

Québec objectif emploi

Vers une économie d'avant-garde

*Zone de commerce
international de Montréal
à Mirabel*



Gouvernement du Québec
Ministère des Finances

*Une stratégie
de développement
économique
créatrice d'emplois*

SOMMAIRE

LE CONTEXTE

Dans un monde d'ouverture croissante, d'intensification des échanges commerciaux et de concurrence de plus en plus vive à l'échelle internationale, il est primordial qu'une économie comme celle de Montréal puisse s'appuyer sur tous les atouts dont elle dispose pour réaliser son plein potentiel, notamment en terme de création d'emplois.

L'aéroport international de Montréal à Mirabel est l'un de ces atouts qui, exploité de façon stratégique, contribuera à affirmer davantage le rôle de Montréal comme centre de commerce international en Amérique du Nord. Conçu dès le départ pour être l'un des meilleurs aéroports au monde, la qualité même de ses infrastructures lui confie le potentiel de mettre en valeur de façon inédite les avantages concurrentiels de la grande région de Montréal.

Les installations aéroportuaires de Mirabel offrent de nombreux avantages clés pour le développement économique sur lesquels il faut capitaliser :

- **localisation géographique stratégique** pour servir de passerelle entre l'Amérique du Nord et l'Europe;
- **infrastructures aéroportuaires qui répondent aux plus hauts standards internationaux** et qui peuvent desservir tous les types d'appareils commerciaux;
- **aéroport opérationnel 24 heures sur 24**, y compris pour les services de douane, ce qui signifie, notamment, plus de souplesse d'opération pour le fret aérien;
- **absence de congestion** : facteur critique pour les vols tout-cargo qui, ailleurs, ne sont pas priorités.

Compte tenu de la congestion à laquelle beaucoup d'aéroports américains du Nord-Est sont confrontés, les avantages concurrentiels de Mirabel sont tels qu'il est souvent plus rapide d'y faire transiter vers les grands marchés aux États-Unis des marchandises en provenance d'Europe, que de les expédier directement, par exemple, par les aéroports de New York ou Boston.

Cependant, le potentiel de Mirabel ne se limite pas au fret aérien. Des expériences étrangères illustrent comment un aéroport peut devenir un point d'ancrage sur lequel bâtir un développement économique durable

pour une région. C'est le cas par exemple du projet « Alliance » à Dallas-Fort Worth où la présence d'infrastructures de transport développées et efficaces dont un tout nouvel aéroport, complété il y a moins de dix ans, a permis d'attirer avec succès de nombreuses entreprises dans les créneaux de la logistique et de la fabrication légère. Quelque 13 000 personnes travaillent maintenant sur un site qui n'était, il y a un peu plus de dix ans, que des pâturages.

La région de Montréal bénéficie d'avantages que n'avait même pas à sa disposition Dallas-Fort Worth : un aéroport déjà construit et le principal port de conteneurs de l'Atlantique Nord (même devant New York) qui permet d'acheminer rapidement aux États-Unis et au reste du Canada des produits en provenance d'Europe. À ce chapitre, il convient de rappeler que, déjà, plus de la moitié des conteneurs manutentionnés dans le port de Montréal est destinée aux États-Unis.

L'aéroport de Mirabel est l'une des composantes clés du réseau d'infrastructures de transport de la région de Montréal et c'est dans l'exploitation de la synergie entre l'aéroport, le port, la route et le rail que Mirabel pourra, véritablement, apporter sa pleine contribution au développement économique du Grand Montréal.

Par ailleurs, comme l'avait identifié avec justesse la Commission sur le développement de la région de Mirabel, mise sur pied par le gouvernement du Québec et présidée par M. Guy Tardif, « l'avenir de Mirabel repose sur un positionnement continental et international et non plus seulement sur les besoins montréalais ou québécois ».

Le gouvernement est décidé à mettre en œuvre les moyens nécessaires pour permettre à l'aéroport international de Montréal à Mirabel de jouer le rôle clé qui lui revient dans le développement économique de la grande région de Montréal et du Québec tout entier.

C'est ce que propose le plan d'action présenté ci-après.

LE PLAN D'ACTION

Création de la Zone de commerce international de Montréal à Mirabel

Le gouvernement du Québec procédera à la création de la Zone de commerce international de Montréal à Mirabel. Celle-ci sera située sur une portion du site aéroportuaire de Mirabel. La nouvelle zone de commerce international permettra d'attirer sur le site choisi des entreprises œuvrant dans des activités ciblées en fonction des avantages concurrentiels de Mirabel.

Les activités admissibles comprennent tout d'abord trois secteurs spécifiquement reliés au domaine du transport et de l'aviation :

- la logistique internationale, qui comprend notamment les centres de distribution continentaux pour lesquels la grande région de Montréal offre un potentiel particulièrement élevé;
- les services d'entretien et de réparation d'aéronefs, d'appareils de navigation et d'équipements de service au sol;
- la formation complémentaire en aviation.

Des activités de transformation seront aussi admissibles pourvu qu'elles permettent la mise en valeur d'installations spécifiquement vouées à des fins aéroportuaires et contribuent au développement économique du Québec.

Les nouvelles entreprises qui s'installeront dans la zone de commerce international et celles déjà sur place qui auront des projets d'expansion pourront, si leurs projets en rencontrent les critères d'admissibilité, se prévaloir d'un ensemble de mesures d'aide pour :

- faciliter l'implantation d'entreprises sur le site;
- réduire leurs coûts d'opération dans la zone de commerce international;
- les aider à opérer en « zone franche »;
- former et recruter la main-d'œuvre dont elles auront besoin;
- favoriser la venue de spécialistes étrangers.

Afin de mobiliser les intervenants du milieu et d'assurer un développement dynamique et concerté de la zone, le gouvernement

mettra en place la Société de développement de la Zone de commerce international de Montréal à Mirabel. Dotée d'une structure légère, cette société contribuera à coordonner les efforts de promotion des partenaires et offrira des services et une structure d'accueil aux investisseurs.

Elle aura notamment comme mandats :

- d'agir comme guichet multiservices auprès des entreprises;
- de contribuer à la promotion de la zone de commerce international;
- de soumettre des recommandations au ministre des Finances quant à l'admissibilité des projets aux mesures d'aide.

Balises pour éviter de concurrencer Montréal

Le plan d'action a été développé avec le double souci :

- d'éviter que les activités qui seraient admises dans la zone de commerce international ne se traduisent par le déplacement d'activités déjà réalisées ailleurs sur le territoire du Québec;
- de ne pas permettre que de nouvelles implantations à Mirabel viennent concurrencer de manière indue des entreprises réalisant déjà les mêmes activités sur le territoire québécois et, plus spécifiquement, à Montréal.

Le plan d'action proposé pour Mirabel inclut donc quatre grandes balises qui viennent en préciser les modalités d'application, pour faire en sorte que ces effets pervers, sur le plan économique notamment, ne se produisent pas. Le plan d'action s'appuiera en particulier sur :

- des restrictions quant aux activités admissibles;
- des critères précis quant à la nature des projets admis;
- un encadrement étroit du processus d'approbation des projets : seuls les projets qui auront obtenu une attestation du ministre des Finances seront admissibles à ces mesures d'aide. Cette attestation ne sera délivrée qu'à la condition, notamment, que le projet ne vienne pas concurrencer des entreprises déjà établies ailleurs au Québec;
- une représentation tant du milieu de la grande région de Montréal que de celui de Mirabel au conseil d'administration de la Société de développement chargée de coordonner les actions de développement de la zone de commerce international.

Sommaire des mesures d'aide

De façon générale, le programme d'aide s'appliquera pour une période de dix ans et couvrira divers volets.

L'aide à l'investissement sur le site comprendra :

- un crédit d'impôt remboursable de 25 % pour l'acquisition ou la location de biens d'équipement admissibles;
- une aide financière à la construction de bâtiments par les entreprises admissibles, lorsque cela sera nécessaire à la réalisation du projet, sans jamais excéder 25 % de leur valeur;
- une aide financière pour la construction de bâtiments par des tiers, jusqu'à concurrence de 20 % de leur valeur, qui seront offerts en location à des entreprises admissibles dans la zone.

L'aide aux opérations des entreprises sera constituée :

- d'une exemption d'impôt sur le revenu;
- d'une exemption de la taxe sur le capital;
- d'une exemption de cotisations au FSS;
- d'un crédit d'impôt remboursable sur les salaires des employés admissibles, sauf les employés travaillant pour une entreprise de fabrication. Ce crédit sera de 40 % cette année et l'an prochain, de 30 % au cours des trois années subséquentes et de 20 % par la suite jusqu'au 31 décembre 2009, sous réserve d'un montant maximal par employé.

L'aide pour opérer en « zone franche » comprendra :

- un accès à des spécialistes de la Société de développement pour aider les entreprises à gérer les programmes d'exonération ou de report des droits de douane et de taxes de vente;
- un programme de garantie de prêt et de congé d'intérêts afin de pallier à certaines lacunes qui ne permettent pas d'opérer totalement en « zone franche » avec les programmes actuels au Canada et ainsi alléger le fond de roulement des entreprises;
- un crédit d'impôt remboursable sur les honoraires versés à des courtiers en douane pouvant atteindre 30 000 \$ par entreprise cette année et l'an prochain, 24 000 \$ au cours des trois années subséquentes et 16 000 \$ par la suite jusqu'au 31 décembre 2009.

L'aide à la formation et au recrutement

Un bureau d'Emploi-Québec dans la zone de commerce international fournira de l'aide technique et financière adaptée aux besoins des entreprises en matière de recrutement, de formation de la main d'œuvre et de gestion de ressources humaines. Emploi-Québec aura des bureaux sur le même site que ceux de la Société de développement de la Zone de commerce international de Montréal à Mirabel.

L'aide favorisant la venue de spécialistes étrangers

Une exemption totale d'impôt sur le revenu pour une période de cinq ans pour des spécialistes étrangers à l'emploi d'une entreprise admissible.

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE	I
PARTIE 1 : LE CONTEXTE	
1. MIRABEL : QUELQUES BALISES HISTORIQUES	5
1.1 Un aéroport au passé tumultueux	5
1.2 La libéralisation des vols en 1997 et ses impacts	7
1.3 La Commission sur le développement de la région de Mirabel	8
2. MIRABEL : UNE INFRASTRUCTURE STRATÉGIQUE POUR MONTRÉAL	13
2.1 Des infrastructures aéroportuaires de premier ordre	14
2.2 Des installations nettement sous-utilisées.....	15
2.3 Des conditions d’exploitation particulièrement avantageuses pour le fret aérien.....	15
2.4 Une grande disponibilité de terrains commerciaux et industriels	18
3. DES EXPÉRIENCES ÉTRANGÈRES QUI ONT CONNU DU SUCCÈS	21
3.1 « Shannon Free Zone ».....	21
3.2 Liège (Belgique)	23
3.3 Le projet « Alliance » à Dallas-Fort Worth.....	24
3.4 La « Foreign Trade Zone » de Plattsburgh	25
4. DES ATOUTS DE MONTRÉAL À METTRE EN VALEUR	29
4.1 Montréal : carrefour du commerce intercontinental.....	29
– Le port de Montréal	30
– Le transport ferroviaire	30
– Le transport routier	30
– Le transport aérien	30
4.2 La proximité des grands marchés nord-américains.....	31
4.3 La disponibilité d’une main-d’œuvre qualifiée	32

4.4 Des secteurs d'excellence en haute technologie	33
---	-----------

PARTIE II : LE PLAN D'ACTION

5. DES BALISES POUR ÉVITER DE CONCURRENCER MONTRÉAL	39
--	-----------

5.1 Création de la Zone de commerce international de Montréal à Mirabel.....	39
---	-----------

5.2 Balises au plan d'action.....	40
--	-----------

5.2.1 Activités admissibles.....	41
----------------------------------	----

5.2.2 Critères généraux d'admissibilité.....	41
--	----

5.2.3 Émission d'une attestation d'admissibilité par le ministre des Finances	42
---	----

5.2.4 Représentation au conseil d'administration.....	42
---	----

5.3 Une approche éprouvée avec succès dans le cas de la Cité du multimédia, des CDTI et des CFI	43
--	-----------

6. LES SECTEURS D'ACTIVITÉS CIBLÉS.....	47
--	-----------

6.1 Quatre grands axes de développement.....	47
---	-----------

6.2 La logistique internationale	48
---	-----------

6.2.1 Définition de la logistique	48
---	----

6.2.2 L'industrie et ses tendances.....	48
---	----

– La réorganisation des entreprises sur une base mondiale.....	48
--	----

– L'impartition des activités de logistique	50
---	----

– Les incidences sur la logistique.....	51
---	----

6.2.3 L'exemple des Pays-Bas	52
------------------------------------	----

6.2.4 Le potentiel de Mirabel et de la grande région de Montréal	52
--	----

6.2.5 Projet type d'implantation : un centre de distribution à valeur ajoutée	53
---	----

6.3 L'entretien et la réparation d'aéronefs.....	54
---	-----------

6.4 La formation complémentaire en aviation ou dans des domaines relatifs aux activités de la zone de commerce international.....	55
--	-----------

6.5 La fabrication légère	55
--	-----------

7. OPÉRER EN ZONE FRANCHE : CONTEXTE ET POSSIBILITÉS.....	59
7.1 Les zones franches : définition et contexte.....	59
7.2 Les « Foreign Trade Zones » aux États-Unis.....	59
7.3 La réglementation canadienne.....	60
7.3.1 Le programme d'entrepôts de stockage.....	60
7.3.2 Le programme d'exonération des droits.....	62
7.3.3 Le programme de « drawback ».....	62
7.3.4 Le programme des exportateurs de services de traitement.....	62
7.4 Les difficultés de gestion des programmes canadiens pour opérer en zone franche.....	63
7.5 Les avantages d'opérer en zone franche.....	63
8. LES MESURES D'AIDE	69
8.1 Cinq volets d'intervention.....	69
8.2 Les conditions d'admissibilité.....	69
8.2.1 Les critères généraux d'admissibilité.....	69
8.2.2 Les critères spécifiques d'admissibilité.....	70
– Logistique internationale.....	70
– Entretien et réparation d'aéronefs.....	72
– Formation complémentaire en aviation.....	72
– Fabrication légère.....	72
8.3 L'aide à l'investissement.....	73
– Crédit d'impôt remboursable pour les biens d'équipement.....	73
– Aide à la construction des bâtiments.....	74
8.4 L'aide aux opérations.....	74
8.5 Mesure d'aide à la gestion des programmes douaniers.....	75
8.6 L'aide à l'emploi.....	76
Services offerts par Emploi-Québec.....	77
– Sélection et formation des candidats.....	77
– Formation de la main-d'œuvre.....	77
– Gestion et planification des ressources humaines.....	77
8.7 L'aide favorisant la venue de spécialistes étrangers.....	77
8.8 La procédure d'attestation des entreprises admissibles.....	78

9	LE TERRITOIRE DE LA ZONE DE COMMERCE INTERNATIONAL DE MONTRÉAL À MIRABEL	81
9.1	Les bénéfiques de cibler un territoire spécifique	81
9.2	Le territoire de la zone de commerce international	82
10	LA SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT DE LA ZONE DE COMMERCE INTERNATIONAL DE MONTRÉAL À MIRABEL	87
10.1	Mission et mandats	87
10.1.1	Guichet unique multiservices.....	87
10.1.2	Promotion de la Zone de commerce international de Montréal à Mirabel.....	88
10.1.3	Gestion intégrée des propositions d'investissement et d'implantation des entreprises.....	89
10.1.4	Soumettre des recommandations au ministre des Finances pour l'émission d'attestations d'admissibilité.....	89
10.1.5	Signature distinctive	89
10.1.6	Conseiller le ministre des Finances	90
10.2	Structure de la société de développement	90
10.2.1	Conseil d'administration.....	91
10.2.2	Comité de coordination de la promotion et de la prospection	92
10.2.3	Comité de développement industriel	92
10.2.4	Directeur général de la société	93

ANNEXE

SOMMAIRE DES MESURES D'AIDE ET DES CRITÈRES D'ADMISSIBILITÉ.....	I
---	----------

Partie I

Le contexte

***I** Mirabel :
quelques balises
historiques*

1. MIRABEL : QUELQUES BALISES HISTORIQUES

1.1 Un aéroport au passé tumultueux

L'aéroport international de Mirabel a connu un passé tumultueux. Conçu à la fin des années soixante pour être l'aéroport du XXI^e siècle de l'Est du Canada, il se trouva progressivement confiné à la desserte du marché régional de Montréal et du Québec, puis ultimement, réorienté en 1997 vers des activités plus secondaires de vols nolisés et de fret aérien.

Il y a trente ans, les projections quant à l'achalandage de l'aéroport de Dorval laissaient entrevoir que celui-ci serait largement débordé et que le trafic aérien de ce qui était alors l'unique aéroport international de Montréal allait poser des problèmes environnementaux et sonores importants.

Considérant les contraintes que posait le milieu urbain entourant Dorval ainsi que les coûts, jugés prohibitifs, de l'agrandissement de l'aéroport, le gouvernement fédéral décida d'aller de l'avant avec la construction d'un nouvel ensemble aéroportuaire qui pourrait satisfaire la demande qui se dessinait à moyen terme. Le nombre croissant de vols intercontinentaux entre l'Europe et le Canada, en particulier, et l'arrivée prévue d'appareils supersoniques assuraient en effet à la région de Montréal un rôle de premier plan dans l'accueil de voyageurs internationaux à destination ou en provenance du Canada.

En mars 1969, le gouvernement fédéral annonçait officiellement le choix du territoire de Sainte-Scholastique pour l'implantation du nouvel aéroport, délaissant ainsi les sites alternatifs de Saint-Jean, Drummondville et Vaudreuil. S'ensuivit un plan d'expropriation de grande envergure qui fit passer sous contrôle fédéral environ 97 000 acres de terres agricoles de première valeur, soit environ 30 fois le territoire actuel de l'aéroport de Dorval et l'équivalent des trois quarts de l'Île de Montréal. Près de 10 000 personnes furent expropriées de leur ferme et de leur résidence, laissant dans le tissu social des Basses-Laurentides une blessure profonde qui, aujourd'hui encore, marque cette région.

Devant accueillir progressivement une large part des vols jusque là dévolus à Dorval, le nouvel aéroport de « Mirabel » devait, selon la planification, ultimement accueillir près de 60 millions de passagers

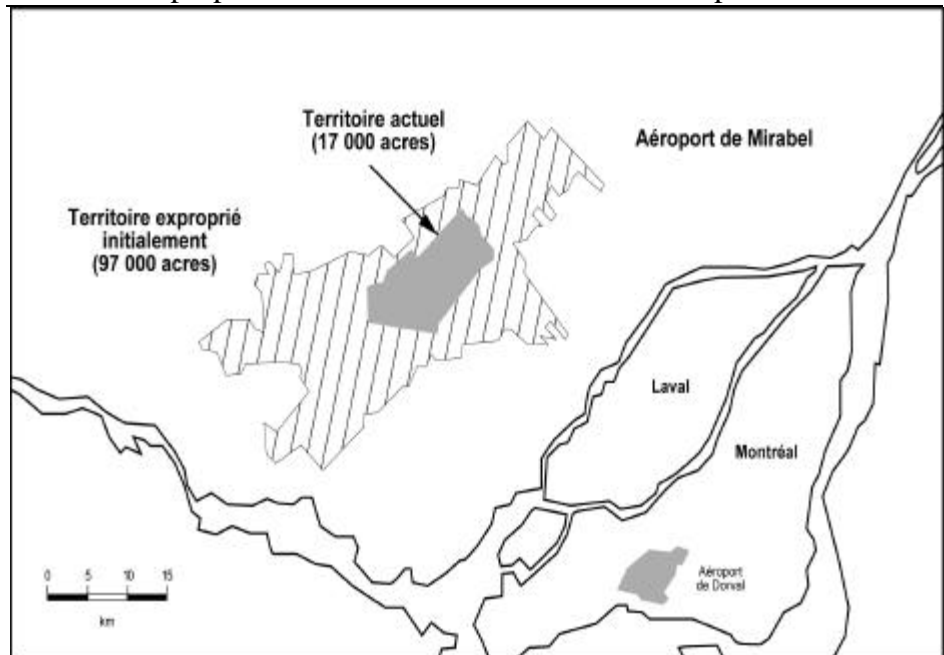
annuellement grâce à des infrastructures qui totaliseraient six pistes et six aérogares.

Aujourd'hui, avec deux pistes et une aérogare, Mirabel accueille un peu plus d'un million de passagers par année ou environ le dixième de sa capacité présente. Divers éléments expliquent cette évolution. D'abord, les trente dernières années ont démontré que l'aéroport de Dorval était un actif possédant encore un fort potentiel pour accueillir un nombre croissant de passagers. Ensuite, et probablement plus important encore, alors qu'au départ Transports Canada destinait Mirabel à jouer le rôle de plaque tournante et de porte d'entrée aérienne du Nord-Est du continent, des droits d'atterrissage à Toronto étaient donnés à des transporteurs aériens dès la première moitié des années soixante-dix. Cette décision allait permettre aux nouveaux avions gros porteurs de desservir l'Europe directement à partir de Toronto sans qu'une escale à Montréal ne soit nécessaire.

L'histoire de cet aéroport montre que, déjà il y a une vingtaine d'années, le problème de la sous-utilisation de Mirabel se posait avec acuité et que les multiples changements de vocation qu'il a connus n'ont toujours pas réussi à apporter de solution heureuse à cet héritage historique.

Carte 1

Territoire exproprié au moment de la création de l'aéroport de Mirabel



1.2 La libéralisation des vols en 1997 et ses impacts

Le dernier acte de la saga de Mirabel se déroulait en septembre 1997 alors que la société Aéroports de Montréal (ADM), gestionnaire tant de Dorval que de Mirabel depuis juillet 1992, ouvrait l'aéroport de Dorval aux compagnies aériennes qui souhaitaient y faire atterrir leurs vols internationaux réguliers de passagers. Cette libéralisation visait à consolider la position concurrentielle de Montréal vis-à-vis des villes concurrentes, notamment Toronto, en tirant avantage des atouts de Dorval pour le transport des passagers : proximité du milieu urbain et capacité d'accueil largement sous le point de saturation.

Mirabel voyait alors sa vocation confinée aux vols nolisés et aux vols tout-cargo, perdant, à la suite de cette décision, près de 60 % de son trafic passager. Et comme la réalité du transport aérien fait en sorte que près des trois quarts du fret aérien voyagent dans les soutes des avions de passagers, Mirabel a également perdu environ la moitié du volume de fret qui y était traité.

Inutile de dire qu'un tel changement de rythme d'activité a eu des répercussions sur le niveau d'emploi et la présence des entreprises sur le site de Mirabel. Une étude menée par Municonsult à la demande d'ADM¹ évaluait à quelque 1 750 les pertes d'emplois à l'aéroport de Mirabel. Environ les deux-tiers de ceux-ci ont été transférés à Dorval. L'autre tiers des emplois aurait été supprimé mais l'on évalue qu'un nombre à peu près équivalent de nouveaux emplois a été créé ailleurs dans la région métropolitaine. Ainsi, bien que dans l'ensemble de la région métropolitaine les niveaux d'activité aéroportuaire et d'emploi aient été peu affectés, il n'en demeure pas moins que la région immédiate de Mirabel a subi une perte de l'ordre de 2 000 emplois, si l'on tient compte des retombées économiques indirectes. Il s'agit d'un choc important pour une MRC qui ne compte qu'environ 12 000 emplois.

¹ Aéroports de Montréal, **Étude des impacts suite à la libéralisation de l'activité aérienne à Montréal – Impacts économiques**, Municonsult, mai 1998.

1.3 La Commission sur le développement de la région de Mirabel

N'ayant aucun pouvoir décisionnel quant à l'avenir des aéroports de Montréal, le gouvernement du Québec ne pouvait, à la suite de la décision d'ADM, qu'indiquer « qu'il était préoccupé par les conséquences économiques et sociales de cette décision »².

Après une période d'une année au cours de laquelle des intervenants du milieu de la région de Mirabel tentèrent en vain de faire invalider la décision d'ADM par les tribunaux, le gouvernement du Québec décidait de créer la Commission sur le développement de la région de Mirabel sous la présidence de M. Guy Tardif, ancien ministre des Transports du gouvernement du Québec.

La Commission se voyait confier le mandat :

- 1) d'élaborer un plan d'action qui assure le maintien de Mirabel et qui permette de maximiser ses retombées économiques au Québec;
- 2) de proposer des mesures concrètes à l'intention de tous les partenaires socio-économiques et gouvernementaux concernés.

En juin 1998, la Commission déposait un rapport contenant une proposition de plan d'action.

Les recommandations de la Commission s'appuyaient sur un certain nombre de constatations clés venant les encadrer :

- 1) Montréal n'a pas besoin de deux aéroports internationaux de passagers. Pour les vols réguliers, c'est dorénavant Dorval qui servira de porte d'entrée;
- 2) Dorval suffira à la demande pour des années à venir : il est peu probable que les activités relatives aux passagers reprennent à Mirabel dans un avenir prévisible;
- 3) Mirabel demeure néanmoins un actif de premier ordre qu'il faut conserver et utiliser;

² Communiqué de presse de M. Jacques Brassard, ministre des Transports, mai 1996.

- 4) l'avenir de Mirabel repose sur un positionnement continental et international et non plus seulement sur les besoins montréalais ou québécois.

Un volet des recommandations de la Commission a retenu particulièrement l'attention, soit celui de la création d'une zone dérogatoire à Mirabel qui offrirait un certain nombre d'avantages, notamment fiscaux, aux entreprises qui s'y implanteraient. Le rapport proposait aussi la création d'une société pour gérer le développement de cette zone.

Après examen des conclusions de la Commission, le gouvernement du Québec indiquait en novembre 1998 qu'il était favorable en principe à la création d'une zone dérogatoire à Mirabel ainsi qu'à la mise en place d'une société de gestion de la zone.

Le gouvernement indiquait par ailleurs au même moment que les modalités de mise en œuvre de ces orientations seraient annoncées lors du Discours sur le budget 1999-2000.

Le présent document présente et explique ce plan d'action.

2 *Mirabel : une infrastructure stratégique pour Montréal*

2.1 Des infrastructures aéroportuaires de premier ordre

Les infrastructures aéroportuaires de Mirabel sont modernes et fonctionnelles, elles respectent tous les critères les plus élevés de l'organisation de l'aviation civile internationale et sont comparables à celles des meilleurs aéroports internationaux. Il y a d'abord deux pistes interreliées de 3 700 mètres, qui peuvent supporter chacune jusqu'à 77 mouvements d'appareils à l'heure et qui permettent le décollage et l'atterrissage des avions commerciaux les plus grands (le Boeing 747) et chargés à pleine capacité. Le centre de dégivrage est centralisé et peut recevoir simultanément deux avions commerciaux de grande dimension. Enfin, les systèmes informatisés de contrôle et d'assistance à la navigation et à l'atterrissage des aéronefs sont parmi les plus sophistiqués au monde et un système complet d'information météorologique est accessible 24 heures par jour.

L'aéroport de Mirabel est particulièrement bien doté pour traiter les marchandises. Il compte, en premier lieu, un système unique de passerelles de chargement mécanisées adaptables à tous les types d'avion cargo et qui permet de transporter les marchandises déposées sur des palettes directement de l'avion à l'entrepôt. On retrouve également un tout nouveau centre de manutention et d'entreposage des denrées périssables doté d'un entrepôt frigorifique de 1 400 m² (15 000 pi²) où peuvent être entreposés des produits alimentaires dans un environnement à température contrôlée. Ce centre est doté d'un quai de transbordement intérieur qui permet la manutention et le déchargement des marchandises à l'intérieur du bâtiment et donc à l'abri des intempéries : pluie, neige, froid, soleil et chaleur.

Cette caractéristique est particulièrement utile pour les denrées périssables mais également pour les produits fragiles et vulnérables, tels que les composantes électroniques qui doivent être protégées des conditions climatiques difficiles. Ouvert jour et nuit, ce centre offre à sa clientèle un service de distribution et d'entreposage personnalisé et professionnel ainsi que des services connexes à valeur ajoutée. Cette nouvelle installation donne à Mirabel un avantage concurrentiel pour la manutention de denrées périssables.

En outre, un entrepôt de quarantaine, qui permet d'isoler certaines marchandises en provenance des marchés étrangers, est également présent sur le site. L'aéroport de Mirabel peut donc accueillir une vaste gamme de produits alimentaires, de plantes et d'animaux dont l'entrée au Canada requiert la présence d'un tel équipement.

De plus, sept entreprises de livraison express de courrier et de colis (messageries et intégrateurs) ont choisi Mirabel pour réaliser leurs activités. Cette présence offre une flexibilité et un avantage importants aux entreprises situées près de l'aéroport qui ont besoin d'expédier des marchandises rapidement vers les marchés étrangers.

Enfin, on retrouve sur le site de Mirabel tous les services de support d'un centre aéroportuaire de calibre international tels que les services de Douanes Canada sept jours sur sept, 24 heures par jour, un poste d'incendie et de secours et un complexe d'entretien des aéronefs.

2.2 Des installations nettement sous-utilisées

Les infrastructures aéroportuaires de Mirabel sont nettement sous-utilisées. En effet, environ un million deux-cent mille passagers par année utilisent l'aéroport de Mirabel.

Autre illustration du degré de sous utilisation de l'aéroport, près de 72 000 tonnes métriques de marchandises y sont manutentionnées, alors qu'on pourrait en traiter jusqu'à 400 000 avec les installations actuelles (taux d'utilisation de 18 %).

Le potentiel d'expansion de Mirabel est donc très élevé et ce, même sans investissements majeurs additionnels.

2.3 Des conditions d'exploitation particulièrement avantageuses pour le fret aérien

Les conditions d'utilisation de l'aéroport de Mirabel sont parmi les plus avantageuses dans le Nord-Est de l'Amérique. Elles sont tout particulièrement favorables aux vols tout-cargo qui exigent, entre autres, une grande flexibilité en ce qui concerne les horaires de vol des avions. En effet, pour des considérations de logistique, il est souvent préférable pour ces entreprises d'effectuer leurs vols en dehors des heures de pointe.

Ainsi, contrairement à Dorval ou Toronto, Mirabel n'a pas de restriction quant aux heures d'exploitation : il est ouvert 24 heures par jour, sept jours par semaine et ce, règle générale, même dans des conditions météorologiques les plus difficiles.

En outre, Mirabel n'a pas de problème de congestion, si bien que les transporteurs de cargo peuvent obtenir des plages d'utilisation qui conviennent à leurs activités, ce qui est plus difficile dans la plupart des autres aéroports majeurs du Nord-Est et du Midwest des États-Unis

comme, par exemple, New York (La Guardia, JFK ou Newark), Chicago, Détroit ou Washington. En fait, les installations actuelles de Mirabel permettraient de supporter un trafic aérien largement supérieur à ce qu'il est aujourd'hui.

L'absence de congestion, un avantage important pour Mirabel, permet de réduire considérablement le temps au sol des avions et la période allouée au transbordement des marchandises. En général, celles-ci peuvent être transférées dans des camions quelques heures après l'atterrissage des avions alors que dans la plupart des aéroports concurrents, le temps requis pour quitter le site aéroportuaire peut atteindre plus d'une journée.

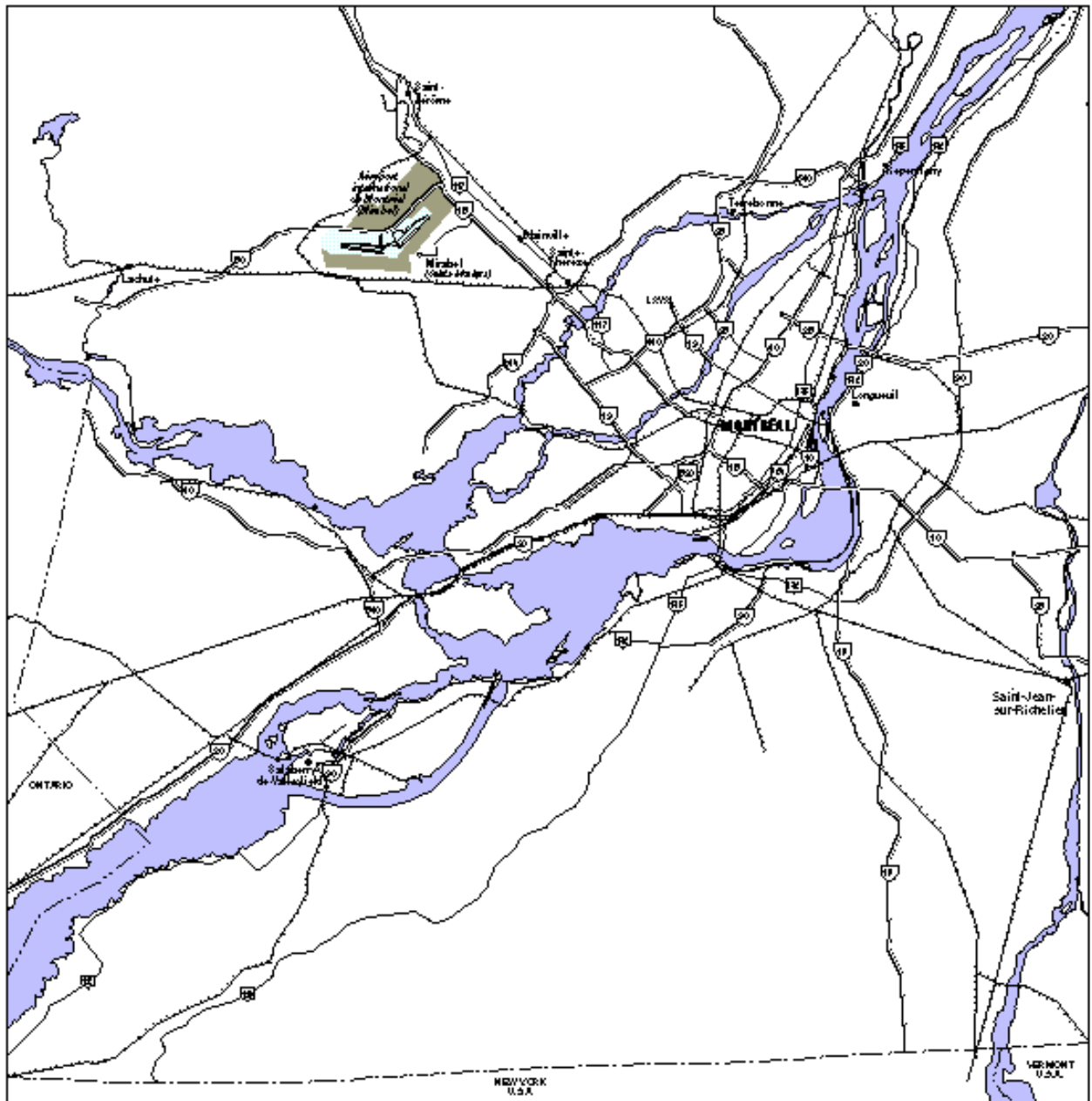
De plus, l'aéroport est situé, stratégiquement, près d'une autoroute majeure, bien intégrée au réseau autoroutier peu congestionné de la région métropolitaine de Montréal. Il est ainsi possible, à partir des installations aéroportuaires de Mirabel, de rejoindre par camion les grands centres de l'Ontario et du Nord-Est et du Midwest américains en moins de 12 heures. En outre, des voies ferrées, qui appartiennent aux deux principales compagnies ferroviaires canadiennes, passent à proximité de l'aéroport et sont bien intégrées au réseau nord-américain.

Ainsi, par exemple, il est en général plus rapide de faire parvenir aux centre-villes de New York et Boston des marchandises venant d'Europe en les faisant transiter par Mirabel plutôt que leurs propres aéroports. En effet, en raison des problèmes de congestion, le temps de dédouanement des marchandises aux aéroports de ces deux villes exige de 24 à 36 heures alors qu'à partir de Montréal, le trajet par camion est inférieur à huit heures pour atteindre New York et à sept heures pour rejoindre Boston, incluant le temps de dédouanement à la frontière américaine.

Enfin, les coûts d'utilisation de Mirabel sont très concurrentiels, en particulier pour les avions tout-cargo qui peuvent bénéficier, dans certaines conditions, de réductions de tarifs d'atterrissage pouvant atteindre jusqu'à 80 %.

Carte 3

Aéroport international de Montréal (Mirabel) : bien intégré au réseau de transport de la région métropolitaine de Montréal et situé à proximité de l'Ontario et des États-Unis



2.4 Une grande disponibilité de terrains commerciaux et industriels

Contrairement à la plupart des aéroports concurrents, Mirabel dispose de plusieurs terrains viabilisés prêts à accueillir immédiatement des entreprises à proximité immédiate de l'aéroport, y compris à l'intérieur de la zone opérationnelle elle-même. Des espaces sont également disponibles près des voies publiques à l'extérieur du périmètre de sécurité de l'aéroport. Ces espaces sont disponibles et peuvent être utilisés à des fins commerciales ou industrielles.

3 *Des expériences
étrangères qui ont
connu du succès*

3. DES EXPÉRIENCES ÉTRANGÈRES QUI ONT CONNU DU SUCCÈS

L'aéroport de Mirabel n'est pas le premier à connaître certaines difficultés qui rendent nécessaires des mesures de repositionnement des actifs aéroportuaires. Installations traditionnellement conçues pour desservir un trafic passager, les aéroports modernes ont été amenés à s'ouvrir à d'autres activités qui étaient auparavant considérées comme mineures. Celles-ci ont même été appelées à jouer un rôle prépondérant dans le développement de certains aéroports, dont la mission originale ne pouvait suffire à garantir leur pérennité.

Trois expériences ont reçu une attention particulière pour aider à bien encadrer un repositionnement de l'aéroport de Mirabel : Shannon (Irlande), Liège (Belgique) et Dallas-Fort Worth (Texas). Une quatrième expérience qui mérite aussi d'être examinée pour ce qu'elle nous enseigne sur l'importance d'une zone de commerce international pour Montréal : la Foreign-Trade Zone de Plattsburgh.

3.1 « Shannon Free Zone »

En 1945, 80 % du trafic aérien de l'Atlantique Nord transitait par l'aéroport de Shannon en Irlande. Shannon était en effet le point européen le plus rapproché du continent nord-américain et constituait de ce fait une escale obligée pour la plupart des avions de l'époque qui s'engageaient dans la traversée de l'Atlantique, compte tenu de leur rayon d'action limité.

En 1947, l'aéroport de Shannon offre la première boutique hors-taxe à ses visiteurs de plus en plus nombreux afin de maximiser les retombées économiques de leur présence dans la région. La première zone franche en milieu aéroportuaire était née.

Cette bonne fortune devait cependant être relativement éphémère puisque l'arrivée des avions à réaction à la fin des années cinquante fit perdre à Shannon une bonne partie de son achalandage : une plus grande autonomie de vol signifiait en effet qu'il n'était plus nécessaire de se poser en Irlande avant de gagner le continent européen ou d'engager la traversée de l'Atlantique. Une situation qui n'est pas sans rappeler celle de Mirabel au début des années soixante-dix quand l'arrivée des avions long courrier a permis de relier sans escale Toronto au continent européen.

En 1959, le gouvernement irlandais créait la « Shannon Free Airport Development Company » (Shannon Development) avec comme mandat spécifique d'identifier de nouvelles sources de trafic aérien et d'activité à l'aéroport de Shannon, le tout dans le cadre d'un concept de zone franche propice au commerce international.

Le gouvernement irlandais mit progressivement de l'avant un ensemble de mesures incitatives, notamment fiscales, visant à encourager des entreprises à s'installer à Shannon et à tirer parti des infrastructures en place. Aujourd'hui, la « Shannon Free Zone » regroupe sur son territoire, à proximité de l'aéroport, près de 120 entreprises employant plus de 6 500 personnes. Il s'agit d'un nombre significatif d'emplois dans une région qui compte moins de 400 000 habitants. Ces emplois se retrouvent dans des activités aussi diverses que l'entretien d'avions, la fabrication, à partir de composants provenant d'un peu partout dans le monde, de micro-ordinateurs portatifs destinés au marché scolaire européen ou encore dans des centres de gestion des commandes pour le commerce électronique.

Une partie du succès de la zone de Shannon tient à ce que sa gestion a été assurée par une société de développement active, bien implantée dans son milieu et travaillant en étroite collaboration avec l'entité chargée d'administrer l'aéroport, la société Aer Rianta. Shannon Development est une corporation de développement publique dont l'actionnaire est le ministre des Finances d'Irlande. Il s'agit d'une corporation opérant sur une base commerciale qui :

- 1) s'assure de faire connaître son concept sur les marchés internationaux;
- 2) démontre un esprit d'initiative, une capacité et une volonté de prendre des risques d'affaire calculés, notamment dans la construction d'installations pour des investisseurs potentiels;
- 3) dispose de moyens financiers suffisants pour appuyer ses projets;
- 4) demeure soucieuse du bien public et consciente de son mandat de développement économique;
- 5) se veut représentative du milieu mais jouit d'une assez grande autonomie de gestion;
- 6) vise l'autofinancement de ses frais de fonctionnement.

La société a par ailleurs comme mandat de transmettre aux autorités gouvernementales une recommandation quant à l'émission d'un visa permettant l'implantation dans la zone d'une entreprise ou d'un projet donné.

3.2 Liège (Belgique)

L'aéroport de Liège-Bierset était jusqu'à il y a quelques années un aéroport militaire. Il constituait un des maillons de la défense de l'OTAN et accueillait des F-16. La chute du mur de Berlin a changé la donne géopolitique si bien qu'au début des années quatre-vingt-dix les activités militaires ont été considérablement réduites à Bierset et l'aéroport a été cédé aux autorités gouvernementales locales. Ces dernières ont décidé de se servir de cette infrastructure pour relancer l'économie locale et lutter contre le chômage trop élevé dans un tissu industriel vieillissant, notamment en raison de l'importance qu'y occupait l'industrie de l'acier.

La situation géographique de Liège dictait le positionnement à privilégier pour la mise en valeur de l'aéroport. Celui-ci étant situé au cœur de ce qui est présenté comme le « triangle d'or » Amsterdam/Paris/Francfort, au sein duquel transite 66 % du fret aérien européen, quoi de plus naturel en effet que de cibler le fret aérien et, de façon plus générale, la logistique et le transport des marchandises. L'aéroport a donc décidé de privilégier les opérateurs aériens tout-cargo.

Au cours des deux dernières années, deux exploitants majeurs dans le fret aérien se sont implantés à Liège. Un intégrateur, soit une entreprise de livraison express de petits colis, a déménagé de Cologne en Allemagne à Liège son « centre principal d'opération » européen. Elle trouva à Liège un aéroport peu congestionné, ouvert 24 heures par jour et offrant sur le site tout l'espace nécessaire pour son expansion future. L'entreprise compte maintenant quelque 750 employés sur le site et y traite jusqu'à 50 000 colis à l'heure.

Autre implantation sur le site de l'aéroport de Liège, une compagnie se spécialisant dans le transport aérien de produits périssables (fruits, fleurs, etc.) du Moyen Orient vers l'Europe a fait de Liège son centre européen d'opération et de distribution.

La société de gestion responsable de l'aéroport de Liège (la société SAB) a aussi choisi d'en tirer parti ainsi que des infrastructures de transport présentes près du site pour privilégier l'implantation d'entreprises liées au secteur de la logistique. Elle a construit à cet effet une plate-forme multimodale train/camion au cœur d'une zone qu'elle appelle Liège Logistics. Situé à un croisement autoroutier offrant un accès direct vers la France, l'Allemagne et l'Europe du Nord, Liège Logistics est une zone dédiée aux entreprises souhaitant utiliser le transport combiné rail/route et route/air. Une connexion est également prévue avec la Meuse, un fleuve qui offre un lien direct avec les ports

majeurs de l'Atlantique Nord : Rotterdam et Anvers. Liège Logistics peut donc prétendre avoir un accès direct aux quatre grands modes de transport. Dans ce contexte, la société SAB a ciblé les centres de distribution à valeur ajoutée d'entreprises internationales qui, en s'installant à Liège, pourraient desservir une large partie de l'Europe de l'Ouest.

Parallèlement au positionnement « logistique », la société SAB a suscité l'implantation sur le site du FOREM, un organisme public dont les mandats d'aide à la main-d'œuvre s'apparentent à ceux d'Emploi-Québec ici. Expérience novatrice, l'installation d'un bureau du FOREM sur le site a permis en particulier d'offrir aux entreprises en phase d'implantation un ensemble de services allant de la présélection de personnel à l'élaboration d'un plan de formation. Le FOREM a en outre installé sur le site même de l'aéroport un centre de formation spécialisé en logistique visant à assurer la formation et le perfectionnement des employés de cette industrie.

3.3 Le projet « Alliance » à Dallas-Fort Worth

Quelque 13 000 employés, répartis sur un site totalisant 9 400 acres qui n'étaient que des prés au nord-ouest de Dallas-Fort Worth il y a à peine dix ans, pourraient témoigner de ce qu'un environnement où se concentrent les principaux modes de transport, y compris un aéroport, peut offrir comme potentiel de développement économique.

L'aéroport du projet Alliance, filiale de la société Hillwood Development Corporation de Ross Perot, a été conçu dès le début en 1988 comme un aéroport « industriel » où le transport des biens était priorisé. S'appuyant sur une « Foreign Trade Zone » et la proximité immédiate de la route et du rail, les développeurs d'Alliance présentent leur projet comme un port intérieur, un lieu de commerce international.

Plus de 4 milliards de dollars américains (un peu moins de 6 milliards de dollars canadiens au taux de change actuel) ont été investis sur le site d'Alliance depuis 1988, pour l'essentiel par la société Hillwood elle-même et par les entreprises qui se sont implantées sur le site. Plus de 13 millions de pieds carrés d'entrepôts, d'usines et, dans une moindre mesure, d'espaces à bureaux ont été construits. Hillwood est propriétaire d'environ la moitié de ces espaces et, élément clé de son succès jusqu'à présent, construit chaque année approximativement 1 million de pieds carrés qu'elle propose ensuite en location ou pour la vente aux entreprises qu'elle désire attirer sur son site.

Alliance a réussi à attirer à Dallas-Fort Worth des entreprises internationales qui en ont fait leur centre de logistique et de distribution pour les États-Unis. Des intégrateurs de même que des entreprises liées au fret aérien et à l'entretien d'avions s'y sont installés, tout comme des entreprises manufacturières qui y réalisent de l'assemblage et de la fabrication légère souvent à partir de composantes obtenues d'un peu partout à travers le monde et dont les produits sont redistribués sur de vastes marchés.

3.4 La “Foreign Trade Zone” de Plattsburgh

La région de Plattsburgh dans l'État de New York bénéficie de la présence d'une zone franche, ou « Foreign Trade Zone » (FTZ), qui lui permet de se présenter comme un lieu privilégié de commerce international. Qu'il s'agisse de centres de distribution ou de fabrication, la FTZ de Plattsburgh fait valoir, dans sa documentation de promotion, les bénéfices associés aux infrastructures de transport de Montréal, notamment des aéroports internationaux.

Plattsburgh vient donc, par la présence d'une zone de commerce international, concurrencer directement Montréal en s'appuyant de façon notable sur certains des atouts clés de la métropole québécoise. Il serait donc temps de redonner à Montréal toute la place qui lui revient comme centre de commerce international.

4 *Des atouts de Montréal à mettre en valeur*

4. DES ATOUTS DE MONTRÉAL À METTRE EN VALEUR

4.1 Montréal : carrefour du commerce intercontinental

Grâce à sa situation géographique stratégique en Amérique du Nord, Montréal a toujours été active dans le commerce intercontinental de marchandises et dispose aujourd'hui d'une expertise exceptionnelle dans ce secteur.

Dès l'époque du commerce des fourrures, Montréal, port de mer intérieur, a joué le rôle de passerelle entre le centre du continent nord-américain et l'Europe. Les échanges internationaux à Montréal se sont ensuite développés et diversifiés au cours du 19^{ième} siècle, grâce principalement au commerce avec les Britanniques. De nos jours, le commerce international s'effectue principalement avec les États-Unis, mais la Métropole continue d'être, pour l'Europe, une des principales portes d'entrée en Amérique du Nord.

Montréal dispose actuellement de toute l'expertise nécessaire pour organiser de manière efficace le transport et la distribution des marchandises sur une grande échelle. On y retrouve de nombreuses firmes spécialisées, comme, par exemple :

- courtiers en douane;
- conseillers experts en financement et en assurance;
- maisons de commerce;
- transitaires;
- fournisseurs de services logistiques spécialisés.

Cette expertise est un atout particulier sur lequel le gouvernement du Québec peut s'appuyer davantage pour profiter de l'expansion des échanges commerciaux internationaux et, ainsi, favoriser le développement de l'économie du Québec.

Montréal bénéficie en outre d'un accès facile aux quatre grands modes de transport, avec des infrastructures modernes et un système de transport efficace. Mirabel est l'une des composantes clés de ce réseau d'infrastructures et il convient d'exploiter la synergie entre l'aéroport, le port, la route et le rail pour appuyer le développement économique de la grande région de Montréal.

Le port de Montréal

Le port de Montréal est actuellement le premier au Canada et sur la Côte Est nord-américaine pour le transport de conteneurs entre l'Europe et l'Amérique du Nord, devant celui de New York. Plus de 20 millions de tonnes de marchandises y transitent annuellement, dont plus de 8 millions de tonnes sont transportées dans des conteneurs.

En fait, Montréal accapare quelque 40 % du trafic des conteneurs de l'Atlantique Nord destiné au Canada ainsi qu'au Nord-Est et au Midwest américains, comparativement à moins de 30 % pour son principal rival, New York. Plus encore, 55 % des conteneurs qui entrent dans le port de Montréal sont destinés au marché américain. On peut donc dire que Montréal est déjà, véritablement, une plaque tournante du trafic de conteneurs entre l'Europe et les États-Unis.

Le transport ferroviaire

Le réseau ferroviaire des deux principales compagnies présentes au Québec, Canadien National (CN) et St-Laurent & Hudson (StL&H), nouvelle filiale du Canadien Pacifique (CP) pour l'Est, est très développé et bien intégré aux réseaux de chemins de fer des États-Unis. Il comprend notamment un ensemble de 36 terminaux intermodaux spécialisés. Comparé à celui des autres régions du Canada, le trafic ferroviaire émanant du Québec est celui qui est le plus orienté vers les États-Unis : 48 % des marchandises provenant du Québec sont acheminées aux États-Unis, contre 37 % pour l'Ontario.

Le transport routier

Un vaste réseau intégré d'autoroutes permet un transport rapide des marchandises par camion. Dans la seule région de Montréal, plus de 25 000 camions sont utilisés à des fins commerciales.

Montréal étant situé à moins de 75 km des frontières américaines, c'est par le réseau routier que le Québec exporte principalement ses produits aux États-Unis. En 1997, près de 60 % des exportations internationales du Québec (soit un peu plus de 30 milliards de dollars) ont été expédiées via le transport routier.

Le transport aérien

Montréal compte deux aéroports internationaux, Dorval et Mirabel, ainsi qu'un important aéroport régional à Saint-Hubert.

Comme on a pu le constater au chapitre 2, l'aéroport de Mirabel offre des infrastructures de calibre mondial qui en font un atout majeur pour la région de Montréal.

Les aéroports de Dorval et Mirabel reçoivent quelque 9 millions de passagers et plus de 200 000 tonnes métriques de fret aérien par année. En valeur, les exportations par voie aérienne (près de 6 milliards de dollars en 1997) représentent un peu plus de 10 % des exportations internationales du Québec.

Montréal offre des services aériens qui assurent une livraison express dans les principales villes de tous les continents.

4.2 La proximité des grands marchés nord-américains

Par sa localisation géographique, Montréal bénéficie d'un avantage naturel important puisqu'il se situe à proximité des grands marchés nord-américains.

Par les grands axes routiers, un distributeur installé à Montréal peut rejoindre en moins d'une douzaine d'heures plusieurs des grands marchés nord-américains (100 millions de consommateurs), que ce soit Boston, New York, Philadelphie, Washington, Pittsburgh, Toronto, Détroit ou Chicago.

Par rail, un distributeur de Montréal peut atteindre Chicago plus rapidement que son concurrent installé à New York, parce qu'il a 120 km de moins à parcourir et qu'il bénéficie d'un port plus efficace.

Par air, c'est l'ensemble du continent et quelque 400 millions de consommateurs qui peuvent être rejoints en moins de quelques heures.



4.3 La disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée

Avec une population active de plus de 1,8 million de personnes, la grande région de Montréal dispose d'un important bassin de main-d'œuvre dont les caractéristiques très variées peuvent répondre à tous les besoins des entreprises.

Plus de la moitié de la population active de la région de Montréal possède une formation de niveau postsecondaire et plus de 20 % une formation universitaire.

Environ 50 % de la population montréalaise est bilingue, c'est-à-dire qu'elle s'exprime en français et en anglais, et près de 15 % est trilingue. De plus, près de 25 % de la population montréalaise parle une autre langue que le français et l'anglais.

La grande région de Montréal compte quatre universités sur son territoire, deux francophones et deux anglophones. Les universités de la région de Montréal décernent 25 % des diplômes de 2^e et 3^e cycles attribués au Canada chaque année.

Elle compte également 28 cégeps (collèges d'enseignement général et professionnel). Quelque 90 000 étudiants y sont inscrits, dont 43 % dans des programmes techniques.

L'industrie bénéficie également d'un réseau de formation très développé. C'est le cas par exemple dans le domaine aérospatiale, où des institutions permettent de former des ouvriers spécialisés, des techniciens en aéronautique, des ingénieurs et des gestionnaires.

Montréal se distingue également par le faible taux de roulement des travailleurs et la qualité des relations de travail.

4.4 Des secteurs d'excellence en haute technologie

Montréal est une métropole à l'avant-garde du développement technologique. Ainsi, les entreprises qui s'y installent bénéficient d'un environnement particulièrement propice à l'utilisation des technologies de pointe et pour la R-D, donc pour leur développement.

Selon une étude de Price Waterhouse¹, de toutes les villes nord-américaines importantes, Montréal est celle qui compte la plus grande concentration d'emplois de haute technologie per capita. Elle est également l'une des 10 grandes métropoles nord-américaines qui a le plus de grandes entreprises œuvrant dans des secteurs de pointe. Plus de 25 % des dépenses en R-D au Canada sont réalisées à Montréal.

Parmi les créneaux d'excellence présents à Montréal, on retrouve l'aérospatiale, l'industrie pharmaceutique, les biotechnologies et les technologies de l'information, tous des domaines hautement intensifs en technologie de pointe.

¹ Price Waterhouse, *Le positionnement de Montréal en Amérique du Nord dans les secteurs de pointe*, octobre 1995.

Partie II

Le plan d'action

5 *Des balises pour éviter de concurrencer Montréal*

5. DES BALISES POUR ÉVITER DE CONCURRENCER MONTRÉAL

5.1 Création de la Zone de commerce international de Montréal à Mirabel

Le gouvernement du Québec procédera à la création de la Zone de commerce international de Montréal à Mirabel. Les nouvelles entreprises qui s'y installeront et celles déjà sur place qui auront des projets d'expansion pourront se prévaloir, si leurs projets en rencontrent les critères d'admissibilité, d'un ensemble de mesures d'aide¹.

Ce programme d'aide comprend des mesures pour :

- faciliter l'implantation d'entreprises sur le site;
- réduire leurs coûts d'opération dans la zone de commerce international;
- les aider à opérer en « zone franche »;
- former et recruter la main-d'œuvre dont elles auront besoin;
- favoriser la venue de spécialistes étrangers.

En outre, le gouvernement procédera à la création de la Société de développement de la Zone de commerce international de Montréal à Mirabel (la Société de développement). La Société de développement sera un lieu privilégié de concertation et de collaboration entre les intervenants locaux, les représentants de la région montréalaise et les organismes gouvernementaux de prospection des investissements.

Elle aura notamment comme mandats :

- d'agir comme guichet multiservices auprès des entreprises sur le site;
- de promouvoir la zone de commerce international;
- de soumettre des recommandations au ministre des Finances quant à l'admissibilité des projets aux mesures d'aide.

¹ Les informations fournies dans ce chapitre et dans le reste du document ne constituent pas une interprétation juridique et ne remplacent pas les « Renseignements supplémentaires sur les mesures du budget » présentés dans le Budget 1999-2000.

Le conseil d'administration de la Société de développement sera formé à partir des principaux intervenants du développement économique, tant de la région de Mirabel que du Grand Montréal et du Québec.

5.2 Balises au plan d'action

Ce plan d'action a été développé avec le double souci :

- d'éviter que les activités qui seraient admises dans la zone de commerce international ne se traduisent par le déplacement d'activités déjà réalisées ailleurs sur le territoire du Québec;
- de ne pas permettre que de nouvelles implantations à Mirabel viennent concurrencer de manière indue des entreprises réalisant déjà les mêmes activités sur le territoire québécois et, plus spécifiquement, à Montréal.

Le déplacement d'activités et une concurrence indue constitueraient en effet un manque d'équité envers la grande région de Montréal. De plus :

- cela se traduirait par des déplacements d'emplois sans aucun gain net, ni pour la métropole, ni pour le Québec;
- le gouvernement se trouverait quand même à supporter le coût financier des mesures mises en place pour favoriser le développement du potentiel aéroportuaire de Mirabel, sans bénéfice net pour l'économie du Québec.

Dans cet esprit, le plan d'action proposé pour Mirabel inclut quatre grandes balises qui viennent en préciser les modalités d'application afin de faire en sorte que ces effets pervers, tant sur le plan économique que financier, ne se produisent pas. Le plan d'action s'appuiera en particulier sur :

- des restrictions quant aux activités admissibles;
- des critères précis quant à la nature des projets;
- un encadrement étroit du processus d'approbation des projets;
- une représentation du milieu de la grande région de Montréal au conseil d'administration de la Société de développement chargée de coordonner les actions de développement de la zone de commerce international.

5.2.1 Activités admissibles

Les activités admissibles comprennent tout d'abord trois secteurs spécifiquement reliés au domaine du transport et de l'aviation :

- la logistique internationale, qui comprend notamment les centres de distribution continentaux;
- les services d'entretien et de réparation d'aéronefs, d'appareils de navigation et d'équipements de service au sol;
- la formation complémentaire en aviation.

Des activités de transformation seront aussi admissibles pourvu qu'elles permettent la mise en valeur d'installations spécifiquement vouées à des fins aéroportuaires et contribuent au développement économique du Québec.

Dans le secteur de la logistique, plus particulièrement :

- le marché local, c'est-à-dire le Québec, ne devra pas être la provenance ou la destination finale de plus de 20 % de la valeur des marchandises, par catégories de marchandises traitées, sauf s'il s'agit de marchandises qui ne sont pas déjà distribuées par des entreprises déjà présentes au Québec;
- les activités de transport proprement dites des entreprises offrant des services aériens, des services de camionnage ou des services ferroviaires seront spécifiquement exclues.

5.2.2 Critères généraux d'admissibilité

Les projets devront par ailleurs répondre à un certain nombre de critères généraux, notamment :

- l'entreprise devra s'engager, dans son plan d'affaires, à ne pas déplacer dans la zone de commerce international des activités qu'elle réalise déjà ailleurs au Québec;
- de même, le projet d'expansion d'une entreprise déjà présente dans la zone de commerce international le jour du Budget 1999-2000 ne sera admissible que lorsque l'on démontrera que le projet dépasse largement le cas spécifique d'une expansion due à une légère augmentation de la demande dans le cours normal des activités actuelles de l'entreprise. De plus, celle-ci devra s'engager à ne pas y transférer ses activités actuelles;

- l'entreprise devra tenir une comptabilité séparée à l'égard des activités réalisées dans la zone de commerce international, ce qui permettra d'en faire le suivi;
- les créneaux devront être complémentaires, le cas échéant, à ceux des autres entreprises du même secteur déjà présentes au Québec, soit parce qu'ils visent principalement des marchés nouveaux, soit parce qu'ils correspondent à des créneaux qui ne sont pas suffisamment représentés par des entreprises déjà actives au Québec;
- il devra s'agir d'activités nouvelles, y compris pour les projets d'expansion d'activités existantes, c'est-à-dire qu'elles n'étaient pas réalisées avant le jour du Budget 1999-2000.

5.2.3 Émission d'une attestation d'admissibilité par le ministre des Finances

De manière à s'assurer que les projets soumis respectent les critères d'admissibilité, les entreprises intéressées à s'établir dans la Zone de commerce international de Montréal à Mirabel devront au préalable obtenir du ministre des Finances une attestation d'admissibilité aux mesures. De façon générale, les entreprises devront soumettre un plan d'affaires à la Société de développement contenant toute l'information pertinente à l'analyse du projet.

Le Ministre pourra également révoquer l'attestation d'admissibilité si, dans le cours de ses activités, l'entreprise ne se conformait pas aux critères pour lesquels une attestation d'admissibilité lui aurait été délivrée.

5.2.4 Représentation au conseil d'administration

La composition du conseil d'administration reflétera les forces vives du milieu du développement économique, tant celles de la région de Mirabel que de celles du Grand Montréal et du Québec. À cet effet, des consultations seront entreprises auprès des organismes suivants : Aéroports de Montréal (ADM), le Centre local de développement (CLD) de Mirabel, Investissement-Québec, Montréal International, la Société générale de financement (SGF) et le milieu des affaires montréalais de même qu'international.

5.3 Une approche éprouvée avec succès dans le cas de la Cité du multimédia, des CDTI et des CFI

Le plan d'action pour le développement de la zone de commerce international s'inscrit dans le prolongement d'une formule de développement qui connaît beaucoup de succès à l'heure actuelle avec la Cité du multimédia, les Centres financiers internationaux (CFI) et les Centres de développement des technologies de l'information (CDTI). Montréal, en particulier, bénéficie grandement de cette formule qui permet de regrouper, par des mesures particulières, des investisseurs dans un endroit déterminé. De tels regroupements permettent en effet de générer une masse critique d'activités qui exerceront à leur tour un pouvoir d'attraction sur d'autres investisseurs.

Par exemple, dans le cas des CDTI, depuis leur lancement lors du Budget du 25 mars 1997, près de 250 entreprises, québécoises et étrangères, ont déjà réalisé un projet ou manifesté de l'intérêt pour en réaliser un dans l'un des cinq CDTI désignés, soit ceux de Montréal, Québec, Hull, Laval et Sherbrooke. Au cours des trois prochaines années, les entreprises accréditées créeront des milliers d'emplois, destinés principalement aux jeunes québécois.

Le programme des CFI connaît également un vif succès et le nombre de CFI à Montréal a augmenté de moitié au cours de la dernière année, soit depuis la mise en place du plan d'action pour favoriser le développement du secteur financier lors du Budget 1998-1999. Plus de 20 nouveaux CFI se sont installés à Montréal depuis un an.

6 *Les secteurs d'activité ciblés*

6. LES SECTEURS D'ACTIVITÉ CIBLÉS

6.1 Quatre grands axes de développement

Pour se développer, Mirabel doit se spécialiser dans des créneaux continentaux ou mondiaux pour lesquels ses avantages comparatifs lui confèrent d'excellentes chances de succès.

Le plan de développement d'ADM pour Mirabel mise sur trois grands axes :

- un aéroport vacances spécialisé dans les vols nolisés, visant à capitaliser sur le développement du tourisme, notamment européen;
- un carrefour cargo, tirant avantage de la croissance prévue du trafic express transatlantique et mettant en valeur les créneaux des vols tout-cargo et du transit de denrées périssables;
- le développement d'activités para-aéroportuaires par la réalisation de projets pouvant mettre à profit la vocation et la capacité de Mirabel, notamment par l'établissement d'une première zone franche de logistique active en milieu aéroportuaire dans l'Est du Canada.

Le gouvernement du Québec n'a pas l'intention de se substituer à ADM pour la gestion et le développement de l'aéroport de Mirabel. Il désire plutôt appuyer le développement d'activités pouvant capitaliser sur les infrastructures disponibles et les avantages concurrentiels qu'offre la grande région de Montréal.

Le plan d'action repose sur le développement de quatre grands secteurs d'activité :

- la logistique internationale et les centres de distribution continentaux;
- les services d'entretien et de réparation d'aéronefs, d'appareils de navigation et d'équipements de service au sol;
- la formation complémentaire en aviation ou dans des domaines relatifs aux activités de la zone de commerce;
- la fabrication légère, lorsque les projets mettront en valeur des installations vouées à des fins aéroportuaires et contribueront au développement économique du Québec.

6.2 La logistique internationale

6.2.1 Définition de la logistique

De manière générale, la logistique regroupe l'ensemble des services et des processus de gestion et de contrôle efficaces des mouvements de marchandises (approvisionnement et distribution).

En plus du transport et de l'entreposage des biens, la logistique peut inclure divers services à valeur ajoutée liés à la distribution des biens, notamment :

- la gestion des commandes et des inventaires;
- la facturation;
- le fractionnement et le regroupement de lots pour le transport;
- l'assemblage léger;
- l'étiquetage ;
- l'emballage de présentation pour la vente.

Ces services peuvent être offerts par une entreprise œuvrant pour son propre compte ou pour une tierce partie.

6.2.2 L'industrie et ses tendances

Le secteur de la logistique a connu une expansion rapide au cours des années quatre-vingts à la faveur de trois grands développements : (1) la mondialisation de l'économie et la réorganisation des activités des entreprises sur une base internationale, (2) la tendance de plus en plus répandue des entreprises à se concentrer sur quelques sphères d'excellence pour impartir leurs activités plus périphériques et (3) la déréglementation des transports.

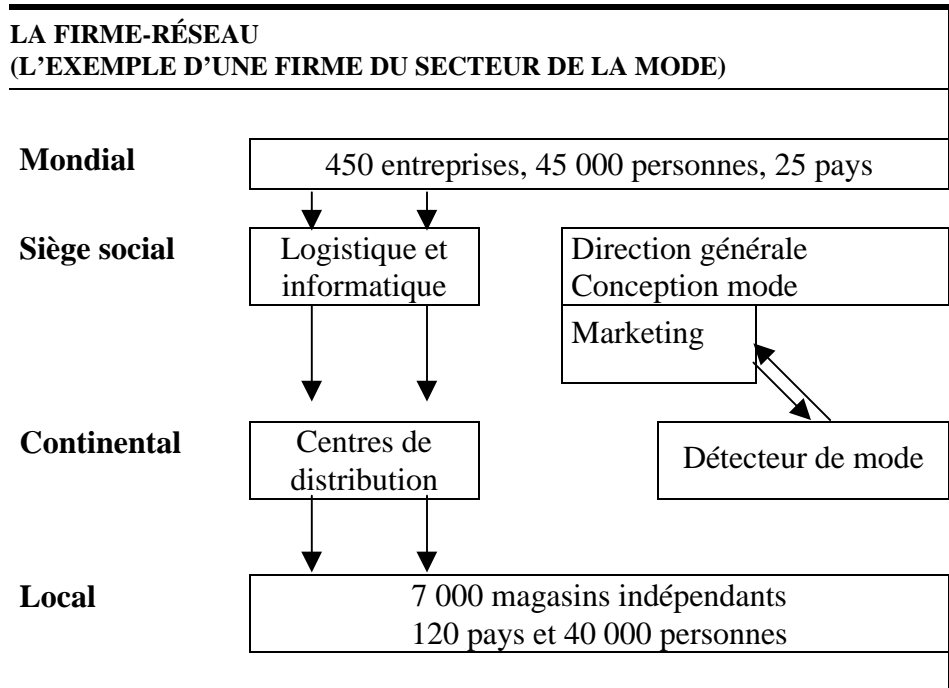
La réorganisation des entreprises sur une base mondiale

Le marché s'est étendu à la planète, notamment par l'extension des accords internationaux de libéralisation du commerce. Parallèlement, les deux grands marchés occidentaux, l'Europe et l'Amérique, ont accéléré leur unification commerciale.

Ce mouvement de globalisation de l'économie a été largement appuyé par le développement spectaculaire des nouvelles technologies de communication et d'information avec, pour conséquence, un redéploiement des activités des entreprises.

La production est désormais conçue à l'échelle planétaire; elle est déployée dans plusieurs pays, là où les coûts de production s'avèrent les plus avantageux. Ces changements ont poussé les entreprises à réviser leurs besoins en transport et, plus encore, à développer des outils qui favorisent le fonctionnement efficace de l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement.

L'entreprise de l'économie globale est une firme-réseau comme l'illustre le schéma ci-dessous portant sur une entreprise de l'industrie de la mode. Cet exemple montre l'étendue de la mondialisation de la production et de la consommation de même que le rôle des centres continentaux de distribution, dont la fonction de logistique est coordonnée au siège social. Les emplois de la firme-réseau affectés tant à la production qu'à la vente sont donc fortement déconcentrés dans plusieurs pays. Cette organisation pose d'immenses problèmes pour la distribution qui doit alors être organisée sur une base continentale.



C'est là qu'apparaît la logistique dont le rôle premier est d'assurer la gestion globale ou partielle de la chaîne d'approvisionnement, à partir de la commande initiale et la livraison de matières premières jusqu'à la distribution des produits finis à leurs points de consommation.

L'impartition des activités de logistique

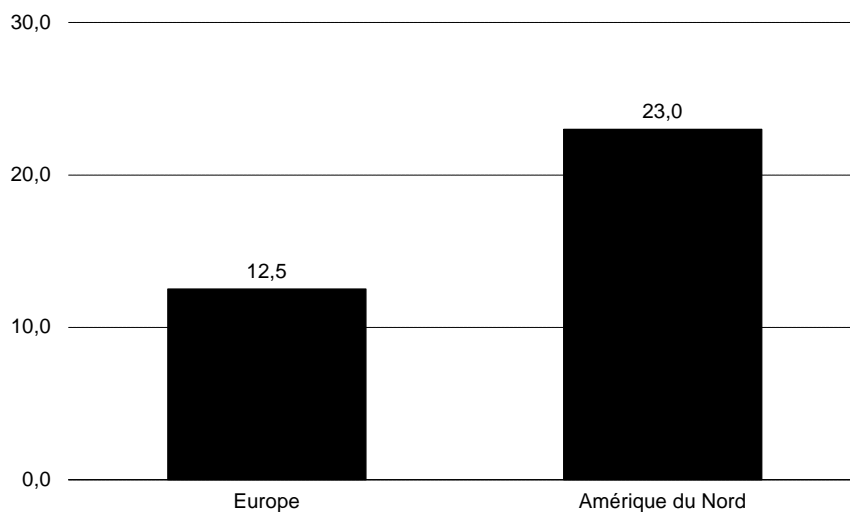
Pour être concurrentielles, les entreprises se doivent aujourd'hui de procéder à une gestion intégrée des diverses composantes de la chaîne d'approvisionnement et de distribution. Celle-ci peut être réalisée à l'interne, c'est-à-dire au sein même de l'entreprise. Cependant, pour profiter d'une expertise spécifique, améliorer la qualité du service à la clientèle, réaliser des économies d'échelle et recentrer leurs efforts sur leur mission de base, plusieurs entreprises choisissent de confier la totalité ou une partie de leurs activités d'approvisionnement et de distribution à des sous-traitants. Ceux-ci peuvent être des grands centres de distribution internationaux ou d'autres fournisseurs de services logistiques.

Ce contexte a favorisé l'émergence d'entreprises spécialisées dans ce secteur d'activité. Plusieurs proviennent de l'industrie du transport. Ces intermédiaires, fournisseurs de services logistiques pour une tierce partie (« Third Party Logistics Providers » ou TPL), jouent un rôle central puisqu'ils influent fortement sur la localisation des centres de distribution.

La logistique est un domaine dont le potentiel de développement est encore fortement inexploité, particulièrement en Amérique du Nord. Selon une étude réalisée par la firme Mercer¹, la croissance des fournisseurs de services logistiques pour une tierce partie devrait atteindre 23 % annuellement en Amérique du Nord au cours des trois prochaines années, soit environ le double du taux de croissance annuel moyen anticipé pour l'Europe. Quelque 69 % des 500 plus grands fabricants en Amérique du Nord ont imparti une fraction de leurs activités de logistique en 1998. Cette fraction représente en moyenne 22 % de leur budget total de logistique. Il est prévu que cette proportion atteindra 30 % d'ici trois ans.

¹ Mercer Management Consulting, octobre 1998

GRAPHIQUE 1
PERSPECTIVES DE CROISSANCE CHEZ LES FOURNISSEURS DE
SERVICES LOGISTIQUES AU COURS DES TROIS PROCHAINES ANNÉES
 (taux de croissance annuel moyen)



Source : Mercer Management Consulting, octobre 1998.

Par ailleurs, selon un sondage réalisée par la firme KPMG², portant sur 500 entreprises des principaux secteurs industriels dans 25 pays, les entreprises recourent à des fournisseurs de services logistiques dans des proportions de 41 % pour le transport, de 20 % pour les technologies de l'information et de 17 % pour l'entreposage.

Les incidences sur la logistique

Ces changements ont provoqué une révision importante des stratégies de localisation des centres de distribution. Les entreprises ont procédé à une concentration de la distribution. La tendance qui semble en voie de s'affirmer, du moins dans les secteurs où la logistique croît rapidement, est d'établir un centre de distribution par continent.

Ce courant est renforcé par l'unification des marchés continentaux qui s'est opérée au cours des dix dernières années. La création du marché unique européen et l'Accord de libre-échange nord-américain ont favorisé le développement de grands marchés régionaux et jeté les bases du redéploiement des réseaux de distribution des entreprises.

² KPMG Management Consulting, *Global Supply Chain Survey*, 1997.

6.2.3 *L'exemple des Pays-Bas*

L'Europe offre une belle illustration de cette évolution. La création du marché unique a poussé les entreprises européennes à se structurer sur une base continentale. De même, les entreprises étrangères ont été amenées à repenser leur réseau de distribution en fonction de ce nouvel espace économique.

Plusieurs pays ont adopté des stratégies d'appui taillées sur mesure pour ce secteur d'activité, généralement par le biais de la fiscalité.

En Europe, les Pays-Bas est le pays qui a le mieux réussi, se définissant comme l'un des principaux lieux de regroupement des centres de distribution européens au cours de la dernière décennie. Pour cela, elle a misé sur sa position géographique stratégique, sur la proximité d'un marché de 170 millions de consommateurs, sur l'accès aux quatre principaux modes de transport et sur des stratégies d'aide et de promotion articulées par le Holland International Distribution Council, créé en 1987, ainsi que la Netherlands Foreign Investment Agency.

Même si son économie ne représente que 5 % de celle de l'Union européenne, plus de la moitié des centres de distribution qui se sont installés en Europe entre 1990 et 1997 l'ont été aux Pays-Bas. En 1997, 57 % des 611 centres de distribution américains et 56 % des 344 centres de distribution asiatiques en Europe étaient installés en aux Pays-Bas, comparativement à moins de 40 % en 1990.

Cette forte croissance s'est produite presque entièrement du côté des centres de distribution gérés par des fournisseurs de services logistiques spécialisés œuvrant pour une tierce partie. Ceux-ci opèrent 74 % des centres de distribution européens installés aux Pays-Bas.

Rotterdam et Amsterdam, qui constituent deux des principales portes d'entrée maritime et aérienne de l'Europe, profitent largement de ce redéploiement des centres de distribution. Le secteur des transports et de la distribution fournit plus de 400 000 emplois et plus de 8 % du PIB des Pays-Bas.

6.2.4 *Le potentiel de Mirabel et de la grande région de Montréal*

La région de Montréal est, comme on a pu le constater plus tôt, l'une des principales portes d'entrée en Amérique du nord, surtout pour desservir les grands marchés du Nord-Est et du Midwest américains.

La force de la région, c'est qu'elle est déjà un centre important de transit de conteneurs pour le marché américain. Elle est d'autant mieux placée que le niveau de concentration de la distribution à l'échelle continentale est moins avancé en Amérique du Nord qu'en Europe : les entreprises commencent à se réorganiser sur la base du marché nord-américain. Le moment est donc fort propice pour exploiter ce nouveau créneau.

Mirabel dispose en outre de quatre avantages spécifiques dans ce domaine qui viennent renforcer les atouts régionaux :

- la présence d'un aéroport de calibre international où les avions peuvent atterrir à toute heure du jour et dont les infrastructures se prêtent particulièrement bien au traitement des marchandises;
- la disponibilité sur place des services de douane puisque Mirabel est l'un des quelques points d'entrée internationaux de la région de Montréal;
- la présence sur le site des grands intégrateurs, que sont les compagnies de livraison express de courrier et de colis, ce qui accroît de façon significative la souplesse d'opération d'un distributeur qui veut pouvoir offrir un service de livraison « dès le lendemain » à ses clients;
- la disponibilité de beaucoup d'espace pour construire des entrepôts de distribution à valeur ajoutée, un type d'installation qui requière des superficies d'implantation importantes et à faibles coûts.

Même si Mirabel et la région de Montréal ne peuvent prétendre répéter le modèle des Pays-Bas, il y a lieu d'être optimiste quant à leur capacité de capitaliser davantage sur le développement de la logistique internationale.

6.2.5 Projet type d'implantation : un centre de distribution à valeur ajoutée

Un projet type d'implantation dans la Zone de commerce international de Montréal à Mirabel pourrait être la venue d'un centre de distribution d'une compagnie européenne désirant desservir les grands marchés nord-américains, principalement ceux du Nord-Est du continent et du Midwest américain.

Les marchandises :

- seraient acheminées à Montréal par bateau et par avion;

- elles seraient ensuite entreposées à Mirabel, pour être fractionnées en lots distincts ou regroupées pour former d'autres lots. Il s'agirait non seulement d'un entrepôt où convergeraient les produits fabriqués en amont, mais aussi et surtout d'un centre à valeur ajoutée complétant les produits en fonction des marchés et des clients auxquels ils sont destinés, par des services d'assemblage, d'emballage, d'étiquetage, de mise à l'essai, de codes à barres, etc., après quoi les marchandises pourraient être expédiées vers leurs destinations finales;
- les marchandises pourraient être livrées par camion, le jour même au besoin, ou prendre l'avion pour les marchandises de plus grande valeur ou celles exigeant une livraison rapide sur des distances plus grandes. En fait, la présence sur le site de l'aéroport des grands intégrateurs permettrait au centre de distribution de garantir la livraison dès le lendemain matin partout en Amérique du Nord, même pour des commandes qui seraient placées en soirée.

6.3 L'entretien et la réparation d'aéronefs

Tous les avions sont soumis à des entretiens préventifs périodiques. Ceux-ci sont basés sur le nombre d'heures de vol et le nombre de mouvements (décollages et atterrissages) de l'aéronef.

Le marché mondial de l'entretien d'avions est estimé à plus de 20 milliards de dollars américains. Pour les compagnies aériennes, les dépenses d'entretien représentent environ 15 % de leurs dépenses d'exploitation. Il s'agit donc d'un marché considérable.

Or, la grande région de Montréal détient une expertise particulière en ce domaine puisqu'il y est déjà très développé, y compris Mirabel. À cet égard, la région est bien placée, disposant d'une main-d'œuvre qualifiée, allant des ouvriers spécialisés et des techniciens en aéronautique aux ingénieurs et aux gestionnaires, formés dans plusieurs institutions d'enseignement spécialisées en aéronautique.

Misant sur ces atouts, le gouvernement du Québec encouragera la venue à Mirabel de centres qui se spécialiseront dans les services d'entretien, de réparation, d'adaptation, de conversion ou de recyclage d'aéronefs. Les centres de services d'entretien d'appareils de navigation et d'équipements de services au sol seront également des créneaux visés.

6.4 La formation complémentaire en aviation ou dans des domaines relatifs aux activités de la zone de commerce international

La formation de personnel œuvrant dans le domaine de l'aviation pourrait également contribuer à la constitution d'une masse critique d'activités à l'aéroport de Mirabel.

La formation s'adresserait à un large éventail de spécialités. Elle pourrait englober le personnel navigant, soit les pilotes, les agents de bord et les mécaniciens de vol, ainsi que le personnel aéroportuaire, qui comprend entre autres les pompiers, le personnel affecté au dégivrage, les contrôleurs aériens, les enquêteurs, les gestionnaires de la sécurité aérienne et les agents de pistes.

Il s'agit toutefois d'un domaine où les principaux besoins au Québec sont généralement déjà comblés par l'offre existante, sauf dans des créneaux particuliers, notamment en ce qui concerne la formation des pilotes sur simulateurs de vol pour des avions gros porteurs.

Le gouvernement du Québec encouragera donc les projets de nature privée dans le domaine de la formation en aviation, ou dans tout autre domaine jugé pertinent par rapport aux activités réalisées dans la zone de commerce international. Ces projets devront toutefois être complémentaires par rapport aux activités déjà offertes au Québec ou être destinés à satisfaire des besoins provenant de l'extérieur du Québec et qui ne sont pas déjà desservis.

6.5 La fabrication légère

Afin d'appuyer le positionnement en logistique de la zone de commerce international, le gouvernement du Québec favorisera également la venue à Mirabel d'activités de fabrication sur le site. Toutefois, de tels projets seront examinés avec soin avant leur approbation de manière à éviter qu'ils ne rivalisent de manière indue avec des installations déjà présentes au Québec en desservant les mêmes marchés. Il faudra donc s'assurer que chaque investissement projeté contribue bien au développement économique du Québec, sans causer de délocalisation, ni de concurrence indue.

Ces projets devront également pouvoir tirer parti d'un ou de plusieurs des éléments suivants :

- proximité d'un aéroport international;

- opération en zone franche;
- accès facile aux quatre grands modes de transport;
- superficie d'implantation importante.

De plus, les activités de fabrication de produits seront admissibles seulement lorsque le contenu local, c'est-à-dire la valeur ajoutée lors de la fabrication et le coût des composantes achetées dans la zone de commerce international, ne dépassera pas la moitié de la valeur totale des produits fabriqués.

Pour leur implantation et leur développement, ces centres de fabrication pourront bénéficier de la disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée, notamment dans plusieurs industries de haute technologie comme l'aérospatiale, les télécommunications, les fabricants de pièces d'automobiles, les produits pharmaceutiques, le matériel électronique et les technologies de l'information.

7 *Opérer en zone franche : contexte et possibilités*

7. OPÉRER EN ZONE FRANCHE : CONTEXTE ET POSSIBILITÉS

7.1 Les zones franches : définition et contexte

De manière générale, une zone franche est un territoire neutre à l'intérieur d'un pays où les marchandises peuvent être importées en franchise de droits de douane et de taxes de vente. À toutes fins utiles, elle est considérée à l'extérieur du territoire douanier d'un pays. Les droits ne sont exigibles qu'au moment où les marchandises quittent la zone franche pour entrer sur le marché national. Généralement, aucun droit n'est exigible si les marchandises sont réexportées.

En général, les zones franches permettent à des entreprises d'importer des marchandises en franchise de droits pour les entreposer jusqu'à ce que les ventes soient réalisées, pour les trier, pour les montrer à des clients éventuels, ou encore pour les assembler, les transformer et les distribuer ultérieurement. Les droits ne sont payés qu'au moment où les marchandises quittent la zone franche pour être vendues à des consommateurs sur le marché intérieur.

Les zones franches sont utilisées pour promouvoir le commerce international depuis l'Antiquité, quoique leur nombre se soit particulièrement accru depuis une cinquantaine d'années. Il en existe dans de nombreux pays nouvellement industrialisés, dans de nombreux pays en développement, ainsi que dans la plupart des pays d'Europe de l'Est, qui y voient un instrument majeur de leur intégration à l'économie mondiale.

Mais ce qui est le plus significatif du point de vue du Québec c'est que depuis le début des années soixante, on en trouve de plus en plus dans la plupart des pays industrialisés, dont les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Allemagne, la France, la Belgique et les Pays-Bas.

Rien qu'aux États-Unis, on compte quelque 230 zones franches et 420 sous-zones, réparties dans 49 états américains.

7.2 Les « Foreign Trade Zones » aux États-Unis

Les zones franches américaines sont des territoires bien définis à accès limité placés sous la surveillance des Douanes américaines. Ces zones sont réputées être à l'extérieur du territoire douanier des États-Unis et les marchandises qui y sont importées le sont en franchise de droits et de

taxes, qu'elles soient visées par un traitement (c'est-à-dire une transformation) ou non.

Deux types de zones sont permis en vertu de la législation américaine : les FTZ et les sous-zones. Les premières sont localisées, généralement, près des installations des Douanes américaines (la plupart du temps près d'un port ou d'un aéroport). Les deuxièmes, qui sont techniquement rattachées à une FTZ, sont généralement des usines réalisant des opérations de fabrication sur une grande échelle, notamment dans le secteur de l'automobile.

Le fonctionnement des FTZ et des sous-zones américaines est fondé sur une centralisation des opérations entre les mains de l'exploitant de la zone (généralement une société privée, par exemple Miami Free Zone à Miami et Trans-Border Customs Services à Plattsburgh) et sur un déchargement des responsabilités administratives. Toutes les opérations d'inspection et de contrôle des entrées et des sorties de la zone franche sont effectuées par les inspecteurs des douanes.

7.3 La réglementation canadienne

Contrairement à d'autres pays, il n'existe pas au Canada de réglementation spécifiquement dédiée aux zones franches. Afin de pouvoir opérer des activités s'apparentant à une zone franche, les entreprises doivent utiliser séparément ou simultanément plusieurs programmes douaniers¹, soit le programme de « drawback », le programme d'entrepôts d'attente, le programme d'entrepôts de stockage et celui d'exonération des droits. À ces programmes s'en ajoute un autre qui permet aux entreprises admissibles d'être exonérées de la taxe de vente (TPS), soit celui des exportateurs de services de traitement. Mais celui-ci ne s'applique qu'à des cas particuliers.

7.3.1 Le programme d'entrepôts de stockage

Le programme d'entrepôts de stockage vise uniquement les marchandises qui ne seront pas transformées, c'est-à-dire qui ne subiront pas un traitement qui en modifiera la classification douanière. Dans sa conception, ce programme vise principalement à permettre aux entreprises importatrices de reporter tous les droits, y compris les taxes de vente (TPS et TVQ), et ce, pour les marchandises importées non dédouanées qui sont placées dans des entrepôts homologués par

¹ Ces programmes douaniers ont été révisés en 1995, lorsque le gouvernement canadien a adopté le projet de loi C-102. Ceux-ci ont alors été regroupés sous le nom de Programme de report des droits et certaines procédures administratives ont été allégées pour en faciliter une utilisation simultanée.

Douanes Canada, avant leur utilisation pour consommation nationale. En général, la période maximale d'entreposage est de quatre ans ou jusqu'à ce que les marchandises soient dédouanées pour la consommation nationale. Si les marchandises sont réexportées, alors les droits et taxes n'ont pas à être payés.

En plus du report des droits sur les marchandises importées destinées à la consommation nationale, ce programme aide également les entreprises qui :

- groupent des marchandises importées et des marchandises nationales destinées à l'exportation. Une exonération des droits sur les produits importés destinés à la réexportation s'applique alors pour une période maximale de quatre ans ou jusqu'à ce que les marchandises soient exportées;
- importent temporairement des marchandises aux fins d'exhibition lors de congrès, d'expositions ou de foires commerciales;
- exécutent certaines opérations ne modifiant pas les propriétés des marchandises. Seules l'une ou l'autre des opérations suivantes sur les marchandises sont alors permises :
 - le désassemblage ou le réassemblage lorsque les marchandises ont été assemblées ou désassemblées à des fins d'emballage, de manutention ou de transport;
 - l'étalage, l'examen, le marquage ou l'étiquetage;
 - l'emballage ou le déballage, l'empaquetage ou le rempaquetage;
 - l'enlèvement de l'entrepôt d'une petite quantité d'une matière, d'une partie, d'une pièce ou d'un objet distinct qui représente le produit entreposé, dans le seul but d'obtenir des commandes de produits ou de services;
 - l'entreposage;
 - la mise à l'essai;
 - le nettoyage;
 - toute opération nécessaire pour assurer le respect de toute loi fédérale ou provinciale qui s'y applique;
 - la dilution;
 - les services habituels d'entretien et de réparation;
 - la préservation;
 - la séparation des marchandises défectueuses de celles de première qualité;

- le tri ou le classement;
- le rognage, l'appareillage, le découpage ou le coupage.

7.3.2 Le programme d'exonération des droits

Le programme d'exonération des droits vise spécifiquement la « fabrication en douane » pour le marché d'exportation. Il s'applique aux marchandises qui subiront une transformation qui modifiera leur classification ou qui seront absorbées comme intrants dans la production de marchandises qui seront exportées. Ce programme permet une exonération des droits de douane, des droits antidumping et compensateurs et de la taxe d'accise. Il ne comprend pas toutefois une exonération de la taxe de vente (TPS) au moment de l'importation, mais les entreprises peuvent obtenir ultérieurement un remboursement de cette dernière sur des marchandises qui ont été utilisées comme intrants.

7.3.3 Le programme de « drawback »

Le programme de « drawback » s'adresse aux entreprises qui ne connaissent pas à l'avance, c'est-à-dire au moment de leur importation, la destination finale des marchandises. Les entreprises importatrices doivent acquitter tous les droits au moment de l'importation mais le programme leur permet d'être remboursées ultérieurement lorsque les marchandises importées sont réexportées ou lorsqu'elles ont servi à produire des marchandises qui ont été exportées.

7.3.4 Le programme des exportateurs de services de traitement

Le programme des exportateurs de services de traitement prévoit une exonération de la TPS au moment de l'importation lorsque les marchandises sont importées dans le but d'être transformées et réexportées, dans un délai de quatre ans, si les conditions suivantes sont respectées :

- l'importateur est une entreprise inscrite au fichier de la TPS;
- l'importateur n'a aucun droit de propriété sur les marchandises importées pendant qu'elles se trouvent sur le territoire national;
- l'importateur n'est pas lié de près au non-résident pour qui la transformation est effectuée.

Les « services de traitement » sur des marchandises comprennent : l'emballage ou le remballage, la modification, l'assemblage et la fabrication.

Pour bénéficier de ce programme, l'importateur doit obtenir un certificat d'importation de Revenu Canada, via les Services de l'administration des politiques commerciales de Douanes Canada.

7.4 Les difficultés de gestion des programmes canadiens pour opérer en zone franche

Les programmes canadiens d'exonération ou de report de droits de douane et de taxes de vente sont relativement complexes à gérer pour les entreprises, particulièrement pour des entreprises étrangères peu habituées à ce système et qui ne désirent pas investir dans la compréhension de la réglementation canadienne. Celle-ci exige en effet de la part de l'importateur la tenue de registres, ce qui demande un certain degré d'expertise. Ces registres doivent être complets de manière à permettre au service des douanes de procéder à des vérifications périodiques, vérifications qui doivent être effectuées au moins une fois par année.

Par ailleurs, ces programmes ne permettent pas une exonération de la TPS au moment de l'importation lorsque les marchandises importées feront l'objet d'une transformation au Canada, avant d'être réexportées, sauf dans des cas particuliers.

Afin de pallier ces lacunes, de faciliter l'opération en « zone franche » et de rendre moins fastidieuse la gestion des divers programmes pour les entreprises désirant s'implanter dans la zone de commerce international, le plan d'action mettra à leur disposition un certain nombre de mesures (voir chapitre 8).

7.5 Les avantages d'opérer en zone franche

Dans le contexte nord-américain, compte tenu de l'élimination des tarifs douaniers en vertu de l'ALÉNA, les avantages traditionnels des zones franches relatifs au paiement des droits de douane et de taxes sont faibles, surtout si les échanges s'effectuent uniquement entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Ceux-ci se limitent principalement à l'exonération des taxes de vente au moment où les marchandises sont importées dans la zone franche, sur les marchandises réexportées sans être transformées.

Il en va cependant tout autrement des échanges des entreprises qui s'effectuent entre l'Amérique du Nord et des pays non signataires de l'ALÉNA, qui eux demeurent sujets à l'imposition de tarifs douaniers. La présence d'une zone franche permettrait, par exemple, à une

entreprise européenne de desservir les grands marchés nord-américains à partir de Mirabel sans avoir à payer de droits de douane et de taxes de vente au Canada sur les marchandises réexportées, sauf lorsque les marchandises feraient l'objet d'une transformation au Canada.

Mais les avantages d'opérer en zone franche dépassent les seuls aspects réglementaires. Comme en témoigne le nombre de zones franches qui ne cesse de progresser à travers le monde, celles-ci offrent plusieurs autres bénéfiques de nature économique ou commerciale qui, à eux seuls, peuvent procurer des avantages concurrentiels aux entreprises qui s'y installent, notamment :

- des systèmes de contrôle d'inventaire sophistiqués et des technologies de pointe dans le traitement de l'information;
- un réseau global de distribution et des expertises de pointe en commerce international permettant de réaliser des économies d'échelle;
- des technologies d'avant-garde pour le traitement des marchandises;
- un accès à une main-d'œuvre spécialisée, pouvant offrir des services complémentaires à la fin du cycle de production d'un produit en fonction des besoins des principaux marchés desservis;
- des services de traduction de mode d'emploi;
- des services de certification de normes de qualité;
- des services de vérification réglementaire, par exemple en ce qui concerne la documentation relative aux règles d'origine (contenu nord-américain pour l'application de l'ALÉNA) qui sont particulièrement complexes à gérer;
- possibilité d'utiliser un entrepôt public et ainsi payer sur une base de coût variable;
- procédures d'autorisation accélérée;
- voisinage industriel dynamique;
- environnement contrôlé et sécurisant pour les entreprises, ce qui peut réduire les frais d'assurance.

Les zones franches sont reconnues à travers le monde comme une formule gagnante auprès des investisseurs étrangers. Le modèle canadien n'a pas donné les résultats escomptés jusqu'à présent auprès des investisseurs étrangers. Il est en effet plus efficace de faire la promotion d'un concept intégré et concret, concentré sur un territoire

précis pouvant offrir de nombreux services connexes, que de promouvoir des programmes gouvernementaux abstraits.

La région de Montréal a besoin de cette signature économique forte. La création de la Zone de commerce international de Montréal à Mirabel enverra un signal clair aux investisseurs que le gouvernement du Québec est résolu à les aider à opérer en « zone franche ».

8 *Les mesures d'aide*

8. LES MESURES D'AIDE

Bien que la qualité des infrastructures de Mirabel et les atouts de la grande région de Montréal soient des arguments de poids pour assurer l'implantation d'entreprises, il n'en demeure pas moins que la concurrence est féroce à l'échelle internationale et qu'il est important d'être bien équipé pour l'affronter.

Le programme d'intervention énergétique qui est proposé ci-dessous permettra de mieux positionner Montréal et Mirabel sur l'échiquier international. Les mesures proposées visent à permettre un démarrage rapide de projets de manière à créer le plus tôt possible une masse critique d'activités qui favorisera l'implantation d'autres entreprises par la suite.

8.1 Cinq volets d'intervention

Lorsque les projets d'implantation ou d'expansion répondront les conditions d'admissibilité, les entreprises pourront bénéficier d'un programme d'aide couvrant les cinq volets suivants :

- l'investissement;
- les coûts d'opération;
- la gestion des programmes douaniers;
- la formation et le recrutement de la main-d'oeuvre;
- la venue de spécialistes étrangers.

De façon générale, le programme s'appliquera pour une période de dix ans.

8.2 Les conditions d'admissibilité

8.2.1 Les critères généraux d'admissibilité

Pour être admissible aux mesures d'aide, une entreprise devra tenir une comptabilité séparée à l'égard des activités réalisées dans la Zone de commerce international de Montréal à Mirabel.

Pour être admissibles, les projets devront respecter les critères généraux ci-dessous :

- au moins 90 % des activités réalisées à l'intérieur de la zone devront se rapporter à l'un ou l'autre des quatre secteurs d'activité suivants : la logistique internationale, l'entretien et la réparation

- d'aéronefs, la formation professionnelle complémentaire en aviation et la fabrication légère;
- les activités devront être dans des créneaux complémentaires, le cas échéant, à ceux des autres entreprises du même secteur déjà présentes au Québec, parce qu'elles desserviront principalement soit des marchés nouveaux, soit des créneaux qui ne sont pas suffisamment représentés par des entreprises déjà actives au Québec;
 - il devra s'agir d'activités nouvelles, y compris les projets d'expansion d'activités existantes, c'est-à-dire qu'elles n'étaient pas réalisées avant le jour du Discours sur le budget 1999-2000 ;
 - les projets d'expansion des entreprises déjà présentes au Québec seront admissibles dans la mesure où celles-ci s'engageront à ne pas déplacer dans la zone les activités qu'elles réalisent déjà ailleurs au Québec. De même, le projet d'expansion d'une entreprise déjà présente dans la zone le jour du Discours sur le budget 1999-2000 ne sera admissible que lorsque l'on démontrera que le projet dépasse largement le cas spécifique d'une expansion due à une légère augmentation de la demande dans le cours normal des activités actuelles de l'entreprise. De plus, celle-ci devra s'engager à ne pas y transférer ses activités actuelles;
 - chaque projet devra générer au moins 400 000 \$ de masse salariale (soit l'équivalent de 10 emplois environ) lorsque l'unité de production sera en opération.

Par ailleurs, un projet pourra être admissible s'il présente un intérêt particulier pour le Québec.

8.2.2 Les critères spécifiques d'admissibilité

Logistique internationale

Pour les fins de l'application des mesures d'aide, la logistique désignera seulement les activités qui seront réalisées dans la Zone de commerce international de Montréal à Mirabel et qui seront liées étroitement à la distribution internationale des marchandises.

Plus particulièrement :

- le marché local, c'est-à-dire le Québec, ne devra pas être la provenance ou la destination finale de plus de 20 % de la valeur des marchandises, par catégories de marchandises traitées, sauf s'il s'agit de marchandises qui ne sont pas déjà distribuées par des entreprises déjà présentes au Québec;

- les activités de transport proprement dites des entreprises offrant des services aériens, des services de camionnage ou des services ferroviaires seront spécifiquement exclues.

Les activités au sol des transporteurs aériens, réalisées dans la zone, seront admissibles aux mesures d'aide dans la mesure où ces activités seront directement reliées au transbordement, au tri ou à l'entreposage des marchandises. Par exemple, les activités reliées à un centre de tri et de transbordement d'une entreprise de livraison express de courrier et de colis seront généralement acceptées.

Également, les activités des centres de distribution internationaux, autres que celles de transport, qui ajouteront de la valeur aux marchandises seront généralement acceptées. Les activités admissibles d'un centre de distribution international comprendront :

- l'entreposage;
- la gestion des commandes;
- la facturation des clients et le recouvrement;
- le codage par codes à barres;
- l'étiquetage des prix;
- l'emballage de présentation pour la vente;
- l'assemblage léger et la reconfiguration des produits;
- la vérification du respect des normes des régions clientes et la mise à l'essai des produits;
- le choix des modes de transport et la préparation des expéditions (emballage, mise en caisse, fractionnement ou regroupement de lots, marquage, etc.);
- la documentation, les assurances et le financement des expéditions;
- la prise en charge des formalités administratives et réglementaires (droits de douanes, taxes de vente, etc.);
- le repérage des livraisons durant leur déplacement;
- l'installation des équipements livrés chez les clients;
- le service à la clientèle, le traitement des marchandises retournées et l'entretien et la réparation des produits;
- la gestion des inventaires;
- les opérations d'un centre d'appel;

- la distribution de biens liée au commerce électronique (Internet);
- la planification et les services conseils en matière de gestion plus efficace du système d'approvisionnement, de transport, d'entreposage et de distribution.

De plus, lorsque les activités d'une entreprise de logistique comprendront des activités d'assemblage, le contenu local, c'est-à-dire la valeur ajoutée lors de l'assemblage et les achats de composantes dans la zone, ne devra pas dépasser la moitié de la valeur totale des produits expédiés.

Entretien et réparation d'aéronefs

Les activités d'entretien et de réparation d'aéronefs, d'appareils de navigation et d'équipements de service au sol réalisées dans la zone seront admissibles au programme d'aide.

Formation complémentaire en aviation

Les activités de formation d'une entreprise qui seront complémentaires à celles que l'on retrouve au Québec ou qui contribueront, principalement, à la formation de personnel navigant ou aéroportuaire ne résidant pas au Québec seront admissibles au programme d'aide.

Fabrication légère

Les activités de fabrication seront admissibles si :

- ils respectent l'objectif de mise en valeur d'installations vouées à des fins aéroportuaires;
- ils contribuent au développement économique du Québec;
- ils respectent les exigences des accords de commerce international.

Les projets devront en outre démontrer que l'un ou plusieurs des éléments suivants constituent des facteurs déterminants pour l'implantation de cette entreprise dans la zone :

- proximité d'un aéroport international;
- zone franche;
- accès facile aux quatre grands modes de transport;
- superficie d'implantation importante.

Enfin, les projets seront admis seulement lorsque le contenu local, c'est-à-dire la valeur ajoutée lors de la fabrication et les achats de

composantes dans la zone, ne dépassera pas la moitié de la valeur totale des produits fabriqués.

8.3 L'aide à l'investissement

Les entreprises qui voudront s'implanter dans la zone d'ici le 31 décembre 2009 et qui auront obtenu une attestation d'admissibilité du ministre des Finances pourront bénéficier au moment de l'investissement :

- d'un crédit d'impôt remboursable pour l'acquisition ou la location de biens d'équipement;
- d'une aide financière à la construction de bâtiments.

De plus, une aide sera disponible pour le remboursement à une entreprise admissible, d'au plus 50 % des coûts d'une étude de faisabilité ou de rentabilité du projet et ce, jusqu'à un maximum de 100 000 dollars.

Crédit d'impôt remboursable pour les biens d'équipement

Les entreprises qui installeront une nouvelle unité de production dans la zone de commerce international pourront bénéficier d'un crédit d'impôt remboursable de 25 % sur les biens d'équipement qui seront utilisés dans le cadre d'une activité admissible.

Les biens d'équipement pourront être achetés ou loués, à la condition qu'il s'agisse d'immobilisations amortissables, autres qu'un bien incorporel, et qu'ils ne fassent pas l'objet d'une exclusion spécifique, précisée ci-dessous :

- le matériel admissible ne comprendra pas le mobilier de bureau ni les équipements d'usage général comme les photocopieurs et les télécopieurs. De même, le matériel utilisé par les employés dont les fonctions sont de nature administrative ou de soutien ne constituera pas du matériel admissible;
- de plus, tout aéronef ainsi que tout véhicule (auto, camion, etc.) ou matériel roulant, à l'exception des équipements destinés au transbordement ou à la manipulation des marchandises à l'intérieur d'un entrepôt, d'un hangar ou d'un atelier de fabrication, ne constitueront pas du matériel admissible.

Aide à la construction de bâtiments

Les entreprises pourront également s'adresser à la Société de développement pour obtenir une aide à la construction d'immeubles dans la zone de commerce international.

Une assistance financière sera offerte pour la construction de bâtiments par les entreprises pour lesquelles une attestation d'admissibilité aura été obtenue ou par des tiers à des fins de location à des entreprises admissibles. L'aide financière pourra prendre la forme :

- d'une garantie de remboursement d'au plus 70 % sur la perte nette relative à un engagement financier qui ne peut excéder 75 % de la valeur du bâtiment;
- d'une prise en charge d'intérêts sur un prêt;
- d'une contribution remboursable ou non remboursable.

L'aide financière devra tenir compte des accords commerciaux internationaux et être limitée aux montants nécessaires pour assurer la réalisation d'un projet. L'impact budgétaire des aides financières offertes ne pourra excéder 25 % de la valeur du bâtiment faisant l'objet d'une mesure d'aide. Toutefois, lorsque la construction sera réalisée par un tiers, l'impact budgétaire des aides financières sera limité à 20 % de la valeur du bâtiment.

Les pertes relatives aux aides financières accordées en vertu de cette mesure seront assumées par le gouvernement. Pour chaque aide financière accordée sous forme de prêt ou de garantie de prêt, le gouvernement devra inscrire une dépense à titre de provision pour pallier aux pertes éventuelles. En contrepartie, des honoraires usuels de garantie seront chargés au client.

8.4 L'aide aux opérations

Les entreprises admissibles pourront bénéficier, d'ici le 31 décembre 2009, des avantages fiscaux suivants :

- une exemption d'impôt à l'égard des revenus;
- une exemption de la taxe sur le capital;
- une exemption de cotisations au Fonds des services de santé (FSS);
- un crédit d'impôt remboursable sur les salaires des employés admissibles, à l'exception des employés travaillant pour une entreprise de fabrication. Ce crédit sera de :

- 40 % jusqu'au 31 décembre 2000, avec un maximum de 15 000 \$ par employé annuellement;
- 30 % du 1^{er} janvier 2001 au 31 décembre 2003, avec un maximum de 12 000 \$ par employé annuellement;
- 20 % du 1^{er} janvier 2004 au 31 décembre 2009, avec un maximum de 8 000 \$ par employé annuellement.

Pour les fins du crédit d'impôt remboursable sur les salaires, seuls les salaires des employés à plein temps dont le contrat de travail prévoit au moins 26 heures de travail par semaine, pour une durée minimale de 40 semaines, seront admissibles.

8.5 Mesures d'aide à la gestion des programmes douaniers

Comme on a pu le constater au chapitre précédent, il n'existe pas au Canada, contrairement à d'autres pays, de réglementation spécifiquement dédiée aux zones franches. Afin de pouvoir opérer des activités de zone franche, les entreprises doivent utiliser séparément ou simultanément plusieurs programmes douaniers.

Pour aider les entreprises à opérer dans un environnement « zone franche » qui soit le moins lourd possible, trois mesures spécifiques sont mises en œuvre. Celles-ci offrent aux entreprises :

- un accès à des spécialistes pour les aider à gérer les programmes douaniers;
- un programme de garantie de prêt et de congé d'intérêts permettant de financer à court terme les paiements de taxes remboursables;
- un crédit d'impôt remboursable sur les dépenses en courtage douanier.

La Société de développement de la zone de commerce international mettra à la disposition des entreprises admissibles, particulièrement au moment de leur implantation dans la zone, des experts en gestion des programmes douaniers canadiens. Ceux-ci pourront offrir des conseils sur la manière la plus efficace d'utiliser et de combiner les programmes d'exonération et de report de droits de douane existants.

La Société de développement pourra aussi offrir un programme pour alléger l'impact, sur le fonds de roulement de l'entreprise, du paiement des taxes de vente lorsque celles-ci devront leur être remboursées ultérieurement. Ce programme comprendra deux volets :

- un volet garantie de prêt sur une marge de crédit contractée par une entreprise admissible destinée uniquement à payer les taxes de vente (TPS et TVQ) qui donneront lieu à un remboursement ultérieur;
- un volet prise en charge des intérêts associés aux marges de crédit ainsi accordées.

Les pertes relatives aux aides financières accordées en vertu de cette mesure seront assumées par le gouvernement du Québec qui inscrira une dépense à titre de provision pour pallier aux pertes éventuelles.

Enfin, un crédit d'impôt remboursable pourra être demandé par une entreprise admissible afin de récupérer une partie des honoraires versés à des courtiers en douane. Ce crédit permettra ainsi aux entreprises admissibles de recourir à des consultants externes pour la gestion des programmes douaniers. Le montant du crédit d'impôt remboursable sur les dépenses en courtage douanier est établi pour permettre à une entreprise d'obtenir une aide équivalente à celle qu'elle obtiendrait pour l'embauche de deux employés à plein temps qui toucheraient le maximum du salaire admissible. L'aide sera de :

- 40 % des dépenses réalisées avant le 1^{er} janvier 2001, jusqu'à concurrence d'un montant maximal de 30 000 \$ par année par entreprise;
- 30 % des dépenses réalisées du 1^{er} janvier 2001 au 31 décembre 2003, jusqu'à concurrence d'un montant maximal de 24 000 \$ par année par entreprise;
- 20 % des dépenses réalisées du 1^{er} janvier 2004 au 31 décembre 2009, jusqu'à concurrence d'un montant maximal de 16 000 \$ par année par entreprise.

8.6 L'aide à l'emploi

Les entreprises pourront également bénéficier d'une aide technique et financière adaptée et personnalisée à leurs besoins en matière de recrutement, de formation et de gestion des ressources humaines. À cet effet, un bureau d'Emploi-Québec sera en opération sur le site même de l'aéroport de Mirabel.

Services offerts par Emploi-Québec

Sélection et formation des candidats

Pour les entreprises qui le désirent, Emploi-Québec effectuera la présélection des candidats en fonction des critères et des exigences qu'elles auront spécifiés. Emploi-Québec pourra également financer, en partie, les services de firmes spécialisées en recherche de personnel.

Les candidats sans emploi pourront bénéficier de programmes de formation, avant leur embauche, leur permettant d'acquérir les compétences et les qualifications recherchées par les entreprises et correspondant aux exigences des postes vacants.

Formation de la main-d'œuvre

Emploi-Québec offrira une assistance technique et financière aux entreprises pour la formation et le perfectionnement de la main-d'œuvre.

À cet effet, les entreprises pourront :

- bénéficier d'une aide financière à la formation de la nouvelle main-d'œuvre embauchée suite à la création d'emplois durables;
- obtenir une analyse détaillée de leurs besoins de formation pour l'ensemble de la main-d'œuvre ou, plus spécifiquement, pour une profession ou un corps de métier en particulier (élaboration de devis de formation);
- bénéficier d'une aide pour la conception de programmes de formation et l'élaboration des plans de cours. Emploi-Québec pourra même rechercher et recommander des institutions d'enseignement ainsi que des professeurs et des formateurs appropriés.

Un échéancier détaillé et une analyse exhaustive des coûts seront remis aux entreprises au début de la démarche de formation. De plus, des locaux et de l'équipement informatique seront mis à la disposition des entreprises dans les bureaux d'Emploi-Québec sur le site de Mirabel. Enfin, un suivi et une évaluation de l'enseignement et de l'apprentissage réalisés dans le cadre de ces programmes pourront être effectués.

Gestion et planification des ressources humaines

Emploi-Québec pourra aussi conseiller les entreprises dans leurs principales activités courantes de gestion et de planification des

ressources humaines telles que l'organisation du travail, l'évaluation du rendement des employés, la rémunération et la définition de postes.

8.7 L'aide favorisant la venue de spécialistes étrangers

Les spécialistes étrangers qui, en raison de leur expertise, seront considérés comme du personnel stratégique pour une entreprise admissible à la zone de commerce international pourront bénéficier, pour une période de cinq ans, d'une exemption totale d'impôt sur le revenu.

Pour être reconnu comme spécialistes étrangers, les gestionnaires ou les professionnels devront avoir un niveau d'expertise largement reconnu dans leur milieu. À cet égard, une liste des personnes pouvant se qualifier à titre de spécialistes étrangers de l'entreprise admissible devra être remise à la Société de développement, laquelle fera une recommandation au ministre des Finances concernant l'attestation d'admissibilité de ceux-ci.

8.8 La procédure d'attestation des entreprises admissibles

Les entreprises intéressées à s'établir dans la Zone de commerce international de Montréal à Mirabel devront au préalable obtenir du ministre des Finances une attestation d'admissibilité aux mesures. De façon générale, les entreprises devront soumettre un plan d'affaires à la Société de développement contenant toute l'information pertinente à l'analyse du projet.

À cet égard, le personnel de la Société de développement pourra informer et supporter les entreprises. Si des rencontres sont nécessaires avec le gouvernement ou d'autres organismes, la Société de développement pourra également accompagner les promoteurs.

Les projets d'investissement seront analysés par la Société de développement. Cette dernière soumettra par la suite des recommandations au ministre des Finances relativement à l'admissibilité des projets aux crédits d'impôt, aux exonérations fiscales et aux autres mesures d'aide en regard des critères d'implantation. Ultimement, c'est le ministre des Finances qui attestera l'admissibilité des projets.

9

*Le territoire de la
Zone de commerce
international de
Montréal à Mirabel*

9. LE TERRITOIRE DE LA ZONE DE COMMERCE INTERNATIONAL DE MONTRÉAL À MIRABEL

9.1 Les bénéfices de cibler un territoire spécifique

La plupart des zones franches étrangères qui ont connu du succès rapidement et sur une base soutenue sont circonscrites à l'intérieur d'un territoire limité, facilement identifiable et sur lequel on retrouve au moins une infrastructure de transport stratégique comme un aéroport international. Ces succès sont attribuables à plusieurs facteurs :

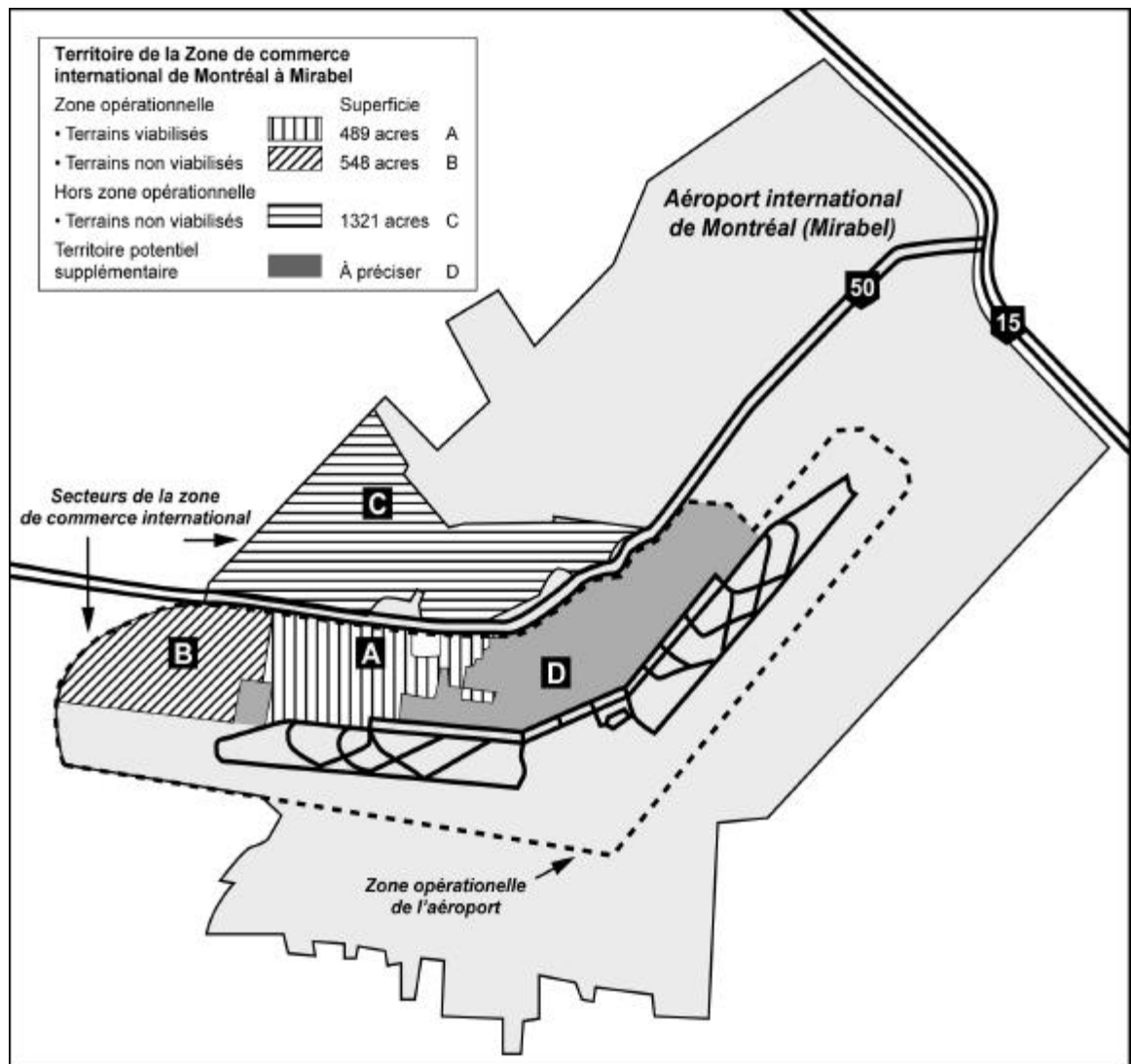
- approche permettant de centrer les projets autour de mesures d'aide spécifiques et d'infrastructures stratégiques de transport, des éléments déterminants pour plusieurs investisseurs désirant s'établir sur les marchés étrangers;
- la facilité pour les organismes nationaux de prospection des investissements de faire la promotion d'un projet de développement économique intégré et bien structuré;
- les expériences étrangères ont démontré que les entreprises d'un secteur spécialisé tendent à se regrouper géographiquement. Cela leur permet de bénéficier d'un certain nombre d'externalités positives, telles la présence d'infrastructures et de main-d'œuvre spécialisées, tout en favorisant dans certains cas un maillage entre entreprises;
- le regroupement des entreprises à l'intérieur d'un espace restreint permet d'offrir à ces dernières une assistance technique et financière personnalisée et adaptée à leurs besoins;
- l'application de mesures d'aide à l'intérieur d'une zone ou d'un périmètre restreint est également bénéfique aux organismes gouvernementaux qui offrent des services aux entreprises. En effet, il est ainsi plus aisé d'assurer l'encadrement des mesures d'aide et la conformité des entreprises aux critères d'application;
- enfin, de manière importante, la délimitation d'un territoire de taille relativement restreinte permet d'atteindre assez rapidement une masse critique et d'engendrer une dynamique de croissance des activités qui finit par s'autoalimenter.

9.2 Le territoire de la zone de commerce international

La Zone de commerce international de Montréal à Mirabel sera située sur le site même de l'aéroport de Mirabel à l'extrémité ouest du territoire aéroportuaire. Elle englobera une partie de la zone opérationnelle ainsi qu'une portion des territoires de l'aéroport qui ne sont pas utilisés présentement à des fins agricoles (carte 4)¹.

Carte 4

Zone de commerce international de Montréal à Mirabel



¹ Le ministère des Finances rendra publique, prochainement, la description technique précise de la zone de commerce international.

La zone de commerce international s'étendra sur plus de 2 300 acres et regroupera un grand nombre d'emplacements déjà viabilisés (489 acres, secteur A ci-dessus) y compris une section de la zone opérationnelle située à l'intérieur du périmètre clôturé de l'aéroport donnant accès aux pistes. Cet emplacement permettra aux aéronefs de rejoindre directement les bâtiments des entreprises à partir des pistes, un facteur de localisation particulièrement recherché par plusieurs types d'entreprise, notamment les intégrateurs et les ateliers spécialisés dans l'entretien d'avions.

Des espaces additionnels non viabilisés d'une superficie de près de 500 acres seront également disponibles ailleurs dans la zone opérationnelle (secteur B). De plus, d'autres terrains situés à l'est de la zone opérationnelle de l'aéroport (secteur D) pourront s'ajouter à la zone de commerce international. Leur intégration fait présentement l'objet d'une étude de faisabilité.

Enfin, la zone de commerce international comptera également plus de 1 300 acres à l'extérieur de la zone opérationnelle mais sur des terrains adjacents à l'aéroport, tout juste au nord de l'autoroute 50 (secteur C).

10 *La Société de
développement de la
Zone de commerce
de Montréal à
Mirabel*

10. LA SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT DE LA ZONE DE COMMERCE INTERNATIONAL DE MONTRÉAL À MIRABEL

Afin d'accompagner les investisseurs dans leurs démarches d'implantation, d'encadrer l'intervention gouvernementale dans la zone de commerce international et d'en assurer le développement dynamique et concerté, le gouvernement du Québec met en place la Société de développement de la Zone de commerce international de Montréal à Mirabel.

Cette société, dotée d'une structure organisationnelle légère, aura à mobiliser les partenaires et à coordonner leurs interventions de manière à faciliter l'atteinte des objectifs de développement économique et de création d'emplois visés par le projet de zone de commerce international.

10.1 Mission et mandats

La mission générale de la Société sera de contribuer au développement économique de la grande région de Montréal et du Québec par la mise en valeur des infrastructures aéroportuaires et para-aéroportuaires de Mirabel en favorisant l'implantation d'entreprises dans la Zone de commerce international de Montréal à Mirabel. À cette fin, le gouvernement lui a confié six mandats :

- guichet unique multiservices;
- promotion et prospection;
- gestion intégrée des propositions d'investissement;
- recommandations au ministre des Finances quant à l'attestation d'admissibilité des projets;
- planification de l'aménagement du territoire;
- conseiller le ministre des Finances sur le développement de la zone.

10.1.1 Guichet unique multiservices

La Société agira comme guichet unique auquel les entreprises pourront s'adresser pour obtenir des informations ou une assistance technique et financière dans le cadre des projets d'investissement qu'elles voudraient y réaliser, ou des opérations subséquentes aux installations qu'elles y

auraient établies, conformément aux modalités du projet de zone de commerce international. Les services offerts aux investisseurs potentiels et aux entreprises établies sur le territoire de la zone sont les suivants :

- accueil et information, notamment en ce qui concerne les critères d’admissibilité, les mesures d’aide et les services disponibles aux entreprises de la zone;
- accompagnement des entreprises dans leur démarche d’implantation. La Société assurera le lien avec les organismes gouvernementaux et pourra, le cas échéant, accompagner les entreprises si des rencontres sont nécessaires avec des organismes publics ou privés. Une assistance sera également disponible pour la rédaction du plan d’affaires et la préparation des formulaires administratifs;
- accès aux spécialistes d’Emploi-Québec, partageant des bureaux avec la Société de développement, pour le recrutement et la formation de la main-d’œuvre. Une assistance technique et financière en formation et perfectionnement de la main-d’œuvre, adaptée aux besoins particuliers des entreprises, sera disponible;
- des experts en gestion des programmes douaniers pourront appuyer les entreprises, particulièrement durant leur phase d’implantation et de démarrage. Elles pourront bénéficier de conseils sur les façons d’utiliser le plus efficacement possible les différents programmes d’exonération de droits de douane offerts par Revenu Canada afin d’opérer dans un environnement comparable à celui des zones franches étrangères;
- enfin, un service général d’aide, accessible aux entreprises établies dans la zone de commerce international, sera disponible. La Société pourra agir à titre d’intermédiaire avec les fournisseurs privés de services aux entreprises ou les différents paliers gouvernementaux. En particulier, la Société pourra se charger de faciliter l’obtention des permis et autorisations diverses requises auprès des différentes instances publiques responsables.

10.1.2 Promotion de la Zone de commerce international de Montréal à Mirabel

La Société de développement aura la responsabilité de promouvoir et d’accroître la visibilité de la zone de commerce international auprès d’investisseurs potentiels. Elle se concertera étroitement avec ses partenaires afin de faire en sorte que les démarches et les interventions de promotion que chacun entreprendra soient coordonnées et

complémentaires. À cet effet, il y aura à la Société de développement un comité de coordination des activités de démarchage.

De concert avec les intervenants québécois de promotion et de prospection de l'investissement, la Société de développement rencontrera des promoteurs et des entreprises susceptibles de s'implanter dans la zone de commerce international. Elle produira périodiquement de la documentation, soit de l'information imprimée ou électronique (Internet), et participera à des foires commerciales, colloques et congrès.

10.1.3 Gestion intégrée des propositions d'investissement et d'implantation des entreprises

La Société de développement coordonnera le processus d'implantation des entreprises dans la zone de commerce international. Elle aura la responsabilité de recevoir les propositions des entreprises, de recueillir auprès de celles-ci toutes les informations requises et, le cas échéant, de les accompagner si des réunions sont nécessaires avec d'autres organismes.

À cet égard, la Société de développement aura un comité de coordination du développement industriel sur lequel siègeront les intervenants susceptibles d'offrir une assistance financière ou technique aux entreprises de la zone de commerce international. Ceux-ci auront la responsabilité d'analyser, ensemble, les projets d'investissement et de proposer des façons d'aider et de supporter les entreprises dans le cadre de leur démarche.

10.1.4 Soumettre des recommandations au ministre des Finances pour l'émission d'attestations d'admissibilité

La Société aura également la responsabilité de soumettre au ministre des Finances des recommandations quant à l'admissibilité des projets aux diverses mesures du programme, notamment celles relatives à l'exonération fiscale, aux crédits d'impôt et aux mesures d'aide à l'investissement.

10.1.5 Signature distinctive

En collaboration avec ses partenaires, la Société de développement veillera à ce que le développement de la zone soit harmonieux et homogène. À cette fin, un plan d'aménagement du territoire devra, en

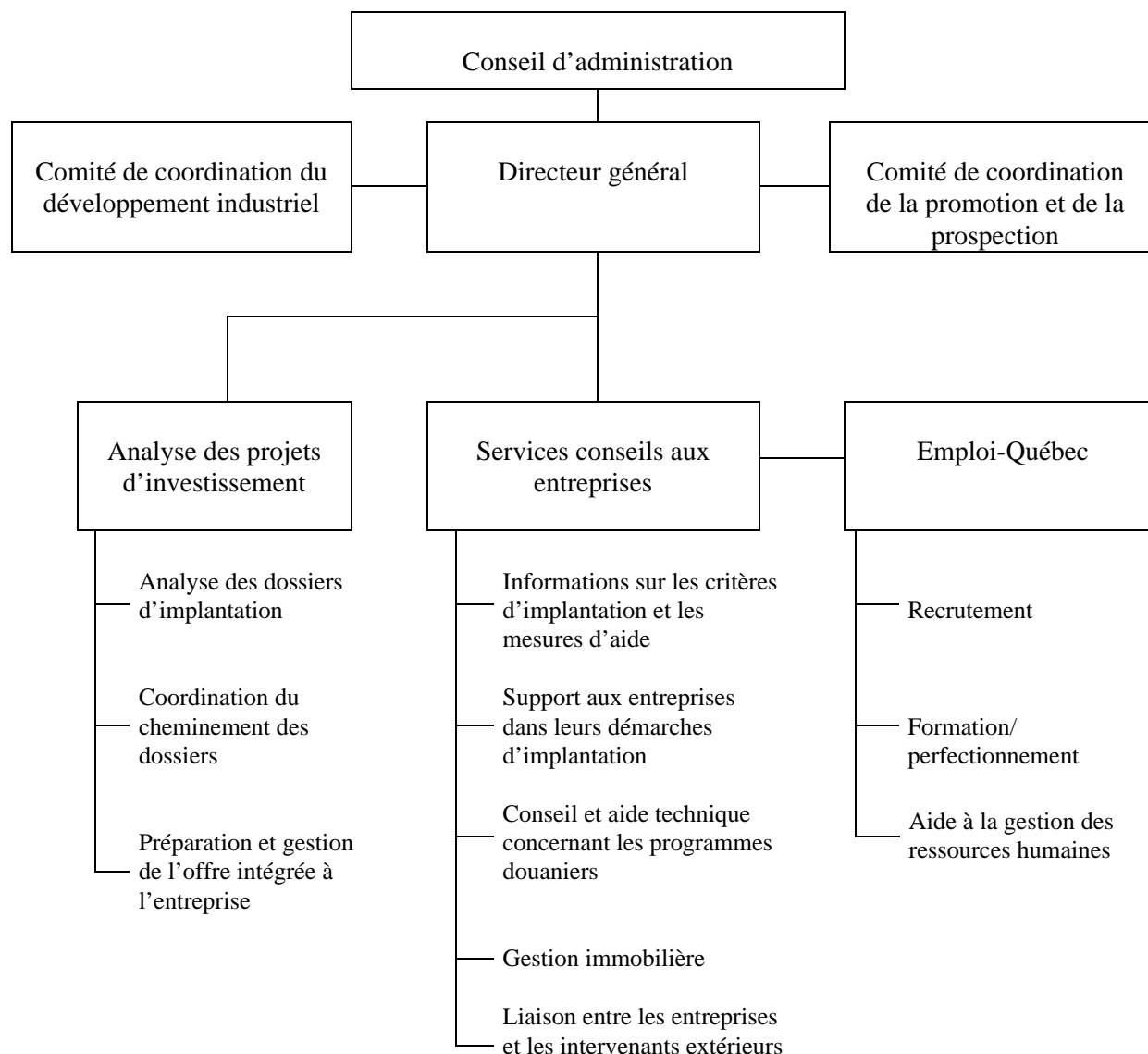
collaboration avec ADM, être élaboré. Celui-ci permettra, entre autres, de préciser les normes architecturales générales des bâtiments ainsi que les principaux paramètres d'aménagement du territoire, ceci afin de créer une signature distinctive pour la zone.

10.1.6 Conseiller le ministre des Finances

La Société pourra également conseiller le ministre des Finances sur toute action qu'elle jugera utile au développement de la zone de commerce international.

10.2 Structure de la Société de développement

La Société de développement relèvera du ministre des Finances. Son fonctionnement reposera sur une structure simple, souple et flexible, lui permettant de répondre rapidement aux demandes d'assistance des investisseurs et d'adapter ses services aux besoins changeants des entreprises.



10.2.1 Conseil d'administration

Les principaux mandats du conseil d'administration seront les suivants :

- élaborer les grandes orientations stratégiques de la Société afin d'en assurer le développement. À cet effet, il devra présenter un plan triennal de développement au gouvernement. Il devra aussi déposer annuellement un budget, y compris un budget d'immobilisation, de même que des états financiers annuels;
- favoriser l'établissement de réseaux avec les acteurs locaux, les représentants du milieu des affaires et les acteurs québécois chargés de la promotion et de l'accueil des investisseurs étrangers.

L'objectif sera de favoriser le maximum de synergie dans leurs actions respectives.

Enfin, la composition du conseil d'administration reflétera les forces vives du milieu du développement économique, tant celles de la région de Mirabel que de celles du Grand Montréal et du Québec. À cet effet, des consultations seront entreprises auprès des organismes suivants : ADM, le CLD de Mirabel, Investissement-Québec, Montréal International, la SGF et le milieu des affaires montréalais de même qu'international.

10.2.2 Comité de coordination de la promotion et de la prospection

Le comité de coordination de la promotion et de la prospection aura le mandat de planifier et de coordonner les activités courantes de promotion et de prospection des investissements de la zone de commerce international. Ceci permettra que les activités de démarchage des différents intervenants québécois, en ce qui concerne la zone de commerce international, soient complémentaires.

Des représentants des principaux organismes dans ce domaine d'activité au Québec et dans la région seront invités à y participer. Ainsi, ADM, Montréal International, Investissement-Québec et la SGF, entre autres, seront consultés.

10.2.3 Comité de développement industriel

Le comité de coordination du développement industriel aura pour fonction d'encadrer les démarches d'implantation des entreprises dans la zone de commerce international. Chacun de ses membres aura, en particulier, la responsabilité d'identifier les mesures d'aide et les services que l'organisme qu'il représente pourra offrir à l'entreprise désirant s'établir sur le territoire de la zone de commerce international.

De plus, en collaboration avec les analystes de la Société, les membres du comité de coordination du développement industriel étudieront les projets d'investissement et fourniront un avis à la Société de développement et ce, aux fins d'une éventuelle recommandation au ministre des Finances quant à l'émission d'une attestation d'admissibilité. Ils auront également la responsabilité de conseiller le Directeur général de la Société de développement sur les services à offrir aux entreprises établies dans la zone. Ce comité sera composé du directeur général de la Société de développement et de membres d'organismes qui offriront des services aux entreprises sur le site soit

ADM, Emploi-Québec et le CLD de Mirabel. Enfin, la collaboration d'Investissement-Québec et de la SGF pourra être sollicitée lorsque les projets d'implantation requerront leur participation.

10.2.4 Directeur général de la Société

Le Directeur général sera responsable de l'ensemble des activités de la Société. Il s'assurera de coordonner les travaux de la Société avec ceux des deux comités et du bureau d'Emploi-Québec présent sur le site. Il coordonnera également l'intervention de tous les partenaires externes afin d'intégrer leurs analyses à celles que la Société préparera.

Il sera en outre responsable de faire cheminer rapidement les dossiers et de les transmettre au ministre des Finances pour attestation. Il présentera également, s'il y a lieu, une offre intégrée d'aide aux entreprises. Enfin, il supervisera les activités des experts-conseils mis à la disposition des entreprises par la Société de développement de la Zone de commerce international de Montréal à Mirabel.

Annexe

SOMMAIRE DES MESURES D'AIDE ET DES CRITÈRES D'ADMISSIBILITÉ

1. CRITÈRES GÉNÉRAUX D'ADMISSIBILITÉ

- Au moins 90 % des activités dans la zone devront être reliées à l'un ou l'autre des secteurs d'activités suivants : logistique internationale, entretien et réparation d'aéronefs, formation complémentaire en aviation et transformation légère.
- Créneaux d'activité distincts, le cas échéant, de ceux des autres entreprises déjà présentes au Québec.
- Aucun déplacement d'activités déjà réalisées ailleurs au Québec.
- Activités nouvelles ou expansion significative des activités actuelles de l'entreprise, conduites après le jour du Discours sur le Budget 1999-2000 : générer plus de 400 000 \$ de masse salariale lorsque l'unité de production sera en opération.
- Pour une entreprise déjà présente dans la zone le jour du Discours sur le Budget 1999-2000, le projet d'expansion devra constituer plus qu'une expansion due à une légère augmentation de la demande dans le cadre normal de ses activités actuelles. De plus, elle devra s'engager à ne pas y transférer les activités qu'elle réalise actuellement ailleurs au Québec.
- L'entreprise devra tenir une comptabilité séparée pour les activités réalisées dans la zone.

2. ACTIVITÉS ADMISSIBLES AUX MESURES D'AIDE DANS LA ZONE DE COMMERCE INTERNATIONAL

• Logistique internationale

- Activités limitées à celles réalisées dans la zone et liées étroitement à la distribution internationale de marchandises.
- Le marché local québécois ne devra pas être la destination ou la provenance de plus de 20 % de la valeur des marchandises, par catégorie de marchandises traitées, sauf s'il s'agit de marchandises qui ne sont pas distribuées par des entreprises déjà présentes au Québec.
- Les activités de transport d'une société offrant des services aériens, des services de camionnage ou des services ferroviaires seront spécifiquement exclues.

• Entretien et réparation d'aéronefs

- Aucun critère spécifique autre que les critères généraux mentionnés à la section 1.

- **Formation complémentaire en aviation ou dans des domaines relatifs aux activités de la zone de commerce**
 - Les activités de formation d'une entreprise devront être complémentaires à celles que l'on retrouve déjà au Québec.
 - Ou encore, les activités devront contribuer principalement à la formation de personnel ne résidant pas au Québec.
- **Transformation légère**
 - Les activités devront respecter l'objectif de mise en valeur d'installations vouées à des fins aéroportuaires et contribuer au développement économique du Québec.
 - En outre, un ou plusieurs des éléments suivants devront être déterminants pour l'implantation :
 - proximité d'un aéroport international;
 - zone franche;
 - accès facile aux quatre grands modes de transport;
 - superficie d'implantation importante.
 - La valeur ajoutée lors de la fabrication et les achats de composantes dans la zone ne devront pas dépasser la moitié de la valeur totale des produits fabriqués.

3. SOMMAIRE DES MESURES D'AIDE

- **De façon générale, le programme d'aide aura une durée de dix ans.**
- **L'aide à l'investissement**
 - Crédit d'impôt remboursable de 25 % pour l'acquisition ou la location de biens d'équipement.
 - Aide financière à la construction de bâtiments par les entreprises pour lesquelles une attestation d'admissibilité aura été obtenue, lorsque cela sera nécessaire à la réalisation du projet, sans jamais excéder 25 % de leur valeur.
 - Aide financière pour la construction par des tiers de bâtiments, jusqu'à concurrence de 20 % de leur valeur, qui seront offerts en location à des entreprises admissibles dans la zone.
- **L'aide aux opérations des entreprises**
 - Exemption d'impôt sur le revenu.
 - Exemption de la taxe sur le capital.
 - Exemption de cotisations au Fonds des services de santé.

- Crédit d'impôt remboursable sur les salaires des employés admissibles, sauf les employés travaillant pour des entreprises dans le domaine de la transformation légère. Ce crédit sera de :
 - 40 % jusqu'au 31 décembre 2000, avec un maximum de 15 000 \$ par employé annuellement;
 - 30 % du 1^{er} janvier 2001 au 31 décembre 2003, avec un maximum de 12 000 \$ par employé annuellement;
 - 20 % du 1^{er} janvier 2004 au 31 décembre 2009, avec un maximum de 8 000 \$ par employé annuellement;
 - pour les fins de ce crédit d'impôt, seuls les salaires des employés à plein temps, dont le contrat de travail prévoit au moins 26 heures de travail par semaine, pour une durée minimale de 40 semaines, seront admissibles.

- **L'aide pour opérer en « zone franche »**

- Un accès à des spécialistes sera offert par la Société de développement pour aider les entreprises à gérer les programmes douaniers et de taxes de vente.
- Un programme de garantie de prêt et de congé d'intérêts afin de pallier à certaines lacunes qui ne permettent pas d'opérer totalement en « zone franche » avec les programmes actuels au Canada et ainsi alléger le fonds de roulement des entreprises.
- Un crédit d'impôt remboursable sur les honoraires versés à des courtiers en douane de :
 - 40 % jusqu'au 31 décembre 2000, jusqu'à concurrence de 30 000 \$ par année par entreprise;
 - 30 % du 1^{er} janvier 2001 au 31 décembre 2003, jusqu'à concurrence de 24 000 \$ par année par entreprise;
 - 20 % du 1^{er} janvier 2004 au 31 décembre 2009, jusqu'à concurrence de 16 000 \$ par année par entreprise.

- **L'aide à l'emploi**

- Bureau d'Emploi-Québec sur le site pouvant fournir de l'aide adaptée aux besoins des entreprises en matière de recrutement, de formation de la main-d'œuvre et de gestion de ressources humaines.

- **L'aide favorisant la venue de spécialistes étrangers**

- Exemption totale d'impôt sur le revenu pour une période de cinq ans à des spécialistes étrangers admissibles.