

## **FAIRE LA FINE BOUCHE SUR LES INVESTISSEMENTS**

*Par Françoise Bertrand, présidente-directrice générale de la Fédération des chambres de commerce du Québec (FCCQ)*

Le gouvernement du Québec a annoncé mardi le 3 mars la conclusion d'une entente avec Alcoa afin de réaliser à Baie-Comeau le plus important investissement industriel des dernières années. Il s'agit de construire ni plus ni moins qu'une nouvelle aluminerie au coût de 1,2 milliard \$ et de préserver quelque 1 400 emplois de qualité sur la Côte Nord, emplois qui auraient disparu à brève échéance sans cet investissement parce que l'aluminerie actuelle, vieille de 50 ans, ne répondra plus aux normes environnementales d'ici deux ans.

Que ce soit dans les régions ou à Montréal on s'est réjoui de cette décision attendue depuis quelques années. Dans certains milieux on a cependant ressassé les arguments déjà entendus selon lesquels il vaudrait mieux, dit-on, vendre notre électricité aux Ontariens et aux Américains plutôt que de s'en servir pour favoriser ce genre de développement industriel. Encore une fois, on fait la fine bouche sur les investissements. Comme si on n'en avait pas besoin.

On va même jusqu'à prétendre qu'il faudrait cesser de vendre l'électricité à des «tarifs préférentiels». Dans les faits, Alcoa paiera le tarif réglementé industriel ou tarif L comme plus de 250 entreprises québécoises. Où est la préférence ?

Dans certains milieux universitaires, on oublie deux réalités fondamentales touchant l'industrie de l'aluminium. Ces réalités ont trait au développement régional et l'économie du savoir.

S'il y a une industrie de l'aluminium au Québec de classe mondiale, c'est parce que nous avons la capacité de produire de l'électricité à prix hautement concurrentiel. C'est une évidence. Et les pays qui ont de l'énergie propre à vendre s'en servent avant tout pour assurer leur propre développement. Les régions du Lac-Saint-Jean et de la Côte Nord seraient des déserts humains sans l'aluminium. Les alumineries ont apporté, notamment dans ces régions, une stabilité économique qu'aucune autre industrie n'a pu offrir. On peut dire la même chose de Deschambault et de Bécancour. C'est parce qu'il y avait une industrie majeure que des PME, des sous-traitants, des commerçants se sont implantés et se sont développés dans ces régions et à Montréal. C'est parce qu'il y avait l'aluminium que la population est demeurée sur place, assurant des services d'éducation, de santé et d'autres activités à caractère public, privé et communautaire. Quoiqu'on puisse déclarer dans des colloques sur la dynamique du développement local, aucune autre initiative privée ou publique ne peut contribuer aussi puissamment au développement économique d'une région et d'une communauté qu'une aluminerie, à plus forte raison dans une région éloignée.

Les alumineries québécoises multiplient par trois fois et demie la valeur de l'électricité qu'elles consomment : chaque KWh qu'elles utilisent génère une plus-value 14,3 cents, bon an mal an. C'est significatif. C'est mieux que ce que rapporte une vente à 9 ou 10 cents aux États-Unis. En transformant l'électricité ici, toute la valeur reste au Québec. Les retombées économiques sont bien réelles et elles sont récurrentes.

Et puis, il y a l'économie du savoir. Les alumineries sont des entreprises à la fine pointe de la technologie, dans leur domaine de spécialité bien sûr, et aussi, dans secteurs connexes, notamment l'économie d'énergie et la protection de l'environnement. Un investissement comme celui de Baie-Comeau met à contribution de nombreuses entreprises québécoises de la métallurgie, de l'ingénierie, de la recherche-développement, du transport, de l'usinage et de la production d'équipements spécialisés. De plus, l'expertise acquise au Québec est exportable partout sur la planète.

Si des firmes de génie conseil comme SNC-Lavalin et la section québécoise de Bechtel décrochent des contrats de construction d'aluminerie dans plusieurs régions du monde, contrat qui mobilisent plusieurs centaines d'ingénieurs et spécialistes de haut niveau du Québec, c'est parce qu'elles ont développé cette expertise en réalisant des contrats avec les alumineries d'ici. Elles ont profité de la présence de ces grands donneurs d'ordre pour apprendre, pour se faire la main et pour acquérir une stature qui leur permet aujourd'hui de se mesurer aux meilleurs au monde et de gagner.

On estime qu'il se construira environ 60 alumineries dans le monde d'ici 2020. C'est un chantier fabuleux de plus de 80 milliards de dollars. Nous avons chez nous une industrie de l'aluminium de classe mondiale à partir de laquelle nos ingénieurs, nos entrepreneurs, nos équipementiers peuvent rayonner et aller vendre leur expertise, leur savoir et leurs équipements partout dans le monde. Mais pour cela, il faut des entreprises de production d'aluminium solidement implantées ici. On ne développe pas une expertise mondiale par génération spontanée.

Alors, quand on calcule les retombées d'un investissement dans une aluminerie en ne tenant compte que des emplois dans une usine locale, on fait de l'arithmétique élémentaire. Ce n'est pas sérieux. Il faut voir l'effet d'entraînement de cette industrie de pointe et de haut savoir. L'aluminium, c'est de l'électricité transformée ici, depuis près d'un siècle. C'est beaucoup mieux que de tout mettre ses œufs dans le même panier de l'exportation.