



**Soutenir l'attractivité de l'industrie aérospatiale
du Grand Montréal**

Présenté au comité consultatif mandaté par le gouvernement du
Canada pour diriger un examen de l'aérospatiale

Synthèse des recommandations

Recommandation générale

- Élaborer pour le Canada un plan stratégique intégré structurant le développement de l'industrie de l'aérospatiale. Ce plan stratégique devrait prendre en compte les forces et faiblesses de l'industrie et proposer des actions précises pour corriger les faiblesses identifiées.

Recommandations spécifiques

- S'assurer de la compétitivité de l'offre d'aides directes pour des projets ciblés permettant d'atteindre les objectifs établis dans le cadre du plan stratégique. Ces aides directes pourraient être versées aux entreprises à la condition que celles-ci s'engagent à ce qu'un pourcentage conséquent des retombées de leurs projets demeure au Canada.
- Appliquer de façon stratégique et rigoureuse la Politique des RIR, en exigeant notamment que l'entreprise ayant décroché un contrat avec le gouvernement du Canada génère une juste part de retombées stratégiques en lien avec ledit contrat en sol canadien.
- Mettre en œuvre les recommandations du rapport d'évaluation de l'ISAD (janvier 2012), pour que le programme puisse notamment attirer plus de PME et être accessible aux projets d'amélioration de la productivité. Envisager par ailleurs la possibilité d'inclure un volet spécifique au programme pour que les entreprises en démarrage jugées stratégiques puissent également y être admissibles.
- Réduire pour les entreprises du Grand Montréal les délais de traitement des demandes d'avis sur le marché du travail, à un niveau acceptable de deux à trois semaines.
- Explorer la possibilité de mettre en place un congé fiscal pour les travailleurs stratégiques étrangers, notamment ceux de l'aérospatiale, en s'inspirant de la mesure québécoise en la matière.

Table des matières

Introduction	3
Survol de la chaîne de valeur montréalaise en aérospatiale	5
1. Doter le Canada d'un plan stratégique pour le développement de l'aérospatiale	6
2. Assurer la compétitivité des aides directes et optimiser les retombées au Canada	7
3. Optimiser la Politique des retombées industrielles et régionales	12
4. Réviser l'Initiative stratégique pour l'aérospatiale et la défense	13
5. Assurer l'attraction des talents stratégiques	15
À propos de Montréal International	18

Introduction

Comme l'indique le dernier budget du gouvernement du Canada, l'industrie aérospatiale est l'un des principaux employeurs du secteur de la haute technologie. Cela est particulièrement vrai dans le Grand Montréal qui, avec les années, a su s'établir comme l'un des fleurons mondiaux de l'aérospatiale avec Seattle et Toulouse.

L'aérospatiale est également un secteur prioritaire eu égard aux activités et mandats de Montréal International (MI). En effet, il s'agit d'un secteur qui, au fil des ans, a attiré une part considérable d'organisations internationales, d'investissements et de talents étrangers. Bon an mal an, l'industrie aérospatiale représente environ 10 % des investissements directs étrangers et des talents étrangers accompagnés par MI.

Quant aux organisations internationales en aérospatiale et en aviation, Montréal constitue le premier centre mondial dans le domaine, grâce notamment à la présence de l'Organisation de l'aviation civile internationale (OACI), organisme onusien, ainsi que de l'International Air Transport Association (IATA). Fort de cette réputation internationale, MI a notamment contribué en 2010 à l'attraction en sol montréalais d'Airports Council International (ACI), une autre organisation internationale d'envergure dans le domaine de l'aérospatiale et de l'aviation.

MI, au service des entreprises étrangères et des organisations internationales spécialisées en aérospatiale

- Entre 2005 et 2011, plus de 24 entreprises du secteur de l'aérospatiale ont bénéficié de l'aide de MI. Ces projets représentent plus de 233 M\$ en investissements directs et plus de 860 nouveaux emplois annoncés.
- Montréal est par ailleurs fier de pouvoir compter sur la présence des organisations internationales suivantes spécialisées en aviation civile :
 - ✓ Organisation de l'aviation civile internationale (OACI)
 - ✓ International Air Transport Association (IATA)
 - ✓ Airports Council International (ACI)
 - ✓ Civil Air Navigation Services Organisation
 - ✓ Conseil international de formation aérospatiale
 - ✓ Cospas-Sarsat
 - ✓ Fédération internationale des associations de contrôleurs aériens
 - ✓ International Business Aviation Council
 - ✓ International Federation of Airline Pilots' Associations
 - ✓ World Airlines Clubs Association

Source : Montréal International.

Les politiques et programmes du gouvernement du Canada peuvent jouer un rôle déterminant dans les décisions de localisation ou de délocalisation des entreprises, des talents et des organisations internationales œuvrant dans le secteur de l'aérospatiale. La compétition dans le domaine est mondiale et en expansion, d'où l'intérêt pour MI de plaider en faveur de politiques et programmes ayant pour effet de renforcer l'attractivité du Grand Montréal et du Canada considérant leur faible marché intérieur. C'est dans ce contexte que les recommandations du présent mémoire ont été préparées, afin de permettre à la région montréalaise de demeurer parmi les plus importants pôles mondiaux en aérospatiale.

Survol de l'industrie de l'aérospatiale dans le Grand Montréal

- 98 % de l'activité aérospatiale du Québec et une forte spécialisation par rapport au Canada et aux États-Unis
- Sur l'ensemble du Canada, l'industrie aérospatiale du Grand Montréal représente environ :
 - ✓ 70 % de la R-D
 - ✓ 60 % du PIB
 - ✓ 60 % des exportations
 - ✓ 55 % des ventes
 - ✓ 50 % des effectifs
- Un bassin de plus de 42 000 travailleurs hautement qualifiés répartis dans 235 entreprises
- Environ 1 travailleur sur 92 œuvre en aérospatiale dans le Grand Montréal. Au Canada et aux États-Unis, ces ratios sont 4 fois et 3 fois moins élevés et représentent respectivement 1 emploi sur 389 et 1 emploi sur 269
- De 1990 à 2011, une croissance annuelle moyenne des ventes de près de 6 % et ce, malgré les récessions et la récente hausse du dollar canadien par rapport à la devise américaine
- Le 1^{er} secteur d'exportation du Québec
 - Un important réseau d'organismes de recherche, d'associations et de regroupements en aérospatiale

Sources : MDEIE; Statistique Canada; Montréal International.

Survol de la chaîne de valeur montréalaise en aérospatiale

La métropole a développé une expertise internationale dans la conception, la certification, et la vente d'aéronefs, de moteurs et de simulateurs. La chaîne d'approvisionnement canadienne reliée aux composantes structurales métalliques et aux pièces de moteurs est relativement bien développée. L'attraction d'un intégrateur de structures (métalliques et composites) serait par ailleurs souhaitable afin de compléter l'offre montréalaise et ainsi aider à inverser la tendance à la sous-traitance de structures majeures au sein d'autres pays.

Pour les systèmes embarqués, une offre locale de trains d'atterrissage intégrés est en voie de développement. Une suite avionique complète pour les appareils légers et moyens, de même qu'un système de divertissement passager sont aussi offerts. En ce qui concerne les intérieurs d'avion d'affaires, l'expertise montréalaise pourrait être davantage développée compte tenu notamment de la forte demande qui caractérise ce créneau.

De vastes domaines de spécialisation restent également à exploiter : les systèmes électriques, hydrauliques, de conditionnement d'air et de mise sous pression, de commandes de vol primaires et secondaires, de freinage, de gestion de carburants, etc. Ces systèmes représentent collectivement environ 50 % de la valeur d'un appareil et génèrent une importante activité de service après-vente, grand générateur de revenus, et peu présente pour les éléments structuraux.

Dans le cadre de l'élaboration de sa récente Stratégie de prospection 2010-2013 du Grand Montréal en aérospatiale, MI a procédé à un diagnostic stratégique de l'industrie (forces, faiblesses, opportunités et menaces) et a identifié en conséquence des cibles prioritaires de prospection d'investissements étrangers. Ces cibles visent à compléter la chaîne de valeur montréalaise en favorisant la complémentarité des activités en place et en évitant ainsi la cannibalisation de l'offre existante.

1. Doter le Canada d'un plan stratégique pour le développement de l'aérospatiale

- En raison de la concurrence mondiale accrue au cours des dernières années, l'industrie de l'aérospatiale du Canada a aujourd'hui besoin d'un second souffle. L'urgence d'accroître sa compétitivité et de combler ses lacunes appelle à une mobilisation des gouvernements et de l'ensemble des intervenants de l'industrie pour faire en sorte que le Grand Montréal, le Québec et le Canada puissent conserver leur statut de pôle d'innovation mondial.
- Pour prospérer et renforcer son attractivité, le Canada doit donc répondre adéquatement aux nouveaux défis auxquels fait face cette industrie. Pour ce faire, le gouvernement du Canada doit tout d'abord doter le pays d'une stratégie intégrée structurant le développement de l'industrie de l'aérospatiale. Une réponse adéquate aux nouveaux défis auxquels cette industrie fait face déterminera sa croissance future.
- Cette stratégie devrait pouvoir permettre de répondre aux questions suivantes :
 - Quelle est la vision gouvernementale en ce qui concerne le développement de l'industrie de l'aérospatiale?
 - Quelle est la position concurrentielle du Canada en aérospatiale et quelle est celle que l'on souhaite atteindre?
 - Quels sont les besoins dans les chaînes de valeur, les enjeux et les priorités de développement de l'industrie?
 - Quels sont les objectifs à atteindre et les orientations stratégiques à privilégier?
 - Quels sont les politiques, programmes et mesures à mettre en œuvre pour atteindre ces objectifs?
- En s'appuyant sur sa Stratégie de prospection 2010-2013 du Grand Montréal en aérospatiale, MI serait ravi de pouvoir épauler le gouvernement du Canada dans l'élaboration des réponses à ces questions, notamment en ce qui concerne le diagnostic de l'industrie et les pistes d'action à mettre en œuvre pour atteindre les objectifs établis.
- **Recommandation générale : Élaborer pour le Canada un plan stratégique intégré structurant le développement de l'industrie de l'aérospatiale. Ce plan stratégique devrait prendre en compte les forces et faiblesses de l'industrie et proposer des actions précises pour corriger les faiblesses identifiées.**
- Les éléments présentés dans les pages suivantes du présent mémoire, notamment les éléments liés aux incitatifs et aux talents, devraient faire l'objet d'une attention particulière dans le cadre de l'élaboration de cette stratégie.

2. Assurer la compétitivité des aides directes et optimiser les retombées au Canada

- Une des recommandations du mémoire de MI présenté en février 2011 au groupe d'experts dirigé par M. Thomas Jenkins¹ et chargé de procéder à un examen détaillé de l'aide fédérale à la R-D, se lisait comme suit :
 - *Considérant le retard qu'accuse le Canada en matière de dépenses intérieures de R-D du secteur des entreprises (DIRDE) en % du PIB, le gouvernement fédéral devrait envisager la possibilité de rééquilibrer son offre de mesures de soutien à la R-D en introduisant davantage de mesures de soutien direct.*
- En effet, un certain nombre de pays utilisent plutôt des mesures de soutien direct comme principal levier pour stimuler la R-D en entreprise, contrairement au Canada dont les incitatifs sont essentiellement de nature fiscale (crédit d'impôt R-D). Ces pays, dont font entre autres partie l'Allemagne, les États-Unis, la Finlande et la Suède, semblent enregistrer dans l'ensemble des performances supérieures au Canada en termes de DIRDE exprimées en % du PIB. Dans les pays de l'OCDE, les DIRDE en % du PIB s'élevaient en moyenne à 1,6 % en 2008 (par rapport à seulement 1,0 % au Canada) et les mesures de soutien direct des gouvernements représentaient 6,7 % des DIRDE en 2007 (par rapport à seulement 2,3 % au Canada)². En ce sens, le gouvernement fédéral aurait intérêt à étudier plus en détail le rôle que joue le soutien direct dans la performance des pays sur le plan des DIRDE.
- En octobre 2011, le groupe d'experts dirigé par M. Thomas Jenkins remettait son rapport au gouvernement fédéral. Une des recommandations de ce rapport se lisait comme suit :
 - *Simplifier le programme de la recherche scientifique et du développement expérimental (RS&DE) en basant le crédit d'impôt pour les petites et moyennes entreprises (PME) sur les coûts liés à la main-d'œuvre. Réaffecter une partie du crédit d'impôt à une série plus complète d'initiatives de soutien direct aux PME pour les aider à devenir des entreprises concurrentielles de plus grande taille.*
- À la lumière de cette recommandation, le gouvernement du Canada, dans son budget 2012 dévoilé le 29 mars dernier, annonçait son intention d'accorder d'un côté 1,1 G\$ sur cinq ans en soutien direct à la R-D et 500 M\$ en capital de risque, tout en réduisant de l'autre côté les crédits d'impôt à la R-D de 1,33 G\$ sur cinq ans. Bref, ce que le gouvernement prend d'une main, il le redonne de l'autre.
- Cependant, les documents budgétaires ne sont pas clairs et explicites quant à la façon dont ce 1,1 G\$ en soutien direct à la R-D sera dépensé.
- Ce qui semble être clair, c'est que les coupures au programme de crédit d'impôt affecteront surtout les grandes entreprises et les entreprises sous contrôle étranger. En

¹ Le mémoire de MI peut être consulté à l'adresse suivante : <http://examen-rd.ca/eic/site/033.nsf/fra/00198.html>.

² OECD, Main Science and Technology Indicators database, June 2009.

effet, le taux général du crédit d'impôt à l'investissement qui s'applique aux dépenses admissibles de R-D des grandes entreprises et des entreprises étrangères sera réduit et passera de 20 % à 15 % pour les exercices terminés après 2013. À l'opposé, les quelques mesures additionnelles de soutien direct à la R-D annoncées dans le budget fédéral semblent prioriser les PME. Par exemple, le gouvernement annonce qu'il doublera l'aide aux PME dans le cadre du Programme d'aide à la recherche industrielle (PARI).

- Il est important de soutenir les grandes entreprises et les entreprises étrangères en leur offrant des incitatifs compétitifs.

**Les filiales de sociétés étrangères et leurs investissements :
d'impressionnantes retombées pour le Grand Montréal**

- Les filiales étrangères du Grand Montréal génèrent 165 000 emplois directs, soit 9 % de l'emploi total de la région, mais...
- Ces mêmes emplois produisent plus de 20 % du PIB du Grand Montréal.
- Ça s'explique notamment par le fait que les filiales étrangères offrent généralement des salaires plus élevés, sont plus productives et innovantes, font plus de R-D et investissent plus que leurs semblables Canadiennes.
- En effet, de 2004 à 2011 dans le Grand Montréal, un dollar sur trois de l'investissement privé non résidentiel en immobilisation provenait d'une entreprise étrangère.

Sources : Institut de la statistique du Québec; Statistique Canada; Montréal International.

- Dans son « Rapport sur l'attractivité du Grand Montréal et sa compétitivité en matière d'incitatifs » (février 2012), MI constate que l'offre d'incitatifs (mesures de soutien direct et mesures fiscales), fortement concentrée en Amérique du Nord, s'est accélérée de façon fulgurante au cours des dernières années et devrait poursuivre sur sa lancée dans le contexte actuel du ralentissement économique mondial. Aux États-Unis, la valeur des incitatifs offerts aurait doublé de taille au cours de la dernière décennie³. Les juridictions américaines ont par ailleurs tendance à recourir davantage aux mesures de soutien direct pour favoriser l'attraction et la rétention d'entreprises.
- Cela met également en évidence que, dans le contexte actuel de quasi-parité des dollars canadien et américain et de recrudescence des mesures protectionnistes (ex : Buy American Act), les incitatifs sont plus que jamais utiles et nécessaires pour que le Grand Montréal puisse continuer à se démarquer de ses principaux concurrents américains sur le plan des coûts d'exploitation. Ce contexte précaire de l'attractivité montréalaise peut aider à comprendre en partie la décision annoncée par Bell Helicopter Textron au début de l'année 2012 de fabriquer pour la première fois un hélicoptère commercial aux États-Unis plutôt qu'à ses installations de Mirabel.

³ Council for Community and Economic Research, 2012.

**S'inspirer du passé pour planifier le futur :
Se doter d'un plan stratégique accompagné d'aides directes ciblées**

Le cas de l'implantation de Bell Helicopter Textron à Mirabel

- 7 octobre 1983 : l'annonce de l'implantation de Bell à Mirabel constitue une première. Il s'agit de la seule véritable usine de l'entreprise à voir le jour à l'extérieur des États-Unis.
- Selon l'entente intervenue, il est prévu que Bell Helicopter, Pratt & Whitney, le gouvernement du Canada et celui du Québec investissent ensemble 766 M\$ pour bâtir à Mirabel une usine de fabrication de trois nouveaux modèles d'hélicoptères légers et permettre le développement et la fabrication à Longueuil d'un nouveau moteur à turbine destiné au marché mondial. C'est la première usine d'hélicoptère à s'établir au Canada et celle-ci aura un mandat mondial.
- Au total, les deux sociétés privées investiront ensemble dans ce double projet 391 M\$ (51 %) et les gouvernements y consacreront 375 M\$ (265 M\$ par Ottawa et 110 M\$ par Québec), soit 49 %. Au seul chapitre des impôts, il est prévu que les nouveaux travailleurs paieront annuellement autour de 40 M\$ aux deux gouvernements.
- M. Normand Plante, coordonnateur fédéral du développement économique au Québec à cette époque, déclarait : « L'implantation d'une industrie d'hélicoptères aura des effets structurants beaucoup plus importants que le contrat des frégates ou du F-18 ». Les frégates canadiennes et le F-18 ont un marché très limité et une fois que ces contrats sont terminés, ils n'ont plus d'effet sur l'économie. Le projet de Bell Helicopter, au contraire, contribue à créer une nouvelle industrie au Canada.
- Si Ottawa a retenu le projet de Bell, de préférence à ceux de l'Aéro-spatiale de France et de Messerschmidt de l'Allemagne de l'Ouest, c'est à cause notamment de son plus grand impact économique. On estime alors que les principales retombées de cet investissement viendront de l'impact qu'il produira chez les centaines de sous-traitants et des milliers d'emplois indirects qui seront créés.

Source : Bell Helicopter à Mirabel, Nathalie Boivin, l'Action nationale, Volume LXXV, numéro 6, pages 531 à 545, février 1986.

- Or, il est fondamental pour l'industrie de l'aérospatiale du Canada et du Grand Montréal de préserver et de renforcer sa base d'entreprises manufacturières. Malgré le déclin de l'emploi dans le secteur manufacturier – comme c'est le cas de plusieurs pays avancés comme le Canada qui connaissent une tertiarisation de leurs économies – ce secteur demeure névralgique pour le développement économique de la métropole. Selon une étude de Deloitte⁴ intitulée « Le point sur le Québec manufacturier » publiée en 2012, ce secteur a non seulement un poids économique important au sein du Québec mais c'est aussi le secteur le plus innovant, qui engendre des effets multiplicateurs très importants (en termes d'emplois directs et indirects), et qui représente la très grande majorité de l'ensemble des exportations.

⁴ SAMSON BÉLAIR/DELOITTE & TOUCHE S.E.N.C.R.L. ET SES SOCIÉTÉS AFFILIÉES. Février 2012. Le point sur le Québec manufacturier. Des solutions pour l'avenir.

- Bref, dans le contexte de concurrence très vive sur le plan des aides directes, en particulier en provenance des États-Unis, il est important de compenser la réduction annoncée du crédit d'impôt pour la R-D (de 20 % à 15 %) par des aides directes appropriées pour les grandes entreprises et les entreprises étrangères qui envisagent d'investir au Canada.
- Il serait également souhaitable, en sus d'une bonification des aides directes, d'envisager de rendre les crédits d'impôt pour la R-D entièrement remboursables pour toutes les sociétés, peu importe leur taille ou leur type de propriété. L'introduction de crédits remboursables serait notamment avantageux à l'égard des crédits d'impôt étrangers dont bénéficient les sociétés américaines qui possèdent des filiales canadiennes⁵.
- **Recommandation spécifique #1 : S'assurer de la compétitivité de l'offre d'aides directes pour des projets ciblés permettant d'atteindre les objectifs établis dans le cadre du plan stratégique. Ces aides directes pourraient être versées aux entreprises à la condition que celles-ci s'engagent à ce qu'un pourcentage conséquent des retombées de leurs projets demeure au Canada.**

S'inspirer des meilleures pratiques pour soutenir les PME canadiennes de l'aérospatiale

Le cas d'Aerofund en France

- En juillet 2008, le gouvernement de la France lance « Aerofund II », un fonds de soutien dédié à l'industrie française de l'aéronautique, qui succède à « Aerofund I » lancé en 2005.
- Ce fonds d'investissement doté de 75 M€ s'inscrit dans le cadre de la mise en œuvre du plan français de soutien à la filière aéronautique.
- Au départ, ce fonds était financé par la Caisse des Dépôts et Consignations (30 M€), Airbus (30 M€) et Safran (15 M€). Il a depuis été complété par une seconde souscription et atteignait 90 M€ en septembre 2011.
- La stratégie d'investissement d'Aerofund II est centrée sur la consolidation des PME du secteur : l'objectif est de faire émerger 10 à 15 entreprises de chiffre d'affaires supérieur à 100 M€ et de dimension internationale.
- Il est arrimé aux objectifs industriels de la France et accompagne les évolutions du secteur sur des durées allant jusqu'à dix ans.

Sources : Ace Management, La Dépêche, Challenges, 2012.

⁵ Pour plus de détails, consulter le mémoire de MI présenté en février 2011 au groupe d'experts chargé de procéder à un examen de l'aide fédérale à la R-D à l'adresse suivante : <http://examen-rd.ca/eic/site/033.nsf/fra/00198.html>.

-
- L'offre d'aides directes du gouvernement du Canada devrait entre autres cibler les fabricants d'aéronefs existants ou en devenir qui souhaitent développer et fabriquer leurs appareils au Canada.
 - Il importe cependant de s'assurer que l'engagement des maîtres d'œuvre à ce que les retombées de leurs projets demeurent au Canada n'entraîne pas pour ceux-ci des coûts et des risques additionnels. Par exemple, dans l'éventualité où certains sous-traitants spécialisés ne seraient pas localisés en sol canadien, des efforts pourraient être entrepris afin de les convaincre de venir s'y implanter en leur proposant un plan d'affaires qui le justifie.

3. Optimiser la Politique des retombées industrielles et régionales

- Selon Industrie Canada, la Politique des retombées industrielles et régionales (RIR) du Canada est un important mécanisme qui permet à l'industrie canadienne de profiter des acquisitions de défense et de sécurité du gouvernement fédéral. La politique veille à ce que les entreprises qui décrochent des contrats avec le gouvernement du Canada procurent des retombées économiques au Canada de la même valeur que celle du contrat.
- Cependant, cette Politique n'a pas été systématiquement imposée lors des récents achats du gouvernement du Canada et lorsqu'elle l'est, elle ne cible pas toujours des éléments stratégiques de l'industrie.
- Il nous semble donc souhaitable que le gouvernement du Canada applique de façon rigoureuse la Politique des RIR en demandant par exemple des compensations aux entreprises qui ne s'y conformeraient pas, tout en agissant en cohérence avec le plan stratégique poursuivi.
- Il nous semble également souhaitable d'optimiser la Politique des RIR en exigeant que les entreprises qui décrochent des contrats avec le gouvernement du Canada réalisent au Canada leurs activités de fabrication. Les premières unités pourraient être produites au sein des installations existantes de l'entreprise à l'étranger, mais au-delà d'un certain seuil de production, l'entreprise devrait être tenue de réaliser (ou de sous-traiter) en sol canadien ses activités de fabrication en lien avec le contrat octroyé par le gouvernement du Canada.
- **Recommandation spécifique #2 : Appliquer de façon stratégique et rigoureuse la Politique des RIR, en exigeant notamment que l'entreprise ayant décroché un contrat avec le gouvernement du Canada génère une juste part de retombées stratégiques en lien avec ledit contrat en sol canadien.**

4. Réviser l'Initiative stratégique pour l'aérospatiale et la défense

- Considérant que l'aérospatiale est un secteur prioritaire pour l'économie du Canada, du Québec et du Grand Montréal, il va sans dire que le programme fédéral Initiative pour l'aérospatiale et la défense (ISAD) constitue un outil doté d'un important potentiel de développement économique et de prospection d'investissement.
- Mis en place en 2007, le programme ISAD vise à appuyer les projets de R-D de pointe réalisés par les industries de l'aérospatiale et de la défense. En 2009, un montant additionnel de 200 M\$ sur quatre ans, soit jusqu'en 2013, a été affecté au programme.
- Cependant, le programme ISAD, compte tenu de ses conditions d'admissibilité et du travail administratif qu'il exige, servirait surtout les grandes entreprises. Un coup d'œil à la liste de projets ayant bénéficié du programme ISAD permet d'en témoigner. De plus, seuls les projets de R-D sont admissibles au programme ISAD qui, par ailleurs, se limite à offrir aux entreprises des contributions remboursables.
- Le programme n'est également pas admissible aux entreprises en démarrage. Les projets de création d'entreprises spécialisées dans le développement par exemple de nouveaux aéronefs ou encore de systèmes embarqués, domaines comportant des barrières à l'entrée importantes et requérant des fonds considérables, mériteraient un soutien gouvernemental plus spécifique lorsque jugés stratégiques et viables. Ces entreprises auraient par la suite le potentiel de devenir des donneurs d'ordres, renforçant ainsi la chaîne de valeur locale.
- Bref, les conditions d'admissibilité, la paperasserie, les objectifs visés, le type des contributions offertes et la nature des projets admissibles sont autant de paramètres qui devraient être revus de façon à ce que le programme puisse être accessible à un plus grand nombre d'entreprises et de projets.
- D'ailleurs, le Rapport d'évaluation de l'ISAD publié en janvier 2012⁶ arrive notamment aux conclusions et recommandations suivantes :
 - *L'ISAD a rejoint une petite proportion seulement des entreprises de l'A-D, et ce, en raison de facteurs externes (par exemple, la récession économique), de divers éléments de la conception du programme et d'une connaissance limitée du programme.*
 - *Bien que respectant la norme de service, le processus de demande est perçu comme long et onéreux.*

⁶ *Évaluation de l'Initiative stratégique pour l'aérospatiale et la défense, Rapport final, janvier 2012, approuvé par le sous-ministre le 7 février 2012.*

-
- Par rapport à l'Office des technologies industrielles (OTI) qui administre et met en œuvre l'ISAD :
 - *L'OTI devrait envisager d'autres façons de simplifier l'ensemble du processus de demande.*
 - *L'OTI devrait envisager d'examiner s'il convient d'apporter des changements à la conception du programme pour accroître le taux de participation, en particulier dans le but d'attirer des PME et d'accroître la collaboration.*

 - **Recommandation spécifique #3 : Mettre en œuvre les recommandations du rapport d'évaluation de l'ISAD (janvier 2012), pour que le programme puisse notamment attirer plus de PME et être accessible aux projets d'amélioration de la productivité. Envisager par ailleurs la possibilité d'inclure un volet spécifique au programme pour que les entreprises en démarrage jugées stratégiques puissent également y être admissibles.**

5. Assurer l'attraction des talents stratégiques

- Les talents stratégiques sont de plus en plus mobiles et contribuent de façon croissante à la prospérité économique des centres urbains. Dans les décisions d'investissement des entreprises de l'aérospatiale, ces travailleurs spécialisés constituent habituellement un facteur de localisation déterminant. Bref, la notion de talent associée aux métropoles représente un atout de premier plan dans l'économie fondée sur le savoir et l'innovation.
- La concurrence pour la main-d'œuvre qualifiée est aujourd'hui devenue planétaire, incluant des pays qui, comme le Canada, font face à des enjeux démographiques, mais aussi des pays comme le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine (le BRIC), qui vivent des cycles continus de croissance économique.
- En ce sens, MI salue l'intention du gouvernement du Canada de créer un système d'immigration économique efficace et souple, telle qu'annoncée dans son Plan d'action économique de 2012 et recommandée dans un récent rapport de la firme Deloitte (2011) intitulé « L'avenir de la productivité. Un plan d'action en huit étapes pour le Canada ».
- Considérant l'ampleur du choc démographique à venir et le bassin déjà limité de certaines compétences spécialisées au sein de l'industrie aérospatiale du Grand Montréal (ex : ingénieurs en aérospatiale), l'attraction de talents stratégiques apparaît comme une piste de solution porteuse pour faire face aux difficultés de recrutement que plusieurs entreprises éprouvent et continueront d'éprouver.
- C'est dans ce contexte que Ressources humaines et Développement des compétences Canada (RHDC) et le ministère de l'Immigration et des Communautés culturelles du Québec (MICC) ont ratifié, en février 2012, une entente pour simplifier le traitement des demandes d'embauche de travailleurs étrangers dans 44 professions spécialisées pour lesquelles il y a d'importants écarts entre l'offre et la demande de main-d'œuvre à court terme.
- Pour ces 44 professions, parmi lesquelles se retrouvent notamment les ingénieurs en aérospatiale, les employeurs peuvent présenter une demande d'avis relatif au marché du travail (AMT), sans devoir fournir de preuves d'efforts de recrutement. Une procédure courte, simple et qui accorde un avantage économique au Québec et au Canada.
- Le traitement des demandes d'AMT mérite une analyse de la part des agents de Service Canada et du MICC du Québec. En 2009, les délais de traitement pour obtenir un avis sur le marché du travail dans la région de Montréal étaient de quatre semaines. En ce moment, les délais de traitement sont de plus de huit semaines.

L'attraction de talents stratégiques à Montréal International

Les mandats de Montréal International en matière de talents consistent à :

- Informer les entreprises, institutions et organisations internationales et les aider dans les procédures d'obtention des documents d'immigration pour leurs travailleurs étrangers qualifiés (visas d'entrée, permis de travail, prolongation de séjour, permis d'études, etc.)
 - Informer ces travailleurs sur les avantages de la résidence permanente
 - Soutenir les conjoints de ces travailleurs grâce à un service de consultation personnalisée visant à favoriser une meilleure intégration professionnelle
 - Organiser des missions de recrutement à l'international pour le compte d'entreprises du Grand Montréal
 - Promouvoir, notamment sur le web et les médias sociaux, les avantages de travailler et de vivre dans le Grand Montréal, et ce, afin de positionner la région comme une destination de premier choix auprès des talents stratégiques
-
- La venue d'un travailleur étranger vient répondre à un besoin urgent de main-d'œuvre. La venue de ce travailleur permet à certaines entreprises de réaliser des projets, de livrer des contrats, ou de transmettre des connaissances à des Canadiens ou des résidents permanents. Il serait souhaitable que les délais de traitement de ces dossiers soient ramenés à deux à trois semaines.
 - Plusieurs entreprises du Grand Montréal que nous avons consultées ont aussi des bureaux en Ontario, et nous mentionnent, en comparaison, que les délais de traitement pour une entreprise établie à Toronto seraient plutôt de trois semaines.
 - Ces délais occasionnent du retard dans la venue du travailleur, diminuent la compétitivité des entreprises de la région et peuvent compromettre certains projets.
 - **Recommandation spécifique #4 : Réduire pour les entreprises du Grand Montréal les délais de traitement des demandes d'avis sur le marché du travail, à un niveau acceptable de deux à trois semaines.**
 - Les facteurs de revenus et de coûts, incluant les charges fiscales, sont souvent des motifs de première importance qui vont inciter un travailleur étranger stratégique à se localiser dans un endroit donné plutôt que dans un autre. À ce chapitre, le régime d'imposition des particuliers en vigueur au Canada n'est pas des plus compétitifs, en particulier lorsque comparé au régime américain.
 - Afin d'offrir aux travailleurs étrangers détenant des compétences supérieures un environnement fiscal plus attractif, le gouvernement fédéral aurait intérêt à explorer la possibilité de mettre en place un programme spécifique de congé fiscal pour experts étrangers, similaire à celui en vigueur au Québec. Ce programme devrait pouvoir

s'appliquer, entre autres, aux experts étrangers en aérospatiale détenant des compétences stratégiques.

- **Recommandation spécifique #5 : Explorer la possibilité de mettre en place un congé fiscal pour les travailleurs stratégiques étrangers, notamment ceux de l'aérospatiale, en s'inspirant de la mesure québécoise en la matière.**

À propos de Montréal International

Mission

Créer en 1996, Montréal International (MI) est un organisme à but non lucratif issu d'un partenariat privé-public. Sa mission est de contribuer au développement économique du Montréal métropolitain et d'accroître son rayonnement international. Montréal International est financé par quelques 100 membres des secteurs privé et institutionnel, les gouvernements du Québec et du Canada, la communauté métropolitaine de Montréal, ainsi que la ville de Montréal.

Mandats

- Attraction, rétention et expansion d'investissements directs étrangers.
- Attraction, rétention et expansion d'organisations internationales
- Attraction, accueil et rétention de travailleurs étrangers qualifiés
- Promotion et renforcement de l'attractivité économique et du rayonnement international du Grand Montréal

Offre de services

Guichet unique, MI offre un ensemble de services personnalisés, gratuits et confidentiels. L'organisation s'appuie sur l'expertise d'une cinquantaine de professionnels, véritables spécialistes dans leur domaine.

Soutien stratégique

Issu d'un partenariat privé-public, MI est en mesure d'aider efficacement les entreprises à réaliser leurs projets d'implantation, d'expansion ou d'alliance stratégique. Il offre de précieux conseils aux entreprises pour les aider à capitaliser sur les occasions d'affaires.

Connaissance des programmes financiers et fiscaux

Les entreprises qui souhaitent s'établir dans le Grand Montréal peuvent tirer profit de plusieurs programmes gouvernementaux. MI met à leur service son expertise et ses relations pour les orienter vers les incitatifs et les sources de financement appropriés.

Mobilité internationale

MI accompagne les entreprises et les institutions qui souhaitent s'adjoindre des talents étrangers, notamment en facilitant le processus d'obtention des documents requis et en favorisant l'intégration des travailleurs et de leur famille dans le Grand Montréal.

Expertise sectorielle

En plus de coordonner l'ensemble des services liés à l'avancement de projets porteurs, MI offre aux entreprises étrangères qui souhaitent investir dans la région des renseignements et des conseils spécifiques touchant leur secteur d'activité.

Données pour la sélection de sites

Nous offrons aux entreprises une panoplie de données comparatives clés sur l'environnement d'affaires du Grand Montréal (main-d'œuvre, coûts, fiscalité, innovation, qualité de vie, etc.)

Relations gouvernementales

Les entreprises peuvent bénéficier des relations privilégiées de MI avec de nombreux partenaires fédéraux, provinciaux et municipaux, avec les réseaux d'affaires et financiers, ainsi qu'avec les établissements universitaires et les centres de formation et de recherche.