

Le début des années 1970 a été marqué par une expansion rapide de la capacité des fonderies d'aluminium des CE particulièrement au Royaume-Uni où le développement régional recevait des subventions qui atteignaient jusqu'à 45 % du coût de l'équipement de production. D'autres subventions étaient également accordées ailleurs dans les CE, en particulier pour l'approvisionnement en électricité. Plus récemment, le gouvernement français, avec l'assentiment des CE, a accordé des subventions au groupe Pechiney (qui produit la totalité de l'aluminium de première fusion et la majeure partie de l'aluminium traité de ce pays) pour diverses raisons incluant les investissements, la rationalisation, l'assistance aux travailleurs, ainsi que la recherche et le développement (R-D). Les subventions de ces dernières années ont été les suivantes: i) 1982 à 1984, 5 598 millions de FF sous la forme d'aide financière; ii) 1982 à 1984, 1 750 millions de FF en prêts de capital à des taux d'intérêts inférieurs aux taux commerciaux; et iii) 1982 à 1986, 15,6 millions de FF à titre d'aide régionale et 56 millions de FF pour la R-D (données extraites du Journal officiel des Communautés européennes (JO) L162 du 11 mai 1988).

On sait également que l'Électricité de France (EdF), qui est une société d'État, a offert à Pechiney un tarif d'électricité particulièrement généreux pour sa nouvelle fonderie de Dunkerque (équivalent à 10 longueurs par Kwh, soit 40 % de moins que le tarif imposé aux autres usines).

Secteur des produits d'aluminium semi-manufacturés

Au Canada, le secteur des produits d'aluminium semi-manufacturés comprend 73 établissements éparpillés à travers le pays, et concentre principalement ses activités au Québec et en Ontario. Les principaux produits d'aluminium sont des tiges, des plaques, des tôles, des feuilles, des tubes, des conduites et des profilés. Bien qu'elle soit assez compétitive aux États-Unis, l'industrie est surtout orientée vers le marché intérieur. Les grands producteurs intégrés canadiens (Alcan et Reynolds) estiment que la pénétration des marchés des CE devient de plus en plus difficile, surtout à cause des coûts de transport. Ces deux entreprises ont acquis des intérêts dans des installations en Europe; d'autres possibilités peuvent s'offrir à elles pour des produits que leurs installations ne peuvent fournir. Le commerce bilatéral penche fortement en faveur des CE dont les exportations au Canada atteignaient 140 millions de dollars en 1988 alors que les exportations canadiennes n'étaient que de 27,5 millions de dollars. Les CE importent des quantités assez considérables d'aluminium semi-manufacturé des pays de l'AELE qui bénéficient de l'entrée en franchise.

Problèmes d'accès au marché

En 1988, un segment considérable de l'industrie de l'aluminium des CE a présenté un mémoire à la CCE portant tout particulièrement sur le protectionnisme à l'égard des produits bruts et des produits semi-manufacturés. La plupart des inquiétudes exprimées dans ce mémoire portaient sur les fluctuations du taux de change, les pratiques commerciales présumément injustes, et la surcapacité destinée aux exportations à l'extérieur des CE. En outre, l'industrie avait prétendu qu'elle disposait de la meilleure technologie de pointe et qu'elle était parfaitement compétitive sur le marché international. Elle demandait l'élimination des sommets tarifaires et des barrières non tarifaires. Ironiquement, parmi les pays industrialisés, ce sont justement les CE qui imposent les plus hauts tarifs douaniers sur l'aluminium (produits bruts et semi-manufacturés). De fait, pour rivaliser avec les autres grands pays industrialisés, les CE devront éliminer leur tarif de 6 % sur les lingots d'aluminium et réduire considérablement leurs tarifs de 7 à 10 % sur les produits semi-manufacturés. De tels objectifs sont clairement exprimés dans l'intérêt du Canada.