triste époque où leurs richesses naturelles, dont fait partie aujourd'hui l'électricité, étaient exportées sans aucune transformation. Il faut réaliser que l'exportation de toute la marge de manœuvre dans ce domaine équivaldrait à faire avec l'électricité ce que d'aucuns ont déjà reproché à l'industrie de l'aluminium : exporter sans aucune transformation. Or, l'aluminium est précisément de l'électricité transformée au profit des régions.

La question de l'exportation de nos surplus soulève un choix de société : allons-nous vider nos régions en pensant renflouer les coffres de l'État ? C'est ça la vraie question et elle se pose avec d'autant plus d'acuité que l'économie des régions est gravement menacée par la rareté des ressources qui s'aggrave constamment, tant le secteur des forêts que dans celui des mines. Quel sera le coût pour l'État, qu'advient-il du tissu social de nos régions?

L'ÉLECTRICITÉ, ÉLÉMENT CLÉ DE LA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT DU QUÉBEC

Une société maximise son développement en utilisant de la façon la plus efficace les ressources à sa disposition. Or, l'électricité, et particulièrement l'hydroélectricité, compte parmi les atouts que souhaiteraient détenir toutes les nations du monde pour appuyer leur développement. Nous avons la chance d'en avoir en abondance et nous pouvons continuer à développer ce potentiel pour aider les Québécois à améliorer leur niveau de vie, particulièrement dans les régions. Encore faut-il utiliser cette ressource de façon optimale et non vendre au plus offrant la prospérité des Québécois à moyen et à long terme. Il s'agit là de l'application du principe du développement durable.

En conséquence, il apparaît logique d'attribuer une partie de ces ressources électriques, à des tarifs concurrentiels, à des entreprises dont le soutien au développement régional est indiscutable. Ce faisant, il ne faut pas oublier que, dans le domaine de l'aluminium, le prix de référence se fixe sur la scène internationale et non à l'échelle canadienne ou américaine. Il ne faut pas oublier non plus que la garantie à long terme des quantités requises à des conditions prévisibles importe tout autant que les tarifs fixés.

Cela dit, il se peut qu'à court terme, le commerçant d'électricité craigne d'essuyer un manque à gagner par rapport aux recettes que font parfois miroiter les prix courants à l'exportation. C'est précisément en faisant ces arbitrages que le Gouvernement joue son rôle et assume ses responsabilités envers les citoyens. C'est à lui qu'appartiennent ces grands arbitrages dont les conséquences influenceront profondément notre capacité de soutenir une vie économique, sociale et culturelle dans les régions du Québec.

CONCLUSION

L'implantation au Québec de l'industrie de l'aluminium s'est traduite, pour les régions concernées et pour l'ensemble de l'économie, par des retombées très importantes, tant au plan économique que social. Dans certaines de ces régions, la présence des alumineries a une telle importance que toute rumeur de diminution des activités revêt rapidement un caractère de crise.

Le contexte mondial a changé au cours des dernières années. Certains pays qui disposent de volumes importants d'électricité ont choisi d'inclure l'avantage énergétique dans leur stratégie de développement économique. Cette concurrence nouvelle d'autres régions du monde a eu pour effet de déplacer les projets de construction de nouvelles alumineries et a même entraîné la remise en question de projets d'expansion d'alumineries existantes. Le bras de fer autour de ces projets se joue, en très grande partie, autour des tarifs d'électricité, de la prévisibilité de leur évolution à long terme et de l'assurance de la livraison des blocs qui ont fait l'objet d'ententes.

Chaque secteur a ses particularités. Pour s'établir dans un pays et y effectuer de considérables investissements en recherche, l'industrie pharmaceutique s'assure d'obtenir une protection à long terme pour ses brevets. Elle s'assure aussi que les gouvernements donneront avantage aux médicaments d'origine plutôt que les médicaments génériques copiés.

Pour développer un nouveau modèle d'avion, Bombardier tout comme ses compétiteurs, demande aux gouvernements des garanties de prêts d'environ un milliard de dollars ainsi qu'une aide financière.

Ces exemples et d'autres sont généralement acceptés comme étant des pratiques commerciales courantes. Pourquoi la demande de l'industrie de l'aluminium d'obtenir des garanties de tarifs d'électricité est-elle décriée? Pourtant les investissements faits par l'industrie de l'aluminium se font exclusivement dans les

régions et ils garantissent pour des décennies une prospérité, ce que d'autres secteurs ne peuvent pas faire.

Le Québec dispose de grandes quantités d'électricité et son potentiel de développement demeure considérable. Qui plus est, la plus grande partie de cette richesse provient d'une source renouvelable et non polluante, l'hydroélectricité.

LES CHOIX

Diverses avenues s'offrent au gouvernement du Québec qui a manifesté le désir de poursuivre le développement de son potentiel hydroélectrique. Bien sûr, la population du Québec doit pouvoir compter sur la fourniture de l'électricité dont elle a besoin à des prix concurrentiels avec les autres sources d'énergie. Utiliser l'énergie à bon escient signifie répondre d'abord aux besoins globaux des Québécois, y compris de développement industriel puis, dans une deuxième étape, écouler les surplus de la façon la plus rentable.

L'industrie de l'aluminium croit que les Québécois, et particulièrement ceux des régions, bénéficient beaucoup plus d'une stratégie de transformation de l'électricité chez nous que de la vente de cette richesse naturelle à l'état brut, même à des prix qui peuvent sembler alléchants à court terme. Les gens des régions accepteraient mal que les fils qui passent au-dessus de leur tête transportent notre richesse chez nos voisins plutôt que de contribuer à leur développement, chez eux. Alors que l'aluminium, c'est de l'électricité à valeur ajoutée, au profit des régions.

L'avenir des régions réside en bonne partie dans la réussite des projets que le secteur de l'aluminium met de l'avant et dans le maintien des retombées de toutes natures que ce secteur entraîne au Québec.

Il serait regrettable de laisser passer une telle occasion de croissance, de développement et d'innovation pour un secteur industriel qui se positionne parmi les meilleurs au monde.

Les arbitrages dont l'État est responsable doivent être faits en fonction du mieux-être des Québécois, notamment ceux qui habitent les régions. L'aluminium est un métal jeune, voué encore à un brillant avenir; la gamme des utilisations s'élargit sans cesse et la croissance mondiale reflète cette tendance. Le Québec dispose déjà d'une masse critique considérable dans ce domaine, en attente d'un second élan pour consolider une position fort enviable.

S'ouvrir à l'aluminium, c'est s'ouvrir à notre avenir

Association de l'Aluminium du Canada

Monsieur Christian L. Van Houtte

1010, rue Sherbrooke Ouest

Bureau 1600

Montréal, Québec

H3A 2R7

Téléphone: (514) 288-4842

Télécopieur: (514) 288-0944