

SENATE



SÉNAT

CANADA

First Session
Forty-first Parliament, 2011

Première session de la
quarante et unième législature, 2011

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

FOREIGN AFFAIRS
AND INTERNATIONAL
TRADE

AFFAIRES ÉTRANGÈRES
ET DU COMMERCE
INTERNATIONAL

Chair:

The Honourable A. RAYNELL ANDREYCHUK

Présidente :

L'honorable A. RAYNELL ANDREYCHUK

Wednesday, October 5, 2011
Thursday, October 6, 2011

Le mercredi 5 octobre 2011
Le jeudi 6 octobre 2011

Issue No. 2

Fascicule n° 2

Third and fourth meetings on:

Study on the political and economic
developments in Brazil

Troisième et quatrième réunions concernant :

L'étude sur les faits nouveaux en matière de
politique et d'économie au Brésil

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS :
(Voir à l'endos)

STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE

The Honourable A. Raynell Andreychuk, *Chair*

The Honourable Percy E. Downe, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

- | | |
|--|--|
| * Cowan
(or Tardif)
De Bané, P.C.
Finley
Fortin-Duplessis
Johnson | Mahovlich
Nolin
Robichaud, P.C.
Segal
Smith, P.C. (<i>Cobourg</i>)
Wallin |
| * LeBreton, P.C.
(or Carignan) | |

* Ex officio members

(Quorum 4)

Change in membership of the committee:

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The Honourable Senator Segal replaced the Honourable Senator Smith (*Saurel*) (*September 30, 2011*).

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
AFFAIRES ÉTRANGÈRES ET DU
COMMERCE INTERNATIONAL

Présidente : L'honorable A. Raynell Andreychuk

Vice-président : L'honorable Percy E. Downe

et

Les honorables sénateurs :

- | | |
|--|--|
| * Cowan
(ou Tardif)
De Bané, C.P.
Finley
Fortin-Duplessis
Johnson | Mahovlich
Nolin
Robichaud, C.P.
Segal
Smith, C.P. (<i>Cobourg</i>)
Wallin |
| * LeBreton, C.P.
(ou Carignan) | |

* Membres d'office

(Quorum 4)

Modification de la composition du comité :

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit :

L'honorable sénateur Segal a remplacé l'honorable sénateur Smith (*Saurel*) (*le 30 septembre 2011*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Wednesday, October 5, 2011
(4)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met at 4:15 p.m., this day, in room 160-S, Centre Block, the chair, the Honourable A. Raynell Andreychuk, presiding.

Members of the committee preset: The Honourable Senators Andreychuk, De Bané, P.C., Finley, Fortin-Duplessis, Mahovlich, Robichaud, P.C., Segal, Smith, P.C. (*Cobourg*), and Wallin (9).

In attendance: Jim Lee, Analyst, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, June 21, 2011, the committee continued its examination of the political and economic developments in Brazil and the implications for Canadian Policy and interests in the region, and other related matters. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 1.*)

WITNESSES:

Brazil-Canada Chamber of Commerce:

Eric Bonnor, Chairman;

Eduardo Klurfan, Vice-Chair

Mr. Bonnor and Mr. Klurfan made a statement and answered questions.

At 5:15 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Thursday, October 6, 2011
(5)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met at 10:30 a.m., this day, in room 9, Victoria Building, the chair, the honourable A. Raynell Andreychuk, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, De Bané, P.C., Downe, Finley, Fortin-Duplessis, Mahovlich, Robichaud, P.C., Smith, P.C. (*Cobourg*), and Wallin (9).

In attendance: Dean Ruffilli, Analyst, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mercredi 5 octobre 2011
(4)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 h 15, dans la pièce 160-S de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable A. Raynell Andreychuk (*présidente*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Andreychuk, De Bané, C.P., Finley, Fortin-Duplessis, Mahovlich, Robichaud, C.P., Segal, Smith, C.P. (*Cobourg*) et Wallin (9).

Également présent : Jim Lee, analyste, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 21 juin 2011, le comité poursuit son étude sur les faits nouveaux en matière de politique et d'économie au Brésil et les répercussions sur les politiques et intérêts du Canada dans la région, et d'autres sujets connexes. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 1 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Chambre de commerce Brésil-Canada :

Eric Bonnor, président;

Eduardo Klurfan, vice-président.

MM. Bonnor et Klurfan font chacun une déclaration, puis répondent aux questions.

À 17 h 15, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le jeudi 6 octobre 2011
(5)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 10 h 30, dans la pièce 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable A. Raynell Andreychuk (*présidente*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Andreychuk, De Bané C.P., Downe, Finley, Fortin-Duplessis, Mahovlich, Robichaud, C.P., Smith, C.P. (*Cobourg*) et Wallin (9).

Également présent : Dean Ruffilli, analyste, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Tuesday, June 21, 2011, the committee continued its examination of the political and economic developments in Brazil and the implications for Canadian Policy and interests in the region, and other related matters. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 1.*)

WITNESSES:

SNC Lavalin International:

Elias G. Ray, Senior Vice President — Latin America.

McCoy Global:

Jim Rakievich, President and CEO.

Canadian Manufacturers & Exporters:

Jean-Michel Laurin, Vice President, Global Business Policy.

Transport Canada:

Kristine Burr, Assistant Deputy Minister, Policy;

Marc Rioux, Director, International Air Policy.

Mr. Laurin, Mr. Ray and Mr. Rakievich made statements and answered questions.

At 11:30 a.m., the committee suspended.

At 11:34 a.m., the committee resumed.

Ms. Burr made a statement and, with Mr. Rioux, answered questions.

At 12:14 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 21 juin 2011, le comité poursuit son étude sur les faits nouveaux en matière de politique et d'économie au Brésil et les répercussions sur les politiques et intérêts du Canada dans la région, et d'autres sujets connexes. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 1 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

SNC Lavalin International :

Elias G. Ray, vice-président principal, Amérique latine.

McCoy Global :

Jim Rakievich, président-directeur général.

Manufacturiers et exportateurs du Canada :

Jean-Michel Laurin, vice-président, Affaires mondiales.

Transports Canada :

Kristine Burr, sous-ministre adjointe des politiques;

Marc Rioux, Politique aérienne internationale.

MM. Laurin, Ray et Rakievich font chacun une déclaration et répondent aux questions.

À 11 h 30, la séance est suspendue.

À 11 h 34, la séance reprend.

Mme Burr fait une déclaration puis, avec M. Rioux, répond aux questions.

À 12 h 14, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

Le greffier du comité,

Line Gravel

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, October 5, 2011

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 4:15 p.m. to examine and report on the political and economic developments in Brazil and the implications for Canadian policy and interests in the region, and other related matters.

Senator A. Raynell Andreychuk (*Chair*) in the chair.

[*English*]

The Chair: Honourable senators, we are under a time constraint. The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade is here continuing its examination of the political and economic developments in Brazil and the implications for Canadian policy and interests in the region.

Before I turn to our first panel this afternoon, we have been told that if we wish to continue being televised for this study, for tomorrow only we will have to move to room 9 in the Victoria Building. There is a recommendation that we continue having these televised, so it would mean tomorrow's meeting at 10:30 would be in room 9 in the Victoria Building for that session only. I am bringing it to your attention because if you are like me, you will run to this room at 10:29 only to find that the meeting is not here.

We are very pleased today that we have representatives from the Brazil-Canada Chamber of Commerce. The mission of the chamber of commerce is to be a liaison between Brazil and Canada, representing the private sector by showcasing the multiple opportunities both countries have to offer to each other. Their goal is to offer access to resources and network opportunities for anyone interested or active in investment or trade among Canada or Brazil.

This afternoon we have Mr. Eric Bonnor, chairman, and Mr. Eduardo Klurfan, vice-chair. I must add that Mr. Bonnor is also Senior Vice-President of Brookfield Asset Management and Mr. Klurfan is Vice-President of Trade Finance for Scotiabank.

You are precisely the type of witnesses we have been waiting for. We have had some background and previous history, but you are at the forefront of possibilities for Canada and Brazil.

Our process usually is you can determine who goes first. If you can make your interventions as crisply as you can, we then like to get involved in a question and answer period. We are under a time constraint because we have to be back in the chamber for a vote at 5:30. When the bells start at 5:15 we will be obliged to terminate this session, unfortunately. We hope we can accomplish everything in one hour.

Gentlemen, the floor is yours.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 5 octobre 2011

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 h 15, afin d'examiner, pour en faire rapport, les faits nouveaux en matière de politique et d'économie au Brésil et les répercussions sur les politiques et intérêts du Canada dans la région, et d'autres sujets connexes.

Le sénateur A. Raynell Andreychuk (*présidente*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

La présidente : Honorables sénateurs, notre temps est limité. Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international est ici pour poursuivre son étude des faits nouveaux en matière de politique et d'économie au Brésil et les répercussions sur les politiques et intérêts du Canada dans la région.

Avant que je cède la parole à notre premier groupe de l'après-midi, je dois vous aviser que, si nous souhaitons que notre étude continue d'être télévisée, nous devons tenir la séance de demain dans la salle 9 de l'édifice Victoria. On nous a recommandé de continuer à présenter l'audience à la télévision, ce pour quoi la séance prévue pour 10 h 30 — seulement celle-là — se tiendra dans la salle 9 de l'édifice Victoria. Je vous le signale parce que, si vous êtes comme moi, vous arriverez ici à la hâte à 10 h 29 et découvrirez alors que la réunion a lieu ailleurs.

Nous sommes ravis d'avoir parmi nous aujourd'hui des représentants de la Chambre de commerce Canada-Brasil. La Chambre de commerce a pour mission d'assurer la liaison entre le Brésil et le Canada et de représenter le secteur privé en mettant en valeur les divers débouchés que s'offrent les deux pays. Son objectif est de fournir un accès à des ressources ainsi que des possibilités de réseautage à toute personne qui fait ou qui est intéressée à faire des échanges commerciaux au Canada ou au Brésil.

Cet après-midi, M. Eric Bonnor, président, et M. Eduardo Klurfan, vice-président, prendront la parole. J'ajouterai que M. Bonnor est aussi vice-président directeur de Brookfield Asset Management, et M. Klurfan, vice-président, Financement du commerce international de la Banque Scotia.

Vous êtes exactement le type de témoins que nous attendions. On nous avait donné des renseignements sur le contexte et les antécédents, mais vous êtes les mieux placés pour nous parler des possibilités qui s'offrent au Canada et au Brésil.

Selon notre processus habituel, il revient à vous de choisir qui prendra la parole en premier. Je vous prierais de vous en tenir à l'essentiel durant vos interventions afin que nous puissions passer ensuite à une période de questions et de réponses. Notre temps est limité, car nous devons retourner à la Chambre à 17 h 30 pour un vote. À 17 h 15, quand la cloche sonnera, nous devons malheureusement mettre fin à la séance. Nous espérons pouvoir tout accomplir en une heure.

Messieurs, la parole est à vous.

Eric Bonnor, Chairman, Brazil-Canada Chamber of Commerce: Thank you very much for the invitation. We really appreciate the opportunity to come and talk about concerns that our members have in terms of trade and other issues with Brazil and Canada.

Since we have already had the introduction, I will not spend any time on what the BCCC, the Brazil-Canada Chamber of Commerce, does; but just to let everybody know, the members include large multi-nationals such as Brazil's Vale Inco, Gerdau and Votorantim, and Canadian companies such as Brookfield, RIM, almost all the Canadian banks, including Scotiabank, and many Canadian service providers, including Heenan Blaikie, Goodman's and large institutional investors like Ontario Teachers' Pension Plan, OTPP, and Canada Pension Plan Investment Board, CPPIB.

We have a very active board, with 15 directors, including honorary members for Brazil such as the Brazilian ambassador, the consul general and a member of Parliament. With over 120 members, it is a very strong representation, including from small and medium enterprises. Our goal is to become the thought leader for Canadian business and Brazilian commercial and academic interests, with activities in both countries.

We were asked to provide our members' input for this Senate study and to help the committee to answer questions regarding the future direction of Canada-Brazil relations and related policies. While many of the questions that we went through relate to broad issues, such as how global institutions should be restructured to accommodate the size and global importance in countries like Brazil, we will generally limit our comments and input to commercial issues of importance to our members.

There are four broad categories that we would like to bring up. The first is tax issues; the second is barriers to trade and investment; the third is structural and organizational issues; and the fourth is impediments to movement of trade and goods.

Starting with the tax issues, the first issue is really regarding double taxation and the issue that Brazilian tax authorities published, in 2000, a normative ruling, meaning that income earned by a non-resident country from services rendered to a Brazilian company from abroad cannot be considered profits. In that case the Brazilian government would withhold taxes on those services rendered and then the Canadian or foreign company would have to pay taxes to their domicile country. In that case we would look to see some kind of opening of a dialogue with the Brazilian tax authorities so that they could revisit its interpretation of article 7 of the bilateral tax treaty.

Eric Bonnor, président, Chambre de commerce Brésil-Canada : Merci beaucoup de l'invitation. Nous sommes très heureux d'avoir été invités à venir faire état des préoccupations de nos membres à l'égard du commerce ainsi que d'autres questions touchant le Brésil et le Canada.

Comme on nous a déjà présentés, je ne m'attarderai pas sur le rôle de la CCBC, la Chambre de commerce Brésil-Canada; mais, à titre d'information, sachez que nos membres comptent de grandes multinationales brésiliennes, comme Vale Inco, Gerdau et Votorantim, et des entreprises canadiennes comme Brookfield, RIM, presque toutes les banques canadiennes — y compris la Banque Scotia — et bien des fournisseurs de services canadiens, y compris Heenan Blaikie, Goodman's et de grands investisseurs institutionnels comme le Régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario — le RREO — et l'Office d'investissement du régime de pensions du Canada.

Nous avons un conseil très actif comprenant 15 administrateurs, y compris des membres honoraires du Brésil tels que l'ambassadeur du Brésil, le consul général et un député. Comme la Chambre de commerce compte plus de 120 membres, on peut dire que la représentation y est très forte, y compris pour les petites et moyennes entreprises. Notre objectif est de devenir le principal maître à penser du milieu des affaires canadien ainsi que des intérêts commerciaux et universitaires brésiliens, et ce, en exerçant des activités dans les deux pays.

On nous a demandé de faire connaître le point de vue de nos membres aux fins de la présente étude du Sénat et d'aider le comité à répondre aux questions concernant l'orientation future des relations canado-brésiliennes et des politiques connexes. Bien que nombre des questions qui ont été posées touchent des enjeux globaux, par exemple la façon dont nos institutions mondiales devraient être restructurées pour refléter la taille et l'importance de pays tels que le Brésil, nous limiterons généralement nos commentaires et nos opinions aux enjeux commerciaux qui sont importants pour nos membres.

Notre intervention s'articulera autour de quatre catégories. La première concerne les problèmes d'ordre fiscal; la deuxième, les obstacles au commerce et aux investissements; la troisième, les problèmes structurels et organisationnels; et la quatrième, les obstacles au commerce et aux échanges internationaux.

Tout d'abord, pour ce qui est de la question fiscale, le premier problème concerne la double imposition et le fait que les autorités fiscales brésiliennes ont rendu en 2000 une décision normative selon laquelle tout revenu gagné par une société étrangère pour la prestation de services à une entreprise brésilienne ne peut être considéré comme un profit. En pareil cas, le gouvernement du Brésil prélève un impôt sur les services offerts, puis l'entreprise canadienne ou étrangère doit payer l'impôt dans son pays d'appartenance. À cet égard, nous aimerions qu'un dialogue soit entrepris avec les autorités fiscales brésiliennes afin qu'elles modifient leur interprétation de l'article 7 de la convention fiscale bilatérale.

The second tax issue is regarding IP and tax deductibility limitations. For non-resident companies that licence their IP to an unrelated party in Brazil, there is a limit on tax deductibility of royalty payments if it exceeds 5 per cent of net sales. If it is a related party the tax deductibility does exist, but there is also a prohibition of the payment. You have some serious issues there regarding whether you are a foreigner in the company and your IP licence is to a related or an unrelated party. That is an issue that we think needs to be resolved as well by opening up a dialogue with the Brazilian tax authorities.

The third issue is regarding the general complexity of the Brazilian tax structure and system. Many of our members, including the small and medium enterprises, have a difficulty obviously because of the language difference. Portuguese is not a language that most Canadians speak or understand. Setting up operations in Brazil is difficult because of that. Added to that is the complexity of the Brazilian tax regime, so it makes it a formidable barrier for Canadians companies to go and set up operations in Brazil.

Finally, the last tax point is on corporate tax rates in Brazil. At 34 per cent, they are the second highest in Latin America.

Going to the barriers to trade and investment, there are five issues that I would like to raise, the first being the recent buy-in-Brazil initiative that is making imports more expensive and promoting domestically produced goods. This was originally related to Petrobras requiring 50 per cent of content to be Brazilian made and has now been expanded to import duties on cars, car parts and, in some cases, having increased that to 30 per cent or more.

Second is the tax on foreign capital. It is a 6 per cent tax called the IOF tax on incoming foreign capital, which makes it difficult for investors to get decent returns in Brazil because you have to pay this tax up front when you send capital to Brazil.

Third is regarding oil and gas and the pre-salt development investments. Recently the government in Brazil has said that in that sector you can only be a junior partner in any JV with Petrobras.

The fourth issue is land ownership restrictions. This is a resurrection of a law limiting the amount of rural land that foreigners can buy and own. Brookfield is a large land owner in Brazil; we have owned land there for a while. That is not an issue for us, but it is an issue for a lot of organizations. The Ontario Teachers' Pension Plan was trying to make an acquisition of \$400 million in a timber deal and they were not able to proceed

Le deuxième problème d'ordre fiscal concerne la PI et les restrictions relatives aux déductions fiscales. Pour des sociétés étrangères qui accordent une licence de PI à une partie non associée au Brésil, les déductions fiscales sont assujetties à une limite si les paiements de redevance excèdent 5 p. 100 des ventes nettes. S'il s'agit d'une partie apparentée, une déduction fiscale s'applique, mais il y a aussi une interdiction de paiement. La situation pose donc d'importants problèmes si vous êtes un étranger dans l'entreprise et que votre licence de PI est liée à une partie associée ou non. Selon nous, il s'agit aussi d'un problème qui doit être réglé en amorçant un dialogue avec les autorités fiscales brésiliennes.

Le troisième problème concerne la complexité globale de la structure et du système fiscal brésilien. Bon nombre de nos membres, y compris de petites et moyennes entreprises, éprouvent évidemment des difficultés à ce chapitre à cause des obstacles linguistiques. Le portugais n'est pas une langue comprise ou parlée par la majorité des Canadiens. Pour cette raison, il est difficile de s'établir au Brésil. À cela s'ajoute la complexité du régime fiscal brésilien. Ensemble, ces facteurs font en sorte qu'il est extrêmement ardu pour les entreprises canadiennes de s'implanter au Brésil.

Enfin, le dernier problème de cette catégorie a trait au taux d'imposition des sociétés au Brésil. À 34 p. 100, ce taux est le deuxième en importance en Amérique latine.

En ce qui concerne les obstacles au commerce et aux investissements, il y a cinq problèmes que j'aimerais soulever. Le premier concerne la récente initiative d'achat de produits fabriqués au Brésil; elle fait augmenter le coût des importations et encourage l'achat de biens produits sur place. Cette initiative, initialement liée à l'exigence de Petrobras selon laquelle 50 p. 100 du contenu doit être d'origine brésilienne, a maintenant été élargie aux droits à l'importation d'automobiles et de pièces d'autos, et, dans certains cas, le pourcentage est passé à 30 p. 100 ou plus.

Le deuxième problème concerne la taxe sur les capitaux étrangers. Il s'agit d'une taxe de 6 p. 100 — appelée la taxe IOF — sur les capitaux étrangers entrants et, à cause d'elle, il est difficile pour les investisseurs d'obtenir un rendement satisfaisant au Brésil parce qu'ils doivent s'acquitter à l'avance de cette taxe lorsqu'ils envoient du capital au Brésil.

Le troisième problème concerne les investissements visant le développement de gisements de gaz naturel et de pétrole, y compris ceux qui se trouvent sous une couche de sel. Récemment, le gouvernement du Brésil a déclaré que, dans ce secteur, il était seulement possible d'être un associé minoritaire dans le cadre d'une coentreprise avec Petrobras.

Le quatrième problème concerne les restrictions foncières. On veut rétablir une loi limitant le nombre de terres rurales que les étrangers peuvent acheter et posséder. Brookfield est un important propriétaire foncier au Brésil; nous possédons des terres là-bas depuis un certain temps. La situation n'est pas un problème pour nous, mais elle l'est pour de nombreuses organisations. Le Régime de retraite des enseignantes et des

because of this restriction on land ownership. While it has not been enacted yet, it is still under review, it is an issue in that it has basically turned off the taps of FDI going to that sector, whether it is agriculture or timber.

Finally, the last issue in terms of barriers to trade and investment include reforms being proposed to mining legislation and regulations that would likely increase cost to foreign-owned investments and operations in Brazil. This is related to environmental costs, but we feel that in the case of investing in Brazil that is a strong barrier because it just increases a company's operating cost significantly. Similar to the land ownership restriction that I mentioned earlier, this is also under review and has not been enacted. It is likely going to be on a slower pace than the land review question, but still an issue. Many of our members are from the mining sector and are concerned about having to pay additional fees and increase their operating costs.

The next points I would like to raise are on the structural and organizational issues. There are two key points here. First, that Brazil is not a member of the WTO information technology agreement, which results in higher customs duties; and, second, that Brazil is not subscribing to global norms or, more to the point, that Canada and Brazil do not have an agreement on patents. In that case the issue is that if you have a patent registered in Canada, it is not recognized in Brazil. Many of our members are looking to get some relief in that aspect.

The final issue that I would like to bring up is related to impediments to free movement of trade, travel and goods. As I am sure many of you are following, we have visa requirements in place for travel to Brazil that are very onerous in terms of restricting people coming back and forth. I know there has been lots of talk and things have been moving forward — we have new trade offices opening up in Brazil that are allowing Brazilians to get visas more easily — but we still have a visa in place at the end of the day. That always will be an impediment to movement of people if there are visas. By not having any, one has free movement.

Finally, the Brazilian goods importation customs clearance process is very decentralized. If there is a way we could put pressure on the Brazilian government to look at centralizing the customs processing, it would be helpful. As it is very decentralized, you do not have any sense of whether a product coming in will be slapped with the same duties in one state or another. There is a lot of variability within the country, state by state, depending on where you import goods. The problem is the

enseignants de l'Ontario a tenté de passer un marché de 400 millions de dollars lié au bois d'oeuvre, mais il n'a pas pu le conclure à cause de cette restriction sur la propriété foncière. Bien que la loi n'ait pas encore pris effet — elle est en cours d'examen —, c'est un problème qui a ni plus ni moins mis fin aux investissements directs étrangers dans ce secteur, qu'il s'agisse d'agriculture ou de bois d'oeuvre.

Enfin, la dernière forme d'obstacles au commerce et aux investissements consiste en des propositions de réformes des lois et des règlements touchant l'industrie minière qui risquent d'accroître les coûts liés aux investissements et aux activités de sociétés étrangères au Brésil. Cette augmentation est liée à des coûts environnementaux, mais nous sommes d'avis qu'elle constitue un grand obstacle aux investissements au Brésil parce qu'elle accroît considérablement les charges d'exploitation des entreprises. Tout comme les restrictions sur la propriété foncière dont j'ai parlé plus tôt, ces réformes sont aussi à l'étude à l'heure actuelle et n'ont pas encore pris effet. Elles vont probablement se faire plus lentement que ces restrictions, mais elles représentent tout de même un problème. Nous avons de nombreux membres qui oeuvrent dans le secteur minier et qui sont préoccupés par les frais additionnels et les hausses de leurs charges d'exploitation qu'ils devront peut-être assumer.

Les prochains points que j'aimerais soulever sont les problèmes structurels et organisationnels. Il y a deux points clés à retenir. Premièrement, le Brésil n'adhère pas à l'Accord sur les technologies de l'information de l'OMC, ce qui entraîne des droits de douane plus élevés. Deuxièmement, le Brésil n'adhère pas aux normes mondiales, ou, plus précisément, le Canada et le Brésil n'ont conclu aucun accord sur les brevets. Les brevets enregistrés au Canada ne sont donc pas reconnus au Brésil, ce qui pose problème. Nombre de nos membres cherchent à obtenir un certain redressement à cet égard.

Le dernier problème que j'aimerais mentionner concerne les obstacles au commerce et aux échanges ainsi qu'à la libre circulation des personnes. Nombre d'entre vous savent, j'en suis sûr, que les exigences relatives aux visas brésiliens entraînent des coûts très élevés, dans la mesure où elles restreignent les allées et venues des personnes. Je sais qu'il y a eu beaucoup de discussions et que les choses progressent — nous sommes en train d'ouvrir au Brésil de nouveaux bureaux commerciaux qui faciliteront l'obtention du visa pour les Brésiliens —, mais, au bout du compte, le visa demeure obligatoire. Les visas constitueront toujours un obstacle à la circulation des personnes. Lorsqu'il n'y en a pas, elles peuvent circuler librement.

Enfin, le processus brésilien de dédouanement des biens importés est très décentralisé. Il serait utile de trouver un moyen d'inciter le gouvernement brésilien à envisager la centralisation de ce processus. Comme il est très décentralisé, on ne sait jamais quels sont les droits de douane à acquitter pour un produit importé, puisqu'ils ne sont pas les mêmes d'un État à un autre. Il y a beaucoup de variabilité d'un État à un autre du pays, tout dépendant du lieu d'importation des biens. Les problèmes sont le manque de clarté et le fait que toute

lack of clarity and whether anyone who wants to influence the process of importing a product can get in and look for some kind of action to prohibit your product from coming in.

To wrap up, there have been many initiative that have been recently announced, particularly with Ed Fast, the Minister for International Trade's trip to Brazil in June; and the Prime Minister's trip in August. We should be looking to the agreements and the understandings that were made between those parties at those trips to try to move our agenda forward, particularly in the areas of science and technology, innovation, exploration of deep sea oil reserves, new technology and infrastructure.

I know there have been a number of MOUs signed, including things like Olympics best practices cooperation and they are looking for Canada's help to help them implant best practices in infrastructure and other areas where they are falling behind in terms of their schedule.

With that, we have been active at the chamber to provide a forum for the different parties. In September, we held a sustainable development seminar. In October, in a couple of weeks, the former head of the central bank will do an address on infrastructure. We will have a panel seminar as well.

The type of activity that we promote and look to have members come to is to provide a forum for people to better understand how to do business with Brazil and look to make investments in Brazil.

With that, I would like to say thank you.

Eduardo Klurfan, Vice-Chair, Brazil-Canada Chamber of Commerce: Thank you very much for the opportunity to address the standing committee. As I planned my comments in the days before this presentation, and as I was reading the transcripts from previous witnesses, I have been cutting down a lot to avoid repetition. I see you have had witnesses with strong credentials.

I would like to express some of my views formed after 30 years of doing business with Brazil, always working for financial institutions looking at trade, trade finance and the financial sectors, and having lived eight years in Brazil when I opened the representative office for Scotiabank in 1999.

I have to say that Brazil has come a long way. Following military government, Brazil really started to flourish. Democracy suits Brazil very well. The process has given Brazil the opportunity to reform its structures and its government, and to be able to flourish as a major world economy.

Brazil and Canada had a rough time in the past, but those events never left deep scars. I was living in Brazil when we had the meat embargos and I was there at the height of the airplane dispute. I have to say that it is all forgotten; it is all gone. The

personne qui souhaite entraver le processus d'importation d'un produit peut s'interposer et entreprendre une quelconque action afin d'interdire cette importation.

Pour conclure, de nombreuses initiatives ont récemment été annoncées, notamment dans la foulée du voyage au Brésil du ministre du Commerce international, Ed Fast, en juin, et de celui du premier ministre en août. Nous devrions examiner les accords et les protocoles d'entente ratifiés lors de ces voyages et essayer de faire progresser nos priorités, en particulier au chapitre de la science et de la technologie, de l'innovation, de l'exploration pétrolière en haute mer, des nouvelles technologies et de l'infrastructure.

Je sais qu'un certain nombre de protocoles d'entente ont été signés, par exemple en vue d'une coopération sur les pratiques exemplaires relativement aux Jeux olympiques, et que le Brésil souhaite que le Canada l'aide à implanter de telles pratiques au chapitre de l'infrastructure et d'autres domaines où il accuse un retard par rapport à son calendrier.

À cet égard, la Chambre s'est efforcée de fournir un forum pour les diverses parties. En septembre, nous avons organisé un colloque sur le développement durable. En octobre, dans quelques semaines, l'ancien dirigeant de la banque centrale viendra prononcer une allocution concernant l'infrastructure. Nous tiendrons aussi un séminaire qui réunira divers experts.

Le type d'activités que nous encourageons et auxquelles nous souhaitons que nos membres participent consiste à fournir une tribune afin que les gens puissent mieux comprendre comment faire affaire et investir au Brésil.

Sur ce, je vous remercie.

Eduardo Klurfan, vice-président, Chambre de commerce Brésil-Canada : Merci beaucoup de me donner l'occasion de m'exprimer devant le comité permanent. En préparant mes commentaires et en lisant les transcriptions des témoignages précédents ces derniers jours en vue de mon exposé, j'ai décidé de couper des parties de mon texte afin d'éviter les répétitions. J'ai constaté que vous avez eu l'occasion d'entendre des témoins de grande stature.

J'aimerais exprimer certaines opinions qui me sont venues à la lumière de mes 30 ans d'expérience sur le plan du commerce avec le Brésil, période durant laquelle j'ai toujours travaillé pour des institutions financières dans les secteurs du commerce, du financement du commerce et de la finance. J'ai également vécu au Brésil durant huit ans, lorsque j'ai ouvert le bureau de représentation de la Banque Scotia en 1999.

Je dois dire que le Brésil a parcouru beaucoup de chemin. Après la chute du gouvernement militaire, le pays a vraiment commencé à prospérer. La démocratie lui a fait un grand bien. Ce processus lui a donné l'occasion de réformer ses structures et son gouvernement et de prospérer en tant qu'économie mondiale de premier plan.

Le Brésil et le Canada ont eu des relations tendues par le passé, mais ces événements n'ont jamais laissés de cicatrices profondes. Je vivais au Brésil lorsqu'ont eu lieu les embargos sur la viande, et je m'y trouvais également au coeur du litige concernant

relationship is strong. Thanks to Brookfield, which has been in Brazil for over 110 years, Canada has always been a model in that country.

We have a lot of Brazilian government officials who have done postgraduate studies in Canada. I was present at a presentation the current President Rousseff did when she was minister of mines and energy. She was not short of praise for her experience with Hydro-Quebec and the technology that it was able to bring on hydro generation, which is very important for Brazil. Even at that level, the image of Canada is a strong and friendly one for Brazil.

We have seen it on the recent visit of Prime Minister Harper. Brazil received Canada with open arms, with a lot of agreement and a lot of looking forward to a new and enhanced relationship.

All that being said, picking up on the point that I saw in one of the transcripts, Brazil and Canada are not really competing economies. They are both very large economies. Brazil has been increasing in size, and it has ambitions for a permanent seat at the UN and to become a major player in the markets, but still they are complementing economies.

Both economies are oriented toward resources, but different resources. When we look at agriculture, the issues that Brazil or Mercosur had with the European Union or even in negotiating an agreement with the U.S. have always involved agriculture, but agriculture between Canada and Brazil is not competing. We produce wheat; they produce soya. We produce a lot of fertilizers that Brazil needs. They produce orange juice; we do not. They are strong on the production of poultry, but we buy from them as well.

They are complementary economies. We have technology, and they need the technology. Even when we go back to the issue of the airplanes, Embraer itself buys a lot of parts from Canada. We, in Canada, buy their airplanes as well. We have to remember and always keep in mind when companies are in dispute and when their countries are in dispute. The airplanes dispute was a dispute between companies, not countries.

However, the structure of Brazil is still evolving. It is not a fully emerged economy, as we like to think. There are still structural problems. Mr. Bonnor referred to one of the issues raised by our members — the complexity of the taxes. There are probably, at last count, 57 different taxes that apply in Brazil.

When we look at some of the comments that were made regarding the minimum salary in Brazil, and what influence it has on the economy, the pension system of Brazil is indexed to the minimum salary. Every time that the government adds one real to the minimum salary, it costs a lot of money to the public finances because the government has to raise all the pensions.

l'aéronautique. Je dirais que toutes ces tensions sont oubliées; elles ont disparu. La relation est solide. Grâce à Brookfield, présent au Brésil depuis plus de 110 ans, le Canada a toujours été un modèle dans ce pays.

De nombreux représentants gouvernementaux brésiliens ont fait des études postdoctorales au Canada. J'ai assisté à l'exposé de la présidente Rousseff lorsqu'elle était ministre des Mines et de l'Énergie. Elle ne tarissait pas d'éloges pour ce qui est de son expérience avec Hydro-Québec et de la technologie que la société a su fournir au chapitre de la génération d'hydroélectricité, qui est très importante pour le Brésil. Même à ce niveau-là, le Canada jouit d'une image forte et amicale au Brésil.

On l'a bien vu lors de la récente visite du premier ministre Harper. Le Brésil a accueilli le Canada à bras ouverts, exprimant son accord à de nombreux égards et se montrant enthousiaste à l'idée de nouer de nouvelles relations plus solides.

Cela dit, pour revenir sur un point que j'ai vu dans une transcription, je dirais que le Brésil et le Canada ne sont pas vraiment des économies qui se font concurrence. Il s'agit de deux économies de très grande taille. L'économie du Brésil est en croissance, et le pays espère obtenir un siège permanent aux Nations Unies et devenir un acteur de premier plan dans les marchés, mais son économie et celle du Canada demeurent complémentaires.

Les deux économies sont axées sur les ressources, mais il est question de ressources différentes. En ce qui concerne l'agriculture, les problèmes éprouvés par le Brésil ou le Mercosur relativement à l'Union européenne ou même à la négociation d'une entente avec les États-Unis ont toujours concerné l'agriculture, mais celles du Canada et du Brésil ne se font pas concurrence. Nous produisons du blé; ils produisent du soya. Nous produisons une grande quantité de l'engrais dont a besoin le Brésil. Ils produisent du jus d'orange; pas nous. Ils ont une grande production de volailles, mais nous leur en achetons également.

Les deux économies sont complémentaires. Nous disposons de technologies dont ils ont besoin. Et — pour revenir à l'aéronautique — Embraer achète beaucoup de pièces du Canada, et nous achetons leurs avions. Il faut toujours savoir faire la différence entre un litige opposant des entreprises et un litige opposant les pays. Le litige dans le secteur de l'aéronautique opposait des entreprises, pas des pays.

Cependant, la structure du Brésil continue d'évoluer. Elle n'a pas tout à fait franchi le stade d'économie émergente, contrairement à ce que nous voulons croire. Il existe encore des problèmes structurels. M. Bonnor a parlé d'un problème soulevé par nos membres : la complexité du régime fiscal. Aux dernières nouvelles, il y avait probablement 57 taxes applicables au Brésil.

Il suffit de penser à certains commentaires qui ont été faits concernant le salaire minimum au Brésil et les répercussions qu'il a sur l'économie du pays : le régime de pensions du Brésil est indexé sur le salaire minimum, et chaque hausse du salaire minimum par le gouvernement coûte beaucoup d'argent au Trésor public parce que le gouvernement doit également hausser toutes les pensions.

Labour laws also are quite complex. The need for labour reform in Brazil has existed for a long time. This is a reaction of Brazil to many years when the workers needed protection. Now they are overprotected and the country has very inflexible laws that are difficult to deal with for foreign investors.

The public accounts are still very bloated. The deficit is quite large and the government needs to take further control of that.

When we look at the structure, Brazil is not an economy that can compete head to head with Canada because we are much more advanced in many aspects. When we make these comments and our membership raises issues that are very technical in nature, it is because we are looking to continue to improve the relationship between the two countries. We are looking to improve the relationship on investments, on trade and on cooperation. It requires a lot of work between the two countries, both from the private sector and the public sector.

We believe that the relationship between the two countries will flourish once Canadian investors and exporters realize that there is life beyond the U.S. I think we are seeing that happening now. Brazil could be a sizeable partner for Canada and Canadian companies. At the chamber, our objective is to be able to demystify Brazil in Canada and make sure Canadians understand Brazil better. Our sister chamber of commerce in Sao Paulo, which I had the honour of heading for four years when I was there, has the opposite challenge — to try to bring the Canadian image to Brazilians.

I will close there. We are ready for questions.

The Chair: Thank you for your opening comments.

Senator Finley: You have encapsulated many of the questions that we have either been asking or intend to ask.

One thing that intrigues me a little — worries me, I suppose — is last week we had Robert Wood of the Economist Intelligence Unit here, and I asked him at that time about a recent trend of protectionism. *The Economist* described it as a “siege mentality.” Mr. Wood stated at the time:

I think at the margin you will see more of these protectionist measures, which, to a certain extent, will raise eyebrows and will raise concerns among foreign investors.

Not just the fact that it is protectionism, but the speed. I believe in the car import case, they gave about a day’s notice that they were going to do it.

Par ailleurs, les lois sur le travail sont plutôt complexes au Brésil. Il y a longtemps qu’une réforme du droit du travail s’impose. Ces lois ont été établies en réaction à de nombreuses années durant lesquelles les travailleurs avaient besoin de protection. À présent, les travailleurs sont surprotégés, et le pays est doté de lois rigides avec lesquelles les investisseurs étrangers ont de la difficulté à composer.

Les comptes publics sont encore très engorgés. Le pays accuse un déficit considérable, et le gouvernement doit prendre des mesures en vue de mieux gérer la situation.

Sur le plan de la structure, le Brésil n’est pas une économie qui peut rivaliser directement avec le Canada, car, à de nombreux égards, nous sommes bien plus avancés. Quand nous faisons de tels commentaires et que nos membres font état de problèmes de nature très technique, c’est parce que nous cherchons à améliorer les relations entre les deux pays. Nous cherchons à améliorer les relations au chapitre des investissements, du commerce et de la coopération. Cela exige beaucoup de travail de la part des deux pays, pour le secteur privé comme pour le secteur public.

Nous croyons que la relation entre les deux pays se renforcera quand les investisseurs et les exportateurs canadiens s’apercevront qu’il n’y a pas que les États-Unis qui présentent de l’intérêt. À mon avis, cela est en train de se produire. Le Brésil pourrait devenir un partenaire important pour le Canada et les entreprises canadiennes. À la Chambre, notre objectif est de démystifier le Brésil pour les Canadiens et de leur permettre d’avoir une meilleure compréhension de ce pays. Notre chambre de commerce associée à São Paulo, que j’ai eu l’honneur de diriger durant quatre ans quand je vivais là-bas, a l’objectif inverse : tâcher de faire connaître le Canada aux Brésiliens.

Je vais m’arrêter ici. Nous sommes prêts à répondre à vos questions.

La présidente : Merci de vos observations préliminaires.

Le sénateur Finley : Vous avez répondu à de nombreuses questions que nous avons posées ou que nous comptons poser.

Une chose qui m’intrigue un peu — qui m’inquiète, je dirais — a trait à la visite de Robert Wood, de l’Economist Intelligence Unit, la semaine dernière. Je l’ai interrogé à cette occasion sur une récente tendance en matière de protectionnisme qui a été décrite par le magazine *The Economist* comme une « mentalité d’assiégés ». M. Wood a répondu :

Je pense que l’on verra davantage de mesures protectionnistes du genre, qui, dans une certaine mesure, préoccuperont et feront sourciller les investisseurs étrangers.

Il s’agit non pas seulement du fait que des mesures protectionnistes sont prises, mais aussi de la vitesse à laquelle elles sont prises. Si je ne m’abuse, dans le cas des voitures importées, on nous a donné un préavis d’environ une journée.

How do you see Canadian businesses — your businesses, for example — reacting and adapting to this protectionist trend? Do you see this as a real threat to Canadian businesses that would wish to do business in Brazil?

Mr. Klurfan: Historically, Brazil had managed its external policy on a corporate basis. It has always been raising protectionism as a way of allowing the economy and the local companies to evolve and develop. It created inefficient companies; companies with outdated products. It was not until that protectionism started to simmer down that Brazilian companies were called to compete. “Compete” means modernize themselves to become more efficient and to bring new technology. That happened.

It is part of the culture that the government will bring in protections to companies so that they do not lose jobs. There is a social side to it. The companies do not reduce their revenues. Protectionism is embedded in the DNA; it happens.

I have not seen yet — and I am not sure if Mr. Bonnor has experienced this — the effect on Canadian companies because I do not believe the Canadian companies were affected by many of these protectionism rules. However, there are anecdotes. You mentioned the car industry. Many years back, overnight, the government raised the tax on the import of cars from 40 to 70 per cent. Within hours, the price of Brazilian cars went up the same percentage. You can see why the government puts in protectionism and how that corporate mentality was embedded in the government. We will continue to see that, but sporadically. It will diminish probably in time.

Senator Finley: Do you think it is a cyclical thing?

Mr. Klurfan: Yes, it is cyclical. When you look at the car industry in Brazil, it is probably the largest car manufacturer in the world, with about 14 different car manufacturers. We do not have that in Canada. They produce over two million cars a year in Brazil; they probably surpass that number. Most of them are very small cars.

These same companies are the ones that are probably affected by the imports. Toyota, Honda, Ford, Chrysler, GM, Volkswagen, Mercedes Benz and Volvo are all there. Part of the imports could be their own products because as they produce the small cars, bigger cars have to be imported; there are not enough. They could be affected by them as well, but they prefer to protect local production.

À votre avis, comment les entreprises canadiennes — les vôtres, par exemple — réagiront et s’adapteront à cette tendance protectionniste? Croyez-vous qu’elles représentent réellement une menace pour les entreprises canadiennes qui souhaitent faire affaire avec le Brésil?

M. Klurfan : Par le passé, le Brésil gérait sa politique externe en fonction des entreprises. Il a toujours eu recours au protectionnisme afin de permettre à l’économie et aux entreprises locales d’évoluer et de prospérer. Cette approche a créé des entreprises non efficaces offrant des produits dépassés. C’est seulement lorsque ce protectionnisme a commencé à s’atténuer que les entreprises brésiliennes ont été appelées à concurrencer les autres. « Concurrencer », ça veut dire se moderniser afin de devenir plus efficace et d’adopter de nouvelles technologies. Cette évolution s’est bel et bien produite.

Il est dans la culture brésilienne que le gouvernement prenne des mesures protectionnistes pour favoriser les entreprises du pays afin que les travailleurs ne perdent pas leur emploi. Il y a un aspect social là-dedans. Les entreprises ne réduisent pas leurs revenus. Le protectionnisme fait partie de l’ADN de ce pays; c’est un fait.

À ce jour, je n’ai pas remarqué — et j’ignore si c’est le cas de M. Bonnor — de conséquences pour les entreprises canadiennes, car je crois qu’une grande partie de ces mesures protectionnistes ne les ont pas touchées. Toutefois, il existe des cas isolés. Vous avez mentionné l’industrie automobile. Il y a des années, le gouvernement a haussé la taxe à l’importation de voitures du jour au lendemain, la faisant passer de 40 à 70 p. 100. En quelques heures, le prix des voitures brésiliennes a augmenté du même pourcentage. On peut voir pourquoi le gouvernement mise sur le protectionnisme et comment cette mentalité d’entreprise était enracinée dans le gouvernement. Nous continuerons à voir de telles situations se produire, mais de façon sporadique. Elles se feront probablement de plus en plus rares au fil du temps.

Le sénateur Finley : Selon vous, s’agit-il d’un phénomène cyclique?

M. Klurfan : Oui, il est cyclique. Prenons l’industrie automobile. Le Brésil est probablement le plus grand producteur de voitures au monde, comptant environ 14 fabricants. Nous n’avons pas cela au Canada. Le Brésil produit plus de deux millions de voitures par année; et ce chiffre est probablement en deçà de la réalité. La plupart des voitures produites sont de très petite dimension.

Ce sont probablement les mêmes entreprises qui sont touchées par les mesures relatives aux importations. Toyota, Honda, Ford, Chrysler, GM, Volkswagen, Mercedes Benz et Volvo exercent toutes des activités là-bas. Il est possible qu’une partie de leurs importations consiste en leurs propres produits parce que, comme elles y produisent de petites voitures, elles doivent importer les plus grosses; il n’y en a pas assez. Elles pourraient être également touchées par ces mesures, mais elles préfèrent protéger la production locale.

Senator Finley: It is not the specific industry really that concerns me. As you said, this element of protectionism is built into the government DNA. As a government or as a country trying to do this trade, to encourage and facilitate Canadian companies to invest in Brazil, Mr. Bonnor mentioned one of the highest corporate tax rates in Latin America. I think *Forbes* ranked them recently as twenty-third in the world as a place to invest vis-à-vis Canada being first.

Do you see this high corporate tax rate continuing at that level in the future, or is there an effort on the part of the Brazilian government to reduce that?

Mr. Klurfan: There is consciousness that the tax must be reformed and that the public sector has to reduce the cost to the public sector. However, there continues to be a dispute between the social and economic sides. This government — that is, the continuation of the previous government — had a focal point on the social side and on the labour side and would continue to play with protectionism, or taxes, as long as they could maintain the level of employment. That is, the number of people coming out of the poverty line into the middle class, as defined by Brazil.

You will see that, but I think you will see that reducing in time. It is part of the growth and the maturity that the country is reaching. They will have to do so. There is a total consciousness that the finances of the country must be cleaned up. The level of borrowing of the country is high because of that. Mind you, it is all domestic borrowing, not international borrowing. The public debt is very high because they are financing this government's expenditures.

Mr. Bonnor: To add to that, we have to keep in context where currencies are. The Brazilian real has appreciated dramatically against other currencies, particularly the U.S. dollar. Therefore, that reaction is partly a reaction to bring their producers on a more even playing field with other foreign producers.

There is likely to be something temporary, because you need to keep in mind that there is a serious high-quality labour shortage in Brazil today. They need trained people. They have a huge infrastructure build that needs to take place with the PAC, the Olympics and the World Cup. They have railroads and ports that need to be built. Everything needs to be done quickly. They do not have the trained personnel to do it.

I think we will see some reactions like this, but they will be in sectors that are fairly limited. We have seen some labour reduction costs on taxes in sectors like furniture, textiles and software recently, which is to some degree a tariff. They are more competitive because they have lower taxes than other sectors and other producers.

Le sénateur Finley : Ce n'est pas vraiment cette industrie en particulier qui me préoccupe. Comme vous l'avez dit, le protectionnisme fait partie de l'ADN du gouvernement. En tant que gouvernement ou pays qui essaie de commercer avec le Brésil ainsi que d'encourager et de faciliter des investissements d'entreprises canadiennes là-bas... M. Bonnor a mentionné que le Brésil affichait un des plus hauts taux d'imposition des sociétés de toute l'Amérique latine. Je crois que *Forbes* les a récemment classés au 23^e rang des pays où investir, le Canada ayant été classé premier.

Croyez-vous que ce taux d'imposition élevé sera maintenu, ou est-ce que le gouvernement du Brésil s'efforce de le réduire?

M. Klurfan : D'aucuns sont d'avis que le régime fiscal doit être réformé et que le secteur public doit réduire ses coûts. Cependant, il y a des tensions continues entre les aspects social et économique. Ce gouvernement — qui est la continuation du gouvernement précédent — avait une approche plutôt sociale et axée sur les travailleurs et continuera à jouer avec les mesures protectionnistes, ou les impôts, tant que le pays maintiendra un niveau d'emploi suffisant. Ce terme, pour le Brésil, désigne le nombre de personnes qui franchissent le seuil de la pauvreté pour accéder à la classe moyenne.

On verra de telles mesures, mais, selon moi, elles se feront de plus en plus rares au fil du temps. Cela découle du niveau de croissance et de maturité que le pays est en voie d'atteindre. Il n'aura pas le choix. Les gens sont très conscients du fait que les finances du pays doivent être assainies. Le niveau d'emprunt du pays est élevé à cause de cela, mais, il s'agit d'emprunts intérieurs et non internationaux, remarquez. La dette publique est très élevée parce que la population finance les dépenses de ce gouvernement.

M. Bonnor : À cela s'ajoute le fait qu'il faut garder un œil sur les devises. Le real brésilien s'est apprécié de façon spectaculaire par rapport à d'autres devises, particulièrement le dollar américain. Cette réaction vise donc en partie à permettre aux producteurs brésiliens de rivaliser encore mieux avec les producteurs étrangers.

La situation sera probablement temporaire, car, ne l'oublions pas, il y a une grave pénurie de main-d'œuvre hautement qualifiée au Brésil de nos jours. Le pays a besoin de gens formés. Il doit se doter d'une énorme infrastructure dans le cadre du PAC, des Jeux olympiques et de la Coupe du monde. Il doit construire des voies ferrées et des ports. Tout doit être bâti rapidement. Or, le pays n'a pas les travailleurs qualifiés pour le faire.

Je pense que nous verrons des réactions du genre se produire, mais elles concerneront des secteurs plutôt restreints. Nous avons vu récemment des baisses de taxes sur la main-d'œuvre dans des secteurs comme les meubles, les textiles et les logiciels, lesquels constituent une certaine forme de tarif. Ces secteurs sont plus concurrentiels parce qu'ils sont moins taxés que d'autres secteurs et d'autres producteurs.

The government is trying to walk a fine line because they know they need to do all these things. They also know that they have producers domestically that are in difficult shape. The currency, as you have seen, has gone from 1.85 or 1.90 to the U.S. dollar recently. That is automatically back into a better territory than where it was before.

Senator Finley: I have other questions, chair.

The Chair: On the second round.

Senator Wallin: Given what you have just said in the last few moments, I will pose them both and then you can comment on that.

Is Canada really well situated to be the partner or the answer to Brazil's needs at this point, when they need to get themselves up to speed for Olympics and infrastructure, or can they just as easily go to the U.S., or to China, or to anyone else and do that? Is there anything that sets us apart?

Without putting you in a conflict of interest here, we have prime ministerial visits. Ed Fast goes and our foreign affairs department is saying Brazil that is a priority area. That means we will pay attention to it. There is then the Canada-Brazil business forum that Rick Waugh co-chairs.

Is that actually a mechanism to work? We have to make recommendations at the end of all of this, so we are looking for some pragmatic things. Do this, it will help this problem and we will be able to move forward. In that context, both of you can take a crack.

Mr. Bonnor: Concerning the first question about what sets us apart in terms of being able to step in and be a partner with Brazil, particularly from the Olympics and large sports events, we have a great example in the Vancouver Olympics. We have fantastic people who worked on that. They are willing and the governments are willing. An agreement was made between the two heads of government recently to provide that kind of assistance.

You have different circumstances at different times. Given that the Vancouver Olympics is so recent, it is a great leveraging point for us to take our know-how to Brazil and help them out.

If I understand your question about the CEO forum correctly, it is about what can they hope to achieve?

Senator Wallin: Where do we put our energy? When we are thinking about what to recommend, governments embrace this. We have had the Prime Minister go; there will be a return visit. Our foreign affairs and trade people are focused on this; we have declared it. We now have this forum. What is the best vehicle for actually getting stuff done?

Le gouvernement est sur la corde raide, car il sait qu'il doit faire tout cela. Il sait aussi que certains producteurs du pays sont en mauvaise posture. Comme vous l'avez vu, la devise est récemment passée de 1,85 \$US à 1,90 \$US. La situation s'est donc améliorée.

Le sénateur Finley : J'ai d'autres questions, madame la présidente.

La présidente : Ce sera pour la deuxième ronde.

Le sénateur Wallin : Compte tenu de ce que vous avez dit dans vos tout derniers commentaires, je poserai les deux questions d'une traite, et vous pourrez faire des commentaires.

Le Canada est-il réellement bien placé pour être le partenaire du Brésil ou pour répondre à ses besoins à l'heure actuelle, alors que ce pays doit combler son retard relativement aux Jeux olympiques et à son infrastructure, ou est-ce que le Brésil peut tout aussi bien aller demander l'aide des États-Unis ou de la Chine, entre autres, pour se faire? Y a-t-il quelque chose qui nous distingue des autres?

Sans vouloir vous placer en situation de conflit d'intérêts, j'aimerais mentionner que le premier ministre fait des visites là-bas. Ed Fast s'y rend, et notre ministère des Affaires étrangères considère le Brésil comme une priorité. Cela signifie que nous y accorderons une attention particulière. Il y a ensuite le forum commercial Canada-Brésil, coprésidé par Rick Waugh.

Est-ce que ce mécanisme fonctionne réellement? Comme nous devons formuler des recommandations au terme du processus, nous cherchons à obtenir des réponses concrètes. Faites ceci pour régler cela, et nous pourrions aller de l'avant. Vous pouvez tous deux tenter de répondre à cette question.

M. Bonnor : En ce qui concerne la première question, qui consiste à déterminer ce qui nous distingue des autres pour ce qui est d'intervenir à titre de partenaire éventuel du Brésil, particulièrement dans le cadre des Jeux olympiques et de grands événements sportifs, les Jeux olympiques à Vancouver constituent un excellent exemple. Nous avons des gens formidables qui ont contribué à l'événement. Ils sont disposés à agir, et les gouvernements aussi. Les deux chefs de gouvernement ont récemment conclu un accord en vue de la prestation d'un tel soutien.

Les circonstances ne sont jamais les mêmes. Puisque les Jeux olympiques à Vancouver ont eu lieu tout récemment, cela nous permet de mettre en relief notre savoir-faire auprès du Brésil et de lui fournir de l'aide.

Quant à votre question sur le forum à l'intention des PDG, voulez-vous savoir ce qu'ils espèrent accomplir?

Le sénateur Wallin : À quoi consacrons-nous notre énergie? Lorsqu'il est question de recommandations à faire, les gouvernements accordent une attention particulière à cette question. Le premier ministre a déjà fait une visite là-bas, et il y retournera. Le personnel des affaires étrangères et du commerce international prête une attention toute spéciale à la question; nos déclarations en font foi. Maintenant, il y a ce forum. Quel est le meilleur moyen de faire avancer les choses?

Mr. Klurfan: I think we have to look at multi-facets. If we could multi-task, that would be the approach. The CEO forum is critical because it will really bring in when the rubber hits the road. It will be exactly the companies that need to influence both governments on what needs to be done to allow for better cooperation, investment and trade between the two countries.

We were involved with the chamber in the original drafting of this forum, together with the present Minister of Foreign Relations, Ambassador Patriota, from Brazil. This was his project when he was secretary-general of foreign affairs. He was embraced by the private sector. The CEO of Scotiabank, Mr. Waugh, is definitely very keen on this. We just took a position on Monday in a new bank we bought in Brazil. The Brazilian flag is flying high on the Scotiabank map today. We are keen on that. We are one of the more active Canadian banks in Brazil. My personal view is that the private sector is one of the points of attack that is very important.

Mr. Bonnor: An important distinction is that Murilo Ferreira has been named as the co-head for the Brazilian side. Never before has a person at the CEO level been put in a co-head position in a forum like that. They have other forums with the U.S. and other countries. That is a good indication from the Brazilians that they have an interest to use this as a means to improve relations, identify problems and look for solutions to those issues.

Having a small number of CEOs together is a great way to sharpen and focus minds. These individuals typically have a great ability to parse through to the problems. Hopefully that will be a way to funnel any issues to a point and then take them to government.

Senator Wallin: That was very helpful.

Senator Segal: I will ask one multi-faceted question. I worry that we have CEO forums, prime ministerial visits and presidential return visits, all of which is happening at one level, and at the granular level we have taxes on incoming capital. I do not know whether that means there is also a tax on repatriating profits. No one would know better about that than Brazilian Light and Traction and successor companies, so I would be interested in your perspective on that.

Do they apply the same rules on JVs? Are they using the tax system to encourage Canadian companies to operate through joint ventures as opposed to as just investors from afar? Do the land ownership issues and constraints also deal with land purchased for the purpose of development? That is something that Mr. Bonnor would understand better than most.

I take it that the visa issue is a Canadian problem. We are the ones insisting that, before our Brazilian friends come to this country, they have to have a visa. I wonder whether the chamber of commerce views that as an anxiety that we have about illegal

M. Klurfan : Je pense qu'il faut travailler sur plusieurs plans. Le mieux serait d'avoir une approche coordonnée. Le forum à l'intention des PDG est crucial, car il permettra vraiment de cerner le moment où les choses se mettront en branle. Il réunira précisément les entreprises qui doivent influencer les gouvernements pour ce qui est des gestes à poser en vue de favoriser la coopération, les investissements et le commerce entre les deux pays.

La Chambre de commerce a participé à l'élaboration initiale de ce forum, conjointement avec l'actuel ministre des Relations étrangères, l'ambassadeur Patriota, du Brésil. Il avait la gouverne du projet lorsqu'il était secrétaire général aux affaires étrangères. Il a reçu l'appui du secteur privé. Le PDG de la Banque Scotia, M. Waugh, est certainement très enthousiaste. Lundi dernier, nous avons accru notre présence au Brésil par l'acquisition d'une nouvelle banque. On peut dire que le Brésil occupe une place importante dans les activités de la Banque Scotia de nos jours. Nous nous en réjouissons. Nous sommes l'une des banques canadiennes les plus actives au Brésil. À mon humble avis, le secteur privé y joue un rôle très important.

M. Bonnor : Une importante distinction à faire est que Murilo Ferreira a été nommé coprésident pour le Brésil. Jamais encore une personne à l'échelon des PDG n'avait assuré la coprésidence d'un tel forum. Ils tiennent d'autres forums avec les États-Unis et d'autres pays. Cela démontre que les Brésiliens sont intéressés par l'idée d'utiliser cette tribune pour améliorer les relations, cerner les problèmes et chercher des façons de les régler.

Le fait de réunir un petit nombre de PDG est une excellente façon de préciser et d'orienter la réflexion. Ces personnes ont généralement une grande capacité de régler des problèmes. Cette initiative sera, espérons-le, un excellent moyen de recenser les problèmes et d'en faire état au gouvernement.

Le sénateur Wallin : C'était très éclairant.

Le sénateur Segal : J'ai une question à plusieurs volets. Je m'inquiète du fait que, à un certain niveau, il y a des forums de PDG, des visites du premier ministre et de la présidente, mais que, sur le terrain, on taxe les capitaux entrants. J'ignore si cela signifie qu'il y a aussi une taxe sur les profits rapatriés. Personne ne serait mieux placé pour savoir cela que Brazilian Light and Traction et ses compagnies remplaçantes, alors je serais curieux d'avoir votre point de vue sur la question.

Est-ce qu'on applique les mêmes règles aux coentreprises? Est-ce qu'on utilise le régime fiscal pour encourager une compagnie canadienne à exercer des activités par le truchement de coentreprises plutôt qu'à titre de simples investisseurs étrangers? Est-ce que les restrictions et les problèmes relatifs à la propriété foncière concernent aussi les terres acquises à des fins de développement? C'est une question à laquelle M. Bonnor devrait être très bien placé pour répondre.

J'estime que c'est le Canada qui est à l'origine du problème des visas. C'est nous qui avons insisté pour que nos amis brésiliens obtiennent un visa avant de venir au pays. Je me demande si la Chambre de commerce pense que nous exigeons cela parce que

immigration or people who purport to come as tourists who secretly want to stay because they aspire to being a cab driver somewhere. Is there something we are missing about that economy?

Finally, should we be looking, as a real goal, at trying to get real movement on a new tax treaty, a coherent tax treaty that is supportive of the economic and fiscal goals of both governments as well as financing and encouraging trade?

Mr. Bonnor: Those are all great questions. Breaking it down to the various parts, on taxes to repatriate Brazil has set up structures that are quite favourable. Typically, 15 per cent is the withholding tax on capital gains for those types of investments. I would say that puts Brazil on a fairly good par with other countries. Certainly we have spent a lot of money and time figuring this out, and that type of structure was put in place in 2006 through legislation in Brazil and continues to be protected. The IOF tax that I mentioned earlier, the 6 per cent, is a 2-per-cent tax on investments coming through those types of investment structures. It is not as onerous, and I think the Brazilian government recognizes the need for FDI, particularly in long-term investments. They are trying to cut out the hot money and make it more expensive for capital to come in and out on a short-term basis.

Talking about taxes for investors, that would cover your question about repatriating or investing in Brazil.

In terms of the land issue and whether it applies to development property, as I understand it, it applies to rural properties. It does not apply to real estate, per se, in cities. It does not apply to Canadian investors looking to invest in Brazilian real estate.

Senator Segal: So our laws in P.E.I. would be more onerous than their laws with respect to their land?

Mr. Bonnor: Probably. Certainly other jurisdictions in the world have more onerous laws than they normally would.

On the visa requirements, you are absolutely right. It is a Canadian imposition and so the Brazilians are saying it is a quid pro quo: You take it off; we will take it off. It is as simple as that.

Finally, on whether there is a movement toward a coherent tax treaty between the two countries, I sure hope so. It would be great if we could focus attention on that category of issues, because it does affect many things in terms of investment and trade, and there are many things wrong with it.

nous craignons que des gens immigreront illégalement ou prétendent venir au pays à titre de touristes alors que, secrètement, ils veulent y rester parce qu'ils souhaitent devenir chauffeurs de taxi quelque part. Y a-t-il quelque chose qui nous échappe au sujet de cette économie?

Enfin, devrait-on songer à se donner clairement pour objectif d'essayer de faire avancer les choses en vue de ratifier une nouvelle convention fiscale cohérente qui appuierait les objectifs économiques et fiscaux des deux gouvernements, en plus de financer et d'encourager le commerce?

M. Bonnor : Ce sont toutes d'excellentes questions. Je vais y répondre une par une. En ce qui concerne les taxes sur le rapatriement des profits, le Brésil a mis sur pied des structures plutôt favorables. Généralement, les retenues fiscales sur les gains en capitaux pour ce type d'investissements sont de 15 p. 100. Je dirais que, à cet égard, le Brésil est donc plutôt concurrentiel par rapport à d'autres pays. Bien sûr, nous avons investi beaucoup de temps et d'argent pour en arriver à ce constat, et ce type de structure a été mis en place en 2006 par l'adoption de lois au Brésil et continue à jouir d'une protection. La taxe IOF de 6 p. 100 que j'ai mentionnée plus tôt se chiffre à 2 p. 100 pour les investissements réalisés au moyen de ce type de structure. Elle est donc moins onéreuse, et je pense que le gouvernement du Brésil reconnaît que le pays a besoin d'IDE, particulièrement d'investissements à long terme. Il essaie de réduire les capitaux flottants et d'accroître les coûts liés aux placements à court terme.

Puisque nous parlons des mesures d'imposition touchant les investisseurs, je dirais que cela répond à votre question concernant le rapatriement des profits ou les investissements au Brésil.

En ce qui concerne le problème foncier et la question de savoir si les restrictions s'appliquent aux terres destinées au développement, je crois comprendre qu'elles s'appliquent aux terres rurales. Elles ne s'appliquent pas aux biens immobiliers dans les villes. Elles ne s'appliquent pas aux Canadiens qui cherchent à investir dans l'immobilier au Brésil.

Le sénateur Segal : Donc, nos lois à l'Île-du-Prince-Édouard touchant la propriété foncière entraîneraient plus de coûts que les leurs?

M. Bonnor : Probablement. Il est certain que d'autres administrations sont dotées de lois entraînant plus de coûts que les coûts normaux au Brésil.

Pour ce qui est de l'obligation d'avoir un visa, vous avez tout à fait raison. C'est nous qui l'avons imposée, alors les Brésiliens ont fait de même, disant que si nous y renonçons, ils y renonceront aussi. C'est aussi simple que cela.

Enfin, en ce qui concerne la question de savoir si des démarches sont entreprises afin que les deux pays ratifient une convention fiscale cohérente, j'espère bien que c'est le cas. Ce serait merveilleux de pouvoir concentrer nos efforts sur cette catégorie de problèmes, car il y en a beaucoup et ils nuisent à bien des égards aux investissements et au commerce.

[Translation]

Senator Robichaud: At the beginning of your presentation, you listed some of the obstacles or challenges when doing business with Brazil. Is doing business with other South American countries a more attractive prospect for Canadian companies?

[English]

Mr. Bonnor: I cannot speak from the chamber's perspective, but certainly from Brookfield's perspective. There are other countries in Latin America that are great places to do business. One example is Chile. Chile has very transparent institutions, laws and regulations and is very attractive for capital to invest in infrastructure and other parts of their economy.

Two other countries that are fairly interesting for investors are Colombia and Peru, for a number of different reasons. At the end of the day, you have to consider that Brazil is a huge engine of growth. Its population demographics are very attractive, and that trend will likely continue for 30 or 40 years. They are a powerhouse in terms of energy and agricultural production.

When you put it all together, there are pockets in Latin America with attractive components for investing, but Brazil has a lot going for it. In spite of the issues of taxes and all of that, it is a magnet for capital, at least today.

I hope that answered your question.

[Translation]

Senator Robichaud: Yes, perfectly.

Mr. Klurfan, would you like to add anything?

[English]

Mr. Klurfan: I agree with what Mr. Bonnor said. There are many very good economies. We at Scotiabank operate in many of those economies. However, Brazil offers good size, potential and growth and it continues to evolve in the global economy. As well, Brazil and Canada have a history in relationships that goes back a long time, and I think that is a very important component of the continued entry of companies into Brazil. I believe that we will see in the near future that we can work together on any of the issues that we have raised.

[Translation]

Senator Robichaud: You said that Brazil was in serious need of skilled and professional labour. Brazil also has infrastructure needs, the construction of roads and ports and so forth. In addition, an agreement on the Olympic Games issue was reached.

[Français]

Le sénateur Robichaud : Au début de votre présentation, vous avez énuméré des entraves ou des difficultés à faire affaire avec le Brésil. Pour les entreprises canadiennes, est-ce que c'est plus intéressant de faire affaire avec d'autres pays d'Amérique du Sud que le Brésil?

[Traduction]

M. Bonnor : Je ne peux pas m'exprimer au nom de la Chambre, mais certainement au nom de Brookfield. Il y a d'autres pays en Amérique latine qui offrent d'excellentes possibilités commerciales. Prenons par exemple le Chili. Le Chili est doté d'institutions, de lois et de règlements très transparents, et il est très attrayant pour les personnes qui souhaitent investir des capitaux dans l'infrastructure et d'autres secteurs de son économie.

La Colombie et le Pérou sont deux autres pays relativement intéressants pour les investisseurs, et ce, pour plusieurs raisons. Au bout du compte, il faut prendre en considération le fait que le Brésil possède un énorme potentiel de croissance. Sa démographie est très attrayante, et cette tendance est susceptible de se maintenir durant 30 à 40 ans. En matière de production énergétique et agricole, c'est un véritable géant.

Au final, certaines régions de l'Amérique latine présentent certains attraits pour les investissements, mais bon nombre de points militent en faveur du Brésil. Malgré les problèmes d'ordre fiscal et le reste, c'est un véritable aimant pour les capitaux, du moins aujourd'hui.

J'espère avoir répondu à votre question.

[Français]

Le sénateur Robichaud : Oui, tout à fait.

Monsieur Klurfan, voulez-vous ajouter quelque chose?

[Traduction]

M. Klurfan : Je suis d'accord avec M. Bonnor. De nombreuses économies là-bas sont excellentes. À la Banque Scotia, nous exerçons des activités dans nombre d'entre elles. Cependant, la taille du Brésil, son potentiel et la croissance qu'il affiche sont attrayants, et le pays continue à progresser dans l'économie mondiale. En outre, le Brésil et le Canada entretiennent depuis longtemps d'excellentes relations, et je pense que cet aspect joue un rôle crucial dans l'implantation continue d'entreprises au Brésil. Je crois que, dans un avenir prochain, nous verrons que nous pouvons travailler ensemble en vue de régler chacun des problèmes que nous avons soulevés.

[Français]

Le sénateur Robichaud : Vous avez dit que le Brésil avait grandement besoin de main-d'œuvre professionnelle qualifiée. Ils ont des besoins en infrastructures pour la construction des routes et des ports. Aussi, on a réussi à en arriver à une entente pour la question des Jeux olympiques.

You also mentioned Hydro-Quebec and the fact that it had done a lot in terms of helping Brazil with its hydroelectric development. Do we have competition? And if so, who is our competition when it comes to building the infrastructure Brazil needs?

[English]

Mr. Bonnor: Can I ask what the question is about?

Senator Robichaud: Who is our competition?

Mr. Bonnor: For those businesses? For building the infrastructure?

Senator Robichaud: Yes.

Mr. Bonnor: You have a global marketplace today. If you go back 10 years, the Spanish government gave very attractive terms for Spanish construction companies to make investments overseas. That regime allowed for many Spanish companies to make investments in infrastructure, ports, toll roads, et cetera, in places like Brazil. Today that regime does not exist, so they do not have that advantage anymore. It depends on what point of time you are looking at. Are you are looking at today?

Senator Robichaud: I am looking at today. We cannot do anything about the past, can we?

Mr. Bonnor: Some of these companies have had advantages in that they have built out positions and established local operations. That is an advantage in itself, particularly if you are dealing with a country like Brazil with a different culture and different language.

Mr. Klurfan: We have to keep in mind that with the slowdown in the economy, companies in Europe have built up capacity that has not been utilized. They are looking for new markets to use the capacity, and Spanish construction companies in particular are very desperate. The construction industry in Spain has almost stopped dead in their tracks. Some of these construction companies are coming to Canada for some of these infrastructure projects and bridges we are building because they need to find new sources of work and labour. With that said, I believe that there is Canadian technology and know-how that is second to none that Brazil needs.

I do not have certainty that Hydro-Quebec is supporting this, but I know there has been an exchange of technology in the past where Brazil has been able to experience some of the advanced technologies that Hydro-Quebec has. The president at the time was able to praise Hydro-Quebec's technology and know-how.

Mr. Bonnor: Close to home in Quebec, we have SNC-Lavalin, which is a fantastic organization and is globally recognized. They have an ability to go and compete. I would highly expect them to be there at some point.

Senator Robichaud: You would expect them to be there at some point. Are they not there now?

Vous avez aussi mentionné qu'Hydro-Québec avait beaucoup à faire pour aider le Brésil dans son développement hydroélectrique. Est-ce que nous avons de la compétition? Et si oui, d'où vient la compétition lorsqu'il s'agit des infrastructures dont le Brésil a besoin?

[Traduction]

M. Bonnor : Puis-je vous demander ce que vous voulez savoir, au juste?

Le sénateur Robichaud : Qui sont nos concurrents?

M. Bonnor : Pour ces entreprises? Pour construire une infrastructure?

Le sénateur Robichaud : Oui.

M. Bonnor : De nos jours, il y a un marché mondial. Il y a 10 ans, le gouvernement espagnol a pris des mesures incitatives très attrayantes afin que les entreprises de construction espagnoles fassent des investissements à l'étranger. Ce régime a permis à de nombreuses entreprises espagnoles d'investir dans l'infrastructure, les ports et les routes à péage, entre autres, de pays comme le Brésil. De nos jours, ce régime n'existe plus, alors ils n'ont plus cet avantage. Cela dépend du moment auquel vous pensez. Parlez-vous d'aujourd'hui?

Le sénateur Robichaud : Je parle d'aujourd'hui. Nous ne pouvons pas changer le passé, n'est-ce pas?

M. Bonnor : Certaines entreprises ont joui d'avantages qui leur ont permis de s'implanter et de mener des opérations à l'échelon local. C'est un avantage en soi, surtout lorsqu'il est question d'un pays comme le Brésil, dont la langue et la culture sont différentes des nôtres.

M. Klurfan : Il faut savoir qu'en raison du ralentissement économique, des entreprises européennes se sont dotées d'une capacité qui n'a pas été mise à profit. Elles cherchent de nouveaux marchés pour la mettre à profit, surtout les entreprises de construction espagnoles, qui tentent désespérément de le faire. L'industrie de la construction en Espagne s'est presque arrêtée net. Certaines de ces entreprises cherchent à décrocher des contrats dans le cadre de projets d'infrastructure et de ponts au Canada parce qu'elles doivent trouver de nouvelles sources de travail. Cela dit, j'estime que le Canada est doté d'un savoir-faire et de technologies sans pareil dont a besoin le Brésil.

Je ne suis pas certain qu'Hydro-Québec appuie ceci, mais je sais que, par le passé, un échange de technologies a permis au Brésil de faire l'essai de certaines technologies de pointe d'Hydro-Québec. Le président de l'époque avait alors louangé les technologies et le savoir-faire d'Hydro-Québec.

M. Bonnor : Près de chez moi, au Québec, il y a SNC-Lavalin, une organisation formidable qui est reconnue mondialement. Elle a la capacité de faire face à la concurrence. Je suis fortement d'avis qu'elle s'implantera là-bas à un moment ou à un autre.

Le sénateur Robichaud : Vous êtes d'avis qu'elle s'implantera là-bas à un moment ou à un autre. N'est-elle pas déjà là-bas?

Mr. Bonnor: They do have a presence, but I do not think they have a huge scale in Brazil today.

Mr. Klurfan: We do not know everything that has been negotiated these days, but I think we will know pretty soon what is coming, because the Olympics and the World Cup of soccer are soon. The timetables have also been pushed in Brazil.

Mr. Bonnor: Just taking your thoughts about where we can compete, Canadians are at the forefront of 3P types of investments, which are private public partnerships. Ontario, British Columbia, Alberta and Quebec have great programs. Those four provinces have programs in place to make investments through 3P processes. The rest of the world is looking at it. Other countries do it as well, including Australia and the U.K. Our neighbour to the south, the U.S., is nowhere in that process. They go forward one step and go back one. They have one toll road they put on for tender and then they pull it. There is a high degree of uncertainty within the U.S. until they decide they really need to invest in infrastructure. They do not have a process that works, but Canada does. We can take that expertise to the Brazilians and say, "This is how you do it."

From process and financing perspectives, we have great abilities, know-how and experience and should use that to the benefit of investing in places like Brazil.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: I would like to tell the witnesses how informative their statements were. I found the answers to my colleagues' questions very revealing. I will try to keep it brief, as per the chair's request. I have two questions.

First, Brazil has an inflation problem. And to curb that inflation, aside from the steady raising of interest rates by the central bank, one of the first decisions that new president Dilma Rousseff made was to implement a \$31-billion austerity plan.

Do you think the goal of having lower interest rates will be reached?

[English]

Mr. Bonnor: To make sure I understand the question, are you wondering if Rousseff will be able to tackle inflation, particularly with regard to an austerity plan of \$30 billion that was recently put in place? There are a lot of different factors in play.

I was at a conference recently in Calgary, a CFA wealth management seminar, and a U.S. consultant came forward and said she is playing a tight game. The issue really is that they have a shortage of labour. They have all these investments that need to be made, and agricultural products and commodities at a

M. Bonnor : Elle est présente au Brésil, mais je ne pense pas qu'elle y exerce des activités d'envergure à l'heure actuelle.

M. Klurfan : Nous ne connaissons pas la nature de toutes les négociations récentes, mais je pense que cela viendra bientôt, car les Jeux Olympiques et la Coupe du monde de soccer approchent. Les échéances ont par ailleurs été reportées au Brésil.

M. Bonnor : Pour reprendre vos propos concernant les domaines où nous sommes concurrentiels, les Canadiens sont les meneurs pour ce qui est des PPP, soit les partenariats public-privé. Les provinces de l'Ontario, de la Colombie-Britannique, de l'Alberta et du Québec ont toutes d'excellents programmes. Ces quatre provinces sont dotées de programmes permettant de faire des investissements au moyen d'un processus de partenariat public-privé. Le reste du monde observe ce qui se passe ici. D'autres pays, y compris l'Australie et le Royaume-Uni, disposent de programmes semblables. Notre voisin du sud, les États-Unis, ne compte aucun processus du genre. Il fait un pas en avant et un pas en arrière. Il lance un appel d'offres pour une route à péage, puis le retire. Il y a beaucoup d'incertitude aux États-Unis jusqu'à ce qu'ils décident qu'ils ont vraiment besoin d'investir dans leur infrastructure. Ils ne disposent pas d'un processus qui fonctionne, mais le Canada, si. Nous pouvons faire valoir notre expertise auprès des Brésiliens et leur dire : « Voici comment on procède. »

En ce qui concerne le processus et le financement, notre capacité, notre expérience et notre savoir-faire sont excellents, et nous devrions mettre à profit ces atouts afin d'investir dans des pays comme le Brésil.

[Français]

Le sénateur Fortin-Duplessis : J'aimerais dire aux témoins que leurs déclarations sont très intéressantes. J'ai trouvé que les réponses aux questions de mes collègues étaient très significatives. Je vais essayer d'être brève puisque ma présidente me le demande. J'aurai deux questions.

D'abord, il y a un problème d'inflation au Brésil. Et pour juguler l'inflation, hormis la hausse continue des taux d'intérêts par la Banque centrale, une des premières décisions que la nouvelle présidente Dilma Rousseff a prise a été de mettre en place un plan d'austérité de 31 milliards de dollars.

Pensez-vous que cet objectif d'avoir des taux d'intérêt plus bas sera atteint?

[Traduction]

M. Bonnor : Si je comprends bien votre question, vous vous demandez si Mme Rousseff sera en mesure de contrer l'inflation, surtout en ce qui a trait au plan d'austérité de 30 milliards de dollars qui a récemment été mis en place? Divers facteurs entrent en jeu.

Récemment, à Calgary, j'ai assisté à une conférence, un séminaire d'analystes financiers agréés sur la gestion de patrimoine. Une consultante des États-Unis a dit que la situation là-bas était périlleuse. Leur problème est le manque de main-d'œuvre. Ils ont beaucoup d'investissements à faire, et les

relatively high price. You have the question of whether they can direct the capital that is coming into the country in an efficient manner.

Because their structures are not well-organized in terms of getting that capital deployed within the country, there is a lot of leakage. Because of the confusion in the financial market with what is going on in Europe, they see this as an opportunity to take inflation down a notch. They are looking to reduce interest rates, but the jury is out. I think it is a question that many people are preoccupied with. I think in the minds of many investors and analysts, inflation is likely to increase with the actions that they are taking about. A lot of different factors are in place today. It is difficult to say where it will go.

Mr. Klurfan: It has been the policy of Brazil, since the government of Fernando Cardoso and the fiscal discipline legislation, that inflation will be dealt by the central bank by using interest rates. This was a big dispute between the Labour Party and the parties right of centre during the Lula government. They wanted more populist measures, and that was reducing interest rates so consumers could spend more. The government had to live with that philosophy. Mr. Meirelles, as president of the central bank, had put a very tight line that they will continue to manage inflation by interest rates. Interest rates are high in order to reduce inflation, because consumption is a big part of the Brazilian economy and a component of GDP and a player on inflation.

Mr. Bonnor: The reduction of interest rates that has recently taken place would go contrary to that and inflation likely would increase. I believe what they are hoping is that the world will be so distracted with other things going on that there will not be the pressure they might have had in a different circumstance if everything was going well. We will probably see that play out in the next six months, and that is a question I certainly will probably ask Henrique in the next couple of weeks when he comes up to Toronto.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: My second question is this: We know that Brazil's growth rate was revised downward. Brazil's finance minister projected a growth rate of 4 per cent, but according to Morgan Stanley analysts, the country will not exceed 3.5 per cent. Last year, Brazil's growth rate hit 7.5 per cent.

At the same time, India's and China's growth rates are supposed to reach 7.4 per cent and 8.7 per cent, respectively.

What do you make of the rates? Does 3.5 per cent strike you as sufficient for the new president to carry out all the projects she has planned?

produits agricoles ainsi que les produits de base coûtent relativement cher. On se demande s'ils pourront utiliser efficacement les capitaux entrants.

Comme leurs structures sont mal organisées pour ce qui est de déployer ces capitaux à l'échelle du pays, il y a beaucoup de fuites. À cause de la confusion qui règne dans les marchés financiers en raison de ce qui se passe en Europe, ils y voient une occasion de diminuer l'inflation. Ils cherchent à réduire les taux d'intérêt, mais cela reste à voir. Je pense que bien des gens sont préoccupés par cette question. Je pense que, de l'avis de nombreux investisseurs et analystes, l'inflation est susceptible de s'accroître en raison des gestes qu'ils posent. De nombreux facteurs entrent en jeu. Il est difficile de prédire où cela mènera.

M. Klurfan : Depuis le gouvernement de Fernando Cardoso et l'adoption de la loi sur la discipline budgétaire, la politique du Brésil est que l'inflation doit être gérée par la banque centrale au moyen des taux d'intérêt. Cela a donné lieu à un grand désaccord entre le parti travailliste et les partis du centre droit durant les années Lula. On réclamait des mesures plus populistes, soit une réduction des taux d'intérêt afin que les consommateurs puissent dépenser davantage. Le gouvernement a dû composer avec cette philosophie. M. Meirelles, président de la banque centrale, avait fermement insisté pour que l'inflation continue d'être gérée au moyen des taux d'intérêt. Les taux d'intérêt sont élevés afin de réduire l'inflation, car la consommation est une partie importante de l'économie brésilienne et une composante du PIB ainsi qu'un facteur d'inflation.

M. Bonnor : La réduction des taux d'intérêt qui a récemment eu lieu aurait l'effet inverse, et l'inflation est susceptible d'augmenter. À mon avis, ils espèrent que le monde sera tellement distrait par autre chose qu'ils ne subiront pas la pression qu'ils auraient subie dans un autre contexte, si tout allait bien. Nous verrons probablement cela se jouer au cours des six prochains mois, et c'est une question que je poserai probablement à Henrique au cours des prochaines semaines, lorsqu'il viendra à Toronto.

[Français]

Le sénateur Fortin-Duplessis : Ma deuxième question est la suivante : nous savons que le taux de croissance du Brésil a été révisé à la baisse. Le ministre brésilien des finances a avancé un taux de croissance de 4 p. 100, mais selon les analystes de la banque Morgan Stanley, le pays ne pourra pas excéder 3,5 p. 100. Or, l'année dernière, le taux de croissance du Brésil avait atteint 7,5 p. 100.

Parallèlement, les taux de croissance de l'Inde et de la Chine devraient atteindre respectivement 7,4 p. 100 et 8,7 p. 100.

Quelle analyse faites-vous de ces taux? Est-ce que 3,5 p. 100 vous semble un taux suffisant pour la réalisation des projets qu'envisage la nouvelle présidente?

[English]

The Chair: We are coming to the time for the bells to ring — and it is not my agenda; it is the Senate's agenda — and we are going to be cut off in a few minutes. Perhaps while you are contemplating the answer, Senator De Bané could put his question to you. Then you will have whatever time is left to answer both.

Senator De Bané: In view of the constraints, I will go with one question.

This committee has been, with your help and a great number of witnesses, doing our study. I can give you one summary that I got myself from all the numerous experts. Brazil desires deeper relations with Canada and is seeking Canada's counsel on several issues. The appointment by that country of consistently strong and high-quality ambassadors to Canada is notable in this respect. They desire that, and they look to Canada as a departure point for assessing the U.S. market.

Then we have a very long list of obstacles to deeper engagement with Brazil. It goes from lack of media coverage of Canada in Brazil, lack of substance and past initiatives, poor track record of implementation, and our stronger presence in Colombia, Peru, Chile, et cetera.

There are a great number of obstacles, yet it is a country that we should look at more as equal to us and where we should do business with them, where both countries would mutually benefit. Essentially this is the overall picture. Would you agree with that assessment? I am giving it in stenographic form.

The Chair: It would be helpful if you could say yes or no.

Senator De Bané: In stenographic form, we should not look to them as a developing country but equal partners and let us have joint ventures together. Would that be the right approach?

Mr. Klurfan: I will address the first question.

Brazil has grown in GDP on average for the last 20 years, before this the last 10, at 2.3 per cent per annum. It is very slow growth. It has increased its growth at the levels we have seen, and we are in the midst of a global or what we can call a crisis of the northern countries, and it has not affected Brazil that much, but Brazil is a trading country and depends on the other economies. It will feel the effects and slow down on its growth.

China is feeling the same. It will not grow at 10 per cent; it will grow at 8 per cent. India is the same. The growth will slow down a bit, but for Brazil it could be a blessing in disguise because the infrastructure has to be there to absorb that growth. The install capacity at the factories is coming to their limitations and they need to be able to invest more to be able to live with that growth and continue with that growth. Right now it may not be a bad thing if things slow down, cool down a little bit, the infrastructure

[Traduction]

La présidente : Dans quelques minutes, la cloche sonnera — et ce n'est pas ma décision; c'est celle du Sénat —, et nous devons nous interrompre. Peut-être que, pendant que vous réfléchissez à votre réponse, le sénateur De Bané pourrait vous poser sa question. Vous disposerez ensuite du temps qu'il reste pour répondre aux deux questions.

Le sénateur De Bané : Comme le temps nous presse, je vais vous poser une question.

Avec votre aide et celle de nombreux autres témoins, le comité mène son étude. Je peux vous fournir un résumé des propos tenus par les nombreux experts que j'ai moi-même entendus. Le Brésil souhaite renforcer ses relations avec le Canada et souhaite qu'il le conseille à plusieurs égards. À ce chapitre, le fait que le Brésil a invariablement nommé des ambassadeurs talentueux et dotés d'une grande expertise au Canada est notable. Tel est son souhait, et il considère le Canada comme un point de départ pour évaluer le marché américain.

Il y a ensuite une très longue liste d'obstacles au renforcement des relations avec le Brésil. Il est notamment question du manque de couverture médiatique concernant le Canada au Brésil, du caractère lacunaire des initiatives antérieures, d'antécédents défavorables en matière de mise en oeuvre et de notre présence plus forte en Colombie, au Pérou et au Chili, entre autres.

Il y a un grand nombre d'obstacles à surmonter, mais le Brésil est néanmoins un pays que nous devrions traiter davantage d'égal à égal et avec lequel nous devrions faire affaire, et ce, pour le bien des deux pays. Voilà essentiellement ce qu'il en est. Êtes-vous d'accord avec cette évaluation? Je vous en fournis un condensé.

La présidente : Il serait utile que vous répondiez par oui ou non à la question.

Le sénateur De Bané : En gros, nous ne devrions pas considérer le Brésil comme un pays en développement, mais le traiter d'égal à égal et créer des coentreprises avec lui. Serait-ce la bonne approche?

M. Klurfan : Je vais répondre à la première question.

Au cours des 30 dernières années, le PIB du Brésil s'est accru en moyenne de 2,3 p. 100 par année. C'est une croissance très lente. Il a accru sa croissance aux niveaux que nous avons vus, et nous traversons actuellement une crise mondiale — ou, du moins, une crise des pays du Nord — qui a relativement peu touché le Brésil, mais il s'agit d'un pays commerçant qui dépend donc des autres économies. Il ressentira les effets de cette crise, et sa croissance ralentira.

La Chine est dans la même situation. Son taux de croissance n'est plus de 10 p. 100, mais de 8 p. 100. C'est pareil pour l'Inde. La croissance ralentira un peu, mais, pour le Brésil, ce pourrait être une bonne chose malgré tout parce qu'il faut que l'infrastructure soit en place pour absorber cette croissance. La puissance installée des usines est en train d'atteindre sa limite, et le pays doit faire des investissements additionnels en vue de gérer et de maintenir cette croissance. En ce moment, ce n'est peut-être pas une mauvaise chose

projects will maintain the economy also up, and I will see a further period of growth in Brazil that will go to levels above the 4 per cent.

I am not an economist, so I do not have to say on one hand and on the other hand.

Senator De Bané: I would like you now to answer my question, because that answer was not related to me.

The Chair: Senator De Bané, there were two questions. One was answered first for Senator Fortin-Duplessis. Mr. Bonnor is going to answer yours, I understand.

Mr. Bonnor: I would say that yes, I agree with your statement. I would say that the chamber probably would also agree with it, and the question really is that we have an opportunity on the table today in terms of a relationship that is now moving forward that has been stuck for 10, 15 years going nowhere. We need to take advantage of it and do exactly what you say. We need to take those points where they are looking for help. We need to come back to them and say we have some issues we need to resolve as well and go to it. I think there is goodwill on both sides to make that happen.

The Chair: Mr. Bonnor and Mr. Klurfan, thank you for coming. You can see you have got to the essence of our study — the practical side of how we can further the relationship.

I regret that we are being cut off due to senators being called to the chamber for a vote, which is mandatory for us. We hope we can follow up with you, and we hope that, as you have helped us, perhaps our study will help you in your work and in the bilateral relationship. Thank you for coming.

Mr. Klurfan: Thank you. It was a pleasure for the chamber of commerce to help on these endeavours.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Thursday, October 6, 2011

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 10:30 a.m. to examine and report on the political and economic developments in Brazil and the implications for Canadian policy and interests in the region, and other related matters.

Senator A. Raynell Andreychuk (*Chair*) in the chair.

[*English*]

The Chair: Welcome to the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. We are here to examine and report on the political and economic developments in Brazil and the implications for Canadian policy and interests in the region, and other related matters.

que l'économie ralentisse un peu; les projets d'infrastructure compenseront ce ralentissement, et je m'attends à voir au Brésil une autre période de croissance supérieure à 4 p. 100.

Je ne suis pas économiste, alors je n'ai pas à dire « d'une part ceci, d'autre part cela ».

Le sénateur De Bané : J'aimerais maintenant que vous répondiez à ma question, car votre réponse ne s'y rapportait pas.

La présidente : Sénateur, il y avait deux questions. On a d'abord répondu à celle de M. Fortin-Duplessis. Je crois comprendre que M. Bonnor répondra à la vôtre.

M. Bonnor : Je dirais que oui, je suis d'accord avec votre affirmation. Je dirais que la Chambre serait également d'accord, et que nous avons aujourd'hui l'occasion de renforcer une relation qui stagnait depuis 10 ou 15 ans et qui commence à s'améliorer. Nous devons en tirer profit et faire exactement ce que vous dites. Nous devons leur fournir l'aide dont ils ont besoin. Nous devons aussi leur dire que nous avons également des problèmes à régler et faire avancer les choses. Je pense que les deux parties sont disposées à faire en sorte que cela se produise.

La présidente : Monsieur Bonnor, monsieur Klurfan, merci d'être venus. Vous êtes certainement entrés dans le vif du sujet de notre étude, soit les gestes concrets à poser pour approfondir la relation.

Il est malheureux que nous devons nous interrompre parce que les sénateurs doivent aller voter à la Chambre. C'est obligatoire. Nous espérons que nous aurons l'occasion de nous pencher sur l'évolution de la situation avec vous et, comme vous nous avez aidés, que notre étude vous aidera dans votre travail et contribuera au renforcement des relations bilatérales. Merci d'être venus.

M. Klurfan : Merci. La Chambre de commerce est ravie d'avoir pu vous aider à cet égard.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le jeudi 6 octobre 2011

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 10 h 30, afin d'examiner, pour en faire rapport, les faits nouveaux en matière de politique et d'économie au Brésil et les répercussions sur les politiques et intérêts du Canada dans la région, et d'autres sujets connexes.

Le sénateur A. Raynell Andreychuk (*présidente*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

La présidente : Soyez les bienvenus au Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international. Nous sommes ici pour examiner, pour en faire rapport, les faits nouveaux en matière de politique et d'économie au Brésil et les répercussions sur les politiques et intérêts du Canada dans la région, et d'autres sujets connexes.

We have before us three witnesses: Mr. Elias G. Ray, Senior Vice President — Latin America Division of SNC-Lavalin International; Mr. Jim Rakievich, President and CEO of McCoy Global joining us by video conference from Edmonton; and Mr. Jean-Michel Laurin, Vice President, Global Business Policy, representing Canadian Manufacturers & Exporters. Welcome, gentlemen. Thank you for joining us.

I will test the system from Edmonton. Can you hear me?

Jim Rakievich, President and CEO, McCoy Global: I can hear you clearly, yes. Good morning.

The Chair: Good morning. I understand Mr. Laurin will start with opening remarks, then Mr. Ray and then Mr. Rakievich. Then we will go to questions, which is our normal procedure.

Jean-Michel Laurin, Vice President, Global Business Policy, Canadian Manufacturers & Exporters: Thank you for inviting us to appear before the committee today as part of your consultations on the development of Brazil's economy and its implications for Canada.

I had the opportunity to appear as a witness on behalf of Canadian Manufacturers & Exporters before the committee on February 16. I am pleased to be back today with representatives from two of our member companies. Mr. Ray, on my right, is Senior Vice President for Latin America SNC-Lavalin International and Mr. Rakievich, who is President and CEO of McCoy Global as well as past Alberta Chair of our association, is joining us by videoconference from Edmonton. We are fortunate to have both of them take time from their travel schedules to share their insights with the committee this morning. It attests to the importance of the work of this committee.

Canadian businesses are achieving record sales levels in Brazil due to the hard work and investments that people like Mr. Ray, Mr. Rakievich and colleagues in their industry are making. During my previous presentation, I outlined the tremendous growth potential that Brazil offers to Canadian manufacturers and exporters, especially in several industry sectors where Canada is recognized as a world leader with unique capabilities. I also had the chance to point out some of the most important barriers to trade, investment and labour mobility that we need the governments of Canada and Brazil to get together and help us to resolve.

I know you have heard from other witnesses, such as the Brazil-Canada Chamber of Commerce, who iterated some of the points we made and expanded on some of the trade barriers that Canadian businesses encounter when doing business in Brazil.

Before yielding the balance of my time to Mr. Ray and Mr. Rakievich, I would like to say a few words about our association. Canadian Manufacturers & Exporters is Canada's leading trade and industry association and is the voice of

Nous accueillons aujourd'hui trois témoins : M. Elias G. Ray, vice-président principal, Amérique latine, SNC-Lavalin International; M. Jim Rakievich, président-directeur général de McCoy Global, qui se joint à nous par vidéoconférence à partir d'Edmonton; et M. Jean-Michel Laurin, vice-président, Affaires mondiales, Manufacturiers et exportateurs du Canada. Messieurs, soyez les bienvenus et merci de vous joindre à nous.

Je vais faire un test du système à Edmonton. M'entendez-vous?

Jim Rakievich, président-directeur général, McCoy Global : Je vous entends très bien, oui. Bonjour.

La présidente : Bonjour. Je crois savoir que M. Laurin fera la première déclaration liminaire, et qu'il sera suivi dans l'ordre par M. Ray et M. Rakievich. Nous passerons ensuite aux questions, ce qui est notre façon habituelle de procéder.

Jean-Michel Laurin, vice-président, Affaires mondiales, Manufacturiers et exportateurs du Canada : Merci de nous avoir invités à comparaître devant le comité aujourd'hui dans le cadre de vos consultations sur les faits nouveaux de l'économie brésilienne et leurs répercussions sur le Canada.

J'ai eu l'occasion de comparaître devant le comité le 16 février comme témoin au nom de Manufacturiers et exportateurs du Canada. Je suis heureux d'être de retour aujourd'hui accompagné de représentants de deux autres entreprises membres. M. Ray, à ma droite, est vice-président principal pour l'Amérique latine chez SNC-Lavalin International et M. Rakievich, président-directeur général de McCoy Global et ex-président de notre association pour l'Alberta; ce dernier se joint à nous par vidéoconférence à partir d'Edmonton. Nous avons de la chance que ces deux témoins se soient libérés de leurs engagements de voyage pour partager leurs connaissances avec les membres du comité ce matin. Cela témoigne de l'importance du travail du présent comité.

Grâce au travail difficile et aux investissements que font des gens comme M. Ray, M. Rakievich ainsi que des collègues de l'industrie, les entreprises canadiennes font des ventes record au Brésil. Au cours de mon exposé antérieur, j'ai décrit le potentiel de croissance énorme que le Brésil offre aux fabricants et aux exportateurs canadiens, surtout dans quelques secteurs industriels où le Canada est reconnu comme un chef de file mondial ayant des capacités uniques. J'ai également eu l'occasion de signaler certains des obstacles les plus importants au commerce, aux investissements et à la mobilité de la main-d'œuvre; pour surmonter ces obstacles, nous avons besoin de l'aide des gouvernements du Canada et du Brésil.

Je sais que vous avez entendu d'autres témoins, comme la Chambre de commerce Canada-Bราซิล, qui ont repris certains des points que nous avons fait valoir et qui ont traité de certains des obstacles commerciaux auxquels les entreprises se heurtent lorsqu'elles font des affaires au Brésil.

Avant de céder le reste de mon temps à M. Ray et à M. Rakievich, j'aimerais dire un mot au sujet de notre association. Manufacturiers et exportateurs du Canada est la principale association commerciale et industrielle du pays, où elle

manufacturing and global business in Canada. Our association directly represents more than 10,000 leading companies nationwide. More than 85 per cent of our members are small- and medium-sized enterprises that represent every industrial and export sector of the Canadian economy. Also, as Canada's leading business network, CME, through various initiatives such as our Canadian manufacturing coalition, touches more than 100,000 companies nationwide that are engaged in manufacturing, global business and service-related industries.

I will stop there for today. We are fortunate to have Mr. Ray and Mr. Rakievich with us, so I will yield the balance of my time to them.

The Chair: I agree; on behalf of the committee, I appreciate that they have taken the time to be with us to share their information.

Elias G. Ray, Senior Vice President — Latin America, SNC-Lavalin International: Thank you. I am honoured to be here on behalf of SNC-Lavalin International to speak before this important Senate committee. I would like to start by summarizing some of what SNC-Lavalin International is doing in Brazil, our interests and our history in Brazil.

We have been in Brazil for over 30 years, where we have had a presence of varying sizes over the years with operations or projects that start and end. It has been a variable presence. For the last few years, we have had a more permanent presence in Brazil with some acquisitions made about three years ago in the form of an important engineering company in the mining sector. We followed that up with the acquisition about one year ago of a company in the power sector. We currently have a good footprint in Brazil with 2,200 employees in Brazil. We have offices in Rio de Janeiro, Sao Paulo and Brasilia, as well as satellite offices that open and close as projects start and end.

I am not sure how familiar you are with the activities of SNC-Lavalin International, which include power, mining operations and maintenance and in the environmental sector. We are aiming to grow our presence within those sectors and expand our activities to oil and gas and infrastructure. We are also looking at concessions in the country. There is quite a bit of work to be done there. I am responsible for Latin America so I spend the majority of my time travelling to Brazil to grow that presence as fast as possible.

I also want to highlight some key information on these sectors relevant to the SNC-Lavalin International activity. You heard last week from the economist intelligence unit, who expanded on the economic performance of the country, so I will not go into that. Obviously, being the seventh largest economy in the world and having one of the highest growth rates in the world calls for a lot of attention from countries all around the world. The

représente les intérêts des manufacturiers et des exportateurs. L'association représente directement plus de 10 000 entreprises canadiennes de pointe. Plus de 85 p. 100 de nos membres sont des petites et moyennes entreprises issues de tous les secteurs de l'industrie et des domaines d'exportation. Étant le plus grand réseau d'affaires du Canada, MEC met en œuvre un éventail d'initiatives, comme l'établissement de la Coalition des manufacturiers du Canada, et touche plus de 100 000 entreprises canadiennes qui se consacrent à la fabrication, au commerce international et aux industries des services.

Je m'arrête ici pour aujourd'hui. Nous sommes chanceux d'avoir M. Ray et M. Rakievich avec nous; alors, je vais leur laisser le reste de mon temps.

La présidente : Je suis d'accord. Au nom du comité, je leur suis reconnaissante d'avoir pris le temps de partager leurs connaissances avec nous.

Elias G. Ray, vice-président principal, Amérique latine, SNC-Lavalin International : Merci. Je suis honoré d'être ici au nom de SNC-Lavalin International pour prendre la parole devant cet important comité sénatorial. J'aimerais commencer par donner un résumé des activités de SNC-Lavalin International au Brésil, de nos intérêts et de notre histoire dans ce pays.

Nous sommes présents au Brésil depuis plus de 30 ans; notre présence a varié au cours des années au gré des opérations et des projets qui débutent et qui prennent fin. Ce fut une présence variable. Au cours des dernières années, nous avons une présence plus permanente au Brésil en raison de certaines acquisitions faites il y a environ trois ans sous la forme d'une importante entreprise d'ingénierie dans le secteur minier. Nous avons poursuivi avec l'acquisition il y a environ un an d'une entreprise dans le domaine de la production d'électricité. À l'heure actuelle, nous avons une bonne empreinte au Brésil où nous avons 2 200 employés. Nous avons des bureaux à Rio de Janeiro, à São Paulo et à Brasilia, ainsi que des bureaux satellites qui ouvrent et qui ferment au gré des projets.

Je ne sais pas jusqu'à quel point vous connaissez les activités de SNC-Lavalin International, qui comprennent le secteur de l'électricité, les opérations et la maintenance dans le secteur minier et dans le secteur de l'environnement. Nous visons à accroître notre présence dans ces secteurs et à étendre nos activités au secteur pétrolier et gazier et au secteur de l'infrastructure. Nous envisageons également des concessions dans ce pays. Il y a beaucoup de travail à faire là-bas. Je suis responsable de l'Amérique latine; alors, je passe le plus clair de mon temps à voyager au Brésil pour faire croître cette présence aussi rapidement que possible.

Je veux également mettre en relief certains éléments d'information clés concernant ces secteurs qui sont pertinents aux activités de SNC-Lavalin International. Vous avez entendu la semaine dernière un représentant de l'Economist Intelligence Unit, qui vous a parlé de la performance économique de ce pays; alors, je n'aborderai pas ce sujet. De toute évidence, le fait d'être au septième rang des économies mondiales et d'avoir un des taux de croissance

competition in Brazil is really brutal for us as an engineering and construction company; and it is brutal competition for Canada. There is no week in the year when we do not hear about a mission from England, the U.S., France, Germany, Israel, Korea, China, et cetera, all over the world competing for the opportunity to do business there.

In the mining sector, we have seen an important growth rate in the output over the past four years at 4.5 per cent, and it is forecasted to grow another 4.6 per cent over the next five years. The investments can range from \$40 billion to \$65 billion depending on commodity prices and so on. There is a lot of activity happening. We have a well established operation in that sector.

Another sector growing impressively is oil and gas. Today, Brazil's output is about 2.7 billion barrels per day. By 2020 that capacity is expected to double. One can see the investments made by Petro-Canada, the EBX group, Shell, et cetera.

Regarding infrastructure, it is important to mention that Brazil has laid out a plan. They have an accelerated growth investment plan called PAC, which they implemented in 2007. In the first round, they dedicated about \$350 billion, of which they have spent about \$200 billion. For a country that lacked infrastructure investments over the last 30 to 40 years, that is a major accomplishment. PAC 1 was such a success, they came up with PAC 2, which started in 2010 and goes to 2014. They are expected to invest over \$500 billion in infrastructure in Brazil.

Those investments range from oil and gas to social infrastructure like housing, water and light to power. It also includes what is required for the Olympic Games and the World Cup, the governing investments, I would say.

Finally, the other sector relevant to us is the power sector. In the power sector, Brazil is going through a growth of energy demand of 5 per cent per year. You can see here in this summary I have put together that they need to invest about \$5 billion a year in new power generation and about \$10 billion a year in transmission and distribution. Those are major investments from our perspective as an engineering and construction company.

One of our international priorities is to establish a larger presence in Brazil and be able to participate in that sector and capture as much as we can from that. Obviously, we are facing significant challenges. I already touched on the competition, which is huge. There are at least five EPC companies — engineering procurement construction companies — that have over \$3 billion a year in revenue. They are large by any measure. They are also very influential in the country. They have a presence

parmi les plus élevés au monde suscite beaucoup d'attention partout dans le monde. La concurrence au Brésil est vraiment brutale pour nous en tant que firme d'ingénierie et de construction; il s'agit d'une compétition brutale pour le Canada. Il ne se passe pas une semaine sans que nous entendions parler d'une mission en provenance d'Angleterre, des États-Unis, de France, d'Allemagne, d'Israël, de Corée, de Chine, et cetera; le monde entier rivalise pour avoir l'occasion de faire des affaires dans ce pays.

Dans le secteur minier, nous avons vu une croissance importante de la production au cours des quatre dernières années, avec un taux d'augmentation de 4,5 p. 100, et on prévoit qu'elle continuera de croître de 4,6 p. 100 au cours des cinq prochaines années. Les investissements peuvent varier de 40 à 65 milliards de dollars selon le prix des produits de base et ainsi de suite. Il y a beaucoup d'activité. Nous avons une activité bien établie dans ce secteur.

Un autre secteur dont la croissance est impressionnante est celui du pétrole et du gaz. Aujourd'hui, la production du Brésil est d'environ 2,7 milliards de barils par jour. On s'attend à ce que cette capacité double d'ici 2020. On peut voir les investissements réalisés par Petro-Canada, le Groupe EBX, Shell, et cetera.

En ce qui concerne l'infrastructure, il est important de dire que le Brésil a adopté un plan. Il s'est doté d'un plan d'investissement pour stimuler sa croissance appelé PAC, qui a été mis en œuvre en 2007. Au cours de la première phase, un budget de 350 milliards de dollars a été prévu, dont 200 milliards ont été dépensés. Pour un pays qui n'avait pas connu d'investissements en matière d'infrastructure au cours des 30 à 40 dernières années, il s'agit d'une très grande réalisation. PAC 1 a connu un tel succès que le Brésil a mis en œuvre le PAC 2, qui a débuté en 2010 et qui prendra fin en 2014. On prévoit investir plus de 500 milliards de dollars dans l'infrastructure au Brésil.

Ces investissements vont du secteur pétrolier et gazier à l'infrastructure sociale comme le logement, l'eau et l'électricité. Et cela comprend ce qui est nécessaire pour les Jeux olympiques et la Coupe du monde, les principaux investissements, je dirais.

Enfin, l'autre secteur qui nous importe, c'est celui de l'électricité. Dans ce secteur, le Brésil connaît une croissance de la demande de 5 p. 100 par année. Vous pouvez voir dans le ce résumé que j'ai préparé que ce pays doit investir environ 5 milliards de dollars par année pour de nouvelles capacités de production d'énergie électrique et environ 10 milliards de dollars par année pour le transport et la distribution de l'électricité. Il s'agit d'un investissement majeur de notre point de vue en tant que firme d'ingénierie et de construction.

L'une de nos priorités internationales est d'établir une plus grande présence au Brésil, d'avoir une participation dans ce secteur et d'aller chercher le maximum possible. De toute évidence, nous devons faire face à des défis de taille. J'ai déjà parlé de la concurrence, qui est féroce. Il y a au moins cinq entreprises IAC — entreprises d'ingénierie, d'approvisionnement et de construction — qui ont des revenus supérieurs à 3 milliards de dollars par année. De toute évidence, elles sont d'une très grande taille. Et elles ont également

throughout the country, and they have backing from BNDES, which is the Brazilian development bank, as they go overseas. You do not see them just keeping a strong grip in Brazil, but they are also growing importantly in the rest of the region.

The other barrier or challenge we see in Brazil is related to taxes and fees for foreign services. I am sure you have heard that many times, so I will not expand on it.

Finally, the foreign governments are backing their industries as they go into Brazil. This is a competition between countries more than competition between private companies. It is the way we feel when we are down there on the ground and you see what we are up to and the challenges we face.

I will only outline three of the major challenges so you do not get a feeling it is all about challenges in Brazil. Opportunities also come with those challenges.

Just to summarize and also let Mr. Rakievich speak, I will wrap up by saying what I think we need from the Canadian government as support to be more successful in Brazil is a true partnership between the Canadian government and Canadian businesses, as the other businesses we are seeing from other countries are getting from their governments when they go into Brazil.

I will leave it there. I think there will be questions around those lines. I will pass it over to my colleague.

Mr. Rakievich: Good morning, and thank you for the opportunity to present this morning. McCoy Global is a Canadian publicly traded company on the Toronto Stock Exchange. Our revenues are in the neighbourhood of \$150 million a year. We are specific to one industry, and that is the oil and gas industry. Predominantly, we design and manufacture equipment for operating on drilling rigs throughout the world, for both land and offshore applications. That is the business we are in. We are based in Edmonton, Alberta. We have physical operations in Edmonton as well as British Columbia, and we have operations in Houston and Louisiana.

We sell our products throughout the world. There is a lot of intellectual property related to our industry. We are always designing new ways and new technologies to assist our customers in getting to oil and gas. That is very important to us.

We export a tremendous amount of our products outside of Canada. Canada is a market for us, obviously, being in Alberta and a lot of drilling activity in Western Canada. However, Canada represents not as large a portion of our market as the rest of the world. The rig counts around the world are very significant. We have the opportunity, if there is a rig anywhere in the world,

beaucoup d'influence dans ce pays. Elles assurent une présence dans tout le pays et elles jouissent de l'appui de la BNDES, qui est la banque de développement brésilienne, lorsqu'elles vont outre-mer. Non seulement maintiennent-elles une poigne solide au Brésil, mais elles connaissent également une forte croissance dans le reste de la région.

L'autre obstacle ou défi que nous voyons au Brésil est lié aux taxes et aux frais pour les services étrangers. Je suis sûr que vous en avez entendu parler à maintes reprises; alors, je n'en parlerai pas.

Enfin, les gouvernements étrangers appuient leurs industries qui vont au Brésil. Il y a plus de concurrence entre les pays qu'il y en a entre les entreprises privées. C'est le sentiment que nous avons lorsque nous sommes là-bas sur le terrain et que vous voyez ce que nous faisons et les défis auxquels nous faisons face.

Je ne vais décrire que trois grands défis de manière que vous n'ayez pas le sentiment que tout au Brésil est défi. Des occasions accompagnent ces défis.

Simplement pour résumer et, également, pour laisser M. Rakievich parler, je vais terminer en disant que je pense que ce que nous attendons comme appui de la part du gouvernement canadien pour avoir plus de succès au Brésil, c'est un partenariat véritable entre le gouvernement canadien et les entreprises canadiennes, comme celui que l'on voit entre les entreprises des autres pays et leur gouvernement lorsqu'elles vont au Brésil.

Je m'arrête ici. Je pense qu'il y aura des questions à ces sujets. Je laisse la parole à mon collègue.

M. Rakievich : Bonjour, et merci de l'occasion que vous m'avez donnée de prendre la parole ce matin. McCoy Global est une société canadienne cotée à la Bourse de Toronto. Elle a des revenus d'environ 150 millions de dollars par année. Nous n'œuvrons que dans un seul secteur, le secteur pétrolier et gazier. Notre principale activité consiste à concevoir et à fabriquer de l'équipement utilisé dans les installations de forage partout dans le monde, aussi bien pour les activités de forage sur terre qu'en mer. Notre siège social est situé à Edmonton, en Alberta. Nous avons des installations physiques à Edmonton et en Colombie-Britannique et nous avons des activités à Houston et en Louisiane.

Nous vendons nos produits partout dans le monde. Notre industrie est très active du point de vue de la propriété intellectuelle. Nous sommes constamment en train de concevoir de nouvelles façons et de nouvelles technologies pour aider nos clients à extraire le pétrole et le gaz. C'est très important pour nous.

Nous exportons une très grande partie de nos produits. De toute évidence, le Canada est un marché pour nous du fait que nous sommes situés en Alberta et qu'il y a beaucoup d'activités de forage dans l'Ouest canadien. Toutefois, le Canada ne représente pas une part aussi grande de notre marché que le reste du monde. Le nombre d'installations de forage dans le monde est très élevé. S'il y a une

to sell our technology. That is a bit about McCoy Global. Last year, for example, we shipped products to 48 different countries, so that gives you an idea of our geographical scope.

The Brazilian market specific to this discussion here today is a very important and emerging market for McCoy Global. All of Latin America is, quite frankly. We have done business in Latin America, including Brazil, for over 10 years, and we have been involved as the oil and gas industry has begun to really ramp up in that country and is now arguably the third largest oil reserve in the world. As was discussed prior, the intention of Brazil is to double their production over a very short period of time. What that means to companies like ourselves is that there will be a tremendous amount of capital spent on new equipment, with new rigs and equipment going into the country and service companies from around the world going after contracts. It represents a tremendous opportunity for companies like ours. We have targeted Brazil as a good long-term geographic region for our goods and services to generate revenue for the organization.

With that said, this year, it is kind of ironic that the fiscal year of 2011 will be a record-breaking year for revenue out of the country of Brazil, yet what I would like to discuss today is our firm belief that it is a short-term opportunity. If we do not have the ability to meet some of the local content rules and work around the tax regime and other barriers, we will probably lose market share over time. That brings me to the key hurdles that our organization is experiencing and we think we will experience in the long term, unless we can have some things change.

I read the transcripts from yesterday, and there was a lot of discussion around the tax regime in Brazil. It is very complicated. There are multiple layers of tax, and certainly our products are no exception to our customers. To put it in perspective, when we sell our products to our customers, when they finally get our product in their hands and ready to go to work, their actual cost is 70 to 100 per cent more than the original invoice from us once it gets through the tax regime. That is because of the local content rules.

Our products are manufactured either here in Canada or in the U.S., and we export them into Brazil to our customers. The customer must pay a heavy price for not complying with the local content rules. The obvious question is this: Why the heck do they buy from you? Why not buy locally and not pay that tax? Right now, we do not have a tremendous amount of competition in the country. The oil and gas industry in Brazil is not nearly as mature from an infrastructure perspective as it is in Canada or the Middle East or other parts of the world where we do business and the oil and gas industry has been thriving for many years. There are not a lot of companies that do what we do there, but they are starting to

installation de forage quelque part dans le monde, nous avons l'occasion de vendre notre technologie. Voilà un peu d'information au sujet de McCoy Global. L'an dernier, par exemple, nous avons expédié nos produits dans 48 pays différents, ce qui vous donne une idée du rayonnement géographique de notre entreprise.

Le marché brésilien qui fait précisément l'objet de la discussion d'aujourd'hui est un marché émergent très important pour McCoy Global. À vrai dire, c'est le cas de toute l'Amérique latine. Nous faisons des affaires en Amérique latine, y compris au Brésil, depuis plus de 10 ans, et nous sommes actifs depuis que l'industrie pétrolière et gazière a véritablement pris son envol dans ce pays, qui arrive maintenant au troisième rang mondial pour ses réserves de pétrole. Comme on l'a dit précédemment, le Brésil a l'intention de doubler sa production dans un très court laps de temps. Ce que cela signifie pour des entreprises comme la nôtre, c'est que l'on dépensera une énorme quantité de capitaux pour l'achat d'équipement, avec l'arrivée de nouvelles installations et de nouveaux équipements dans le pays et d'entreprises de services venant de partout dans le monde à la recherche de contrats. Cela représente une occasion extraordinaire pour des entreprises comme la nôtre. Nous avons ciblé le Brésil comme une bonne région géographique à long terme pour écouler nos biens et services afin de générer un revenu pour l'entreprise.

Ceci dit, il est un peu ironique de dire que l'exercice financier 2011 constituera une année record pour les revenus en provenance du Brésil; pourtant, ce que j'aimerais dire aujourd'hui, c'est que nous sommes fermement convaincus qu'il s'agit d'une occasion à court terme. Si nous n'avons pas la capacité de respecter certaines des règles régissant le contenu local et de surmonter les obstacles fiscaux et autres, nous allons probablement perdre des parts de marché avec le temps. Cela m'amène à parler du principal obstacle auquel fait face notre entreprise et auquel elle continuera de faire face à long terme, à notre avis, si nous ne réussissons pas à changer certaines choses.

J'ai lu la transcription des délibérations d'hier et on a beaucoup discuté du régime fiscal en vigueur au Brésil. Il est très compliqué. Il y a de multiples couches de taxes et chose certaine, nos produits ne sont pas une exception pour nos clients. Pour mettre les choses en perspective, lorsque nous vendons nos produits à nos clients, lorsqu'ils ont finalement notre produit entre les mains, le coût réel est plus élevé de 70 à 100 p. 100 au prix indiqué sur la facture originale, une fois que le produit a subi le traitement fiscal. Cela est attribuable aux règles régissant le contenu local.

Nos produits sont fabriqués ici au Canada ou aux États-Unis et nous les exportons à nos clients au Brésil. Le client doit payer un prix élevé pour ne pas avoir respecté les règles régissant le contenu local. La question évidente qui se pose est la suivante : pourquoi alors achète-t-il de nous? Pourquoi ne pas acheter au Brésil et éviter de payer cette taxe? À l'heure actuelle, nous n'avons pas une concurrence si forte dans ce pays. L'industrie pétrolière et gazière au Brésil est loin d'avoir la maturité, du point de vue de l'infrastructure, de celle du Canada ou du Moyen-Orient ou d'autres parties du monde où nous faisons des affaires et où l'industrie pétrolière et gazière prospère depuis de

crop up. For example, we identified a couple of Brazilian companies that are up and coming. As those companies grow and have a competitive advantage from a tax perspective, they will slowly erode our market.

There are smart people down there; there is a lot of good expertise in engineering, et cetera, and they can develop products. Over time we will lose market share. The only way around that is either we comply with the local content rules or there is a better agreement between our countries where we can be more competitive.

I have already indicated that intellectual property is important to our company. We do a lot of new product development. In this industry, technology changes very quickly. There is a lot more automation and the construction of wells is getting much more complicated.

In Brazil offshore, for example, they drill in 10,000 feet of water which, as you can imagine, creates technical challenges. We actually like that because it requires more technically advanced equipment and gives us a chance to develop some of these. I read the testimony of one of the witnesses yesterday who described the requirement for better understanding between the countries on respecting each other's intellectual property, so that we have a formal intellectual property agreement where we do not have to go down there and see some of our stuff being copied and have a difficult time defending our position with our technology.

The third item is with respect to travel. This includes not only Brazil but other BRIC countries as well. For the oil and gas industry, our biggest markets that are growing significantly are pretty much all of the BRIC countries. That is where the future is for us and many other companies. If you look at the economic growth going on in the world today, they are some of the few countries that actually have some light in the near term. They also are the hardest countries for us to do business with from a travel perspective in needing visas.

I travel extensively. We do business in almost every country in the world that is involved in looking for oil and gas. For me to give up my passport for six weeks to get a visa to go to Brazil is a tremendous barrier, but that is the way it is; it is very cluttered.

I see Canadian companies at the airports, on the airplanes and in the hotels because more and more Canadians are doing business in Brazil. For all of us, whether it is me, chief financial officers or operating people, I am sure there is a backlog of activity in the visa offices in the Brazilian consulates here in

nombreuses années. Il n'y a pas beaucoup d'entreprises qui font ce que nous faisons, mais elles commencent à se multiplier. Par exemple, nous avons recensé quelques entreprises brésiliennes qui ont le vent dans les voiles. À mesure que ces entreprises croissent et qu'elles continuent de jouir d'un avantage concurrentiel du point de vue fiscal, elles vont éroder lentement notre marché.

Il y a beaucoup de personnes intelligentes là-bas; et il y a beaucoup d'expertise en génie, et cetera, et ils peuvent développer des produits. Avec le temps, nous allons perdre des parts de marché. La seule façon de surmonter cet obstacle, c'est de respecter les règles régissant le contenu local ou qu'il y ait entre nos deux pays un meilleur accord nous permettant d'être plus concurrentiels.

J'ai déjà dit que la propriété intellectuelle était un facteur important pour notre entreprise. Nous faisons beaucoup de développement de nouveaux produits. Dans cette industrie, la technologie change très rapidement. Il y a beaucoup plus d'automatisation qu'avant et la construction des puits devient beaucoup plus complexe.

Au large du Brésil, par exemple, le forage se fait à 10 000 pieds de profondeur ce qui, comme vous pouvez l'imaginer, pose de grands défis techniques. En fait, cela nous plaît parce que ce type de forage nécessite de l'équipement techniquement plus avancé et nous donne l'occasion de développer ce genre d'équipement. J'ai lu le témoignage d'un des témoins d'hier qui a décrit la nécessité d'une meilleure compréhension entre les deux pays pour ce qui est de respecter la propriété intellectuelle de l'autre pays, d'avoir une entente formelle en matière de propriété intellectuelle qui ferait en sorte que nous n'ayons pas à nous rendre là-bas pour constater que notre équipement a été copié et avoir de la difficulté à défendre notre position concernant notre technologie.

Le troisième point concerne les déplacements, non seulement au Brésil, mais aussi dans les autres pays BRIC. Pour l'industrie du pétrole et du gaz, les marchés qui connaissent la plus forte croissance se trouvent essentiellement dans ces pays. C'est là que sont notre avenir et celui de nombreuses autres compagnies. Si vous pensez à la croissance économique que connaît le monde aujourd'hui, ils font partie du petit nombre de pays qui peuvent, à court terme, voir la lumière au bout du tunnel. Ce sont aussi les pays avec lesquels nous avons le plus de difficultés à faire affaire puisque nous devons obtenir des visas.

Je voyage beaucoup. Nous commerçons avec presque tous les pays du monde qui sont à la recherche de pétrole et de gaz. Avoir à me séparer de mon passeport pendant six semaines pour obtenir un visa au Brésil est pour moi un énorme obstacle, mais c'est ainsi et c'est très gênant.

Je vois des représentants d'entreprises canadiennes dans les aéroports, les avions et les hôtels, parce que de plus en plus de Canadiens commercent avec le Brésil. Pour nous tous, que nous soyons agents financiers en chef ou techniciens, il doit y avoir des arriérés dans le traitement de nos demandes de visa dans les

Canada. For people like us, giving up your passport for six weeks is too onerous. We have to do it for the other BRIC countries as well, whether it is Russia, China or other parts of the world.

We do have a travel barrier and it is very burdensome. It is a lot of paperwork. You have to get invitations from companies and all kinds of stuff.

I have been to Brazil seven times in the last 18 months and it is very challenging. When I am negotiating in Brazil and I am sitting across from someone from Great Britain or Germany and they do not even need to have a visa to travel, it does not make a heck of a lot of sense to us Canadians.

I would like to wrap it up by suggesting that there is a tremendous opportunity in the oil and gas industry over the next 10 years for Canadian manufacturers to participate in a very meaningful way in the growth that will take place in that industry. There are some issues around doing business in that country, and we believe that the Canadian government could play a very meaningful role in helping us and the Brazilian companies create a more business-friendly environment where we can do business better together in the future.

I know it takes time. I have learned a lot about the business culture and how that country thinks. It will take time, but we need to start somewhere so that hopefully in three to five years from now, the business environment between the countries is much smoother and more beneficial.

The Chair: I think the witnesses have covered a lot of ground and the visa issue continues to come up. No doubt you will see something in our report about that; hopefully it will be helpful.

I want to ask a question more to you, Mr. Ray, because it was the way you phrased one of your questions. You said how tough it is to do business — the impediments, et cetera. We hear that. We have studied the other BRIC countries, as has been pointed out elsewhere, and it seems we always hear there are difficulties. We have to pay attention to them.

What is it about Brazil that is more difficult; or are we simply saying as we work from country to country, we have to face that there are impediments and difficulties and we have to find solutions for them? What I am getting at is it is very hard to do business in India with the competition we have there, as well as in China. Is there something different about Brazil? Is it Mercosur, or do you even think about that?

Mr. Ray: I cannot speak for India. I am not as familiar with it as I am with the Latin America countries. Definitely Brazil is at a different level of challenge than the rest of the Latin America countries. We have a well-established presence in Colombia, where we have about 1300 people. We have 500 people in Chile and almost 300 in Peru. We do business in different countries and we do not face the same degree of difficulty as we do in Brazil.

consulats brésiliens au Canada. Pour des gens comme nous, nous séparer de notre passeport pendant six semaines coûte trop cher. Et c'est la même chose avec les autres pays BRIC, qu'il s'agisse de la Russie, de la Chine ou d'autres pays du monde.

Cet obstacle aux voyages est très pénible. Il y a beaucoup de paperasserie, il faut obtenir des invitations d'entreprises et faire toutes sortes de démarches.

Je suis allé sept fois au Brésil au cours des 18 derniers mois et, chaque fois, c'est le parcours du combattant. Lorsque je négocie des contrats et que je rencontre des gens de Grande-Bretagne ou d'Allemagne qui n'ont même pas besoin de visa, je trouve absurde que les Canadiens se trouvent dans cette situation.

En conclusion, je dirais qu'au cours des 10 prochaines années, les entreprises canadiennes du secteur du pétrole et du gaz auront d'immenses possibilités de participer de façon très significative à la croissance que connaîtra cette industrie. Commercer avec ce pays présente des difficultés. Je crois donc que le gouvernement canadien pourrait apporter une aide précieuse à nos entreprises et aux entreprises brésiliennes pour créer un climat plus propice aux affaires.

Je sais que cela prend du temps. Je connais bien la culture commerciale et la mentalité de ce pays. Cela prendra du temps, mais il faut commencer à agir dès maintenant pour que d'ici trois à cinq ans, le milieu des affaires entre les deux pays devienne — nous l'espérons — plus harmonieux et profitable.

La présidente : Je pense que les témoins ont passé en revue de nombreux sujets et que la question des visas y tient une grande place. Ce thème figurera donc certainement dans notre rapport, en espérant que cela soit utile.

J'aimerais vous demander quelque chose, monsieur Ray, à cause de la façon dont vous avez formulé une de vos questions. Vous avez parlé de la difficulté de faire des affaires — des obstacles, et cetera. Nous vous entendons. Nous avons étudié les autres pays BRIC, comme cela a été signalé ailleurs, et nous entendons toujours, semble-t-il, qu'il y a des difficultés. Nous devons y porter attention.

Qu'y a-t-il de plus difficile au Brésil, ou disons-nous simplement qu'en travaillant d'un pays à l'autre, nous devons reconnaître les obstacles et les difficultés qui se présentent et y trouver des solutions? Ce que je veux dire, c'est qu'il est par exemple très difficile de commercer en Inde à cause de la concurrence, ainsi qu'en Chine. Est-ce différent au Brésil? Est-ce à cause du Mercosur ou pas?

M. Ray : Je ne peux pas parler pour l'Inde, que je ne connais pas aussi bien que les pays d'Amérique latine. Mais il est clair que le Brésil présente des défis différents des autres pays de la région. Nous sommes bien établis en Colombie, où nous avons environ 1 300 agents. Nous en avons 500 au Chili et près de 300 au Pérou. Nous commerçons dans divers pays, mais nous n'y trouvons pas les mêmes difficultés qu'au Brésil.

What is it about Brazil? It goes back in history. Over time, Brazil has relied predominantly on its internal consumption. That is why they have such a huge internal market. For years, it has imposed barriers for companies overseas to come in. If you want to go into Brazil, you have to produce in Brazil, manufacture in Brazil and deliver services from Brazil. Foreign services are subject to up to 42 per cent for fees and taxes. You can hardly compete in Brazil for delivering services from overseas.

Only about 24 or 25 per cent of the GDP in Brazil comes from exports. It highly relies on that, which has provided a lot of power to the local companies. It allows them to grow significantly, and they have a lot of influence in all federal, state and municipal governments. That makes it more challenging.

To do business in Brazil, you have to spend a lot of time mixing with the crowd in order to understand the flow of the country. Developing that kind of relationship takes more time, just to understand where you are and what is considered bad.

The Chair: I have a long list and we always have limited time, so I appeal to senators to limit themselves to about five minutes each for question and answer.

[Translation]

Senator Fortin-Duplessis: First of all, I would like to thank you for appearing before our committee and I would like to thank Mr. Rakievich for joining us by videoconference. I noticed that you took the time to familiarize yourself with the answers that our witnesses gave when they appeared before our committee.

As you might know, Brazil ranks third among the countries that are experiencing the most difficulties with recruiting qualified staff, which exceeds the global average. Those results were published in the latest Manpower study conducted with a panel of 40,000 employees in 39 countries.

Behind Brazil, listed at 57 per cent, is Japan with 80 per cent of employers being dissatisfied; in India, the rate is 67 per cent, and the global average is 34 per cent.

The shortage is especially felt by developing sectors. We are talking about civil construction, with an ambitious social housing program, the major projects you mentioned, the projects in preparation for the 2014 FIFA World Cup and the 2016 Olympic Games. Generally, technical positions and jobs in technology are the most difficult to fill.

I also read that Brazil trains 40,000 engineers and architects per year when they actually need 60,000. The temporary solution would be to relax visa formalities for highly skilled foreign nationals. At the same time, Brazil is a very protectionist country.

Do you know whether Brazil is doing something to make up for this lack of technical training? On the ground, do you hire Brazilians for the major projects or do Canadians go there to do the work?

Qu'y a-t-il de si particulier au Brésil? Cela a trait à son histoire. Le Brésil a toujours compté sur son marché interne qui est, pour cette raison, énorme. Pendant des années, il a imposé des barrières aux entreprises étrangères. Si vous voulez aller au Brésil, vous devez produire au Brésil et livrer des services à partir du Brésil. Les services étrangers sont assujettis à des redevances et taxes pouvant aller jusqu'à 42 p. 100. On peut donc difficilement concurrencer le pays dans ce secteur.

Seulement 24 ou 25 p. 100 du PIB proviennent des exportations. Le pays en dépend beaucoup, ce qui a donné énormément de pouvoir aux entreprises locales, et leur a permis de connaître un large essor et d'avoir beaucoup d'influence sur les administrations fédérales, étatiques et municipales. La situation en est d'autant plus difficile.

Pour faire affaire au Brésil, il faut y passer énormément de temps afin de comprendre la mentalité du pays. Créer des liens d'affaires, comprendre où vous vous situez et savoir ce qui ne se fait pas, tout cela prend du temps.

La présidente : Comme ma liste est longue et que nous avons toujours peu de temps, je demanderais aux sénateurs de se limiter à environ cinq minutes chacun pour la question et la réponse.

[Français]

Le sénateur Fortin-Duplessis : En tout premier lieu, je vous remercie de comparaître devant notre comité, et vous, monsieur Rakievich, d'intervenir par vidéoconférence. J'ai vu que vous aviez pris la peine de prendre connaissance des réponses que nos témoins ont données lorsqu'ils ont comparu devant notre comité.

Comme vous le savez peut-être, le Brésil se trouve en troisième position parmi les pays qui ont le plus de difficultés à recruter du personnel qualifié, ce qui dépasse la moyenne mondiale. Ces résultats ont été publiés dans la toute récente étude de Manpower effectuée sur un panel de 40 000 employeurs dans 39 pays.

Derrière le Brésil, qui affiche 57 p. 100, se trouve le Japon où 80 p. 100 des employeurs sont insatisfaits, en Inde le taux est de 67 p. 100, pour une moyenne mondiale de 34 p. 100.

C'est surtout dans les secteurs en pleine expansion que la pénurie se fait le plus sentir. On parle de la construction civile, avec un programme ambitieux de logements sociaux, les grands projets auxquels vous avez fait allusion, les projets liés à la préparation de la Coupe du monde de soccer en 2014 et les Jeux olympiques de 2016. De façon générale, ce sont des postes techniques et en technologie qui sont les plus difficiles à remplir.

J'ai appris également, dans mes lectures, que le Brésil forme 40 000 ingénieurs et architectes par an, alors qu'il leur en faudrait 60 000. La solution temporaire serait d'assouplir les formalités de visas pour les étrangers hautement qualifiés. Toutefois, le Brésil est un pays très protectionniste.

Savez-vous si le Brésil fait quelque chose pour pallier ce manque de formation technique? Sur le terrain, compte tenu des grands projets, engagez-vous du personnel brésilien, ou est-ce que ce sont des Canadiens qui se rendent sur place pour effectuer les travaux?

[English]

The Chair: Are you asking Mr. Ray or Mr. Rakievich?

Mr. Ray: Excuse me; I think I missed the translation, if there was any translation.

The Chair: Then you are probably not on the right channel.

Senator Fortin-Duplessis: I asked if the Brazilians work for you when you have projects there, or if Canadians can go and work there. Do only Brazilian workers work for your projects?

Mr. Ray: There is one issue ongoing in Brazil. The country is going through such a high growth in so many different sectors that there is a real lack of qualified personnel in Brazil. You can hear the Brazilian companies speaking about that very openly.

For example, about two months ago I heard Eike Batista, one of the wealthiest men in Brazil, speaking about how many welders he needs to bring from Brazil to work in their operations.

We definitely need to maximize the number of Brazilian engineers that we work with from a cost-competitive situation, but in many instances, we need to have lead engineers in specific sectors brought in on an expat situation for the specialized or project managers. A customer said to me, when I was asking where I could find a good project manager, that that is a species in extinction in Brazil. There are certain qualifications that are just not available, and we need to, obviously, bring them from here, to the extent that I think we are reaching the point where it will be as competitive to deliver the services from Canada and paying the services. Obviously, there is high inflation in Brazil that also impacts the labour market that makes you more competitive to deliver the services from there. Typically, you have to do it there, and if you have BNDES funding, you have minimum local content requirements. You have to watch that, too.

Mr. Rakievich: When it comes to looking for local skilled talent in Brazil, it is very difficult. Right now, the labour market is very tight for engineering and finance people. We know at some point in the future we will have to establish a footprint. I have been spending my time down there. I looked at two potential acquisition opportunities in Brazil. One of the reasons we considered acquiring was that when you do an acquisition, you get the people that come with it. That gives you a head start.

There is no question that the growth in all sectors in Brazil is so rapid that the country has not kept up with providing skills to match the growth. It is definitely a very tight labour market, especially for skilled people from anyone that you will have do professional services or in an operating plant, like a machinist or things like that, no question.

Senator Wallin: I will put a quick question to you because we are making recommendations and we have heard from many witnesses. The consistent message is trouble with patent protection, better tax treatment, the visa issue and travel. You have all talked about the need for a free trade framework of some

[Traduction]

La présidente : Est-ce que vous vous adressez à M. Ray ou à M. Rakievich?

M. Ray : Excusez-moi, je crois que j'ai manqué la traduction, s'il y en avait une.

La présidente : Vous n'êtes probablement pas sur le bon canal.

Le sénateur Fortin-Duplessis : Je me demandais si les Brésiliens travaillent pour vous lorsque vous menez des projets dans leur pays, ou si vous faites venir des Canadiens. Est-ce que seuls les travailleurs brésiliens participent à vos projets?

M. Ray : Le problème permanent du Brésil vient du fait que le pays connaît une telle croissance dans de si nombreux secteurs qu'il y a un manque réel de personnel qualifié. Les entreprises brésiliennes ne s'en cachent d'ailleurs pas.

Ainsi, il y a environ deux mois, j'entendais Eike Batista, l'un des hommes les plus riches du Brésil, parler du nombre de soudeurs qu'il devait faire venir du pays pour travailler dans ses usines.

Par souci de rentabilité, nous devons certainement trouver le plus grand nombre possible d'ingénieurs brésiliens, mais dans bien des cas et dans des secteurs particuliers, nous devons avoir recours à des ingénieurs étrangers pour gérer des projets. Ainsi, lorsque j'ai demandé à l'un de mes clients où je pourrais trouver un bon gestionnaire de projet, il m'a répondu que cela était une espèce en voie d'extinction au Brésil. Il y a des compétences qui sont tout simplement inexistantes et que nous devons donc faire venir d'ici. Nous arrivons d'ailleurs au point où ce sera plus concurrentiel de livrer et de payer les services à partir du Canada. Par ailleurs, le taux d'inflation élevé du Brésil influe sur le marché du travail et rend plus concurrentielle la prestation des services sur place. C'est d'ailleurs ce qui se fait généralement et si, en plus, vous êtes financés par la BNDES, les exigences de contenu local sont minimales et c'est un facteur qu'il faut prendre en considération.

M. Rakievich : Il est très difficile de trouver des compétences sur place. En ce moment, il y a une très forte pénurie de spécialistes en génie et en finances. Nous savons qu'à un moment donné, il faudra établir une présence. J'ai passé moi-même du temps là-bas et j'ai examiné deux possibilités d'achat. L'une des raisons pour lesquelles nous avons envisagé un tel achat, c'est que l'effectif vient avec. Cela permet de partir d'un bon pied.

La croissance de tous les secteurs est si rapide au Brésil que le pays n'arrive plus à fournir la main-d'œuvre qualifiée correspondante. Le marché du travail connaît donc une grande pénurie, surtout de personnel qualifié, que ce soit pour des services professionnels ou en usine, comme les machinistes ou autres.

Le sénateur Wallin : Je vous poserai une brève question, car nous faisons des recommandations et avons entendu de nombreux témoins. Les problèmes qui reviennent le plus souvent portent sur la protection des brevets, le traitement fiscal, les visas et les déplacements. Vous avez tous parlé de la nécessité d'une sorte de

kind to protect against that. Although, as we see with our neighbour to the south, free trade agreements do not do much about Buy America policies or, in this case, “buy Brazil” policies.

Is that enough? Do you feel this will solve the problem if we get a trade agreement or that that is your priority issue?

Mr. Ray: I think Brazil is currently in discussions with so many parties on free trade. As a company, we would love to see a free trade agreement between Canada and Brazil.

From my personal perspective, I have the concern that I will just get in another queue, that, just like the European Union, we will be negotiating one for the next 10 years. That is a real concern I have about the free trade agreements.

That is why we have to jointly team up, government and Canadian businesses, and see what alternative path we can come up with a free trade agreement. Brazilians have some flexibility to do things that they say they normally cannot do, but they do them. One example is that, typically, they just tender every job, but they signed with Sinopec a 1200-kilometre pipeline, and it was a government-to-government agreement.

Mr. Laurin: Even though a free trade agreement is not a panacea and not a perfect remedy to a trade dispute, as we see with the United States on an on-and-off basis, it would help tremendously to have not necessarily one comprehensive agreement but maybe an incremental approach where we build interests on both sides. That is what the government is pursuing right now, with Prime Minister Harper going to Brazil recently, and Minister Fast going there a couple of times. That has been helpful having both of them spending time there. I know many member companies appreciate it. Sometimes people see that on television and wonder why they are spending time there. Well, I can tell you from a business perspective we hear repeatedly from our members that this makes a difference.

As Mr. Ray pointed out, we are competing against other countries that are doing the same thing. If we are not there, it sends a message but if we go, it also sends a very strong message.

There are a number of areas. When it comes to labour mobility, there are things that can be done that do not require us to enter into long trade negotiations. There are some things we can do even on a unilateral business to facilitate business travel, and it would be in our interests. On patents and IP, for example, we have some agreements to cover those issues with some other countries. On taxation, we have double taxation agreements with a number of countries with whom we do not have a free trade agreement. Many things can be done.

cadre de libre-échange qui vous offrirait une protection en la matière. Or, et nous l'avons vu avec notre voisin du Sud, les accords de libre-échange ne peuvent pas grand-chose contre les politiques du genre : « Achetez américain » ou, en l'occurrence : « Achetez brésilien ».

Est-ce suffisant? Pensez-vous que le fait d'avoir un accord de libre-échange réglerait le problème ou que cela est votre souci prioritaire?

M. Ray : Le Brésil mène, je crois, des pourparlers avec de très nombreux pays à propos de libre-échange. En tant que représentants d'une compagnie, nous serions ravis de voir conclure un accord de libre-échange entre le Canada et le Brésil.

De mon point de vue, je crains que nous nous trouvions encore dans une file d'attente, comme avec l'Union européenne, et que les négociations prennent encore 10 ans. C'est ce que je crains vraiment à propos des accords de libre-échange.

Voilà pourquoi les entreprises et le gouvernement canadiens doivent faire équipe et voir quelle solution de rechange nous pouvons trouver. Les Brésiliens sont assez souples et font plier quelquefois leurs propres règles. Ainsi, s'ils font généralement des appels d'offres pour tous les contrats, ils ont conclu avec Sinopec un contrat pour un pipeline de 1 200 km, aux termes d'une entente passée de gouvernement à gouvernement.

M. Laurin : Bien qu'un accord de libre-échange ne soit pas la panacée et un remède miracle aux différends commerciaux, comme nous l'avons vu avec les États-Unis et de façon ponctuelle, il serait extrêmement utile d'avoir, peut-être pas un accord global, mais une approche qui satisferait progressivement les intérêts des deux parties. C'est ce que cherche d'ailleurs actuellement le gouvernement. À cette fin, le premier ministre Harper a fait récemment une visite au Brésil et le ministre Fast y est allé deux fois. Leur séjour a été très utile et beaucoup d'entreprises leur en sont reconnaissantes. Les gens qui les voient à la télévision se demandent quelquefois qu'est-ce qu'ils font là. Eh bien, d'un point de vue d'affaires et selon ce que nos membres nous ont dit à plusieurs reprises, leur présence change complètement la situation.

Comme l'a souligné M. Ray, nous concurrençons d'autres pays qui font exactement la même chose que nous. Si nous n'y allons pas, nous leur envoyons un certain message, mais si nous y allons, nous leur envoyons aussi un message, mais celui-là très fort.

Il y a divers secteurs à envisager. Par rapport à la mobilité de la main-d'œuvre, nous pouvons faire des choses qui ne nécessitent pas de longues négociations. Il y en a d'autres que nous pouvons même faire unilatéralement pour faciliter les déplacements d'affaires et ce serait dans notre intérêt. À propos des brevets et de la propriété intellectuelle, par exemple, nous avons conclu des accords avec certains autres pays. Autre exemple, nous avons conclu des conventions fiscales avec des pays avec lesquels nous n'avons pas d'accord de libre-échange. Bien des choses peuvent être accomplies.

With Brazil, when it comes to formalizing our trade relationship, we are starting from almost a blank page, so there is a lot of potential. We have some agreements with them in science and technology, but there is a lot more that can be done. I know the government is quite committed to a trade policy that would enhance our trading relationship with Brazil.

Mr. Rakievich: I absolutely believe that improving our trade between the two countries in a formal way, between both the Canadian government and the Brazilian government, is critical in the long term. We can think about what can fix things in the short term, but reducing some of these trade barriers in the long term between the countries will solve many of these problems for sure.

Senator Finley: In previous committee meetings, I concentrated particularly on the areas of protectionism, taxes and so on, and you have covered that a bit. I do not want to revisit that. I think we understand that the Brazilian government tends to use fiscal measures and taxes to socially engineer within the country.

I want to look at the other side of the equation here. I think this is probably particularly relevant to Mr. Ray at SNC-Lavalin International. The labour union situation in Brazil has its collective agreements, strikes and any right to work in parts of Brazil. I am asking this because very much of the union's minimum wages will be set, which will have an impact economically but particularly so in Brazil's case because the pensions are linked to the minimum wage, and a small increase in minimum wage can mean a huge collective liability on the part of the government downstream.

How do you see the labour union, say vis-à-vis Canada or the United States? Where would you see labour activity or labour unrest in Brazil or even in South America generally?

Mr. Ray: In Brazil, that is one of the mounting pressures the government will have to deal with. That has been accumulating for a long time. In a way, that was a way for the government to stimulate internal consumption. That has been the major focus of the government. However, the government also realizes that it cannot continue accumulating that liability.

How they will deal with that pressure is still to be seen. I could not say how the government will be moving and mitigating the impact of it because I just do not know. This is new to the government. This is something they have to figure out, how they continue stimulating internal consumption and, at the same time, contain inflation. I do not know.

Senator Finley: Has SNC-Lavalin International and your very considerable experience in Brazil been affected by labour unrest in any way?

Mr. Ray: Not in Brazil. It may affect the future operations of the mines, as we have seen in Peru, where it has slowed down daily operations or even stopped projects until they settled their labour issues. In Brazil, we have not seen that yet. That is why I could not comment on the impact in Brazil.

Pour ce qui est de rendre officielle notre relation commerciale avec le Brésil, nous partons presque de zéro. Cette relation a donc beaucoup de potentiel. Nous avons déjà conclu des accords en sciences et en technologie, mais on peut faire beaucoup plus. Je sais que le gouvernement est tout à fait attaché à une politique commerciale qui renforcerait nos rapports avec ce pays.

M. Rakievich : Je suis persuadé qu'il est essentiel que nos deux gouvernements améliorent et rendent officiels les échanges. Nous pouvons certes régler des problèmes à court terme, mais la réduction des obstacles commerciaux entre les deux pays résoudra nombre de nos problèmes à long terme.

Le sénateur Finley : Lors de réunions précédentes, je me suis penché en particulier sur les dossiers du protectionnisme, des impôts et autres, et vous en avez un peu parlé. Je ne veux donc pas y revenir. Nous comprenons tous que le gouvernement brésilien a tendance à utiliser les mesures fiscales et les impôts pour façonner le tissu social du pays.

Je voudrais maintenant me pencher sur l'autre élément de l'équation, qui concerne tout particulièrement M. Ray à SNC-Lavalin International. La situation syndicale au Brésil est caractérisée par les conventions collectives, les grèves et le droit au travail dans toutes les régions du pays. Je soulève la question parce que la plupart des salaires minimums fixés par les syndicats ont en général des conséquences sur l'économie, mais plus particulièrement au Brésil, où les retraites sont liées au salaire minimum et où une modeste augmentation de ce salaire peut entraîner d'énormes responsabilités collectives de la part du gouvernement.

Comment voyez-vous la situation syndicale par rapport, disons, à celle du Canada ou des États-Unis? Qu'en est-il de la main-d'œuvre et des conflits de travail au Brésil ou, de façon plus générale, en Amérique du Sud?

M. Ray : C'est l'une des pressions croissantes auxquelles le gouvernement devra faire face au Brésil. Ces pressions montent depuis longtemps. D'une certaine manière, le gouvernement s'en servait pour stimuler la consommation interne. Et cela a été son principal souci. Il réalise toutefois qu'il ne peut plus continuer à les laisser s'accumuler.

Reste à voir comment l'on fera face à ces pressions. Je ne saurais dire quelle direction le gouvernement prendra pour en atténuer la portée. Tout cela est nouveau pour le gouvernement, qui doit déterminer sa position et voir comment continuer de stimuler la consommation interne tout en contenant l'inflation. Je ne sais pas comment il s'y prendra.

Le sénateur Finley : Compte tenu de votre profonde expérience du Brésil, est-ce que la société SNC-Lavalin International a été touchée d'une façon ou d'une autre par les conflits de travail?

M. Ray : Pas au Brésil. Les conflits de travail pourraient à l'avenir toucher l'exploitation des mines, comme nous l'avons vu au Pérou, où ils ont ralenti les opérations quotidiennes ou même arrêté des projets jusqu'au règlement du différend. Cela n'est pas encore arrivé au Brésil. Voilà pourquoi je n'ai pas d'idée à ce sujet.

Mr. Rakievich: We do not have any people operating in Brazil as employees at the time, so I cannot speak to that nearly as well, other than it appears there is tremendous inflation on labour costs, which is an interesting thing going on there right now.

Senator Downe: Mr. Ray, in your presentation you mentioned the need for a true partnership between the government and business. Do you have any specific examples of what would be in that partnership?

Mr. Ray: Yes. As I started this short list of things that we need to address together with the government, it starts with consultation. When talking about the trade agreements, what are the areas and priorities of concern, getting feedback from Canadian businesses on what their priorities are. When arranging high-level visits, discuss what the plan is and who we need to see.

One thing I am seeing now — and please excuse me because I am not as familiar with Canadian politics — if there was more coordination between private Canadian businesses and the government in general, not just federal, I would advise to coordinate so we can target all the states in Brazil, because there is activity beyond Sao Paulo and Rio. I have seen missions on almost a monthly basis from Canadian provinces. They always go to the same places, Rio or Sao Paulo and sometimes to Brasilia, but there is a lot of activity in northeastern Brazil or in the south of the country. We can maximize the resources that we are spending in the country together, and that is one of my challenges here. We have some presence in Rio, in Brazil, and in Belo Horizonte.

There is a lot of activity going on beyond that of which our organization alone cannot possibly address. They would welcome more high-level visits from the Canadian government than what people in Rio or Sao Paulo would because they do not get any visits from any country.

When we are talking about establishing a partnership between the Government of Brazil and the Government of Canada, it is a huge area of improvement that we can collectively address.

Senator Downe: My second question is for the witness appearing by video conference from Edmonton.

You mentioned you are operating in 48 countries. I am wondering about what solution works best for the visas in those other countries. You explained in some detail the problem you have getting a visa for Brazil. What is the best case study, in your experience, for other countries?

Mr. Rakievich: The best case study is to have no visa requirement at all, like we have in some of the European Union countries; we are free to travel into Germany or the Czech Republic now without visas. That is the ultimate best.

M. Rakievich : Nous n'avons pas encore de main-d'œuvre au Brésil; voilà pourquoi je ne peux pas en parler autrement que pour dire qu'il semble y avoir une énorme inflation des coûts de la main-d'œuvre, ce qui est une évolution intéressante.

Le sénateur Downe : Monsieur Ray, dans votre exposé, vous avez mentionné la nécessité d'un vrai partenariat entre le gouvernement et le monde des affaires. Avez-vous des exemples de ce en quoi consisterait ce partenariat?

M. Ray : Oui, en dressant cette petite liste des points à traiter avec le gouvernement, j'ai commencé par la consultation. Lorsque nous parlons des accords commerciaux, quels sont les soucis prioritaires des entreprises canadiennes? Lorsque nous organisons des visites de haut niveau, il faut définir le plan et les attentes.

Ce que je vois pour l'instant — et je vous prie d'excuser mon ignorance de la politique canadienne —, c'est que s'il y avait davantage de coordination entre les entreprises du secteur privé canadien et les administrations en général, et pas seulement l'administration fédérale, je conseillerais de cibler tous les États du Brésil, parce que l'activité ne se limite pas à São Paulo et à Rio. Presque tous les mois, j'examine des missions menées par les provinces canadiennes. Elles visent toujours les mêmes endroits, Rio ou São Paulo et quelquefois Brasilia, mais il y a énormément d'activité dans le Nord-Est ou dans le Sud. Nous pouvons maximiser collectivement les ressources consacrées à ce pays et c'est l'un de mes défis. Nous avons une certaine présence à Rio et à Belo Horizonte.

Il y a beaucoup d'activités sur lesquelles notre organisme ne peut pas se pencher seul. Ces villes accueilleraient plus de visiteurs de hautes instances du gouvernement canadien que Rio ou São Paulo, car aucun pays ne s'y rend.

Dans le cadre de nos discussions sur l'établissement d'un partenariat entre les gouvernements brésilien et canadien, ce sont des améliorations majeures que nous pourrions examiner collectivement.

Le sénateur Downe : Ma deuxième question s'adresse au témoin qui comparait par vidéoconférence à partir d'Edmonton.

Vous avez dit que vous faites des affaires dans 48 pays. Je me demande quelles solutions fonctionnent le mieux pour les visas dans ces autres pays. Vous avez bien expliqué le problème qui se pose pour l'obtention d'un visa du Brésil. D'après votre expérience, quelle est la meilleure solution dans d'autres pays?

M. Rakievich : La meilleure solution, c'est de ne pas exiger de visa du tout, comme c'est le cas dans certains pays de l'Union européenne; nous pouvons maintenant voyager librement en Allemagne ou en République tchèque sans visa. C'est la meilleure solution.

In China, all of the processes are very similar. If you are getting a business trip visa, typically in all these countries you have to get an invitation from somebody as part of the application process, and then you have to fill out the forms and explain exactly when you will be there, when you will leave and all that kind of stuff.

The only difference I can see between the visas we have received in our company for our management to travel throughout countries that require visas is the timeline. The process is very similar. I do not think anybody has a fabulous process that we can say, "Man, this is the thing to follow," but it is the timing.

What I did learn in all my trips to Brazil is that the process is really slow there, so as Canadians, we have maybe a certain expectation on how things get done. I am sure my counterpart will agree that in Brazil, you have to be able to sit back and watch things happen very slowly. In anything we have done in Brazil, even with the Brazilians getting the visa process through, it happens very slowly.

In this particular case I am not convinced it is the specific process that is better or worse than anybody's, it is how long it takes them to get things done. Maybe it is the backlog. I am not sure.

Senator D. Smith: I think this question was triggered in my mind when Mr. Rakievich made reference to 42 per cent. When you think of all the extra taxes for us to go in there, I am wondering whether it is driven more by revenue or to give them a huge advantage in doing it on their own or to put us in a position that if we want to be in there we have to hook up with Brazilian companies and form partnerships?

I am reminded that it was almost two years ago that we went to Khanty-Mansi in Russia to hear all about the similarity of their oil issues to Alberta's issues. We listened to several days of primal screams. I know these are challenges. What are your thoughts on what is driving this?

Mr. Ray: It is a way of protecting local industry. Here is an opportunity that can be worked out. We can find some interest on the Brazilian side because given the specialized labour shortage that Brazil is going through, I am sure they see the benefit of an exchange of technical expertise as a way to transfer technology. That would allow some room for the Canadian government to go in and explore exchange agreements for technical expertise with them.

They have put this in place at a time when all they wanted was to protect the local companies. Right now, when I go out and talk to giant construction companies that they try to protect over the years, about teaming up because we are bringing in the Canadian expertise, the engineering expertise in specialized sectors, they welcome that alliance now. They are not as opposed to it as one could have imagined.

En Chine, tous les processus sont très similaires. Si l'on obtient un visa d'affaires, en règle générale, dans tous ces pays, dans le cadre du processus de demande, il faut d'abord obtenir l'invitation d'une personne. Il faut ensuite remplir les formulaires et dire exactement quand on arrivera, quand on partira, et cetera.

La seule différence que je vois entre les visas que nous recevons dans notre entreprise pour permettre à nos gestionnaires de se rendre dans des pays qui exigent un visa, concerne le temps. Les processus sont très similaires. Je ne crois pas qu'il existe un processus à ce point fabuleux qui nous permet de dire : « Wow, c'est la marche à suivre », mais c'est le temps.

Ce que tous mes voyages au Brésil m'ont appris, c'est que le processus est vraiment lent là-bas; donc, comme Canadiens, nous avons peut-être certaines attentes sur la façon dont les choses se font. Je suis sûr que mon homologue conviendra qu'au Brésil, il faut être capable de laisser aller les choses, qui avancent très lentement. Dans tout ce que nous faisons au Brésil, même pour l'obtention du visa, les choses se font très lentement.

Dans ce cas précis, je ne suis pas convaincu que ce qui est en cause, c'est tant leur processus qui est meilleur ou pire que n'importe quel autre, que le temps qu'il leur faut pour faire avancer les choses. C'est peut-être l'accumulation de travail. Je n'en suis pas sûr.

Le sénateur D. Smith : Je pense que la question m'est venue à l'idée lorsque M. Rakievich a fait référence aux 42 p. 100. Lorsqu'on songe à toutes les taxes supplémentaires qu'il nous faut payer pour aller là-bas, je me demande si c'est motivé davantage par les revenus ou par l'énorme avantage que cela leur donne de le faire eux-mêmes ou par le fait que cela nous place dans une position où si nous voulons entrer, nous devons établir des liens avec des entreprises brésiliennes et former des partenariats?

Cela me rappelle qu'il y a presque deux ans, nous sommes allés à Khanty-Mansi en Russie pour connaître les similitudes entre les enjeux liés au pétrole là-bas et ceux en Alberta. Cela a été plusieurs jours de cris primaux. Je sais que ce sont des enjeux. Selon vous, qu'est-ce qui motive cela?

M. Ray : C'est une façon de protéger l'industrie locale. Voici une possibilité qui peut convenir. Nous pouvons susciter l'intérêt des Brésiliens, car étant donné le manque de main-d'œuvre spécialisée au Brésil, je suis sûr qu'ils voient l'avantage d'un échange d'expertise technique comme un moyen de faire un transfert de technologie. Cela donnerait au gouvernement canadien une marge de manœuvre pour explorer la possibilité d'établir avec eux des accords d'échange pour l'expertise technique.

Ils ont mis cela en place à un moment où tout ce qu'ils voulaient, c'était de protéger leurs entreprises locales. À l'heure actuelle, lorsque je parle aux grandes entreprises de construction, qu'ils ont tenté de protéger au fil des ans, de faire équipe parce que nous fournissons le savoir-faire canadien, de l'expertise technique dans des secteurs spécialisés, elles se réjouissent de ce partenariat. Elles ne s'y opposent pas autant qu'on pourrait l'imaginer.

Senator D. Smith: When it comes to solving problems, where there is a will there is a way. Are you saying that you think the Brazilians have the will to try and solve this?

Mr. Ray: I think so because the growth in several industries, including the oil and gas industry, will be limited by this constraint in specialized labour.

Senator D. Smith: Are you nodding in Edmonton?

Mr. Rakievich: Yes.

Senator D. Smith: You agree?

Mr. Rakievich: Yes, I agree to the answer to your specific question. What we are still experiencing is that legacy of a protectionist culture and that is what created where we are today. The only reason we are able to have what I described as our best revenue year in Brazil is because no one in Brazil can make what we make. That is the only reason we are able to sell and our customers who are buying and importing our products are holding their nose and paying the big tax and paying the big bucks because they do not have much choice either.

That is great short term for us but if we think long term that is not sustainable. Somebody will be in there doing what we do and then my market will disappear. Our job is to be proactive and make sure that our Canadian manufactured products and our technologies get developed and get utilized in that market for a long period of time. That is what we are trying to navigate.

Senator Mahovlich: Over the years, Canada has been known to have mines in Brazil. Have we built up confidence with the Brazilians doing business with them? Do they look towards Canada as a good business partner?

Mr. Ray: I do think so. However, I have to say at this moment the experience with the Canadian companies has been good. There has only been one event that keeps coming up in the aeronautic business that created some tension between the two countries in years back. However, in the mining sector the experience has been positive.

Senator Mahovlich: We have a good reputation?

Mr. Ray: I think so. That is why we need to keep promoting the good Canadian brand. It is positive.

Senator Mahovlich: I am from Toronto and we have a lot of Brazilians there and we are well thought of.

Senator Finley: Good soccer players too, Frank.

Mr. Rakievich: In the seven or eight trips I have taken to Brazil, in the oil and gas — I can speak for the oil and gas industries — there is a tremendous amount of respect between the Brazilian companies doing business there and the Canadians that are also working with them. It is very interesting. I met so many people that have had either college age children or themselves had taken some of their education in Canada. Canada is very well

Le sénateur D. Smith : Quand on veut résoudre des problèmes, on peut le faire. Êtes-vous en train de dire que les Brésiliens veulent essayer de résoudre le problème?

M. Ray : Je le crois, car la croissance que connaissent plusieurs industries, dont l'industrie pétrolière et gazière, sera limitée par cette contrainte dans la main-d'œuvre spécialisée.

Le sénateur D. Smith : Faites-vous signe que oui, à Edmonton?

M. Rakievich : Oui.

Le sénateur D. Smith : Vous êtes d'accord?

M. Rakievich : Oui, j'approuve la réponse à votre question. Nous vivons encore sous cet héritage de culture protectionniste, et c'est ce qui nous a menés où nous sommes aujourd'hui. La seule raison pour laquelle nous sommes en mesure d'avoir ce que je décrirais comme notre meilleure année sur le plan des revenus au Brésil, c'est que personne au Brésil ne peut faire ce que nous faisons. C'est la seule raison qui explique que nous sommes capables de vendre, et nos clients qui achètent et importent nos produits avalent la pilule et paient les taxes élevées et le gros prix parce qu'ils n'ont guère d'autres choix.

Pour nous, c'est très bien à court terme, mais ce n'est pas durable à long terme. Un jour, quelqu'un là-bas fera ce que nous faisons, et mon marché disparaîtra. Notre travail consiste à prendre des initiatives et à nous assurer que nos produits manufacturés canadiens et nos technologies seront développés et utilisés dans ce marché pendant longtemps. C'est la voie que nous tentons de suivre.

Le sénateur Mahovlich : Au fil des ans, le fait que le Canada a des mines au Brésil s'est su. En faisant affaire avec les Brésiliens, avons-nous établi un climat de confiance avec eux? Considèrent-ils le Canada comme un bon partenaire commercial?

M. Ray : Je crois que oui. Toutefois, je dois dire que l'expérience avec les entreprises canadiennes est bonne à ce moment-ci. Il n'y a eu qu'un seul événement qui ne cesse de refaire surface dans le secteur de l'aéronautique, qui a créé des tensions entre les deux pays il y a des années. Cependant, dans le secteur minier, l'expérience est positive.

Le sénateur Mahovlich : Nous avons une bonne réputation?

M. Ray : Je crois que oui. C'est pourquoi il nous faut continuer à promouvoir la bonne image de marque du Canada. C'est positif.

Le sénateur Mahovlich : Je viens de Toronto, où il y a beaucoup de Brésiliens, et nous sommes très bien vus.

Le sénateur Finley : Il y a de bons joueurs de soccer aussi, Frank.

M. Rakievich : Au cours de mes sept ou huit voyages au Brésil, j'ai constaté que dans l'industrie pétrolière et gazière — je peux parler de cette industrie —, il y a vraiment beaucoup de respect entre les entreprises brésiliennes qui font des affaires là-bas et les Canadiens qui travaillent avec eux. C'est très intéressant. J'ai rencontré tellement de gens qui ont des enfants qui ont l'âge d'étudier au collège ou qui ont eux-mêmes étudié en partie au

known and well respected in my view. That is something the Canadian government can use as an anchor point. Is it bad enough to try to sort out trade barriers, but it would be really bad if we had a bad relationship to begin with culturally or otherwise.

The good news is I think there is a tremendous amount of respect certainly between the Canadian business people and the Brazilian business people, and the general population. That is a great start.

Senator Mahovlich: Is the oil and gas business in Brazil mostly offshore or onshore?

Mr. Rakievich: Right now there is so much talk about the offshore. The offshore is where the largest reserves are, but the onshore part of the industry is just starting to grow. The trouble they have with onshore is the lack of infrastructure. We know of a Canadian company, for example, that has created a land rig where they can disassemble it and helicopter it into the jungle to get it into the site because of the infrastructure of roads. The next thing is it is great to drill a well but how do you get the stuff out of there? You need pipelines and other things.

The land is going to grow. It is the smallest part now but there are a lot of opportunities. It just needs more infrastructure, and that will take time.

The Chair: We have many more questions. We want to explore why the region of Belo Horizonte seems to be on everyone's conversation list and why there is not the activity from some of the other states. However, we have run out of time and it would be unfair to the next panel. Therefore, I have a feeling that we will back to you in Edmonton and elsewhere to follow up more specifically.

This has been extremely helpful. We moved from enthusiasm and pessimism to some practical steps, and I appreciate that. I hope that some of your thoughts and certainly some of your wisdom will be reflected in our report.

Thank you very much to Mr. Rakievich, Mr. Laurin and Mr. Ray.

Honourable senators, I should say that it has been the policy of this committee for many years not to do background introductions on our witnesses. That material is received by committee members, and we want to maximize the time for presentations and questions.

We now have before us representatives of Transport Canada. Kristine Burr, Assistant Deputy Minister of Policy, is here, along with Marc Rioux, Director of International Air Policy.

Canada. À mon avis, le Canada est très bien connu et respecté. Le gouvernement canadien pourrait s'en servir comme point d'ancrage. C'est déjà assez pénible de tenter de régler la question des obstacles au commerce, mais ce serait encore plus pénible si nous avions de mauvaises relations, sur le plan culturel, par exemple.

La bonne nouvelle, c'est que je pense qu'il y a vraiment beaucoup de respect entre les entrepreneurs canadiens et brésiliens et l'ensemble de la population. C'est un très bon début.

Le sénateur Mahovlich : L'industrie pétrolière et gazière au Brésil mène-t-elle surtout des activités extracôtières ou terrestres?

M. Rakievich : À l'heure actuelle, on parle tellement des activités extracôtières. C'est en mer que l'on trouve les plus grandes réserves, mais le volet terrestre de l'industrie ne fait que commencer à se développer. Le problème, c'est le manque d'infrastructure. Par exemple, nous connaissons une entreprise canadienne qui a créé un appareil de forage terrestre que l'on peut démonter et transporter par hélicoptère jusque dans la jungle pour l'amener sur le site, en raison de l'infrastructure routière. L'autre chose, c'est que forer un puits, c'est très bien, mais comment sort-on tout de là? Il faut des pipelines et d'autres choses.

Le terrain se développera. C'est la plus petite partie maintenant, mais il y a beaucoup de possibilités. Il faut seulement plus d'infrastructures, et cela prendra du temps.

La présidente : Nous avons beaucoup d'autres questions. Nous voulons essayer de comprendre pourquoi la région de Belo Horizonte semble faire partie de toutes les conversations et pourquoi pas l'activité de certains des autres États. Cependant, nous n'avons plus de temps et ce ne serait pas juste pour le prochain groupe de témoins si nous poursuivions. J'ai donc le sentiment que nous communiquerons de nouveau avec vous à Edmonton et ailleurs pour faire un suivi.

Ces discussions ont été utiles. Nous sommes passés de l'enthousiasme et du pessimisme à des mesures concrètes, et j'en suis ravie. J'espère que certaines de vos idées se retrouveront dans notre rapport.

Merci beaucoup à M. Rakievich, à M. Laurin et à M. Ray.

Honorables sénateurs, je dois dire que notre comité a pour politique, depuis bien des années, de ne pas faire de présentation sur le parcours de ses témoins. Les membres du comité reçoivent ces renseignements, et nous voulons avoir le plus de temps possible pour entendre les exposés et poser des questions.

Nous accueillons maintenant des représentants de Transports Canada : Mme Kristine Burr, sous-ministre adjointe des politiques, et Marc Rioux, directeur de la politique aérienne internationale.

I am sure you have read our testimony. There are many questions, and we are constantly being told, anecdotally and otherwise, that this is one of the impediments of improving both government-to-government but also business-to-business and other ways our relationship with Brazil.

I think the questions were put to you. The floor is yours for an introduction and then I will go to questions as usual. Welcome to the committee.

Kristine Burr, Assistant Deputy Minister, Policy, Transport Canada: I would like to thank the committee for inviting Transport Canada to speak about the recently signed Canada-Brazil Open Skies Air Transport Agreement. We have prepared a deck, which we will leave with the clerk for further information.

The Canada-Brazil Open Skies Air Transport Agreement was negotiated pursuant to Canada's international air transport policy, which is called the Blue Sky policy. Before I touch on the agreement itself, we thought it would be helpful to you to have a very short context on how our air agreements are negotiated and implemented.

As you may be aware, the negotiation of international air transport agreements worldwide is conducted on a bilateral basis following principles set out in the 1944 Convention on International Civil Aviation, which is called the Chicago Convention. It is often mentioned when airline agreements are discussed. This convention is founded on the principles of non-discrimination and the sovereign right of states to manage their own air space. Canada and Brazil, along with 188 other countries, are signatories to the Chicago Convention.

Commercial aviation in the post-World War II period was also heavily influenced by a 1946 air transport agreement between the United Kingdom and the United States. This very carefully regulated agreement became a very early model for thousands of other air transport agreements that were to follow. We have been moving from a world that was very tightly regulated to a world that has become more open over the last few years.

It is important for us to remember, though, that air transport agreements are treaties, which means they are binding instruments under international law. Consequently, they should not be entered into lightly because they have long-term consequences.

Air transport negotiations are driven by national self-interest, and Canada can only accept this reality as well as the framework of the Chicago Convention globally. This means that we are rule takers as opposed to rule changers in the world of international air transportation.

The Blue Sky policy guides our negotiation of these agreements. Its objectives are to provide a framework that encourages competition and the development of new and expanded international air services that will benefit travellers,

Je suis certaine que vous avez lu notre témoignage. Il y a beaucoup de questions, et on nous dit constamment, de façon anecdotique et autrement, que c'est l'un des obstacles à l'amélioration de nos relations intergouvernementales, interentreprises et autres, avec le Brésil.

Je crois que les questions vous ont été présentées. La parole est à vous. Vous ferez un exposé et comme d'habitude, nous passerons aux questions. Bienvenue au comité.

Kristine Burr, sous-ministre adjointe des politiques, Transports Canada : J'aimerais remercier le comité d'avoir invité Transports Canada à venir discuter de l'accord de transport aérien « Ciel ouvert » qu'ont récemment signé le Canada et le Brésil. Nous avons préparé un dossier que nous remettrons à la greffière, au cas où vous voulez obtenir d'autres renseignements.

L'accord de transport aérien « Ciel ouvert » entre le Canada et le Brésil a été négocié conformément à la politique sur le transport aérien international du Canada, qu'on appelle « Ciel bleu ». Nous avons pensé qu'avant de parler de l'accord, il serait utile pour vous que nous vous expliquions très brièvement de quelle façon nos accords de transport aérien sont négociés et mis en œuvre.

Comme vous le savez sans doute, la négociation d'accords sur le transport aérien international est menée de façon bilatérale, en suivant des principes indiqués dans la Convention relative à l'aviation civile internationale de 1944, aussi appelée Convention de Chicago. On en fait souvent mention lorsqu'il est question d'accord de transporteurs aériens. Cette convention est fondée sur les principes de non-discrimination et le droit souverain des États de gérer leur espace aérien. Le Canada et le Brésil, ainsi que 188 autres États, sont signataires de la Convention de Chicago.

L'aviation commerciale après la Seconde Guerre mondiale a aussi été fortement influencée par l'accord de transport aérien de 1946 qui a été conclu par le Royaume-Uni et les États-Unis. Cet accord très soigneusement réglementé est devenu très vite un modèle pour les milliers d'accords de transport aérien subséquents. Nous sommes passés d'un monde qui était très réglementé à un monde qui est devenu plus ouvert au cours des dernières années.

Toutefois, il est important de nous rappeler que les accords de transport aérien sont des traités, ce qui signifie que ce sont des instruments contraignants en vertu du droit international. Par conséquent, ils ne devraient pas être conclus à la légère vu qu'ils ont des conséquences à long terme.

Les négociations en matière de transport aérien sont motivées par des intérêts nationaux, et le Canada ne peut qu'accepter cette réalité, ainsi que le cadre établi par la Convention de Chicago à l'échelle mondiale. En d'autres termes, dans le monde du transport aérien international, nous ne pouvons qu'accepter les règles, et non les changer.

La politique Ciel bleu oriente notre façon de négocier ces accords. Ses objectifs visent à fournir un cadre qui encourage la concurrence et la conception de services de transport aérien internationaux nouveaux et élargis dont pourront profiter les

business, shippers, tourism and anyone using air transportation. In doing so, we create commercial opportunities for Canadian airlines to grow and compete successfully in international markets, and we enable Canadian airports to market themselves with greater flexibility to Canadian and foreign airlines.

To the extent that the traffic rights we negotiate are used by carriers, our efforts support Canada's international trade objectives, such as the Global Commerce Strategy, the Americas Strategy and the Federal Tourism Strategy.

Finally, the Blue Sky policy aims at supporting a safe, secure and viable Canadian air transportation industry.

I would note that other recent transportation policies, such as the Asia-Pacific Gateway and Corridor Initiative and the Atlantic Gateway, also complement Canada's trade agenda by providing connections between our transportation system and emerging markets.

The Blue Sky policy was developed following extensive nationwide consultations with airports and air carriers; provincial, territorial and municipal governments; and other private stakeholders. We took into account the nature of the Canadian economy, our very large geography and dispersed population, and our air industry. Some of these are unique to the Canadian reality.

Under this policy, we pursue the further liberalization of air transport agreements and, in particular, seek reciprocal Open Skies type agreements when it is in Canada's overall interests. These agreements are reciprocal because the rights and provisions apply to both parties.

Before each negotiation, our team analyzes the particular case of the other country to decide how far we want to liberalize as there are times when we feel the more prudent approach might be warranted. For instance, considerations that can influence our approach include discriminatory airport access or problems with facilitation limitations in a particular country, and problems with the business environment; for example, rules on the transfer of funds or provisions on double taxation, which may impede the ability of Canadian airlines to operate commercially. From time to time, when foreign carriers appear not to be behaving in accordance with rational business principles or are protected from normal market disciplines, it results in a markedly imbalanced playing field vis-à-vis Canadian airlines.

In the five years since the policy was adopted, we have negotiated new or expanded air transport agreements with close to 60 countries. Whereas we had two open agreements before the

voyageurs, les entreprises, les expéditeurs, le secteur du tourisme et tous les gens qui utilisent le transport aérien. Nous créons ainsi des possibilités commerciales pour que les transporteurs aériens canadiens puissent croître et soutenir la concurrence sur les marchés internationaux. Nous permettons également aux aéroports canadiens de promouvoir leurs services auprès des transporteurs aériens canadiens et étrangers, tout en disposant d'une plus grande souplesse.

Dans la mesure où les droits de trafic que nous négocions sont utilisés par les transporteurs, nos efforts appuient les objectifs de commerce international du Canada, notamment la Stratégie commerciale mondiale, la Stratégie pour les Amériques et la Stratégie fédérale en matière de tourisme.

Finalement, la politique Ciel bleu vise à appuyer la sécurité, la sûreté et la rentabilité de l'industrie canadienne du transport aérien.

J'aimerais souligner que d'autres politiques récentes en matière de transport, notamment l'Initiative de la Porte et du Corridor de l'Asie-Pacifique et la Porte de l'Atlantique complètent également le programme commercial du Canada en améliorant les liens entre notre système de transport et les marchés émergents.

La politique Ciel bleu est le fruit de vastes consultations à l'échelle nationale avec les aéroports et les transporteurs aériens, les gouvernements provinciaux et territoriaux, les administrations municipales et d'autres intervenants du secteur privé. Elle tient compte des caractéristiques de l'économie du Canada, de sa grande superficie, de sa population diversifiée et de son industrie aérienne. Certaines de ces caractéristiques sont uniques à la réalité canadienne.

En vertu de cette politique, nous voulons continuer à libéraliser les accords de transport aérien et, en particulier, à obtenir des accords réciproques de type « Ciel ouvert », lorsque cela est dans l'intérêt global du Canada. Ces accords sont dits réciproques parce que les droits et les dispositions s'appliquent aux deux pays signataires.

Avant chaque négociation, nous analysons le cas particulier de l'autre pays afin de décider jusqu'à quel point nous voulons libéraliser, car il arrive qu'une approche plus prudente nous apparaisse justifiée. Différentes considérations peuvent influencer sur le choix de notre approche. Nous tenons notamment compte des problèmes de discrimination dans l'accès aux aéroports ou de restrictions quant à la facilitation, ainsi que des difficultés liées à la conduite des affaires (par exemple, les règles relatives au transfert de fonds et les dispositions touchant la double imposition) qui peuvent nuire considérablement aux activités commerciales des transporteurs canadiens. Lorsque les transporteurs étrangers ne semblent pas respecter les principes d'affaire raisonnables ou jouissent d'une protection allant à l'encontre des règles normales du marché, il en résulte un déséquilibre marqué des règles du jeu au détriment des compagnies aériennes canadiennes.

Au cours des cinq années qui ont suivi l'adoption de la politique, le Canada a négocié des accords de transport aérien nouveaux ou élargis avec près de 60 pays. Avant la politique Ciel bleu, nous

Blue Sky policy came into effect, we now have these types of agreements with over 40 countries, which collectively represents around 72 per cent of our international passenger traffic. Close to three quarters of the traffic is now covered by agreements that have no practical operating restrictions. In addition, many of our other agreements have unused rights, which means that new services could take place without having to renegotiate a treaty.

I know you are interested in the BRIC countries, so I will mention that both China's and India's agreements at that point in time have unused rights, which means new carriers can enter tomorrow. This brings me to the Canada-Brazil Open Skies Air Transport Agreement that was concluded last February and signed during the Prime Minister's visit to Brazil in August.

Brazil is currently Canada's twenty-first largest international air transport market and, with its growing economy, is considered to have significant bilateral traffic generation potential. Canada approached Brazil to launch discussions on an expanded agreement in 2010. This led to the successful negotiations that took place in February of this year.

The new agreement allows for an unlimited number of flights by airlines of both countries — and it is important to note this is unlimited number of flights for both passenger and cargo — access to all cities in each other's territories; liberal pricing provisions; liberal code-sharing provisions, which means an airline industry marketing practice where airlines can cooperate in ways to grow their traffic; and unrestricted services to and from third countries. For example, Canadian carriers can combine service to Brazil with service to a third country.

Since the ratification process can be lengthy, Canada and Brazil have agreed to apply the provisions of the new agreement on an administrative basis. This means the new rights are available for designated airlines to use right now. As per Canadian policy, the agreement will be tabled in the House of Commons for 21 sitting days. Following that, the government can continue with the domestic ratification process. Once both signatories have completed their internal ratification process, they will confirm this step via diplomatic notes. It is at this point that the agreement will become binding under international law.

Currently, Air Canada operates daily flights between Toronto and Sao Paulo. It also cooperates with the Brazilian airline TAM to transport passengers to other Brazilian destinations and TAM's passengers to other Canadian cities.

In consultation with the Canadian Tourism Commission and others, we know there are positive tourism and trade opportunities that will spur growth for air traffic for airlines in both countries. Happily, we now have an air transport agreement that will give airlines all the tools they need as private sector

dispositions de deux accords ouverts; nous avons maintenant conclu des accords semblables avec 40 pays, qui représentent au total plus de 72 p. 100 du trafic international de passagers. Ainsi, près des trois quarts du trafic est désormais couvert par des accords qui n'ont aucune restriction pratique d'exploitation. En outre, bon nombre de nos accords prévoient des droits qui n'ont pas encore été exploités, ce qui peut permettre la mise en place de nouveaux services sans avoir à renégocier un traité.

Comme je sais que vous vous intéressez aux pays BRIC, je vous signale que nos accords avec la Chine et l'Inde comportent actuellement des droits inexploités, ce qui fait que de nouveaux transporteurs pourraient arriver sur le marché dès demain. Voilà qui m'amène à vous parler de l'accord Ciel ouvert qui a été conclu entre le Canada et le Brésil en février dernier et qui a été signé en août, lors de la visite du premier ministre au Brésil.

Actuellement, le Brésil est le 21^e plus grand marché de transport aérien international pour le Canada. Compte tenu de son économie en pleine croissance, on considère que le Brésil offre un intéressant potentiel de génération de trafic aérien bilatéral. Le Canada a approché le Brésil pour lancer des discussions sur un accord élargi en 2010. Cette démarche a donné lieu à des négociations qui ont débouché sur une entente en février dernier.

Le nouvel accord permet un nombre illimité de vols de transporteurs aériens — et il est important de noter qu'il peut s'agir de passagers ou de fret — des deux pays; l'accès à toutes les villes sur le territoire de l'autre pays; des mesures plus flexibles pour la tarification et le partage de codes, une pratique commerciale de coopération entre les transporteurs pour accroître le trafic; des services sans restriction en provenance et à destination de pays tiers. Par exemple, les transporteurs canadiens peuvent combiner des vols à destination du Brésil et des vols à destination d'autres pays.

Comme le processus de ratification peut être long, le Canada et le Brésil ont convenu d'appliquer les dispositions du nouvel accord sur une base administrative. Ainsi, les transporteurs aériens désignés peuvent se prévaloir des nouveaux droits dès maintenant. Conformément à la politique du Canada, l'accord sera déposé à la Chambre des communes et soumis aux débats pendant 21 jours de séance. Le gouvernement pourra ensuite continuer son processus interne de ratification. Les deux signataires confirmeront par note diplomatique l'achèvement de leur processus interne de ratification. À ce moment-là, l'accord prendra force obligatoire en vertu du droit international.

Pour le moment, Air Canada offre des vols quotidiens entre Toronto et São Paulo et collabore avec le transporteur aérien brésilien TAM pour transporter ses passagers vers d'autres destinations brésiliennes et transporter les passagers de TAM dans d'autres villes canadiennes.

Après avoir consulté la Commission canadienne du tourisme et d'autres organismes, nous savons qu'il existe des débouchés touristiques et commerciaux qui stimuleront la croissance du trafic aérien pour les compagnies des deux pays. Heureusement, nous disposons désormais d'un accord de transport aérien qui

players to accommodate that growth. This Open Skies agreement is yet another example of the Blue Sky policy at work. We are hopeful we can accomplish more in the future.

I thank you for your time and Mr. Rioux and I would be pleased to answer any questions the committee may have.

The Chair: Thank you. That was extremely helpful, putting it in context. I think I learned more. Some things I should have known and some I have forgotten. That was well put in the context of what we need to think about when we talk about the impediments at the moment to businesses and their wish to have more access.

I have a list, so I will turn quickly first to Senator Downe, followed by Senator Fortin-Duplessis and Senator Finley.

Senator Downe: You indicated Air Canada has a direct flight to Brazil. Do any Brazilian airlines have any flights to Canada?

Ms. Burr: Not yet, but we are hopeful.

Senator Downe: We heard from a previous witness a few weeks ago, who indicated we only had 72,000 visitors from Brazil last year, which seems to be directed to the difficulty in obtaining a visa. I assume once the visa issue is solved, this agreement will make it easy for airlines to increase their travel load.

Concerning the ratification of the agreement, does the federal government ratify it alone or do they have to involve the provinces?

Ms. Burr: I think it is federal jurisdiction, so we are responsible for this solely at the federal level.

Senator Downe: How difficult is it on the Brazilian end? Do you know that?

Marc Rioux, Director, International Air Policy, Transport Canada: At the Brazilian end, I believe they have to submit the treaty to their congress and the congress must approve it. There are some steps they must go through.

Luckily for us, and this is a bit different from trade agreements, as was mentioned in the introduction, we are able to apply this agreement on an administrative basis right away because it is exclusively under federal jurisdiction and does not require implementation legislation and because it has no impact on the budget of the federal government. We are able to put at the disposal of airlines the rights that have been negotiated. On the Brazilian side, they were also able to do this.

While the current agreement can be used by airlines to launch new services, it is not binding under national law. However, carriers usually accept that fact and they often launch new services on the basis of an agreement that is only being applied on

fournira aux entreprises du secteur privé tous les outils nécessaires pour faciliter cette croissance. Cet accord Ciel ouvert est une autre réalisation rendue possible par la politique Ciel bleu. Nous espérons pouvoir en faire encore davantage à l'avenir.

Je vous remercie pour le temps que vous m'avez accordé, et c'est avec plaisir que M. Rioux et moi répondrons aux questions des membres du comité.

La présidente : Merci. Tout cela était fort intéressant. Je crois avoir appris certaines choses que j'aurais dû savoir et d'autres que j'ai sans doute oubliées. C'est une bonne mise en contexte pour nous aider à mieux comprendre les obstacles qui se dressent actuellement devant les compagnies aériennes et leur volonté de bénéficier de meilleures possibilités d'accès.

J'ai une liste d'intervenants et je donne tout de suite la parole au sénateur Downe, qui sera suivi du sénateur Fortin-Duplessis et du sénateur Finley.

Le sénateur Downe : Vous avez indiqué qu'Air Canada offre une liaison directe avec le Brésil. Est-ce que des compagnies aériennes brésiliennes proposent des vols à destination du Canada?

Mme Burr : Pas pour l'instant, mais nous l'espérons.

Le sénateur Downe : Il y a quelques semaines, un témoin nous indiquait que nous avions accueilli seulement 72 000 visiteurs en provenance du Brésil l'an dernier, un résultat qui semble directement relié à la difficulté à obtenir un visa. Je présume qu'une fois le problème du visa réglé, cet accord facilitera la tâche des compagnies aériennes qui veulent accroître leur trafic de passagers.

Pour ce qui est de la ratification de l'entente, le gouvernement fédéral est-il le seul responsable ou est-ce que les provinces ont un rôle à jouer?

Mme Burr : Je crois que c'est de compétence fédérale et que nous sommes donc les uniques responsables.

Le sénateur Downe : Est-ce que la ratification s'annonce difficile du côté brésilien? En avez-vous une idée?

Marc Rioux, directeur, Politique aérienne internationale, Transports Canada : Je crois que les Brésiliens doivent soumettre le traité à l'approbation de leur Congrès et suivre différentes étapes.

Comme nous l'avons indiqué d'entrée de jeu, nous avons la chance, à la différence des ententes commerciales, d'appliquer le présent accord sur une base administrative dès maintenant parce qu'il relève exclusivement de la compétence fédérale, n'exige l'adoption d'aucune loi et n'a aucun impact sur le budget du gouvernement fédéral. Nous pouvons donc mettre immédiatement à la disposition des compagnies aériennes les droits qui ont été négociés. C'est la même chose du côté brésilien.

Les compagnies aériennes peuvent s'appuyer sur l'accord conclu pour lancer de nouveaux services, mais cet accord n'a pas encore force obligatoire en vertu du droit national. Il s'agit toutefois d'une situation généralement acceptée par les transporteurs aériens qui

an administrative basis. For the airlines, that is very important because it is a very dynamic business and they can use the agreements to exploit commercial opportunities very quickly.

[*Translation*]

Senator Fortin-Duplessis: Welcome to both of you, Ms. Burr and Mr. Rioux. I have a quick question about the recent Open Skies agreement between Canada and various partners, including Brazil. This agreement is likely going to significantly change the architecture of the sky as we know it.

If the agreement leads to increased competition and therefore to a drop in prices, are you not worried that it might put passengers and the environment in danger?

Ms. Burr: With this type of agreement or link, we are first and foremost concerned about safety and security. We look at the other issues too, but safety and security are the main objectives for Transport Canada and the Government of Canada.

Senator Fortin-Duplessis: Do you feel that partners from other countries and Brazil have the same concern, or does Canada seem to be the only one to care about security and protection?

Ms. Burr: I think that almost all the countries are members of the International Civil Aviation Organization, whose headquarters are in Montreal. Countries like Brazil are also concerned about safety and security.

Senator Fortin-Duplessis: A number of airplane crashes have occurred in Brazil. So that was their area of weakness. Their security programs did not seem very effective. I assume they will be making an effort to overcome those challenges.

[*English*]

Senator Finley: Good morning. I have a few technical questions about the agreements generally and a couple of specific questions about Brazil, if I may.

In determining Blue Sky agreement, is this driven by your sector of the government, or is it driven by some other economic force, such as an airline or maybe even a hotel chain? Where does the impetus start?

Ms. Burr: I will ask Mr. Rioux to answer that question because one of his responsibilities is to help develop the negotiating plan for a given year. The responsibility resides with the Minister of Transport, but we work very closely with the Minister of Foreign Affairs and the Minister of International Trade and that department. Mr. Rioux will give you the details.

lancent souvent de nouveaux services sur la base d'une entente dont l'application n'est qu'administrative. Compte tenu du dynamisme du marché, c'est une option extrêmement utile pour les compagnies aériennes qui peuvent miser sur ces ententes afin d'exploiter très rapidement les possibilités commerciales qui s'offrent à elles.

[*Français*]

Le sénateur Fortin-Duplessis : Bienvenue à tous les deux, madame Burr et monsieur Rioux. J'ai une brève question concernant le récent accord Ciel ouvert entre le Canada et les différents partenaires, notamment le Brésil. Cet accord risque de modifier substantiellement l'architecture du ciel tel qu'on le connaît.

Dans l'éventualité où cet accord se solderait par une hausse de la concurrence et, par conséquent, une baisse des prix, ne craignez-vous pas que cela puisse mettre en danger la protection des passagers et de l'environnement?

Mme Burr : Notre principale préoccupation, dans le cadre d'une telle entente ou d'un tel lien, est la sécurité et la sûreté avant tout. Nous examinons aussi les autres questions, mais la sécurité et la sûreté sont les objectifs principaux pour le ministère des Transports et le gouvernement du Canada.

Le sénateur Fortin-Duplessis : Sentez-vous tout de même que cette préoccupation est présente chez les autres partenaires des autres pays et pour le Brésil, ou le Canada semble être le seul à se préoccuper autant de la sécurité et de la protection?

Mme Burr : Je crois que presque tous les pays sont membres de l'Organisation de l'aviation civile internationale, dont le siège social est situé à Montréal. Les pays comme le Brésil se préoccupent également des questions de sécurité et de sûreté.

Le sénateur Fortin-Duplessis : On a vu au Brésil plusieurs accidents d'avion. C'était d'ailleurs leur point faible. Leurs programmes de sécurité ne semblaient pas très efficaces. Je présume qu'ils feront un effort pour surmonter ces difficultés.

[*Traduction*]

Le sénateur Finley : Bonjour à tous. J'aurais quelques questions techniques au sujet des ententes d'une manière générale et quelques questions plus précises à propos du Brésil.

Lorsqu'un accord de type Ciel bleu est négocié, qui est à l'origine de l'initiative? Est-ce que cela vient de votre secteur du gouvernement ou bien d'un autre intervenant de la sphère économique, comme une compagnie aérienne ou même une chaîne hôtelière?

Mme Burr : Je vais laisser M. Rioux vous répondre, car il est notamment chargé de contribuer à l'élaboration de notre plan de négociation pour l'année. C'est le ministre des Transports qui est responsable, mais nous travaillons en très étroite collaboration avec le ministre des Affaires étrangères et celui du Commerce international ainsi qu'avec les gens de leur ministère. M. Rioux va vous fournir de plus amples détails.

Mr. Rioux: An interdepartmental process is in place. It is led by Transport Canada but involves other departments in the government to help us determine which countries we want to negotiate with.

The process takes into account several considerations. The first one is the commercial priorities of Canadian airports. For instance, they may have discussions with foreign or Canadian carriers about a new opportunity. Sometimes the argument could be an impediment to that opportunity. They would tell us: "We would like you to negotiate with country X so we can remove this impediment and then we can have a new service." Similarly, we consult with Canadian carriers, obviously, because they are the ones who carry the goods and people between the countries. They also have their commercial considerations. We work closely with the Department of Foreign Affairs and International Trade because they advise us on international trade concerns.

There was a question earlier about safety and security. On the security side, before negotiating with a country we always consult the Interdepartmental Working Group on Aviation Security, which is chaired by Transport Canada and on which sits the whole national security community in the government. We always run our ideas by them on negotiations and the countries we would like to negotiate with.

Senator Finley: In terms of the impetus, for example, how would I get a Blue Sky agreement going with Mongolia, if I were so inclined? As part of your process, do you consider immigration clusters? For example, there are high numbers of Chinese immigrants in Vancouver and Toronto, but perhaps not so many in Hamilton. Is that part of the equation? Do you do that or do the airlines do that?

Mr. Rioux: We do not do that at Transport Canada, per se. That information would have an indirect affect and be reflected in the size of the market between Canada or certain provinces in Canada and other countries. The size of the market is something we look at Transport Canada. I was explaining the process. The variables include international considerations, the size of the market and where people are applying.

Of course, the tourism factor is important. This year under the Federal Tourism Strategy, the government consulted the tourism sector, who told us that Brazil has big potential. We are marketing in that country, and we think it will lead to demand for air services. We take all of these factors into account. There is not one particular variable that drives the whole process all the time; it depends on each case.

Senator Finley: Are ethnic or immigration clusters considered?

Mr. Rioux: Yes.

M. Rioux : Un processus interministériel est en place. Il est dirigé par Transports Canada, mais d'autres ministères nous aident à déterminer avec quels pays nous souhaitons négocier.

Plusieurs facteurs sont pris en considération. Il y a d'abord les priorités commerciales des aéroports canadiens. Ils peuvent par exemple être en pourparlers avec des transporteurs canadiens ou étrangers concernant un nouveau débouché. Il arrive que la justification découle d'un obstacle à l'exploitation de ce débouché. Ils vont nous dire : « Nous voulons négocier avec tel pays, alors pourriez-vous supprimer cet obstacle pour que nous puissions offrir un nouveau service? » Nous consultons également les transporteurs canadiens, car ce sont bien sûr eux qui assurent le transport des marchandises et des passagers entre les pays. Ils ont leurs propres considérations commerciales. Nous travaillons en étroite collaboration avec le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international qui peut nous éclairer quant aux préoccupations relatives aux échanges entre les pays.

Il y a eu tout à l'heure une question concernant la sécurité. À cet égard, avant d'entamer des négociations avec un pays, nous consultons toujours le Groupe de travail interministériel sur la sûreté de l'aviation qui est présidé par Transports Canada et compte parmi ses membres tous les responsables gouvernementaux en matière de sécurité nationale. Nous leur soumettons toujours nos idées quant aux négociations à entreprendre et aux pays concernés.

Le sénateur Finley : Pour ce qui est de l'amorce du processus, pourriez-vous m'indiquer par exemple comment je pourrais déclencher la négociation d'un accord Ciel bleu avec la Mongolie, si la chose m'intéressait? Dans le cadre de votre démarche, tenez-vous compte des regroupements d'immigrants? Par exemple, il y a énormément d'immigrants chinois à Vancouver et à Toronto, mais peut-être pas autant à Hamilton. Est-ce que cela fait partie de l'équation? Est-ce un élément pris en compte par votre ministère ou par les compagnies aériennes?

M. Rioux : Nous ne le faisons pas à Transports Canada. C'est un phénomène qui a un effet indirect sur la taille du marché aérien entre le Canada, ou certaines provinces à l'intérieur du Canada, et d'autres pays. Transports Canada s'intéresse à l'importance du marché. J'étais en train de vous expliquer le processus. Parmi les variables en jeu, on note les considérations d'ordre international, la taille du marché et le positionnement de la demande.

Il va de soi que le tourisme est un facteur clé. Dans le cadre de la Stratégie fédérale en matière de tourisme, nous avons consulté cette année le secteur touristique qui nous a dit que le Brésil offre beaucoup de potentiel. Nous faisons de la promotion dans ce pays et nous croyons qu'il en résultera une demande accrue pour des services aériens. Nous tenons compte de tous ces facteurs. Il n'y a pas une variable en particulier qui est à la base de tout le processus à chaque occasion; tout dépend de la situation.

Le sénateur Finley : Est-ce que les concentrations de groupes ethniques ou d'immigrants sont considérées?

M. Rioux : Oui.

Senator Finley: Ms. Burr mentioned fairness and equitability. A number of world airlines are extraordinarily heavily subsidized by their governments; they are flagship carriers, if you like. If they are not currently subsidized, they are underwritten; i.e. their government would never allow the airline to go under. How do you balance that against carriers such as Air Canada, for example, which has to operate without the benefit of a safety net from the government in terms of service, pricing, overhead and facilities. How do you balance all of that?

Ms. Burr: We look first and foremost at the country-to-country traffic and how much traffic there is, how much traffic there will be, and the potential growth. That is one of the driving factors. There is no doubt that in some parts of the world, level playing field issues are a concern. We try to look at each case in terms of the potential for traffic between these countries.

It gets a little more complicated when airlines have a model whereby their market is focused on traffic beyond the immediate city pair or country pair. At this time, our policy is to focus solely on country-to-country traffic.

Senator Finley: I will tell you where I am going with this. We know that certain airlines have tried to open in Canada with an initial purpose of flying from A to B, but their long-term purpose is actually to fly from A in Canada to C, D, E, F, G and H in other countries. Presumably, that is fairly strictly regulated.

If someone were to negotiate a Blue Sky agreement with Transport Canada and then breach that agreement, would you have the power to immediately cancel that Blue Sky agreement? Is there some form of judicial process or international court that you would have to go to?

Ms. Burr: As I mentioned in the presentation, these agreements are treaties, so they are hard to rip up immediately. This is one of the reasons that we tend to be somewhat careful about how we negotiate. Mr. Rioux, do you want to speak to this from a technical standpoint?

Mr. Rioux: Yes. These are risks that we would analyze before going in and that are built into the negotiating mandate. These risks would inform us about how far we want to go with a particular country. Our approach is on a case-by-case basis.

The issue of traffic that you mentioned can be a risk. The issue is whether there is an undue reliance on that kind of traffic and whether there can be offsetting commercial opportunities for our industry in that country. Sometimes there are, and so we accept that, and when there are not, we have to be more prudent.

Le sénateur Finley : Mme Burr a parlé d'équité. Bon nombre de compagnies aériennes mondiales sont très largement subventionnées par leur gouvernement; ces transporteurs servent en quelque sorte de porte-étendards. Quand elles ne sont pas directement subventionnées, ces entreprises bénéficient de garanties en ce sens que le gouvernement ne permettra jamais qu'elles perdent de l'argent. Parallèlement à cela, on trouve des transporteurs comme Air Canada, par exemple, qui doivent offrir leurs services, fixer leur tarification, éponger leurs frais généraux et entretenir leurs installations sans bénéficier d'un filet de sécurité gouvernemental. Comment trouver le juste équilibre entre tout cela?

Mme Burr : Nous nous intéressons d'abord et avant tout à l'importance du trafic entre deux pays dans l'état actuel des choses comme dans une perspective d'avenir, en fonction des possibilités de croissance. C'est l'un des éléments fondamentaux. Dans certaines régions du monde, on ne peut pas parler d'égalité des chances, cela ne fait aucun doute. Nous essayons d'examiner chaque cas à la lumière des possibilités de trafic entre les pays concernés.

Les choses se compliquent un peu lorsque la compagnie aérienne adopte un modèle de marché mettant l'accent sur le trafic dans le cadre de liaisons entre villes ou pays jumelés. Notre politique actuelle limite nos interventions au trafic entre deux pays.

Le sénateur Finley : Je vais vous dire où je veux en venir. Nous savons que certains transporteurs aériens ont tenté d'instaurer un service au Canada dans le but initial d'assurer la liaison entre A et B, mais dans l'objectif à long terme d'éventuellement relier A au Canada à C, D, E, F, G et H dans d'autres pays. Je suppose qu'il existe une réglementation très stricte à cet égard.

Si une partie négociait un accord Ciel bleu avec Transports Canada et ne l'honorait pas, auriez-vous le pouvoir de l'annuler sur-le-champ? Devriez-vous d'abord passer par un processus judiciaire quelconque ou par un tribunal international?

Mme Burr : Comme je l'ai mentionné dans mon exposé, ces accords sont en fait des traités; il est donc difficile de les annuler d'un seul coup. C'est l'une des raisons pour lesquelles nous sommes prudents lors de nos négociations. Monsieur Rioux, aimeriez-vous parler de l'aspect technique?

M. Rioux : Oui. Avant de nous engager, nous analyserions certains risques qui sont inhérents au mandat de négociation. Ces risques nous permettraient de savoir jusqu'où nous voulons nous engager avec un pays. Notre approche est calculée en fonction de chaque cas.

Vous avez mentionné la question du trafic; il peut représenter un risque. En effet, il faut savoir si on risque de compter sur ce genre de trafic de façon exagérée ou s'il existe d'autres occasions d'affaires sur lesquelles notre industrie pourrait se rabattre dans ce pays. Cela arrive parfois, et nous les saisissons, et lorsque ce n'est pas le cas, nous devons alors être plus prudents.

These treaties have a termination clause that says with one year's notice a party can inform the other party that it plans to end the treaty. It is rather rare to find this clause invoked, but it is in the treaty. It has been used on a few occasions before, by both Canada and some of our partners. That tool is always available, but you have to think twice about cancelling the whole treaty when there is only one problem.

Senator Finley: Ms. Burr also mentioned in her presentation the phrase "liberal pricing provisions." Can you define "liberal pricing provisions"?

Mr. Rioux: It essentially means that airlines can react very quickly to changing market conditions in terms of the prices they charge. It is very flexible.

Senator Finley: Airlines operate in a market-driven world and not under a government regulated structure.

Mr. Rioux: Yes they do that in terms of getting prices approved by the other country, filing on time, et cetera.

Senator Finley: As you came to the decision and conclusion to negotiate a Blue Sky agreement with Brazil, which we all agree needs to be done, there must have been some statistics of future passenger traffic growth projections. Are those publicly available and, if so, where might we find them?

Mr. Rioux: There are commercial databases that would provide data traffic between the two countries.

Senator Finley: What about the forecast?

Mr. Rioux: I am not sure whether those companies do forecasts. We do some forecasting within Transport Canada.

Senator Finley: Can we see those figures?

Mr. Rioux: We can ask about them.

Ms. Burr: Yes.

Mr. Rioux: In the case of Brazil, we can see that the market has been growing. We are fairly confident that the growth rate will probably increase due to the active presence of the Canadian Tourism Commission in Brazil, its marketing of Canada in Brazil, and its spending of money in Brazil to market Canada. That helps to stimulate demand.

Senator Finley: I am not looking for the numbers in any way to criticize decisions. We all agree it needs to be done and if it will help spur tourism and business, we are totally in agreement.

I was asking for them because they might give the committee a framework in terms of potential numbers and growth of passengers over the next few years.

Ms. Burr: If I may respond to the question, another factor, as I mentioned in the presentation, is the analytical work we have been doing on the Asia-Pacific Gateway and on the Atlantic

Ces traités renferment une disposition de résiliation qui permet à une partie de se retirer de l'entente, à condition de donner à l'autre partie un préavis d'un an. Il est plutôt rare qu'on invoque cette disposition, mais elle existe. Le Canada y a déjà eu recours à quelques reprises, ainsi que certains de ses partenaires. On peut donc toujours s'en servir, mais il faut bien réfléchir avant de laisser un seul problème nous pousser à annuler un traité.

Le sénateur Finley : Dans son exposé, Mme Burr a aussi parlé des « dispositions sur un régime de tarification libérale ». Pouvez-vous définir cette expression?

M. Rioux : Essentiellement, cela veut dire que les transporteurs peuvent adapter très rapidement leurs tarifs à l'évolution du marché. Il ne s'agit donc pas d'un système rigide.

Le sénateur Finley : Les transporteurs évoluent en fonction de l'économie de marché, et non selon un cadre régi par le gouvernement.

M. Rioux : Oui, ils fonctionnent de cette façon lorsqu'ils font approuver leurs prix par l'autre pays, respecter les échéances, et cetera.

Le sénateur Finley : Lorsque vous avez décidé de négocier un accord Ciel bleu avec le Brésil — et nous pensons tous qu'un tel accord est nécessaire —, vous avez sûrement établi des prévisions de croissance du nombre de voyageurs. Ces données sont-elles publiques, et si c'est le cas, où peut-on les consulter?

M. Rioux : Il existe des bases de données commerciales qui renferment des données sur le trafic entre les deux pays.

Le sénateur Finley : Qu'en est-il des prévisions à ce sujet?

M. Rioux : Je ne suis pas certain si ces entreprises effectuent des prévisions, mais Transports Canada le fait.

Le sénateur Finley : Pouvons-nous les consulter?

M. Rioux : Nous pouvons essayer de les obtenir.

Mme Burr : D'accord.

M. Rioux : Nous constatons que le marché est en pleine croissance au Brésil. Nous sommes convaincus que la Commission canadienne du tourisme fera probablement encore augmenter le taux de croissance du marché dans ce pays, grâce aux sommes qu'elle y investit pour faire la promotion du Canada là-bas, car cela contribue à stimuler la demande.

Le sénateur Finley : Si je cherche à obtenir des données à ce sujet, ce n'est pas pour critiquer les décisions qui ont été prises. Nous convenons tous que ces mesures doivent être mises en œuvre, et si elles favorisent le tourisme et les affaires, nous les soutiendrons certainement.

J'aimerais avoir ces données, car elles nous donneraient une idée des prévisions du nombre et de la croissance du nombre de passagers pour les prochaines années.

Mme Burr : Si vous me permettez, j'aimerais répondre à la question. Comme je l'ai mentionné dans mon exposé, il faut aussi tenir compte d'un autre facteur, c'est-à-dire l'analyse que nous

Gateway as well. In our work on the Atlantic Gateway, we were well aware that Brazil is a country with an enormous amount of trade potential for Canada. Those studies and the work we are doing with the Atlantic Provinces and with the Atlantic Canada Opportunities Agency have helped us to increase our knowledge of the potential for economic activity. That too would be a factor going forward.

The Chair: As a supplementary, Brazil is almost as large as Canada is geographically. Currently, Air Canada flies into Sao Paulo but there is potential for more flights throughout Brazil. Are you tracking that? Was that part of the Blue Sky agreement? I am mindful that Brazil stopped flying to Canada, which I presume was their decision. Anecdotaly, we heard they may have stopped because they have more lucrative markets elsewhere or they did not see much business or tourism activity here. I do not know if any of that information is available. Do we need to broaden our focus because concentrating on Sao Paulo alone has not worked well? There is a push back that we should look somewhere else to the future because Brazil is changing.

Ms. Burr: As Mr. Rioux mentioned, we regularly canvass all the stakeholders, the airlines and others we have mentioned. The airline business is very dynamic. Carriers regularly decide to come in and go out of countries. I am sure whether we know if there are plans for other Brazilian companies.

Mr. Rioux: One of the factors that helped us to decide to negotiate with Brazil was that some Canadian airports, and one of our carriers, were seeing opportunities in that market. The carrier had plans to launch new services and could not because of the previous agreement, which was a constraint.

When we negotiate these agreements, we put in place a framework within which carriers make commercial decisions. While we hope there will be new services, we cannot guarantee it. It is up to the carriers to decide what to do. Up to this point, there are no Brazilian carriers flying to Canada. We would like to see a carrier come to Canada and offer additional services, but it is up to them to decide what they want to do.

Senator Downe: This goes back to the problem that our previous witness identified. The visa is a hindrance. This framework is for the future. Assuming you get the restrictions lifted, then, in a country of 190 million, if you spend additional funds in marketing, you will increase that 72,000 figure dramatically. Then airlines will be interested in flying into Canada, and more Canadian airlines will fly to Brazil.

You have a foundation here for what we hope will be a prosperous future. It is certainly not the reality today because of the restrictions on visas.

avons effectuée sur la porte de l'Asie-Pacifique et la porte de l'Atlantique. Pendant notre analyse de la porte de l'Atlantique, nous étions parfaitement conscients que le Brésil offrait un énorme potentiel commercial pour le Canada. Ces études et le travail que nous avons accompli avec les provinces maritimes et l'Agence de promotion économique du Canada atlantique nous ont aidés à mieux cerner le potentiel pour les activités économiques. Cela nous aiderait aussi à poursuivre nos efforts.

La présidente : À titre de renseignement, le Brésil est presque aussi grand que le Canada. Actuellement, Air Canada effectue des vols vers São Paulo, mais il existe d'autres destinations potentielles au Brésil. Effectuez-vous un suivi à ce sujet? Cela faisait-il partie de l'accord Ciel bleu? Je suis consciente que les transporteurs brésiliens ont interrompu leurs vols à destination du Canada, et je présume que cette décision était volontaire. Pour la petite histoire, on dit qu'ils profiteraient de marchés plus lucratifs ailleurs ou qu'ils trouvaient que les affaires et le tourisme étaient un peu stagnants ici. Je ne sais pas s'il existe de l'information concrète à ce sujet. Devrions-nous élargir nos horizons, étant donné que le fait d'avoir concentré tous nos efforts sur São Paulo ne semble pas avoir donné de bons résultats? On nous conseille de chercher ailleurs à l'avenir, car le Brésil est en train de changer.

Mme Burr : Comme M. Rioux l'a mentionné, nous consultons régulièrement toutes les parties intéressées, les transporteurs et les autres que nous avons mentionnés. L'industrie du transport aérien est en constante évolution; les transporteurs décident, à tout moment, de suspendre ou d'ajouter des vols vers un pays. Je suis certaine que nous sommes au courant si d'autres transporteurs brésiliens ont des plans pour l'avenir.

M. Rioux : Un des facteurs qui nous a poussés à négocier avec le Brésil, c'est que certains aéroports canadiens, et un de nos transporteurs, entrevoient des occasions d'affaires sur ce marché. Le transporteur en question prévoyait lancer de nouveaux services, mais un accord précédent l'en empêchait.

Lorsque nous négocions ces accords, nous établissons un cadre dans lequel les transporteurs prennent leurs décisions d'affaires. Même si nous espérons le lancement de nouveaux services, nous ne pouvons pas garantir qu'il en sera ainsi; la décision leur revient. En ce moment, le Canada ne figure pas parmi les destinations des transporteurs brésiliens. Nous aimerions que l'un d'entre eux s'installe ici et offre des services supplémentaires, mais cette décision leur revient.

Le sénateur Downe : Cela nous ramène au problème cerné par le témoin précédent : le visa constitue un obstacle. Ce cadre est pour l'avenir. Si vous parvenez à faire abolir les restrictions et que vous investissez davantage dans la promotion, vous réussirez alors à attirer beaucoup plus que 72 000 visiteurs parmi les 190 millions d'habitants de ce pays. Les transporteurs seront ensuite intéressés à venir au Canada, et un plus grand nombre de transporteurs canadiens ajouteront le Brésil à leurs destinations.

Vous avez en main tout ce qu'il faut pour bâtir, nous l'espérons, un avenir prospère. Pour le moment, ce n'est pas possible, en raison des restrictions sur les visas.

Senator D. Smith: I fly a lot and look at maps all the time, so I am always intrigued by this stuff. Sao Paulo is bigger than Rio, but Rio is more of a tourist destination. I have been to both places, though not recently enough.

Air Canada flies Toronto to Santiago and then Santiago to Buenos Aires. Those are two different countries, so they can get away with that. Could they not do both cities if they did not carry any passengers between Sao Paulo and Rio? I would think that is something that might work. Has that ever been explored?

Mr. Rioux: From a regulatory point of view, they could do it. It comes back to whether it is commercially viable for Air Canada to do that. They could fly from Canada to Sao Paulo and drop some passengers, then continue to Rio and drop the rest of the passengers.

Senator D. Smith: They have not shown any interest in that?

Mr. Rioux: You would have to ask them.

Senator D. Smith: Having been to both cities, I guess you would go to Sao Paulo for business. If you are visiting one or the other, though, I certainly know which one I would take. I would head for Ipanema or Copacabana.

The Chair: Personally, I would stay in Sao Paulo because you will be at the beaches and we are doing business.

The other problem is airports. In Sao Paulo, there are the two airports and now, with having to switch, it is the same thing as living in Regina and having to come to Ottawa. It is generally through another city and there is the frustration of delays, weather and connections.

You are saying there are opportunities between Brazil and Canada, and the only limitations would be the commercial ventures themselves and any other impediments that are naturally in the country. We have carriers that say they want to come into certain places. Perhaps the airport cannot accommodate them, or they are asking for special favours. They have to live within the agreement. If they can live within the agreement, then it is a commercial decision. We can be the power of persuasion and we can encourage, but it will be, finally, their decision.

From that, are you telling me that there are no further airlines now in Brazil that are subsidized, other than through tax concessions or anything that other countries might give to their companies?

Mr. Rioux: The main carrier is TAM, and I understand it is a private company.

Le sénateur D. Smith : Je voyage souvent en avion et je consulte régulièrement les cartes; ce sujet m'intrigue donc beaucoup. En effet, São Paulo est une plus grande ville que Rio, mais Rio est plus touristique. J'ai visité les deux endroits, mais pas dernièrement.

Air Canada effectue la liaison entre Toronto et Santiago et ensuite entre Santiago et Buenos Aires. Ces villes sont dans deux pays différents, ce qui lui permet de le faire. Le transporteur ne pourrait-il pas couvrir les deux villes s'il n'amenait aucun passager entre São Paulo et Rio? Je pense que cela pourrait fonctionner. A-t-on déjà envisagé cette idée?

M. Rioux : D'un point de vue réglementaire, ce serait possible. Il s'agit de savoir si cette option est viable, sur le plan commercial, pour Air Canada. Ses avions pourraient partir du Canada et atterrir à São Paulo pour déposer quelques passagers, et ensuite continuer sur Rio pour déposer le reste.

Le sénateur D. Smith : Air Canada n'est pas du tout intéressée?

M. Rioux : Il faudrait poser la question à ses représentants.

Le sénateur D. Smith : J'ai visité les deux villes, et je suppose qu'on se rend à São Paulo pour affaires. Toutefois, s'il fallait choisir, je sais exactement où je me rendrais : à Ipanema ou à Copacabana.

La présidente : Je choisirais plutôt São Paulo, car on peut aller à la plage et y faire des affaires.

L'autre problème, ce sont les aéroports. Il y a deux aéroports à São Paulo, et maintenant, puisqu'il faut changer, cela revient à vivre à Regina et devoir passer par Ottawa. Il faut généralement passer par une autre ville et les retards, les conditions météorologiques et les correspondances génèrent un grand nombre de frustrations.

Vous dites qu'il existe des occasions d'affaires entre le Brésil et le Canada, et qu'elles seraient seulement limitées par les entreprises elles-mêmes et par n'importe quel autre obstacle naturellement présent dans le pays. Certains transporteurs veulent opérer à partir d'endroits précis. Il se peut que l'aéroport ne soit pas en mesure de les accueillir, ou qu'ils demandent des passe-droits. Toutefois, ils doivent respecter l'accord. S'ils ne le peuvent pas, cela devient une décision commerciale. Nous pouvons agir comme force de persuasion et les encourager, mais au bout du compte, la décision leur revient.

Cela dit, êtes-vous en train de me dire que le Brésil ne subventionne actuellement aucun transporteur, si on exclut l'allègement fiscal ou les concessions que leur font d'autres pays?

M. Rioux : Leur transporteur principal est TAM, et d'après ce que je comprends, il s'agit d'une entreprise privée.

[*Translation*]

Senator Robichaud: In response to Senator Smith's question, you said that a Canadian carrier can take passengers from within the country to São Paulo. Can it take passengers from Rio to São Paulo?

Mr. Rioux: No, that would be cabotage, which is not in the agreement.

Senator Robichaud: It is the same thing for Brazilian companies that want to come to Canada.

Mr. Rioux: That is it.

[*English*]

The Chair: There are possibilities of sharing. That is helpful.

If there are no further questions, this overview of the Open Skies agreements and, in particular, Brazil has been extremely helpful. I have to thank you for coming and adding to our study.

Senators, we are adjourned.

(The committee adjourned.)

[*Français*]

Le sénateur Robichaud : À la question du sénateur Smith, vous avez répondu qu'un transporteur canadien peut transporter des passagers du pays pour ensuite continuer à São Paulo. Est-ce qu'il peut prendre des passagers de Rio à São Paulo?

M. Rioux : Non, ce serait du cabotage et le cabotage n'est pas inclus dans l'accord.

Le sénateur Robichaud : C'est la même chose pour les compagnies brésiliennes qui voudraient venir au Canada.

M. Rioux : C'est cela.

[*Traduction*]

La présidente : Il y a des possibilités d'échange, ce qui pourrait être utile.

S'il n'y a pas d'autres questions, j'aimerais ajouter que ce survol des accords Ciel bleu et, en particulier, du Brésil, nous a beaucoup aidés. J'aimerais vous remercier d'être venus et d'avoir contribué à notre étude.

Chers collègues, c'est ce qui met fin à la réunion.

(La séance est levée.)

WITNESSES

Wednesday, October 5, 2011

Brazil-Canada Chamber of Commerce:

Eric Bonnor, Chairman;
Eduardo Klurfan, Vice-chair.

Thursday, October 6, 2011

SNC Lavalin International:

Elias G. Ray, Senior Vice President — Latin America.

McCoy Global:

Jim Rakievich, President and CEO (by video conference).

Canadian Manufacturers & Exporters:

Jean-Michel Laurin, Vice President, Global Business Policy.

Transport Canada:

Kristine Burr, Assistant Deputy Minister, Policy;
Marc Rioux, Director, International Air Policy.

TÉMOINS

Le mercredi 5 octobre 2011

Chambre de commerce Brésil-Canada :

Eric Bonnor, président;
Eduardo Klurfan, vice-président.

Le jeudi 6 octobre 2011

SNC Lavalin International :

Elias G. Ray, vice-président principal — Amérique Latine.

McCoy Global :

Jim Rakievich, président directeur-général (par vidéoconférence).

Manufacturiers et exportateurs du Canada :

Jean-Michel Laurin, vice-président, Affaires mondiales.

Transports Canada :

Kristine Burr, sous-ministre adjointe des politiques.
Marc Rioux, directeur, Politique aérienne internationale.