Third Session
Fortieth Parliament, 2010

SENATE OF CANADA

Proceedings of the Standing Senate Committee on

Foreign Affairs and International Trade

Chair:
The Honourable A. RAYNELL ANDREYCHUK

Thursday, December 9, 2010

Issue No. 14

Fifth meeting on:

The study on the political and economic developments in Brazil and the implications for Canadian policy and interests in the region, and other related matters

WITNESSES:
(*See back cover*)

Troisième session de la
quarantième législature, 2010

SÉNAT DU CANADA

Délibérations du Comité sénatorial permanent des

Affaires étrangères et du commerce international

Présidente :
L'honorable A. RAYNELL ANDREYCHUK

Le jeudi 9 décembre 2010

Fascicule n° 14

Cinquième réunion concernant :

L'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

TÉMOINS :
(*Voir à l'endos*)

48543

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)
Di Nino
Fortin-Duplessis
Jaffer
Johnson
* LeBreton, P.C. (or Comeau)
Mahovlich
Raine
Robichaud, P.C.
Segal
Smith, P.C.
Wallin

* Ex officio members

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

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

The Honourable Senator Jaffer replaced the Honourable Senator Dawson (*December 8, 2010*).

The Honourable Senator Dawson replaced the Honourable Senator Jaffer (*December 3, 2010*).

The Honourable Senator Johnson replaced the Honourable Senator Stratton (*December 2, 2010*).

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)
Di Nino
Fortin-Duplessis
Jaffer
Johnson
* LeBreton, C.P. (ou Comeau)
Mahovlich
Raine
Robichaud, C.P.
Segal
Smith, C.P.
Wallin

* Membres d'office

(Quorum 4)

Modifications 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 Jaffer a remplacé l'honorable sénateur Dawson (*le 8 décembre 2010*).

L'honorable sénateur Dawson a remplacé l'honorable sénateur Jaffer (*le 3 décembre 2010*).

L'honorable sénateur Johnson a remplacé l'honorable sénateur Stratton (*le 2 décembre 2010*).

Published by the Senate of Canada

Available from: Public Works and Government Services Canada
Publishing and Depository Services, Ottawa, Ontario K1A 0S5

Also available on the Internet: http://www.parl.gc.ca

Publié par le Sénat du Canada

Disponible auprès des: Travaux publics et Services gouvernementaux Canada – Les Éditions et Services de dépôt, Ottawa (Ontario) K1A 0S5

Aussi disponible sur internet: http://www.parl.gc.ca

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Thursday, December 9, 2010
(27)

[*English*]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 10:35 a.m., in room 160-S, Centre Block, the chair, the Honourable A. Raynell Andreychuk, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Jaffer, Johnson, Mahovlich, Raine, Robichaud, P.C., and Smith, P.C. (10).

In attendance: Natalie Mychajlyszyn and Simon Lapointe, Analysts, 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 Thursday, November 4, 2010, the committee continued its examination on 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 order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 12.*)

WITNESSES:

Export Development Canada:

Todd Winterhalt, Vice President of International Business Development;

Jean Cardyn, Regional Vice-President, South America.

As an individual:

Cristina Rojas, Professor, International Affairs, Norman Paterson School of International Affairs, Carleton University.

Mr. Winterhalt made a statement and, with the assistance of Mr. Cardyn, answered questions.

At 11:40 a.m. Ms. Rojas made a statement and answered questions.

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

ATTEST:

PROCÈS-VERBAL

OTTAWA, le jeudi 9 décembre 2010
(27)

[*Traduction*]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 10 h 35, 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, Di Nino, Downe, Fortin-Duplessis, Jaffer, Johnson, Mahovlich, Raine, Robichaud, C.P., et Smith, C.P. (10).

Également présents : Nathalie Mychajlyszyn et Simon Lapointe, analystes, 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 jeudi 4 novembre 2010, 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° 12 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Exportation et développement Canada :

Todd Winterhalt, vice-président, Développement des affaires, Marchés internationaux;

Jean Cardyn, vice-président régional, Amérique du Sud.

À titre personnel :

Cristina Rojas, professeure, Affaires internationales, Norman Paterson School of International Affairs, Université Carleton.

M. Winterhalt fait une déclaration, puis avec l'aide de M. Cardyn, répond aux questions.

À 11 h 40, Mme Rojas fait une déclaration, puis répond aux questions.

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

ATTESTÉ :

Le greffier du comité,

Denis Robert

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Thursday, December 9, 2010

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 10:35 a.m. to study 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 will begin. We continue our study on the political and economic developments in Brazil and the implications for Canadian policy and interests in the region, and other related matters.

We have before us, as a panel, Todd Winterhalt, Vice-President of International Business Development of Export Development Canada. Accompanying him is Jean Cardyn, Regional Vice-President, South America. Welcome to the committee. I know you have an opening statement and that you understand the workings of this committee. We like questions and answers and maintain time for them.

I am not sure who will make the presentation, but please begin.

Todd Winterhalt, Vice President of International Business Development, Export Development Canada: Thank you very much for inviting EDC to appear before this committee. We appreciate your interest in EDC's activities in support of Canada's trade agenda.

When EDC began building a presence in foreign markets, Brazil was one of the first locations we chose, now 10 years ago.

We only suspected it then, but Brazil was already beginning to become what some experts have recently called a "key driver of emerging market power."

Today I will take a few moments to highlight how our two countries have a unique opportunity to expand our mutual trade and investment relationships, and how EDC is working closely with Canadian companies, other financial institutions and our government to help make this expansion happen.

The ongoing volatility in both the United States and Europe reinforces the need for Canadians to conduct business in emerging markets — not only to help reach new export customers, but also to invest in global supply chains for their long-term survival. Brazil and Canada, indeed, have many affinities that can help us accelerate our trade relationship.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le jeudi 9 décembre 2010.

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 10 h 35, pour étudier 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, la séance est ouverte. Nous continuons notre étude des faits nouveaux en matière de politique et d'économie au Brésil et de leurs répercussions sur les politiques et intérêts du Canada dans la région, ainsi que d'autres sujets connexes.

Nous accueillons aujourd'hui deux témoins d'Exportation et développement Canada, Todd Winterhalt, vice-président, Développement des affaires, Marchés internationaux, et Jean Cardyn, vice-président régional, Amérique du Sud. Bienvenue devant le comité, messieurs. Je sais que vous avez une déclaration liminaire et que vous connaissez notre procédure. Nous aimons avoir suffisamment de temps pour la période des questions.

Je ne sais pas qui va faire la déclaration mais je vous donne la parole.

Todd Winterhalt, vice-président, Développement des affaires, Marchés internationaux, Exportation et développement Canada : Je vous remercie d'avoir invité EDC à comparaître devant le comité. Nous apprécions votre intérêt pour les activités que mène EDC en appui au programme du gouvernement du Canada en matière de commerce extérieur.

Quand EDC a commencé à établir une présence sur des marchés étrangers, le Brésil faisait partie de ses premiers choix. C'était il y a 10 ans.

Nous ne faisions que le soupçonner alors, mais le Brésil était déjà en train de devenir ce que certains experts qualifiaient dernièrement de « principal moteur de la position de force des marchés émergents ».

Aujourd'hui, je souhaite prendre quelques minutes pour montrer en quoi nos deux pays ont une chance unique de renforcer les relations commerciales et d'investissement qui les unissent, et comment EDC travaille en étroite collaboration avec les entreprises canadiennes, avec d'autres institutions financières et avec notre gouvernement pour aider à faire en sorte que cela se produise.

Étant donné l'instabilité actuelle aux États-Unis et en Europe, il est d'autant plus nécessaire pour les Canadiens de faire des affaires sur les marchés émergents, non seulement pour trouver de nouveaux clients à l'exportation, mais aussi pour investir dans les chaînes d'approvisionnement mondial pour survivre à long terme. Il existe entre le Brésil et le Canada de nombreuses affinités qui peuvent nous aider à renforcer nos relations commerciales.

I speak from long experience from EDC's perspective in the region. Aside from posting a representative in São Paulo in 2000 and another to Rio de Janeiro in 2004, EDC has been working with companies conducting business in Brazil for the greater part of 40 years.

Today, the most exciting development in Canada-Brazil trade is in the investment realm. Since 2000, Canadian direct investment in Brazil has jumped more than 70 per cent to $11 billion at the close of 2009. In the other direction, from Brazil to Canada, investment has exploded from the mere millions to nearly $15 billion today. That puts Canada now, in Brazilian terms, in the top 10 as an investor. In the other direction, Brazil occupies the seventh rank as a foreign direct investor into Canada.

The greatest opportunities for Canadians are in the infrastructure and extractive sectors. Brazil's infrastructure in its existing state remains a bottleneck to further economic growth. Brazil's infrastructure industry is projected to grow at a rate of nearly 7 per cent per annum between now and 2014. This growth translates into more than half a trillion dollars U.S. in planned government spending. In Canada, we can match up against that number with more than 4,300 firms involved in infrastructure exports and investment.

The oil and gas sector in Brazil also tells a similar story. Brazil's national oil and gas company, Petrobras, is one of the 10 largest corporations in the world, and expects to invest nearly US$200 billion in the industry in the next five-year period.

Here, too, EDC has played an important role side by side with Canada's trade commissioners in helping connect Canadian companies to Petrobras.

From only eight companies in 2000, more than 60 Canadian firms are now conducting business with Petrobras. At the same time, we like to think we understand the challenges confronting Canadian companies in Brazil. Indeed, to be respected in that market, Canadian companies need to have a local presence and to show they are committed to remaining for the long term. Continued uncertainty in the global economy means that credit markets may remain sluggish and that new sources of financing are more important than ever.

We believe that partnerships are key to overcoming these risks and challenges, and those partnerships are between business and financial players, public and private sector, foreign and domestic businesses. These partnerships increase the chances of a project or a specific transaction's success. Development banks, multilateral and export credit agencies like EDC, will continue to play an expanded role ensuring greater financial capacity. Canada and EDC are strong and trusted partners in Brazil.

I will touch briefly on two transactions that have taken place this year where EDC is helping Canadian companies to gain a stronger foothold in the Brazilian marketplace.

Je parle fort de la longue expérience d'EDC dans la région. En plus d'avoir un représentant sur place à São Paulo depuis 2000 et un autre à Rio de Janeiro depuis 2004, nous travaillons depuis plus de 40 ans avec des entreprises qui font des affaires au Brésil.

Aujourd'hui, c'est l'investissement qui est le clou des relations commerciales entre le Canada et le Brésil. Depuis 2000, l'investissement canadien direct au Brésil a fait un bond de 70 p. 100, pour dépasser les 11 milliards de dollars en 2009. Quant aux investissements brésiliens au Canada, ils ont explosé, passant de millions à près de 15 milliards de dollars. Le Canada figure maintenant parmi les 10 premiers investisseurs au Brésil et le Brésil se classe au septième rang des investisseurs au Canada.

Les meilleures possibilités pour les Canadiens sont dans le secteur des infrastructures et dans celui de l'extraction. En l'état actuel, les infrastructures brésiliennes représentent un goulet d'étranglement pour la croissance économique. Le secteur brésilien des infrastructures pourrait donc connaître une croissance de près de 7 p. 100 par an entre maintenant et 2014, ce qui se traduit par plus de 500 milliards de dollars US de dépenses publiques prévues. Au Canada, quelques 4 300 entreprises canadiennes participent à des exportations et des investissements en rapport avec les infrastructures.

La situation est semblable dans le secteur brésilien du pétrole et de gaz naturel. La société pétrolière et gazière nationale brésilienne, Petrobras, qui fait partie des 10 plus grandes sociétés du monde, compte investir près de 200 milliards de dollars US dans son industrie dans les cinq prochaines années.

Là aussi, EDC joue un rôle important, aux côtés des délégués commerciaux canadiens, pour ce qui est d'aider à mettre des entreprises canadiennes en contact avec Petrobras.

De moins de 8 en 2000, les entreprises canadiennes sont aujourd'hui plus de 60 à faire des affaires avec Petrobras. EDC comprend également les problèmes que rencontrent les entreprises canadiennes au Brésil. Pour être respectées sur le marché, les entreprises canadiennes doivent être présentes sur place et elles doivent montrer qu'elles entendent y rester durablement. L'incertitude persistante dans l'économie mondiale signifie que les marchés du crédit risquent de continuer de stagner et il est donc plus important que jamais de trouver de nouvelles sources de financement.

Nous croyons que les partenariats sont essentiels pour surmonter ces risques et ces problèmes, et les partenariats entre les entreprises et les acteurs financiers — publics et privés, étrangers et nationaux — augmentent les chances de succès des projets et des transactions. Les banques de développement, les organismes multilatéraux et les organismes de crédit à l'exportation tels qu'EDC continueront de jouer un rôle accru afin de garantir une plus grande capacité financière. Le Canada et EDC sont des partenaires solides et de confiance au Brésil.

Permettez-moi de parler brièvement de deux transactions intéressantes cette année dans lesquelles EDC a aidé des entreprises canadiennes à prendre plus solidement pied au Brésil.

First, from a small- and medium-sized enterprise, SME, perspective, in 2010 EDC helped finance a wind power project in Brazil, assisting an SME company from the Gaspé region in Quebec. Also, this year, EDC provided a comprehensive loan of up to US$1 billion to the Brazilian mining giant, Vale. This loan supports capital expenditures for both Vale's Canadian projects and for the purchase of Canadian equipment and services in Brazil. Altogether, EDC expects to facilitate approximately $3 billion in Canadian exports and investments in Brazil this year, at least a 30-per-cent increase over 2009.

Similarly, our customer base in Brazil has grown to some 280 Canadian companies. That represents a 160-per-cent increase from five years ago.

To accelerate Canadian trade in Brazil, we are focused on the four following strategies: first, to develop and deepen relationships with reputable buyers and borrowers in Brazil; second, to deploy and strengthen our financial partnerships in the region; third, to help match Canadian capabilities to Brazilian market opportunities, particularly for mid-sized and smaller companies that may not have the size or the influence to do it on their own; and last, to deliver services that promote Canadian direct investment in key Brazilian sectors.

In conclusion, I will underscore three points. First, Canada and Brazil have an exceptional opportunity to work together perhaps as never before, from unique positions of strength and affinity across a number of industrial sectors.

Second, exports are not enough. We need to help Canadian companies invest directly in Brazilian operations or participate in global supply chains of major companies in Brazil.

Third, market presence and long-term relationships are key, with Foreign Affairs and International Trade Canada and EDC working together, helping to make these all-important connections and to facilitate concrete deals.

EDC remains optimistic that Canada can play a bigger role than ever in Brazil, just as Brazil prepares to host the world for both the 2014 World Cup and the 2016 Olympics.

I invite you to address questions to me or to my colleague Jean Cardyn.

The Chair: I will touch on one thing. You said that businesses need local presence and a long-term plan to stay in the country. You have not mentioned the knowledge of the language and whether it is an inhibitor. Is there a switch to systems that are international, which have gone more toward English?

Mr. Winterhalt: As part of what I consider to be a local presence, I think the knowledge of Portuguese is essential, and remains so for Canadian companies investing in the marketplace. The financial structure and the systems in place in the major centres have a great deal of affinity with English, and the structures are well known, but to be truly successful, particularly outside of the major centres, Portuguese is still essential.

Premièrement, du point de vue des petites et moyennes entreprises, les PME, EDC a financé en 2010 un projet d'énergie éolienne au Brésil, ce qui a aidé une PME de la Gaspésie, au Québec. Cette année également, EDC a fourni un prêt global de 1 milliard de dollars US à Vale, géant du secteur minier brésilien, en appui à des dépenses d'investissement pour ses deux projets canadiens et pour l'achat d'équipement et de services canadiens destinés au Brésil. En tout, EDC s'attend à faciliter pour plus de 3 milliards de dollars d'exportations et d'investissements canadiens au Brésil cette année, soit au moins 30 p. 100 de plus qu'en 2009.

De même, l'an dernier, notre clientèle au Brésil est passée à quelque 280 entreprises canadiennes, soit 160 p. 100 de plus qu'il y a cinq ans.

Pour accroître le commerce entre le Canada et le Brésil, nous mettons l'accent sur les quatre stratégies suivantes : premièrement, nouer et développer des relations avec des acheteurs et des emprunteurs de bonne réputation au Brésil; deuxièmement, élargir et renforcer nos partenariats financiers dans la région; troisièmement, aider à mettre en adéquation les capacités canadiennes et les débouchés brésiliens, en particulier pour les petites et moyennes entreprises qui ne sont pas de taille à être influentes toutes seules; et, finalement, offrir des services qui encouragent davantage l'investissement direct canadien dans les secteurs clés brésiliens.

En conclusion, j'aimerais souligner trois points. Premièrement, le Canada et le Brésil ont une occasion exceptionnelle de travailler ensemble comme jamais auparavant, dans des positions de force et avec des affinités uniques dans de nombreux secteurs industriels.

Deuxièmement, les exportations ne suffisent pas. Nous devons aider les entreprises canadiennes à investir directement dans des activités brésiliennes ou à participer aux chaînes d'approvisionnement mondiales de grandes entreprises au Brésil.

Troisièmement, une présence sur le marché et des relations à long terme sont essentielles, car nos services des Affaires étrangères et du Commerce international et EDC aident à établir des liens indispensables et à faciliter des marchés concrets.

EDC croit que le Canada peut jouer un plus grand rôle que jamais au Brésil, alors que ce pays se prépare à accueillir la Coupe du monde en 2014 et les Jeux olympiques en 2016.

Je vous invite à nous poser des questions, à moi-même et à mon collègue, Jean Cardyn.

La présidente : Je vous demande une précision. Vous dites que les entreprises doivent avoir une présence locale ainsi qu'un plan à long terme d'établissement dans le pays. Vous n'avez pas parlé de la langue. Vous n'avez pas dit si c'est un obstacle. Y a-t-il un passage vers des systèmes qui sont internationaux, qui vont plus vers l'anglais?

M. Winterhalt : Quand je parle d'une présence locale, je pense que la connaissance du portugais est essentielle si l'on veut investir sur ce marché. La structure financière et les systèmes en place dans les grands centres ont beaucoup d'affinités avec l'anglais, et les structures sont bien connues mais, pour vraiment réussir, notamment en dehors des grands centres, le portugais reste essentiel.

The Chair: Do you mean Portuguese-speaking from Canada or having a Portuguese-speaking partner in Brazil?

Mr. Winterhalt: As long as they are able to communicate successfully with their end buyer, for example, or their client base, it can be the latter, as you indicate. Having a joint venture partner or a representative in market who has facility with the language works equally as well as having an invested relationship there.

[*Translation*]

Senator Fortin-Duplessis: First of all, welcome before the committee. I want to congratulate you for all the work EDC has done over the years. We can see, from your statement, that there have been positive results.

Personally, I believe that the manufacturing sector will continue to play a primary role in the Canadian economy. It is changing all over the world. So, it is quite clear that Canada should review its business models and should take account of the importance of the manufacturing sector in order to provide appropriate support to Canadian companies doing business on world markets.

Here is my question: could the government of Canada and organizations such as Export Development Canada do more to support Canadian companies trying to do business in Brazil and in other countries? Could you do more than what you mentioned on page 3 of your statement in order to increase business between Canada and Brazil?

Are you planning to do more than what is mentioned in the four components of the strategy you referred to?

Jean Cardyn, Regional Vice-President, South America, Export and Development Canada: I have been based in São Paulo since July. The strategy referred to by my colleague has four main components but we can certainly do more in cooperation with the trade service, and we do invest to that end. For example, increasing knowledge and becoming familiar with the Brazilian market is very important. The number of companies wanting to do business in Brazil has grown over the past five years. It has increased from 100 about five years ago to 280 last year. This represents a significant increase but the market is much bigger than that. There is much more to do to make Canadian companies more aware of Brazil and more comfortable with investing there. Brazil is not an easy market and, like everywhere else, one has to invest time and effort to become more knowledgeable about it, to develop contacts and to attract local partners.

We are very active with Foreign Affairs to raise the knowledge of Canadian companies about Brazil. We make our own knowledge of that market available through our five representatives in that country, with our office in Rio and our office in São Paulo. We are in contact with all the trade missions coming to Brazil. That is one aspect of our work.

La présidente : Voulez-vous dire être canadien et parler le portugais ou avoir un partenaire lusophone au Brésil?

M. Winterhalt : Tant qu'on peut communiquer avec l'acheteur final, par exemple, ou avec les clients, ce peut être la deuxième option dont vous parlez. Avoir un partenaire ou un représentant sur le marché qui connaît la langue est aussi efficace, tout comme avoir une relation d'investissement là-bas.

[*Français*]

Le sénateur Fortin-Duplessis : En tout premier lieu, soyez les bienvenus ici à notre comité. Je voudrais vous féliciter de tout le travail qu'EDC a fait depuis de nombreuses années. On peut voir que dans votre présentation, il y a eu des résultats positifs.

Personnellement, je crois que le secteur manufacturier continuera à jouer un rôle prépondérant pour l'économie canadienne. Le secteur de la fabrication se transforme dans le monde entier. Il est donc clair que le Canada doit revoir ses modèles commerciaux et la signification réelle des activités manufacturières afin de pouvoir bien appuyer les entreprises canadiennes, qui font des affaires sur les marchés mondiaux.

Ma question est la suivante. Le gouvernement du Canada et ses organismes, Exportation et développement Canada, par exemple, pourraient-ils faire davantage pour appuyer les sociétés canadiennes voulant faire des affaires au Brésil et dans d'autres pays? Est-ce que vous êtes capable de faire plus, que ce que avez mentionné à la page trois de votre présentation, pour accroître le commerce entre le Canada et le Brésil mettant l'accent sur les stratégies suivantes.

Est-ce que vous prévoyez faire encore plus que ce que vous mentionnez dans les quatre points de la stratégie que vous avez énumérés?

Jean Cardyn, vice-président régional, Amérique du Sud, Exportation et développement Canada : Je suis basé à São Paulo depuis le mois de juillet. La stratégie qui a été présentée par mon collègue présente les quatre lignes principales; au-delà de tout cela, beaucoup peut être fait aussi et nous investissons là-dedans, conjointement avec le service du commerce extérieur. Par exemple, augmenter les connaissances, la familiarité avec le marché brésilien, c'est très important. Il y a une croissance en ce moment, qui a été vécue au cours des cinq dernières années, du nombre d'entreprises qui s'intéressent au Brésil. On est passé d'une centaine, il y a environ cinq ans, à 280 l'année dernière. Il y a une croissance à ce niveau, mais le marché est beaucoup plus vaste. Il y a beaucoup à faire pour rendre le Brésil plus connu aux entreprises canadiennes et mettre ces dernières à l'aise pour aller investir là-bas. Le Brésil n'est pas un marché facile, et, comme dans tous les marchés, il faut investir, il faut apprendre à le connaître, développer des contacts, des partenaires locaux.

Nous faisons beaucoup d'activités avec les Affaires étrangères au niveau de la familiarisation et pour augmenter la connaissance du Brésil. Nous offrons notre expertise du marché; nous avons cinq personnes au Brésil, un bureau à Rio, un bureau à São Paulo. Nous sommes en contact avec toutes les missions qui explorent le marché. C'est un aspect.

Another aspect is to invest in order to make things easier for SMEs. We have mentioned a few major operations with Vale but there are also many small companies that need our support, and we help them by accompanying them in their visits, by providing advice on the Brazilian market and by trying to develop customized solutions for them: short-term financing, contacts with banking institutions to help them get funding. For example, we look for methods to help them get funding in the local currency. That is something we do and we keep trying to make that more accessible.

Un autre aspect, c'est d'investir pour faciliter les opérations des petites entreprises. On a mentionné quelques grandes opérations avec Vale, mais il y a aussi beaucoup de petites entreprises, qui ont besoin de notre appui, et nous les aidons beaucoup à ce niveau, en les accompagnant en leur offrant des conseils sur le marché brésilien, et en essayant de développer des solutions adaptées à leurs besoins : des financements à court terme, des contacts avec les banques pour faciliter ces financements. Nous avons regardé, par exemple le développement de financement en devise locale. C'est beaucoup plus facile lorsqu'on offre un financement en devises locales; c'est quelque chose que nous avons fait et nous investissons encore là-dedans pour rendre cela plus accessible.

Those are a just few examples and I could give you more.

Voilà quelques exemples et il y en a d'autres.

Senator Fortin-Duplessis: What are the main difficulties for Canadian companies wanting to invest in Brazil?

Le sénateur Fortin-Duplessis : Quelles sont les plus grandes difficultés que rencontrent les entreprises canadiennes qui veulent investir au Brésil?

Mr. Cardyn: Excellent question. The Brazilian market, like many other markets, is very challenging. There are all the legal aspects of setting up business over there. One has to become knowledgeable about the accounting requirements and the local laws that are constantly being revised. That is something that should certainly be improved. There are many regulations which are often a little confusing. You might get advice from a lawyer but there might also be other aspects to take into account. That is one difficulty. As I said, one has to become as knowledgeable as possible about the market and one has to develop contacts.

M. Cardyn : C'est une excellente question. Le marché brésilien, comme bien des marchés, n'est pas un marché facile. Il y a tous les aspects légaux pour établir une entreprise là-bas; il y a des aspects de comptabilité; il y a la connaissance des lois. Les lois sont en révision constante, il y a beaucoup d'améliorations à faire à ce niveau-là. Il faut connaître les lois brésiliennes et réussir à s'y retrouver. Il y a beaucoup de réglementations qui, souvent, ne sont pas très claires. On peut aller voir un avocat, un conseiller, il va nous dire une chose, mais il y a peut-être d'autres aspects aussi. C'est un aspect qui est difficile. Il faut connaître le marché, développer des contacts.

In Brazil, as in many countries, personal contacts are extremely important, and one should nurture personal relationships. Doing trade tourism in Brazil may not be very productive in the long run. Companies have to be really engaged and have to demonstrate their commitment by developing contacts and by being present locally, not through a single visit but by coming back regularly and, if possible, by investing. Brazil is not only a country, it is very often seen as a continent.

Au Brésil, comme dans bien des pays, le contact personnel est extrêmement important, il faut développer la relation personnelle. Aller faire du tourisme commercial au Brésil, ça ne peut pas rapporter grand-chose à long terme. Il faut que les entreprises soient réellement intéressées et le démontrent en développant des contacts et en étant sur place, non pas ponctuellement avec une mission, mais en revenant régulièrement, et si possible il faut investir. Le Brésil n'est pas seulement un pays, on parle souvent du Brésil comme étant un continent; en soi c'est un continent.

Coming back to the previous question relating to language, I was surprised to find during my first visit that everything is done in Portuguese. People will speak English in international conferences but, in business, even though they may understand English, they will do everything in Portuguese and one has to try and learn the language. That effort will be much appreciated and will significantly improve personal relationships, which is critical to do business and get contracts.

Pour revenir à la question de tantôt, concernant la langue, quand on va au Brésil, et moi-même la première fois que je suis allé, j'ai été surpris, tout se passe en portugais. Dans les conférences internationales les gens parlent anglais. Ils comprennent l'anglais, mais tout se passe en portugais dans la mesure du possible et les gens font l'effort de l'apprendre. C'est apprécié, cela aide à développer les relations personnelles, ce qui est critique pour mener, en fin de compte, à des relations d'affaires et à des contrats.

Senator Fortin-Duplessis: Would you say that relations with the government are difficult for Canadian companies? Does the government do business only with local companies? How does that work? Are there any obstacles and are things particularly difficult at that level?

Le sénateur Fortin-Duplessis : Pour ce qui est des relations avec le gouvernement pour les industries canadiennes, est-ce que c'est difficile? Est-ce que le gouvernement fait seulement affaire avec des compagnies ou des choses comme ça? Comment sont les relations avec le gouvernement? Est-ce que vous avez vu des choses négatives ou très difficiles?

Mr. Cardyn: I would not say so. Brazil is a huge country. There are infrastructures, there is a legal context, there are public organizations that play an extremely important role in economic

M. Cardyn : Je ne dirais pas vraiment de choses négatives, non. Le Brésil est un grand pays. Il y a des infrastructures, il y a un contexte juridique; il y a des organismes d'état qui jouent des rôles

development, and one has to work with them and their people. I would not say that they are extremely difficult to work with because, at the end of the day, they want to do business.

One often hears that there is a lot of bureaucracy in Brazil. Sure, there is a bureaucracy but, when you look at the investment needs of the country and the pressures it faces to ensure its economy development, you see that decisions are being made. The world events that were recently announced, the Olympic Games and the World Cup of soccer, will increase the need to make decisions quickly and to ensure that things move forward. There were vast infrastructure projects that had been planned even before the announcement of those world events and they will be somewhat accelerated because of them. That creates pressure and demands decisions. However, I would not say it is difficult to deal with the Brazilian government. I believe that these are people who want to do business.

It may be difficult to navigate in the maze of Brazilian regulations and jurisdictions, but I would not say that those are major obstacles or that people are not willing to cooperate and do business.

[*English*]

Senator Downe: You indicated we have five officials working for EDC in Brazil now. How does that compare to five or six years ago? Have the numbers and the funding for the Brazilian operation increased; and if so, by how much?

Mr. Cardyn: Our business has been growing in Brazil over the last 10 years, since we established an office there in 2000. We had an office first in São Paulo, with two persons there; and then in 2004, we opened one in Rio de Janeiro, with two persons there as well. This year, we added one person in São Paulo.

We have a better capability now to cover all that we have to cover in supporting Canadian companies, and also the different sectors because it is a huge market. It is a continent in itself. To increase our familiarity and knowledge to help Canadian companies better, we have to provide better coverage, so there was ample justification to add another person there.

Who knows, maybe in a year or two, we may need to establish another position there to increase that coverage.

Senator Downe: Are those five people Canadian citizens, or are they locally engaged?

Mr. Cardyn: I am the only Canadian established in Brazil, in São Paulo, at the consulate there, working closely with the trade service. The others are locally engaged — professional, solid people.

Senator Downe: I am interested in the $1 billion loan the EDC gave to the Brazilian corporation. EDC, in the past, has not normally allowed loans to foreign corporations. Is that a trend they intend to continue?

extrêmement important dans le développement économique, et il faut travailler avec ces gens et ces organismes. Je ne dirais pas que ce sont des organismes qui sont extrêmement difficiles. Ce sont des gens d'affaires.

On dit souvent que le Brésil est très bureaucratique. Il y a la bureaucratie, oui, mais si on regarde le Brésil, avec les besoins d'investissement qu'ils ont, les pressions qu'ils ont pour soutenir leur développement économique, on voit que les décisions se prennent. Les événements dont on parlait récemment au niveau des Jeux olympiques et de la Coupe du monde de soccer, cela augmente la pression pour prendre les décisions plus rapidement et faire que les choses avancent. Il y a de grands projets d'infrastructure, qui existaient avant même les besoins pour les olympiques, et qui sont accélérées un peu à cause de ces évènements. Cela met une pression et amène une attention. Je ne dirais pas que c'est difficile de transiger avec le gouvernement brésilien, non. Je pense que ce sont des gens d'affaires.

C'est compliqué de s'y retrouver dans la réglementation et la juridiction brésilienne, mais je ne dirais pas qu'il y a des barrières, que c'est difficile, que les gens ne sont pas coopératifs ou quoi que ce soit comme ça.

[*Traduction*]

Le sénateur Downe : Vous avez dit qu'il y a cinq représentants d'EDC au Brésil actuellement. Combien y en avait-il il y a cinq ou six ans? Les représentants et le financement de l'opération brésilienne ont-ils augmenté et, si oui, de combien?

M. Cardyn : Notre activité au Brésil a augmenté au cours des 10 dernières années, surtout depuis l'ouverture de notre bureau là-bas en 2000. Nous avons d'abord ouvert un bureau à São Paulo, avec deux personnes puis, en 2004, nous en avons ouvert un autre à Rio de Janeiro, également avec deux personnes. Cette année, nous avons ajouté une personne à São Paulo.

Nous sommes maintenant mieux à même de couvrir tout ce que nous avons à couvrir pour appuyer les entreprises canadiennes, ainsi que les différents secteurs, parce que c'est un marché énorme. C'est un continent en soi. Pour mieux nous familiariser avec ce marché et mieux le connaître, afin de mieux aider les entreprises canadiennes, nous devons assurer une meilleure couverture et il était donc amplement justifié d'ajouter une personne là-bas.

Qui sait, dans un an ou deux nous devrons peut-être créer encore un autre poste pour étendre cette couverture.

Le sénateur Downe : Ces cinq personnes sont-elles des citoyens canadiens ou des personnes recrutées localement?

M. Cardyn : Je suis le seul Canadien établi au Brésil, à São Paulo, au consulat, où je collabore étroitement avec le service commercial. Les autres sont des recrutés locaux, des professionnels, très solides.

Le sénateur Downe : J'aimerais parler du prêt de 1 milliard de dollars consenti par EDC à la société brésilienne Vale. Dans le passé, EDC ne prêtait normalement pas d'argent à des entreprises étrangères. Est-ce une tendance que vous avez l'intention de continuer?

Mr. Winterhalt: In general, we have a fairly active program with respect to direct loans to foreign entities. The size, perhaps, is a little outside the realm of the usual for EDC. Again, this loan was based on a clear set of opportunities we see in the immediate term with Vale, who is a giant in the mining community with significant investment in Canada through their purchase of Inco some time ago. The up-to-$1 billion loan is based on their activity and sourcing of Canadian product and service.

Essentially, it is split into two tranches, half of which is to support their activity in Canada — investments in Long Harbour, for example. The other half, roughly up to $500 million U.S., is from a procurement perspective from Vale in Brazil, to encourage additional Canadian export and support supply chain participation in Brazil.

Senator Downe: There have been allegations that a number of the promises this company made when they purchased Inco have not been kept. Was that situation a consideration and concern for the EDC?

Mr. Winterhalt: We were aware of some of the comments at the time of the deal's signing. They were something we spent a lot of time investigating. We were comfortable with respect to the billion dollars — that there was great opportunity for Canadian exporters and investors, both in the Brazilian operation but also for support of Vale's investment in Canada.

We were comfortable that we would be able to advance business and help support Canadian companies who otherwise would not have that opportunity.

Senator Di Nino: Thank you. It is interesting. This is probably one of our more interesting challenges and yet probably one of the best opportunities we have to increase our presence in South America.

We talked a little bit about the roadblocks we might have along the way, and we had a serious irritant between Bombardier and Embraer. Has that situation been totally resolved at this point, in your opinion?

Mr. Winterhalt: From our perspective, it is a legacy issue in some respects but one where EDC feels positive about future opportunities, more from a going-forward perspective. I will allow my colleague to offer additional colour here in a moment, but we have had a long-standing relationship with Embraer, for example, supporting other Canadian companies, such as Pratt & Whitney, in the manufacture and export of aircraft engines for Embraer aircraft.

The relationship is multi-faceted. The previous dispute that went to the World Trade Organization at the end of the 1990s and early 2000s is only one facet of that relationship. It is definitely multi-faceted.

M. Winterhalt : En général, nous avons un programme assez actif de prêt direct à des entités étrangères. Cette fois, le montant dépasse peut-être un peu la norme habituelle pour EDC. Ce prêt a été consenti sur la base d'une série claire d'opportunités que nous voyons dans l'avenir immédiat avec Vale, une société géante de la communauté minière ayant des investissements importants au Canada par son rachat d'Inco il y a un certain temps. Le prêt, qui peut atteindre 1 milliard de dollars, est basé sur son activité et sur son achat de produits et services canadiens.

Il est essentiellement réparti en deux tranches, la première moitié étant destinée à appuyer son activité au Canada, comme les investissements à Long Harbour, par exemple, et l'autre moitié, de l'ordre de 500 millions de dollars US, concernant une perspective d'approvisionnement de Vale au Brésil, pour stimuler des exportations canadiennes supplémentaires et appuyer la participation à la chaîne d'approvisionnement au Brésil.

Le sénateur Downe : D'aucuns ont dit que la société n'a pas tenu certaines des promesses qu'elle avait faites lors de son achat d'Inco. Cette situation a-t-elle été un facteur et une préoccupation pour EDC?

M. Winterhalt : Nous étions au courant de ces commentaires au moment de la signature du contrat. C'est une question que nous avons examinée en profondeur. Nous étions à l'aise avec le milliard de dollars car il s'agissait d'une excellente occasion pour les exportateurs et investisseurs canadiens, à la fois dans l'opération brésilienne et aussi pour appuyer les investissements de Vale au Canada.

Nous avions la conviction de pouvoir ainsi stimuler des entreprises canadiennes et leur prêter un appui sans lequel elles n'auraient pas accès à ces occasions.

Le sénateur Di Nino : Merci. C'est intéressant. C'est probablement l'un de nos défis les plus intéressants et probablement l'une des meilleures occasions que nous ayons d'accroître notre présence en Amérique du Sud.

Nous avons parlé un peu des obstacles que nous pourrions rencontrer sur notre route, et il y a eu un sérieux irritant entre Bombardier et Embraer. Cette situation est-elle maintenant complètement réglée, selon vous?

M. Winterhalt : À nos yeux, c'est une question du passé, à certains égards, et elle n'empêche pas EDC d'être optimiste au sujet des possibilités futures, plus d'un point de vue prospectif. Je laisserai mon collègue vous donner plus de détails à ce sujet dans un instant, mais nous avons depuis longtemps des relations avec Embraer, par exemple, dans l'appui à des entreprises canadiennes comme Pratt & Whitney pour la fabrication et l'exportation de moteurs d'avion pour Embraer.

Cette relation a de nombreuses facettes. Le litige passé, qui est allé devant l'Organisation mondiale du commerce à la fin des années 1990 et au début des années 2000, n'est que l'une de ces facettes. Il y en a manifestement beaucoup d'autres.

For the past five years, we have been focusing on the positive opportunities to engage, not only with Embraer, but with other Brazilian manufacturers in the aerospace sector. We see a great deal of opportunity to match Canadian supply with that Brazilian demand.

I feel we have moved on from that point in time.

Mr. Cardyn: In terms of the relationship with Brazil and with the aerospace sector, I am tempted to say that the issues of the past at WTO are issues of the past, but it is normal in any trade relationship to keep an eye on the competition. Canada does that and so does Brazil. A new aircraft is being developed in Canada. Brazil is obviously interested in how these aircraft are being developed and whether there is any element of subsidies.

On the export credit side, I would say with a high degree of comfort that the "subsidies war," as we called it then, on the export credit is a thing of the past. We have moved to another stage in our relationship. Three years ago, at the Organisation for Economic Co-operation and Development, OECD, there was an aircraft sector understanding that governed the conditions that can be applied to official export credit.

The aircraft sector had an agreement. It was kind of old and it needed to be modernized and renewed. We invited Brazil into the tent and the negotiation. Canada was a strong leader and proponent for having Brazil there. There were a lot of questions and concerns around the table: Will Brazil really be a partner? How will this partnership go? What kind of influence will they have?

Brazil came in and we strongly supported it. It was a unique experience. Brazil came in with expectations, as did all the people around the table, and we developed a good relationship at the institutional and government level with Brazil. Canada and Brazil were strong partners in those negotiations. We had a good alignment of interests. We were financing the same type of aircraft.

We developed a high level of trust toward the end of negotiation. For instance, at some point there was a transaction in which there were allegations that Canada was doing this or Brazil was doing that. With the relationship we had developed there, all we had to do was call our counterparts in Brazil and say, "Look, we are hearing about this possibly being offered by Brazil for this sale of aircraft into this country; can you tell us, is this information founded?"

We had good open communication. We moved to another stage. Now we offer the same conditions as Brazil. There are no suspicions any longer at the export credit level. The relationship with government and government institutions in Brazil is good.

As my colleague said, we also have an ongoing relationship with Embraer. In September, our president visited Embraer. We had a mission in Brazil and we had a good discussion with them as to exploring possibilities for growing the business. We are doing the same as the trade service in trying to develop a business

Au cours des cinq dernières années, nous nous sommes concentrés sur les occasions positives d'engagement, non seulement avec Embraer mais aussi avec d'autres fabricants brésiliens du secteur aérospatial. Nous voyons là d'excellentes occasions d'apparier fournisseurs canadiens et clients brésiliens.

Je pense que nous sommes maintenant au-delà de ce litige.

M. Cardyn : En ce qui concerne la relation avec le Brésil et le secteur aérospatial, je suis tenté de dire que les problèmes du passé à l'OMC sont des problèmes du passé, mais qu'il est normal dans toute relation commerciale de garder un oeil sur la concurrence. C'est ce que fait le Canada, tout comme le Brésil. Un nouveau modèle d'avion est en cours de construction au Canada. Le Brésil s'intéresse évidemment à la manière dont il a mis au point, et il se demande s'il y a là un élément de subventions.

Du côté du crédit à l'exportation, je n'ai aucune hésitation à dire que la « guerre des subventions », comme on disait autrefois, est une chose du passé. Nous sommes passés à une autre étape dans notre relation. Il y a trois ans, à l'Organisation de développement et de coopération économiques, l'OCDE, il y avait une entente du secteur de l'avionique qui régissait les conditions pouvant s'appliquer au crédit à l'exportation.

Il y avait une entente pour le secteur de l'avionique. Elle était un peu vieillotte et avait besoin d'être modernisée et renouvelée. Nous avons invité le Brésil sous la tente pour négocier. Le Canada a vivement appuyé et réclamé la participation du Brésil. Il y a eu beaucoup de questions et de préoccupations autour de la table : le Brésil sera-t-il vraiment un partenaire? Comment évoluera ce partenariat? Quel genre d'influence exercera-t-il?

Le Brésil est venu et nous l'avons fermement appuyé. Ce fut une expérience unique. Le Brésil est venu avec certaines attentes, comme tous ceux qui se trouvaient autour de la table, et nous avons forgé avec lui une bonne relation au niveau institutionnel et gouvernemental. Le Canada et le Brésil ont été de solides partenaires durant ces négociations. Il y avait une bonne concordance d'intérêts. Nous financions le même type d'avion.

Nous sommes parvenus à un niveau élevé de confiance vers la fin des négociations. Par exemple, il y a eu à un certain moment une transaction dans laquelle on a allégué que le Canada faisait ceci, ou le Brésil faisait cela. Grâce à la relation qui s'était établie, il nous a suffi d'appeler nos homologues au Brésil et de dire : « Nous entendons dire que le Brésil offre certaines choses pour cette vente d'avions dans notre pays. Pouvez-vous nous dire si c'est vrai? »

Nous avons eu une franche communication. Nous sommes passés à une autre étape. Maintenant, nous offrons les mêmes conditions que le Brésil. Il n'y a plus de soupçons au niveau du crédit à l'exportation. La relation avec le gouvernement et avec les institutions gouvernementales du Brésil est bonne.

Comme l'a dit mon collègue, nous avons aussi de bonnes relations avec Embraer. En septembre, notre président est allé rendre visite à Embraer. Nous avions une mission au Brésil et nous avons eu une bonne discussion avec elle pour étudier les possibilités d'expansion des affaires. Nous faisons la même chose que le service

with Embraer; bringing missions into Canada and familiarizing them with Canadian suppliers that could participate in the development of new aircraft by Embraer.

We have moved to another stage.

Senator Di Nino: That is good information. We have obviously learned and adjusted a few things, which hopefully will be helpful in other situations.

For example, I met this morning with representatives of the agriculture industry. Agriculture is also a sensitive issue, particularly with Brazil. Are there any lessons that we learned that could be applied to our negotiations in that area for the benefit of our exporters? As we know, Canada's agricultural exports are large.

Mr. Winterhalt: At the highest level, there are lessons we can take from the interaction from the aircraft file or the aerospace industry, but they are at a high level. They tend to be around the value of early communication and maintaining open dialogue between all the stakeholders on both sides of the equation.

EDC has been less involved, for example, in the financing of agricultural goods or exports to Brazil, with more of a focus on the value-added products in the manufacturing sector, for example. However, commodities remain the top exports for each country. I would be pleased to come back to the committee through the clerk with additional information. However, our focus tends to be on the manufacture or the value-added goods side of the equation.

Senator Di Nino: Do we have any serious barriers, such as foreign ownership restrictions, regulatory concerns, et cetera, that you can share with us?

Mr. Cardyn: Brazil is a market that welcomes foreign investments because they need technology and investors, and they need to fuel their growth. Although Brazil is an advanced country with leading-edge companies and worldwide players, their needs in growing their economy are significant, and they are looking for investments and foreign expertise. They welcome it.

With that said, the market is not an easy one. When I say there are specific barriers to entry into Brazil, I would not say there is anything unusual compared to any other country. Businesses have to work through the bureaucracy, obtain their licences and know what their obligations are when they establish a business there.

For Canadian companies exporting to Brazil, there is an incentive for Canadian companies to want to invest there because of the size of the market. However, import duties are high and the bureaucracy can be slow. Are these design barriers that could impede trade between the two countries? I do not know, but I do not think so.

Senator Di Nino: Thank you. That is useful.

des délégués commerciaux pour développer les affaires avec Embraer; nous faisons venir des missions au Canada pour familiariser les brésiliens avec les fournisseurs canadiens qui pourraient participer à la mise au point du nouvel avion d'Embraer.

Nous sommes passés à une autre étape.

Le sénateur Di Nino : C'est une bonne information. Nous avons à l'évidence appris à ajuster certaines choses, ce qui sera peut-être utile dans d'autres situations.

Par exemple, je rencontre ce matin des représentants du secteur agricole. L'agriculture est aussi un sujet délicat, notamment avec le Brésil. Y a-t-il des leçons que nous avons apprises et qui pourraient être appliquées à nos négociations dans ce secteur, dans l'intérêt de nos exportateurs? Comme vous le savez, les exportations agricoles du Canada sont volumineuses.

M. Winterhalt : Au niveau le plus élevé, il y a des leçons que nous pouvons tirer de l'interaction sur le dossier des avions ou le dossier aérospatial, mais c'est à un niveau élevé. Elles ont tendance à porter sur la valeur de communications précoces et sur le maintien d'un dialogue ouvert entre toutes les parties des deux côtés de l'équation.

Par exemple, EDC a participé au financement d'exportations agricoles au Brésil, en mettant plus l'accent sur des produits à valeur ajoutée du secteur de la fabrication. En revanche, les denrées de base restent en tête des exportations de chaque pays. Si vous voulez, je pourrais envoyer d'autres informations à ce sujet au greffier. Toutefois, notre axe central a tendance à être la fabrication ou les produits à valeur ajoutée.

Le sénateur Di Nino : Y a-t-il des obstacles sérieux, comme des limites à la propriété étrangère, des exigences réglementaires, et cetera, dont vous pourriez nous parler?

M. Cardyn : Le Brésil est un marché qui accueille les investissements étrangers parce qu'il a besoin de technologie et d'investisseurs et qu'il a besoin de nourrir sa croissance. Bien que ce soit un pays avancé avec des entreprises de pointe au niveau mondial, il a beaucoup besoin de croissance économique et cherche donc des investissements et de l'expertise étrangère. Il est très accueillant à ce chapitre.

Cela dit, ce n'est pas un marché facile. Quand je dis qu'il y a des obstacles particuliers à l'entrée au Brésil, je ne peux pas dire que ce soit particulièrement différent des autres pays. Les entreprises doivent faire le chemin dans le labyrinthe bureaucratique, obtenir des permis et savoir quelles sont leurs obligations quand elles veulent s'installer localement.

Pour les entreprises canadiennes exportant au Brésil, il y a un incitatif pour celles qui veulent y investir à cause de la taille du marché. Toutefois, les droits à l'importation sont élevés, et la bureaucratie peut être lente. S'agit-il là d'obstacles susceptibles d'entraver le commerce entre les deux pays? Je ne sais pas mais je ne pense pas.

Le sénateur Di Nino : Merci, c'est utile.

[*Translation*]

Senator Robichaud: In answer to Senator Downe, you mentioned an EDC commitment of $1 billion in two tranches. Did I understand correctly that the second tranche of $500 million is aimed at encouraging Vale to make purchases from Canadian exporters?

Mr. Cardyn: Yes. There is such a tranche. Vale is a huge multinational corporation. They invest not only in Canada but also in Africa. It has a huge investment program and huge equipment needs.

The second tranche of this credit facility is aimed at helping Vale to purchase Canadian equipment and services.

In such situations, we cooperate with the corporation to make it more familiar with Canadian capacities. That funding encourages it to make Canadian purchases. And that is not all. The corporation has to be familiar with Canadian companies which, in turn, have to be aware of its needs and to bid on its calls for tenders. In cooperation with International Trade, with the consulate, with Canadian provincial governments, we organize trade missions to that effect. It is what we call match making.

We bring to Canada representatives of purchasing departments, of technical departments, and we take them to the regions that would be more capable to fill their need for equipment and services. We set up meetings with Canadian clients. They come here and they show us their purchasing plans. We are planning something like that for Vale and that will be the next step once the credit facility is signed. At this time, we are talking to their funding group and their purchasing group to see what would be the best approach to put them in contact with Canadian companies and subcontractors, and then we will bring them to Canada to develop those linkages. We did that last year with other corporations such as Petrobras. We worked with the federal government and with the governments of Nova Scotia and Alberta. We organized a trade mission for people from their finance and purchasing departments, and they came to Canada to meet with about 30 Brazilian subcontractors who are in fact purchasing agents of Petrobras. That was a big trade mission including many Brazilian companies wanting to do business here. They submit their purchasing plans and they establish linkages. One of the best methods to increase our exports is it to make foreign corporations aware of our capacities and to develop a level of trust. Those missions are aimed at establishing first contacts and then, there has to be a follow-up. They learn about us and our products and then we follow-up with more meetings with the companies, with the subcontractors and with the purchasers directly.

Senator Robichaud: You talk about trade missions but what are the results, really? Do you know of Canadian exporters who have really managed to sell their goods to those foreign companies?

[*Français*]

Le sénateur Robichaud : Vous avez parlé brièvement, suite à la question du sénateur Downe, d'un engagement d'EDC de 1 milliard de dollars, qui était divisé en deux tranches. Est-ce que j'ai bien compris que la deuxième tranche de 500 millions de dollars était pour encourager cette compagnie à acheter des exportateurs canadiens?

M. Cardyn : Oui, effectivement. Il y a une tranche à cet effet. Vale est un gros joueur dans le monde. Ils ont des investissements non seulement au Canada mais aussi en Afrique. Cette entreprise a un gros programme d'investissements et de besoins d'équipements.

Il y a une partie de cette facilité de crédit, qui est destinée à faciliter les achats d'équipement et de services canadiens par Vale.

Dans des situations comme celles-là, nous coopérons avec l'entreprise pour les familiariser avec les capacités canadiennes. Le financement les encourage à acheter au Canada. Ce n'est pas tout; il faut que les entreprises soient aussi familières avec les besoins des entreprises canadiennes, qu'elles connaissent les besoins de Vale et soumissionnent sur les appels d'offres. Nous organisons avec le Commerce extérieur, le consulat, les gouvernements provinciaux au Canada, des missions commerciales de familiarisation. En anglais, on appelle cela du « match making ».

Nous amenons au Canada des représentants des services des achats, des services techniques de l'entreprise et nous les faisons visiter des régions où il y a le plus d'affinités du côté de leurs besoins en équipements et en services. Nous les faisons rencontrer des clients canadiens. Ils viennent ici et ils présentent leur plan d'achat. Nous sommes en train de regarder pour Vale. Il s'agit de la prochaine étape une fois le financement signé. On discute présentement avec leur groupe de financement et leur groupe des achats pour voir quelle est la meilleure approche pour diriger les entreprises canadiennes, les sous-traitants vers eux, vers les opportunités et ensuite, organiser des missions au Canada pour développer ces liens. On l'a fait avec d'autres entreprises comme Petrobras l'an dernier. On a travaillé avec les gouvernements de la Nouvelle-Écosse, de l'Alberta et le gouvernement fédéral. On a organisé une mission avec les gens du financement et des achats de l'entreprise, qui sont venus au Canada avec une trentaine de sous-traitants brésiliens qui sont en fait des acheteurs pour Petrobras. On avait une mission considérable d'entreprise brésilienne qui parle affaires. Ils viennent présenter leur plan d'achat et ils développent des liens. C'est une des meilleures façons pour encourager les exportations, la familiarisation avec le pays et l'identification d'opportunité et développer ce niveau de confiance. Ce sont des missions où on fait un premier contact et ensuite, on poursuit. On présente notre produit rapidement. Ils apprennent à nous connaître et on poursuit avec d'autres rencontres plus tard avec l'entreprise, les sous-traitants et l'acheteur directement.

Le sénateur Robichaud : Vous parlez de missions. Mais quels fruits cela a-t-il portés? Y a-t-il, actuellement, des exportateurs canadiens qui ont réussi à vendre leurs produits après toutes ces missions?

Mr. Cardyn: Let me take Petrobras as an example. My colleague referred to the growing number of Canadian companies doing business with them. Five years ago, there were 10 of them; last year, there were 60.

We will do the same with Vale. We are talking with them in Brazil to see how this can be launched. We will also follow up after the first contacts. We will not limit ourselves to providing credit, we will also ensure that Vale tells us regularly what they have purchased in Canada. Then, we will analyze that and, before providing a new facility, if it is requested, we will see if what was done previously led to concrete results and we will look at their future needs. We will work closely with them. Their interest is not limited to getting credit from us. It is more than that. They want to develop their relationship with us because they know that there is technology in Canada that can be provided competitively. This helps them and, in that way, we also open doors for many Canadian companies.

Senator Robichaud: It may be well and good to open doors but I would like to know how many Canadian exporters have really managed to cross the threshold. How much of that $500 million has already been used? Do you see what I am getting at?

Mr. Cardyn: I understand very well. Our relationship with Vale, further to the signing of the credit facility, is quite new. It was signed in September. There were some previous purchases. We looked at the history and at the potential. Some companies won some contracts, some engineering contracts, and there were others. It may be too early to say that it has been growing since it has just been signed and we have just started discussing with them how to expand those linkages. However, in all our operations of this kind, we follow-up closely to make sure that they lead to concrete results. We get calls from companies and we refer them to their purchasing departments, which is helpful.

[*English*]

Senator Mahovlich: Can the witness comment on Brazil's one hundred and twenty-ninth ranking in the World Bank group in 2010 in terms of ease of doing business; behind such countries as Fiji, Azerbaijan, Mongolia, Kazakhstan and Botswana? Another country in that region, Mexico, is rated thirty-fifth. This ranking makes it difficult if a company wants to do business with Brazil. They will have second thoughts. Can you extrapolate from that ranking?

Mr. Winterhalt: As my colleague has mentioned, Brazil is without question a challenging market. It is one where we see a greater level of success from mature Canadian exporters and investors who have had experience in other markets prior to selecting Brazil as a destination, either for investment or export of goods and services.

At the same time, we strongly believe that familiarity with the marketplace and utilization of the trade commissioner service of my EDC colleagues present in the market significantly mitigate some of the challenges that still remain. Some of those challenges are a bit of a legacy perspective. Brazil, over the past five to

M. Cardyn : Je prends l'exemple de Petrobras. Mon collègue a parlé de l'évolution sur le plan de la croissance des entreprises canadiennes, qui font affaire avec eux. Il y a cinq ans, on parlait d'une dizaine d'entreprises et cela a augmenté à 60 l'an dernier.

Avec Vale, on va faire la même chose. On est en discussion au Brésil avec l'entreprise pour voir comment amorcer tout cela. On fait aussi un suivi pour ce qui est du volume. On ne fait pas que donner le financement; régulièrement, l'entreprise Vale va nous déclarer ce qu'ils ont acheté au Canada. Alors, on va analyser et s'assurer qu'avant de faire une nouvelle facilité, s'il y a eu lieu, si on voit de la croissance, d'autres besoins, d'autres potentiels, on va regarder si effectivement cela a porté fruits. On travaille étroitement avec eux. Ce n'est pas une relation seulement où ils sont intéressés à notre financement. C'est plus que cela. Ils sont intéressés à développer des liens parce qu'il y a de la technologie au Canada, qui peut être offerte de façon très compétitive. Cela les aide et cela ouvre la porte à bien des entreprises canadiennes.

Le sénateur Robichaud : Je comprends que cela ouvre la porte. Mais j'aimerais savoir combien d'exportateurs canadiens ont réussi à traverser le seuil de cette porte. Combien du 500 millions de dollars a déjà été utilisé? Comprenez-vous où je veux en venir?

M. Cardyn : Je comprends très bien. La relation avec Vale, après la signature du financement, est récente. Cela a été signé au mois de septembre. Il y avait un niveau d'achat passé; on a regardé l'historique et le potentiel. Des entreprises ont gagné des contrats, des contrats d'ingénierie, et il y en a d'autres. C'est peut-être trop tôt aujourd'hui pour dire si on a vu une croissance. Cela vient d'être signé et on est en discussion avec eux pour entamer un programme de développement de ces liens. Toutefois, il est certain qu'on fait un suivi assez serré dans toutes les opérations de ce genre pour nous assurer que cela donne des résultats. Il y a des entreprises qui nous appellent et on les aiguille vers leur service des achats, et cela aide.

[*Traduction*]

Le sénateur Mahovlich : Le témoin peut-il commenter le fait que le Brésil se trouve au 129e rang du classement de la Banque mondiale des pays où il est facile de faire des affaires, après des pays comme les îles Fidji, l'Azerbaïdjan, la Mongolie, le Kazakhstan et le Botswana? Un autre pays de la région, le Mexique, est au 35e rang. Si l'on en croit ce classement, il est difficile pour une entreprise de faire des affaires au Brésil et elle sera très hésitante. Que concluez-vous de ce classement?

M. Winterhalt : Comme l'a dit mon collègue, le Brésil est incontestablement un marché difficile. C'est un pays où les chances de succès sont plus élevées pour les exportateurs et investisseurs canadiens chevronnés, ceux qui ont acquis une expérience sur d'autres marchés avant de choisir le Brésil comme destination, que ce soit pour l'investissement ou pour l'exportation de biens et de services.

En revanche, nous sommes fermement convaincus que la familiarité avec le marché et l'utilisation du service des délégués commerciaux et de mes collègues d'EDC présents sur le marché peuvent atténuer considérablement les difficultés qui subsistent. Certaines d'entre elles sont un peu des séquelles du passé.

ten years, has come a great distance in terms of easing access to the market for investors and also for foreign companies who simply seek to sell their products or services into Brazil.

Depuis cinq à 10 ans, le Brésil fait des progrès considérables en termes de facilité d'accès au marché pour les investisseurs et aussi pour les entreprises étrangères qui cherchent simplement à y vendre leurs produits et services.

Is there room to improve, and do we hope to encourage that improvement? Absolutely yes, we do. At the same time, if we look at the trend over the past five-year period in particular, we have seen great movement easing the ability to conduct business in the marketplace.

Y a-t-il encore des progrès à faire et espérons-nous les stimuler? Absolument, oui. En même temps, si l'on examine la tendance des cinq dernières années, en particulier, on constate qu'il y a eu beaucoup de mouvement pour faciliter les affaires sur ce marché.

I will conclude by saying the successful investor or company has a strong local relationship and a presence in whatever portion of Brazil they might operate in. We can go as far as to say that simply having an office in São Paulo, for example, if we are doing business elsewhere in Brazil, is not enough. The market is huge and one that has many component parts. The savvy investor or exporter is able to tap into the resources of the Canadian government, which include EDC but also the trade commissioner service, to help mitigate some of those risks.

Je conclus en disant que l'investisseur ou l'entrepreneur qui réussit est celui qui a une solide relation locale et une présence dans cette partie du Brésil où il veut s'implanter. Nous pouvons même aller jusqu'à dire qu'il ne suffit pas d'avoir un bureau à São Paulo, par exemple, si l'on veut aussi faire des affaires ailleurs au Brésil. Le marché est énorme et a beaucoup de composantes. L'investisseur ou l'exportateur avisé sera capable d'exploiter les ressources du gouvernement canadien, lesquelles comprennent EDC et aussi le service des délégués commerciaux, afin d'atténuer ces risques.

Senator Raine: I am finding this interesting. Thank you for being here. I am interested in tourism. I know tourism is small between Canada and Brazil probably, but in particular, I am interested in the image that Canada creates in Brazil. Is the image strong? Are we unknown? Are we moose, mountains and snow? What would attract a Brazilian to take a holiday in Canada?

Le sénateur Raine : Je trouve cette discussion intéressante. Merci de votre présence. Je m'intéresse au tourisme. Je sais qu'il y a probablement peu de tourisme entre le Canada et le Brésil, et je m'intéresse en particulier à l'image que le Canada projette au Brésil. Est-ce une image forte? Sommes-nous connus? Ne sommes-nous connus que pour nos orignaux, nos montagnes et notre neige? Qu'est-ce qui pourrait amener un Brésilien à venir passer ses vacances au Canada?

Mr. Winterhalt: Similar to my colleague, I lived in Brazil for four years at the end of the 1990s in a previous incarnation as a trade commissioner for the Government of Canada, and this question was raised frequently. In particular, at this time of year, as the thermometer dips, some Brazilians had pause and asked, "What attracts us to Canada? What makes it a successful tourist destination?" To be frank, the appeal is the raw size and the elements of nature. I would say Canada has a young perspective or vision to most Brazilians. They see it as almost a bit of a natural paradise in comparison even to our neighbour to the south. They would see skiing and athletic pursuits as being extremely enticing.

M. Winterhalt : Comme mon collègue, j'ai vécu quatre ans au Brésil à la fin des années 1990, lorsque j'étais délégué commercial pour le gouvernement du Canada, et on me posait souvent cette question. À cette époque de l'année, en particulier, quand la température plonge, des Brésiliens se posaient la question : « Qu'est-ce qui nous attire au Canada? Qu'est-ce qui en fait une destination touristique attrayante? » Très franchement, ce qui attire, c'est l'immensité du pays et ses atouts naturels. Je dirais que le Canada a une image de pays jeune pour la plupart des Brésiliens. Ils le voient un peu comme un paradis naturel, même en comparaison avec notre voisin du sud. Le ski et l'activité sportive sont sportive extrêmement attirants.

By and large, however, a challenging bar to get over is the distance and the climate. I think it is safe to say that Brazilians are cosmopolitan for a South American population with an emerging middle class now approaching 100 million. That jump is huge in the past 10 years. They definitely have discretionary income to spend, so we can look to tap that income as a possibility for future collaboration between the two countries. In my opinion there is room to grow that image.

Dans l'ensemble, cependant, le gros défi à surmonter est celui de la distance et du climat. Je crois pouvoir dire que les Brésiliens sont cosmopolites, pour une population sud-américaine ayant une classe moyenne émergente de près de 100 millions de personnes. Elle a explosé au cours des 10 dernières années. Elle a manifestement du revenu disponible à dépenser et nous pouvons donc envisager ce revenu comme possibilité de collaboration future entre les deux pays. À mon avis, il y a de la marge pour polir cette image.

Senator Raine: The Olympics in Canada this year raised our profile. With Brazil having the Olympics in 2016, I see a potential for the expertise developed in our successful Olympics to be exported to Brazil. Are you involved in any opportunities in that respect?

Le sénateur Raine : Cette année, les Jeux olympiques ont beaucoup fait parler de nous. Comme le Brésil les accueillera en 2016, je pense que nous avons acquis en la matière une expertise que nous devrions exporter au Brésil. Pensez-vous qu'il y a des possibilités à cet égard?

Mr. Cardyn: There is definitely an interest there and there is much expertise that Canada can offer.

M. Cardyn : Ça suscite à l'évidence de l'intérêt là-bas, et le Canada a beaucoup d'expertise à offrir.

Further to the previous question on tourism, when a Canadian runs into a Brazilian these days, they talk about the Winter Olympics. Many people watched the Olympics and they marvel at the success of them.

On a more institutional level on the development of the 2016 Olympics, there are missions of people who were involved in the Vancouver Olympics going to Brazil. We ourselves had a mission to Rio and São Paulo in September organized with our colleagues on the trade side. It was focused on the infrastructure sector and making contacts with the key players on the Rio Olympic committee. People are visiting there, making contacts and offering expertise.

The Brazilians welcome our expertise and knowledge on how we made the games such a success. They are interested in organization, management of the events, security aspects, infrastructure, telecommunication requirements and so on. There is definitely an interest.

Senator Raine: Finally, on tourism, does Brazil have a value-added tax and is it refunded? Is tourism in Brazil internally treated as an export product? One of the frustrations in the tourism industry in Canada is that it is not properly defined as an export product. A Canadian tourism holiday purchased overseas should be zero-rated with regard to harmonized sales tax, HST, or goods and services tax, GST, and it is not. How does Brazil treat taxation on foreign-sold tourism products?

Mr. Cardyn: I do not have the answer to that question, but I would be happy to provide it to you.

The Chair: The Canadian Tourism Commission has asked to appear before us in the spring. I hope you will remember that question for them at that time.

Senator Jaffer: I found your presentations interesting. My first question is about language. How easy is it for business people to navigate in Brazil, especially if they do not know Portuguese?

Mr. Cardyn: Portuguese is a lovely language to learn. I have been there five months and I did not speak Portuguese before I moved there. I took some courses, but not a lot. Fortunately I speak Spanish, which helps.

Portuguese is easy to learn if someone has an interest in languages, and Brazilians are welcoming. If one shows an interest in speaking and understanding the language, they earn a lot of sympathy and Brazilians are welcoming and will help them out.

Many Brazilians that we interact with in business speak English, but beyond the business community, few people speak English. It is a lot easier to learn the language. It is not insurmountable if one has the interest and a little bit of ability.

Senator Jaffer: I found it interesting that you said it is easier for mature investors to go to Brazil than for someone who is looking at new markets outside of Canada. Can you give us a list of four or five essentials that one must have in place before investing in Brazil?

Pour revenir à la question précédente sur le tourisme, quand un Canadien croise un Brésilien, aujourd'hui, ils parlent des Jeux olympiques d'hiver. Beaucoup de gens les ont regardés et ont été émerveillés par leur succès.

À un niveau plus institutionnel concernant la tenue des Jeux olympiques de 2016, il y a actuellement des missions de gens ayant participé à l'organisation des Jeux olympiques de Vancouver qui vont au Brésil. Nous-mêmes avons organisé une mission à Rio et São Paulo en septembre avec nos collègues du secteur commercial. Elle était axée sur le secteur de l'infrastructure et visait à établir des contacts avec des membres clés du comité olympique de Rio. Il y a donc des contacts qui s'établissent et des Canadiens qui offrent leur savoir-faire.

Les Brésiliens sont heureux d'apprendre comment nous avons fait un tel succès de nos Jeux olympiques. Ils s'intéressent à l'organisation, à la gestion de l'événement et aux questions de sécurité, d'infrastructures, de télécommunications, et cetera. Leur intérêt est indéniable.

Le sénateur Raine : Finalement, au sujet du tourisme, y a-t-il une taxe à la valeur ajoutée au Brésil, et est-elle remboursée? Le tourisme est-il traité comme un produit d'exportation au Brésil? L'une des frustrations du secteur du tourisme au Canada est qu'il n'est pas correctement défini comme un produit d'exportation. Quand un étranger achète un séjour touristique au Canada, il devrait être exonéré de la taxe de vente harmonisée, la TVH, ou de la taxe sur les produits et services, la TPS, mais ce n'est pas le cas. Quel est le traitement fiscal, au Brésil, des produits touristiques vendus à l'étranger?

M. Cardyn : Je ne connais pas la réponse à cette question, mais je l'obtiendrai avec plaisir afin de vous la communiquer.

La présidente : La Commission canadienne du tourisme a demandé à comparaître devant le comité au printemps. J'espère que vous vous souviendrez alors de votre question, pour la lui poser.

Le sénateur Jaffer : Votre témoignage est intéressant. Ma première question portera sur la langue. Est-il facile pour les gens d'affaires de naviguer au Brésil, surtout s'ils ne connaissent pas le portugais?

M. Cardyn : Le portugais est une belle langue. Je suis là-bas depuis cinq mois et je ne parlais pas le portugais avant d'arriver. J'ai suivi quelques cours, mais pas beaucoup. Heureusement, je parle l'espagnol, ce qui m'aide.

Le portugais est facile à apprendre quand on s'intéresse aux langues, et les Brésiliens sont très accueillants. Si vous témoignez du moindre intérêt à l'égard de leur langue, ils réagissent avec beaucoup de sympathie et sont prêts à vous aider.

Bon nombre des Brésiliens avec qui nous traitons parlent l'anglais mais, à part les gens d'affaires, peu parlent l'anglais. Il est beaucoup plus facile d'apprendre la langue. Ce n'est pas insurmontable si on s'y intéresse vraiment et qu'on a un minimum d'aptitude.

Le sénateur Jaffer : Vous avez dit qu'il est plus facile aux investisseurs chevronnés de faire des affaires au Brésil que si l'on est un Canadien cherchant de nouveaux marchés à l'étranger. D'après vous, quels sont les quatre ou cinq choses essentielles qu'il faut avoir en place pour investir au Brésil?

Mr. Winterhalt: First and foremost, they must have a sense of patience with respect to the market, and I would tie that to a robust understanding and knowledge of the sector, in particular, but also the area of interest. Within Brazil there is a saying that there is not one Brazil but many. It is a country that is defined by its regions, and that definition includes language.

In certain major areas, English and Spanish are well known and spoken, but depending upon the investment a Canadian company is looking to make, a knowledge and understanding of the particular area and sector are key, and that knowledge and understanding bring with it the requirement for a certain amount of patience.

We have mentioned this requirement a few times, but I think the key element is the relationship with the local partner to ensure businesses not only reinforce the research and the market intelligence they are able to gather on their own but also that they have someone on the ground who can bring them up to date on the most recent changes, be it from a regulatory perspective or a taxation perspective. As we have seen recently, changes to the political structure in Brazil often have a follow-on impact, as they do in many countries, obviously. That local partner is able to provide them with a level of insight they might not have otherwise.

This may be slightly self-serving, but having a solid financial partner is also key. Understanding the nature of the buyer, their creditworthiness and their own local banking relationships, as well as having a strong partner are also essential for Canadians. If businesses have that along with their market knowledge, they are in a much better position to begin with.

We mentioned, and it bears repeating, the longer-term view. We often hear, which is a positive from our Brazilian buyers and partners, that Canadians appear, in comparison to some others, to be willing to invest for the mid- to long-term. That investment is key because it is about the development of a relationship with a Brazilian partner. Companies that are willing to put in a number of years, make their own visits to the marketplace and build that relationship have a much higher success rate. Those elements are three or four key elements.

Senator Jaffer: I am sure you are also in Mexico. One of my colleagues asked a question about ranking. Mexico is ranked thirty-fifth and Brazil is ranked one hundred and twenty-ninth. I know that we want to invest in as many markets as possible, but what makes Brazil more attractive to invest in at this time?

Mr. Winterhalt: Quite simply, it is too big to be ignored at this time. The size is enormous. There will be half a trillion dollars in investment over the next five years in infrastructure alone. That investment is almost independent of the World Cup and the Olympics. Even without those two major events taking place, the opportunities are gigantic in Brazil.

The trend line is also important.

M. Winterhalt : D'abord et avant tout, faire preuve de patience, et je relie cela à une compréhension et une connaissance solide du secteur, en particulier, mais aussi de la région envisagée. Au Brésil, on dit qu'il n'y a pas un Brésil mais plusieurs. C'est un pays qui se définit par ses régions, et cette définition englobe la langue.

Dans certaines des grandes régions, on parle facilement l'anglais et l'espagnol mais, selon l'investissement que l'entreprise canadienne essaye de faire, il est crucial de connaître et de comprendre la région envisagée, ainsi que le secteur, et cette compréhension suppose aussi une certaine dose de patience.

Nous avons mentionné plusieurs fois cette exigence mais je pense que l'élément-clé est la relation avec le partenaire local pour s'assurer que les entreprises non seulement renforcent leur recherche pour bien connaître le marché, mais aussi la présence de quelqu'un sur le terrain pour se tenir au courant des derniers changements, qu'il s'agisse de réglementation ou de fiscalité. Comme nous l'avons vu récemment, les changements à la structure politique au Brésil ont souvent des répercussions ailleurs, comme dans beaucoup de pays bien sûr. Le partenaire local sera en mesure de fournir des informations qu'on ne pourrait pas obtenir autrement.

Je prêche peut-être pour ma paroisse, mais il est également essentiel d'avoir un solide partenaire financier. Comprendre la nature de l'acheteur, sa solvabilité et ses propres relations bancaires locales est également essentiel pour les Canadiens, tout comme avoir un solide partenaire local. Une entreprise qui réunit tous ces atouts et qui connaît bien le marché sera en bien meilleure position pour réussir dans ce pays.

Nous l'avons déjà dit, et il vaut la peine de le répéter, il faut voir à long terme. Nous entendons souvent dire par nos acheteurs et partenaires brésiliens, ce qui est positif, que les Canadiens semblent être plus disposés que d'autres à investir pour le moyen terme et le long terme. L'investissement est la clé parce qu'il assure l'établissement d'une relation avec un partenaire brésilien. Les entreprises qui sont prêtes à planifier pour plusieurs années, à envoyer leurs propres représentants sur le marché et à développer cette relation auront un taux de succès beaucoup plus élevé. Ces éléments sont trois ou quatre élément-clés.

Le sénateur Jaffer : Je suis sûre que vous êtes aussi au Mexique. L'un de mes collègues a posé une question sur le classement du Mexique, qui se trouve au 35e rang, alors que le Brésil se trouve au 129e. Je sais que nous voulons investir dans le plus grand nombre de marchés possible mais pourquoi est-il plus attrayant d'investir au Brésil en ce moment?

M. Winterhalt : Tout simplement, parce que c'est un marché trop gros pour le laisser de côté. Il est énorme. Au cours des cinq prochaines années, il y aura là-bas plus d'un demi-billion de dollars d'investissement rien que dans les infrastructures, et c'est un investissement qui est pratiquement indépendant de la Coupe du monde et des Jeux olympiques. Même s'il n'y avait pas ces deux grands événements, les possibilités offertes par le Brésil sont gigantesques.

La tendance est également importante.

We often find that the North American perspective relies a lot on the legacy piece with respect to Brazil and focuses on the challenges or the risks, but does not necessarily see the improvement over time and we see that improvement happening.

Mexico is ripe with opportunity as well and in some of the same areas; resources for example, amongst others. Again, it depends on the nature of the Canadian exporter's or investor's business. Brazil, I would say, has a wide suite of opportunities, and some that have not been tapped into at the same level as we have seen in Mexico to this point this time.

The Chair: I have two questions, in light of the time. One of them is the fact that you have a substantial line of credit in Angola, and Canada has a long history and relationship with Africa of development but also mining, investment and some trade, although that trade is minimal. Angola is figuring in everyone's subject matter, if I may call it, as a key long-term development country in Africa; huge resources, huge country and lacking infrastructure. Some parliamentarians from here accompanied me on a delegation where we saw incredible activity from Brazil in Angola. Obviously, there is the history and the language, and we are not doing as well.

Are there any opportunities for Brazil and Canada partnering into Angola, and in any way maximizing our presence in both countries by virtue of that linkage?

Mr. Winterhalt: In general terms I would say, yes, there are opportunities to go beyond the bilateral relationship and look to an almost multilateral approach with respect to trade not only in Angola, but in other African markets as well.

From EDC's perspective, Angola has long been an interesting market and we see interest, largely in the resources sector from Canadian companies in Angola. There is a market that is challenging in some ways as well and EDC, as we look to support Canadian companies and investors, always has to bear in mind our rigorous international standards and make sure we play the game by the rules, and the correct rules.

Once we bring other partners into the mix and try to do things in a multilateral way, that mix occasionally adds additional challenges. From my perspective, it is early days, but the interest in looking at new ways to do business in Angola and other African markets is there, and EDC, in terms of supporting Canadian exporters and investors, is always willing to look at additional avenues to try and move that business forward.

Mr. Cardyn: Brazil is active in Angola; it is only across the pond from them. There are strong, large, multi-national Brazilian companies that are active in Africa, and particularly in Angola, in oil and gas and mining. Brazil has huge projects there and not only in Angola. What we are trying to do now is to develop a

Nous constatons souvent qu'on reste focalisé en Amérique du Nord sur les événements du passé et qu'on ne tient pas nécessairement compte des améliorations déjà réalisées, et qui continuent d'ailleurs.

Il y a également de belles occasions au Mexique, et dans certains des mêmes domaines, comme les ressources naturelles. Tout dépend de la nature des activités de l'exportateur ou de l'investisseur canadien. À mon avis, le Brésil offre une vaste gamme de possibilités qui n'ont pas encore été autant exploitées que celles du Mexique.

La présidente : Comme le temps passe vite, je vous pose deux brèves questions. La première concerne le fait que vous avez une ligne de crédit substantielle en Angola et que le Canada est depuis longtemps lié à l'Afrique sur le plan du développement économique, mais aussi de l'activité minière, de l'investissement et du commerce, même si ce commerce est minime. Quand on parle de développement à long terme en Afrique, tout le monde songe à l'Angola, pays immense et doté de ressources énormes mais manquant singulièrement d'infrastructures. Certains parlementaires m'ont accompagnée là-bas au sein d'une délégation et nous avons constaté une activité incroyable du Brésil en Angola. Évidemment, il y a l'histoire et la langue, mais nous ne faisons pas aussi bien.

Y a-t-il des possibilités pour le Brésil et le Canada d'agir en partenariat en Angola, et des possibilités de maximiser notre présence dans les deux pays en vertu de ce lien?

M. Winterhalt : De manière générale, je dirais qu'il y a effectivement des possibilités qui vont au-delà de la relation bilatérale et que nous devrions peut-être envisager une approche quasi multilatérale en matière de commerce, non seulement en Angola mais aussi sur d'autres marchés africains.

Pour EDC, l'Angola est un marché intéressant depuis longtemps et nous constatons que les entreprises canadiennes s'y intéressent, essentiellement dans le secteur des ressources. Certes, c'est un marché qui pose aussi ses propres défis et, quand EDC envisage d'appuyer les entreprises et les investisseurs du Canada, nous avons toujours en tête nos normes internationales rigoureuses et nous veillons à respecter les règles du jeu, et les bonnes règles.

Une fois que nous faisons entrer d'autres partenaires dans la partie, en essayant de faire les choses de manière multilatérale, nous voyons parfois apparaître d'autres défis. À mon sens, nous n'en sommes qu'à l'étape préliminaire, mais il existe incontestablement une volonté de chercher de nouvelles méthodes pour faire des affaires en Angola et sur les autres marchés africains, et EDC, du point de vue de l'appui aux exportateurs et investisseurs canadiens, est toujours prête à examiner des solutions supplémentaires pour essayer de faire avancer les affaires sur ce continent.

M. Cardyn : Le Brésil est actif en Angola. C'est juste de l'autre côté de la mare, pour lui. Certaines grandes entreprises multinationales brésiliennes sont actives en Afrique, notamment en Angola, dans le pétrole et le gaz naturel, et dans les mines. Le Brésil exploite des projets gigantesques là-bas, et pas seulement en

relationship with these companies and introduce Canadian supply to these Brazilian companies that are procuring, for projects they are pursuing in Angola and other countries in Africa.

As we develop those relationships with these large entities, we see there is large potential there. We are interacting directly with them to help them out globally. Canada is expanding its footprint and so is Brazil. There is nothing better than to partner with them to open new opportunities.

There are affinities between Brazil and Angola. There are strong political links there. We have seen the current president, President Lula, visit Africa with trade missions. Brazil is looking at that continent and those countries and investing there, establishing their footprint, and taking hold. There are opportunities for Canada to work with them, as a supplier perhaps, on projects where we can invest together. Those opportunities are for companies to determine.

On the supply chain side, there are opportunities we are trying to develop.

The Chair: You talked about the regions, and Brazil is almost a vast continent. Can you comment on the variances among the states? Where do you concentrate? Where do you see the potential? Are there significant impediments, as there appear to be from the literature and elsewhere, of working from state to state with the variances, instead of this mentality we have of going into Brazil? Should we say we are going into a particular state, much like our provinces compete sometimes here, or work together, depending on what they are offering?

Mr. Winterhalt: It is analogous in some ways to the Canadian dynamic. In Brazil, with its 25-plus states in a federal district, they do have that level of government and bureaucracy as well to contend with as an investor and exporter. Again, it is opportunity-based, so to this point in time most of the economic activity in Brazil is concentrated in the south part of the country, in the State of São Paulo, the industrial heartland, and the State of Rio de Janeiro, which tends to be home to most of the resource-based oil and gas part of the economy.

I believe over time we will see a migration to opportunities more in the north and the northeast part of the country, which again, by and large, are resource-based. Manufacturing hubs are starting to move throughout the country, but in terms of a near-term strategy, I would say the south and southeast remain the key regions to focus on, with then the northeast cities and states, such as Fortaleza, Salvador — a city in the northeast — and Pernambuco, a state with a great deal of oil and gas reserves. Recently, we have seen an announcement by Petrobras, which we mentioned today, about a pre-salt find of huge oil and natural gas deposits.

These opportunities are almost yearly. I think the scope and size of the country will mean that we need to stay on top of that situation and follow it, but in general the south, southeast and northeast are the areas, from our perspective, where we should concentrate our activity.

Angola, d'ailleurs. Ce que nous essayons de faire maintenant, c'est d'établir des relations avec ces entreprises et de les mettre en contact avec d'éventuels fournisseurs canadiens pour les projets qu'elles réalisent en Angola et ailleurs en Afrique.

À mesure que nous développons nos relations avec ces grandes entités, nous constatons qu'il y a là beaucoup de potentiel. Nous agissons directement avec les entreprises pour les aider mondialement. Le Canada étend son empreinte mondiale, tout comme le Brésil. Il n'y a rien de mieux qu'établir des partenariats pour découvrir de nouvelles possibilités.

Il y a des affinités entre le Brésil et l'Angola. Il y a de solides liens politiques. Le président actuel, le président Lula, dirige des missions commerciales en Afrique. Le Brésil s'intéresse à ce continent et à ces pays pour y investir et s'y implanter solidement. Cela offre des possibilités de collaboration au Canada, peut-être comme fournisseur pour des projets dans lesquels nous pouvons investir ensemble. Ce sont les entreprises qui doivent déterminer les possibilités qui les intéressent.

Du point de vue de la chaîne d'approvisionnement, il y a des possibilités que nous essayons de développer.

La présidente : Vous avez parlé des régions, et le Brésil est presque un continent à lui seul. Que pouvez-vous nous dire des différences entre les États? Où vous concentrez-vous? Où y a-t-il du potentiel, selon vous? Y a-t-il des obstacles importants, comme il semble y en avoir d'après les études disponibles, du point de vue du travail d'État à État avec les variations, au lieu de cette mentalité que nous avons d'aller au Brésil? Devrions-nous dire que nous allons dans un État donné, tout comme nos provinces se font parfois concurrences ici, ou travailler ensemble, dépendant de ce qu'ils offrent?

M. Winterhalt : C'est dans une certaine mesure analogue à la dynamique canadienne. Au Brésil, avec plus de 25 États dans un district fédéral, il y a aussi ce niveau de gouvernement et de bureaucratie auquel l'investisseur ou l'exportateur est confronté. Tout dépend des occasions qui s'offrent. À l'heure actuelle, la majeure partie de l'activité économique au Brésil est concentrée dans la partie sud du pays, dans l'État de São Paulo, le coeur industriel, et l'État de Rio de Janeiro, qui a tendance à être le foyer de la majeure partie de l'activité pétrolière et gazière de l'économie.

Avec le temps, je crois que nous verrons une migration vers les possibilités du nord et du nord-est du pays, qui sont encore en grande mesure fondées sur les ressources naturelles. Des grappes d'entreprises manufacturières commencent à s'implanter dans le reste du pays mais, du point de vue d'une stratégie à court terme, je dirais que le sud et le sud-est restent les régions-clés à envisager, et ensuite les villes et les États du nord-est, comme Fortaleza, Salvador — une ville du nord-est — et le Pernambouc, doté d'énormes réserves de pétrole et de gaz. Petrobras, dont nous avons parlé tout à l'heure, a récemment annoncé la découverte d'énormes gisements de pétrole et de gaz naturel avant la couche de sel.

Ces occasions sont presque annuelles. Je pense que la taille du pays signifie que nous devons suivre attentivement cette situation mais, à notre avis, c'est dans les régions du sud, du sud-est et du nord-est que nous devrions concentrer notre activité.

The Chair: We have run over our time, and you can see that we are starting to explore a complex country and issue, and we thank you for your contribution.

If you have any other reports or some of your manuals that you use with businesses, if you can file them with the clerk, it will be much appreciated, as we explore this issue and look for recommendations that we can make to our government and perhaps to investors and others who wish to enter the Brazilian market.

Thank you for your input today, and we look forward to a continuing dialogue.

Honourable senators, our next witness is Dr. Cristina Rojas, Professor, International Affairs, Norman Paterson School of International Affairs at Carleton University. She has a long title and much expertise in the area. Dr. Rojas has opening comments to contribute to our study, after which senators will have questions. Welcome to the committee.

Cristina Rojas, Professor, International Affairs, Norman Paterson School of International Affairs, Carleton University, as an individual: Thank you. I want to express my gratitude for the invitation to be here; it is truly an honour. I am originally from Colombia and my expertise is mainly in the Andean region. As someone said before, Brazil is still a continent, so I will refer mainly to the foreign relations of Brazil within the region.

In this presentation, I will emphasize what I see as the most important driver of foreign policy in Latin America and Brazil. I will summarize it in one phrase: autonomy with collaboration, both at the regional and global level.

Collaboration of Latin American countries is an old Latin American dream, dating back to the time of Simón Bolívar, that was made possible in part by the experience of a program of structural adjustment. The increase in poverty and inequality in the region during that era created the necessity for Latin America to pursue more autonomous policies and to collaborate with each other.

President Lula's statement is clear in this regard: He said:

> . . . we want to be protagonists and not mere spectators in the theatres in which the prospects for well-being and prosperity of our peoples are decided.

This autonomy has guided the internal social and economic policies of Brazil with positive outcomes. Most of the statistics in terms of poverty reduction and income distributions are good in Brazil as well as across Latin America.

On the economy and direct investment, Brazil has been able to attract important investment from other regions. During the economic crisis, Latin America, Brazil in particular, has been able to cope with the crisis better than it has done in the past.

La présidente : Nous avons un peu dépassé l'heure prévue et vous pouvez constater que nous commençons à explorer un pays complexe. Nous vous remercions de votre contribution.

Si vous avez d'autres rapports à nous communiquer, ou certains des manuels que vous employez avec les entreprises, vous pouvez les envoyer au greffier du comité. Cela nous serait très utile pour la suite de notre étude et pour la formulation de recommandations à l'intention du gouvernement et, peut-être, des investisseurs et autres qui désirent entrer sur le marché brésilien.

Merci de votre contribution et j'espère que nous continuerons ce dialogue.

Honorables sénateurs, le témoin suivant est Mme Cristina Rojas, professeure, Affaires internationales, Norman Paterson School of International Affairs, à l'université Carleton. Elle a un long titre et connaît très bien le Brésil. Mme Rojas fera déclaration liminaire pour contribuer à notre étude, après quoi nous ouvrirons une période de questions. Bienvenue devant le comité, madame.

Cristina Rojas, professeure, Affaires internationales, Norman Paterson School of International Affairs, Université Carleton, à titre personnel : Je vous remercie beaucoup de m'avoir invitée à témoigner. C'est un grand honneur. Je suis originaire de la Colombie et ma spécialité est surtout la région andine. Comme l'a dit quelqu'un, le Brésil est encore un continent et je parlerai donc principalement des relations étrangères du Brésil à l'intérieur de la région.

Durant cet exposé, j'insisterai sur ce que j'estime être le moteur le plus important de la politique étrangère en Amérique latine au Brésil. Je le résume en trois mots : autonomie avec collaboration, au niveau régional et mondial.

La collaboration des pays latino-américains est un vieux rêve de l'Amérique latine, datant de l'époque de Simón Bolívar, qui a été rendu possible en partie par l'expérience d'un programme d'ajustement structurel. La montée de la pauvreté et de l'inégalité dans la région durant cette époque a engendré pour les pays d'Amérique latine la nécessité de poursuivre des politiques plus autonomes et de collaborer.

Le président Lula s'est clairement exprimé à ce sujet lorsqu'il a dit que :

> [...] nous voulons être des protagonistes, pas de simples spectateurs, sur les théâtres où se décident les perspectives de bien-être et de prospérité de nos peuples.

Cette autonomie a guidé les politiques sociales et économiques internes du Brésil, avec des résultats positifs. La plupart des statistiques touchant la réduction de la pauvreté et la répartition des revenus sont bonnes pour le Brésil ainsi que pour l'ensemble de l'Amérique latine.

En ce qui concerne l'économie et l'investissement direct, le Brésil a réussi à attirer des investissements importants d'autres régions. Durant la crise économique, l'Amérique latine, surtout le Brésil, a mieux résisté que dans le passé.

Brazil is a key supporter and leader in the launching of initiatives and regional integration in terms of autonomy and collaboration. Brazil's role is regional as well as hemispheric. I will refer to some important issues, and later you can ask me about them.

After 10 years of negotiation, Brazil said no to the Free Trade Area of the Americas, FTAA. Brazil was a key player in launching the Union of South American Nations, UNASUR, which is an autonomous space for action and decision making without the interference of the United States.

Brazil also called for an end to sanctions against Cuba and the recognition of Cuba in regional scenarios. Brazil was key in condemning the coup in Honduras and in trying to re-establish President Zelaya to power. Brazil and other countries rejected military bases in Colombia. Under President Lula, Brazil mediated tensions between Colombia, Peru and Venezuela. The Rio Group participated in the role of mediator.

It is important to note that the collaboration of Latin America that started as a South American collaboration recently extended to the Caribbean with the creation of the Community of Latin American and Caribbean States, CLACS, which includes all area countries except the United States and Canada. One objective of CLACS is the setting of a Latin America and Caribbean agenda in international forums. Also important is the collaboration between Brazil and Mexico, because Mexico is part of the North American Free Trade Agreement, NAFTA. That collaboration was a key issue to the success of this meeting. The objective was to increase dialogue with other states and regional groups to promote synergy among the regional groups. For example, between 2000 and 2009, Brazil's trade with MERCOSUR rose 86 per cent. Brazil's trade with the Andean community rose 253 per cent, and with Mexico, 121 per cent.

At the global level, Brazil's Mr. Lula has been a spokesperson in relation to the United Nations, including the reform of the Security Council, and has been important in the agenda against HIV/AIDS and the environment and trade. Globally, also important is Brazil's recognition as one of the BRIC countries and its participation in the G20 group.

I think it was clear from the previous interventions that Brazilian transnational corporations are competing successfully in Latin America, Africa and in the Middle East.

Another important characteristic of Brazilian foreign policy is that it is guided by pragmatism in the sense that Brazil has been engaged in a variety of countries, including India and China and Africa, and has successful partnerships with the United States, Canada, Israel and Iran. Brazil, Argentina and Uruguay have declared the recognition of a Palestinian state, declaring autonomy from U.S. policies.

What are the implications for Canada? One of the issues to which I would like to draw to your attention, if we look at the policy that I just mentioned and at the Canadian policies, we can say that there is a lack of synchronization of Canadian policies with Latin American and Brazilian policies. There is Canada's

Le Brésil est un acteur clé en matière de lancement d'initiatives et d'intégration régionale en termes d'autonomie et de collaboration. Il joue un rôle à la fois régional et hémisphérique. Je vais en mentionner quelques aspects importants sur lesquels vous pourrez ensuite m'interroger.

Après 10 ans de négociations, le Brésil a dit non à la Zone de libre-échange des Amériques, la ZLEA. Il a joué un rôle clé dans le lancement de l'Union des nations d'Amérique du Sud, l'UNASUR, qui est un espace d'action et de décision autonome sans ingérence des États-Unis.

Le Brésil a aussi réclamé la fin des sanctions contre Cuba et la reconnaissance de Cuba dans les scénarios régionaux. Il a joué un rôle clé dans la condamnation du coup d'état du Honduras et dans les efforts de retour au pouvoir du président Zelaya. Sous le président Lula, le Brésil a joué un rôle de médiateur lorsqu'il y a eu des tensions entre la Colombie, le Pérou et le Venezuela. Le Groupe de Rio a participé comme médiateur.

Il importe de souligner que la collaboration de l'Amérique latine qui avait débuté comme une collaboration strictement sud-américaine s'est récemment étendue aux Caraïbes avec la création de la Communauté des États d'Amérique latine et des Caraïbes, la CELAC, qui englobe tous les pays de la région sauf les États-Unis et le Canada. L'un des objectifs de la CELAC est de défendre les intérêts de l'Amérique latine et des Caraïbes dans les tribunes internationales. Soulignons aussi la collaboration entre le Brésil et le Mexique, car le Mexique fait partie de l'Accord de libre-échange nord-américain, l'ALENA. Cette collaboration a été un facteur clé du succès de cette réunion dont l'objectif était d'accroître le dialogue avec les autres États et groupements de la région pour promouvoir la synergie entre les groupes régionaux. Entre 2000 et 2009, par exemple, le commerce du Brésil avec les pays du MERCOSUR a augmenté de 86 p. 100; avec la communauté andine, de 253 p. 100; et avec le Mexique, de 121 p. 100.

Au niveau mondial, le Brésil de M. Lula a été un porte-parole de la région aux Nations Unies, notamment pour la réforme du Conseil de sécurité, et il a joué un rôle important sur les dossiers du VIH-sida, de l'environnement et du commerce. Mondialement, la reconnaissance du Brésil comme l'un des pays du BRIC est également importante, tout comme sa participation au G20.

Je pense que les interventions précédentes ont clairement montré que les sociétés transnationales brésiliennes engrangent les succès en Amérique latine, en Afrique et au Moyen-Orient.

Une autre caractéristique importante de la politique étrangère du Brésil est qu'elle est fondée sur le pragmatisme, au sens où le Brésil entretient des relations actives avec de nombreux pays dont l'Inde, la Chine et l'Afrique, et a forgé des partenariats avec les États-Unis, le Canada, Israël et l'Iran. Finalement, le Brésil, l'Argentine et l'Uruguay ont pris position en faveur de la reconnaissance d'un État palestinien, se démarquant ainsi des politiques américaines.

Quelles sont les conséquences pour le Canada? L'une des questions que je veux porter à votre attention est que, si nous examinons la politique que je viens juste de mentionner et les politiques canadiennes, nous pouvons dire qu'il y a un manque de synchronisme entre les politiques canadiennes et les politiques

support of FTAA; Canada's alignment with Colombia on free trade, which contrasts to these regional initiatives, as well as the lack of support in the case of the coup in Honduras.

In terms of the environment, these are very important topics in Latin America, as we have seen this week with what is happening. Canada's defeat of Bill C-300, establishing a code of ethics for Canadian mining operations, I think runs counter to the spirit of environmental protection.

As for Canada's position regarding visa requirements for Brazilian visitors, it will be interesting to see that in the context of the question in the previous section about promoting Brazilian tourists to Canada.

One important issue is how Canada will synchronize its policies with what is happening in the region. It is important, and something that I want to emphasize, that Canada could benefit from a stronger partnership with Brazil. I think Brazil is a key entry, not only to the market in Brazil, but also, as was mentioned before, with Africa and other parts of the world.

There is room for better collaboration in the area of the environment and support of Canada to innovations in the region and South-South collaborations.

One key area where Canada fortunately is doing well is the increasing opportunities for higher education and for collaboration with Brazil in research and development. I understand that there was a recent memorandum of understanding between DFAIT and Brazil to increase mobility and scientific cooperation.

As for the question raised about language, I think it is an important question in terms of how to promote Portuguese in universities. It is important, in terms of Brazilian studies in Canada, to say there are Mexican studies in Canada. It is important to think about these academic linkages with Canada.

To finish, I will say that, yes, Brazil is a key partner, and it is important to strengthen linkages. Canada, like the case of a strategic partnership dialogue, is starting to increase these linkages with the region, but I think it needs to move ahead.

Senator Johnson: Welcome to our committee this morning. I agree with you that Canada has a good relationship to build with Brazil.

Brazil has emerged politically and economically and is becoming very influential in the world. You touched on it, but could you further explain what impact their regional and global aspirations are having on their relationships with other countries in the region? How have Colombia and Venezuela responded to these aspirations?

Ms. Rojas: Maybe I will start with Colombia because it is a case I know well, but also it is interesting.

latino-américaines et brésiliennes. Il y a l'appui du Canada à la ZLEA, l'alignement du Canada avec la Colombie sur le libre-échange, ce qui contraste avec ces initiatives régionales, ainsi que l'absence de soutien lors du coup d'état du Honduras.

En ce qui concerne l'environnement, problématique très importante pour l'Amérique latine, nous avons vu cette semaine ce qui s'est passé : le rejet par le Canada du projet de loi C-300, destiné à adopter un code d'éthique pour les sociétés minières canadiennes, ce qui va selon moi à l'encontre du souci de protection environnementale.

En ce qui concerne la position du Canada relativement à l'exigence de visa pour les touristes brésiliens, il sera intéressant de l'analyser dans le contexte de la question qui a été posée tout à l'heure au sujet de la promotion du tourisme brésilien vers le Canada.

L'une des questions importantes est de savoir comment le Canada synchronisera ses politiques avec ce qui se passe dans la région. Il est important, je tiens à le souligner, de noter que le Canada aurait tout à gagner d'un partenariat plus solide avec le Brésil. Je pense que le Brésil est un point d'entrée crucial, non seulement sur le marché brésilien mais aussi, comment on l'a déjà dit, en Afrique et dans d'autres parties du monde.

Il existe des possibilités de meilleure collaboration sur le plan de l'environnement et aussi de l'appui du Canada aux innovations dans la région et aux collaborations sud-sud.

L'un des domaines où le Canada fait bien, ce dont je me réjouis, est l'accroissement des possibilités dans l'enseignement supérieur et dans la collaboration avec le Brésil pour la recherche et le développement. Je crois comprendre qu'un protocole d'entente a récemment été signé entre le MAECI et le Brésil pour accroître la mobilité et la coopération scientifique.

Comme on a soulevé la question de la langue, je pense qu'il serait important de promouvoir le portugais dans les universités. Il est important de dire, du point de vue des études brésiliennes au Canada, qu'il y a des études mexicaines au Canada. Il est important de penser à ces liens universitaires avec le Canada.

En conclusion, je dirais que le Brésil est effectivement un partenaire clé et qu'il est important de renforcer les liens. Le Canada, comme dans le cas d'un dialogue de partenariat stratégique, commence à resserrer ses liens avec la région, mais je crois qu'il doit passer à la vitesse supérieure.

Le sénateur Johnson : Bienvenue devant notre comité. Je conviens avec vous que le Canada a une bonne relation à bâtir avec le Brésil.

Le Brésil a émergé, politiquement et économiquement, et devient très influent dans le monde. Vous l'avez mentionné mais pourriez-vous nous expliquer un peu mieux quelle incidence ses aspirations régionales et mondiales ont sur ses relations avec les autres pays de la région? Comment la Colombie et le Venezuela réagissent-ils à ses aspirations?

Mme Rojas : Je commence avec la Colombie, parce que c'est un pays que je connais bien mais aussi parce qu'il est intéressant.

During the previous administration, Canada put most of its emphasis on the relationship with Colombia, and I will say against the spirit of what was going on in the region. Colombia was isolated because it ended up with problems with Ecuador and Venezuela. Fortunately, these things are changing, and I will demonstrate the problem that Colombia has under the new President Santos. One of the first acts of President Santos was to receive President Chávez in Colombia. Columbia restarted a relationship with Venezuela and they made stronger commitments in terms of trade.

Colombia has no diplomatic relationship with Ecuador. It was tense in terms of Colombia interfering and even bombarding a camp in Ecuador. There were tense relationships after that. The two countries blocked their relationship.

Now, in the latest meeting in Guyana, President Lula, in one of his last acts, had Ecuador and Colombia restore their relationship. Colombia is committed to name an ambassador, in the next one or two weeks, to Ecuador. Brazil has been a key player in terms of restoring and maintaining equilibrium between the countries. This role has not been seen since the time of the Rio Group.

I think with Venezuela there are tensions. For example, we look at the two main initiatives. ALBA is the Bolivarian initiative. Brazil is not part of ALBA, but Venezuela and Brazil are part of UNASUR. Sometimes ALBA and UNASUR are seen as competing with each other. It has been a good competition.

As you know, Venezuela has asked to be part of MERCOSUR. There has been dialogue, and they are considered a partner of MERCOSUR. That is part of what I mentioned about the pragmatism of President Lula that will continue under President Dilma Rousseff.

Senator Johnson: They are having a significant impact now, of course.

Ms. Rojas: Yes.

[*Translation*]

Senator Fortin-Duplessis: I congratulate you for appearing before our committee. Your statement was very interesting and one can see that you have an excellent knowledge of the region. You mentioned several areas. President Lula of Brazil worked actively for a kind of South American integration that would transcend many regional or infraregional groupings. In some sense, one of his major accomplishments has been the creation in 2008 of the Union of South American Nations, UNASUR, the objective of which is regional stability, conflict resolution as well as economy and military integration. To all that was added in February 2010 the agreement between the Rio Group and the Caribbean community that led to the creation of CELAC, the Community of Latin American and Caribbean States, which is to be officially inaugurated in July 2011.

Sous le gouvernement précédent, le Canada s'est surtout concentré sur sa relation avec la Colombie et, je dirais, contrairement à l'esprit de ce qui se passait dans la région. La Colombie était isolée à cause de ses problèmes avec l'Équateur et le Venezuela. Heureusement, les choses changent et je vais vous montrer le problème qu'a la Colombie avec le nouveau président Santos. Un des premiers gestes du président Santos a été d'inviter le président Chávez en Colombie. La Colombie a relancé une relation avec le Venezuela et a pris des engagements plus forts en termes de commerce.

La Colombie n'a pas de relations diplomatiques avec l'Équateur. Il y a eu des tensions entre les deux pays à cause de l'ingérence de la Colombie, qui a même bombardé un camp en Équateur. Les relations ont été tendues après cela. Les deux pays ont rompu leurs relations.

Maintenant, lors de la dernière réunion au Guyana, le président Lula, et ce fut l'un de ses derniers actes, a rétabli la relation entre l'Équateur et la Colombie. La Colombie s'est engagée à nommer un ambassadeur en Équateur dans les deux prochaines semaines. Le Brésil a été un acteur clé dans le rétablissement et le maintien de l'équilibre entre les deux pays. C'est un rôle qu'il n'avait plus joué depuis le Groupe de Rio.

Avec le Venezuela, je crois qu'il y a des tensions. Prenons, par exemple, les deux initiatives principales. L'ALBA est l'initiative bolivarienne. Le Brésil n'en fait pas partie mais le Venezuela et le Brésil font partie de l'UNASUR. On considère parfois que l'ALBA et l'UNASUR se font concurrence mais cette concurrence a été bonne.

Comme vous le savez, le Venezuela a demandé à faire partie du MERCOSUR. Il y a eu un dialogue et il est considéré comme un partenaire du MERCOSUR. C'est un exemple de ce que je disais en parlant du pragmatisme du président Lula, lequel continuera avec la présidente Dilma Rousseff.

Le sénateur Johnson : Il exerce actuellement une influence profonde, bien sûr.

Mme Rojas : Oui.

[*Français*]

Le sénateur Fortin-Duplessis : Je vous félicite de comparaître devant notre comité pour nous donner votre point de vue. Vous êtes très intéressante et on voit que vous connaissez bien la région. Vous avez abordé plusieurs domaines. L'ex-président brésilien, Lula, a milité activement pour une intégration sud-américaine à l'ensemble des idéologies qui transcendaient de nombreux regroupements régionaux et infrarégionaux. En ce sens, une de ses plus grandes réalisations a été, en 2008, la création de l'Union des nations sud-américaines qu'on appelle UNASUR, dont l'objectif est de favoriser la stabilité régionale, la résolution de conflits et les différends ainsi que l'intégration économique et militaire. À tout cela s'est ajouté, en février 2010, l'accord entre le Groupe de Rio et la communauté des Caraïbes, qui a mené à la Communauté d'États latino-américains et caribéens, qui s'appelle CELAC, dont l'inauguration officielle est prévue pour juillet 2011.

CELAC claims to be an organization representing all the countries in the Hemisphere, except Canada and the USA, and wants to replace the Organization of American States. What issues could either slow or maintain the progress of those agreements and their result?

[*English*]

Ms. Rojas: According to some specialists in the region, these different agreements are not seen as one meaning the end of the other. Most probably the countries will follow the treaty. OAS will not disappear as some people predicted. It will continue in Canada and the U.S., but that will be one scenario. UNASUR will be another scenario, and the community with the Caribbean countries will be a third.

That is important because if you look at the relations with the Caribbean and Latin America, there are different interests. Mexico, Central America and the Caribbean are closer to the United States in terms of partnership while South America has different interests. They will probably deal with issues differently, according to the interests they have. Some issues will be raised at the level of UNASUR, others at the level of the OAS and some in terms of the corporate community of Latin American and Caribbean countries.

One problem that all of those groups, except the OAS of course, have under this other initiative is that it is still not wholly institutionalized. There are many good intentions, but it is not clear how they will implement all of these agreements, some more than others. I think one of the key issues, especially with the relationship with the Caribbean, is to try to see how they coordinate the agenda of these different meetings and how they will promote a dialogue between all of them.

[*Translation*]

Senator Fortin-Duplessis: Which countries will benefit from those initiatives, and which will not?

[*English*]

Ms. Rojas: There are huge disparities in the region as big as Brazil and Bolivia and Brazil and Haiti. It is a very unequal region. Of course, I tend to believe that the smaller and weaker countries politically and economically will benefit the most. One example is Bolivia. When the United States ended the preferential treatment for Bolivian exports, Brazil intervened and granted a large quota for manufacturers' products going from Bolivia to Brazil. That is a clear example of benefit from these agreements.

Haiti is a case where collaboration between the regions will be important. In the latest coup attempt in Ecuador, there was a very fast solidarity and response from all countries, even Colombia, in support of the president and democracy in Ecuador. I think that is sending a clear message to the international community, and they approved at the latest meeting in Guyana the need to support countries and not to accept military intervention. For democracy, this is an important step in the region.

Le CELAC se présente comme un représentant de tous les pays de l'hémisphère, exception faite du Canada et des États-Unis, et se veut une solution de rechange à l'Organisation des États américains. Quels enjeux peuvent freiner ou maintenir le progrès des accords et du résultat des accords?

[*Traduction*]

Mme Rojas : Selon certains spécialistes de la région, ces différents accords ne sont pas considérés comme mutuellement exclusifs. Il est probable que les pays suivront le traité. L'OEA ne disparaîtra pas, comme d'aucuns l'avaient prédit. Elle continuera au Canada et aux États-Unis, mais ce sera l'un des scénarios. L'UNASUR en sera un deuxième, et la Communauté des pays caribéens, un troisième.

Cela est important car, si vous examinez les relations avec les Caraïbes et l'Amérique latine, il y a des intérêts différents. Le Mexique, l'Amérique centrale et les Caraïbes sont plus proches des États-Unis, en termes de partenariat, alors que l'Amérique du Sud a des intérêts différents. Ils aborderont probablement les problèmes différemment, selon leurs intérêts. Certaines questions seront soulevées au niveau de l'UNASUR, d'autres au niveau de l'OEA, et d'autres encore au niveau de la Communauté des pays latino-américains et caribéens.

L'un des problèmes qu'ont tous ces groupes avec cette autre initiative, à l'exception de l'OEA bien sûr, est qu'elle n'est pas encore totalement institutionnalisée. Il y a beaucoup de bonnes intentions mais on voit encore mal comment tous ces accords seront mis en oeuvre, certains au détriment d'autres. Je pense qu'une des questions clés, spécialement dans le cadre de la relation avec les Caraïbes, est d'essayer de voir comment ils coordonnent les objectifs de ces différents groupes et comment ils stimulent le dialogue entre eux tous.

[*Français*]

Le sénateur Fortin-Duplessis : Quels sont les pays qui profiteront ou ne profiteront pas de ces initiatives?

[*Traduction*]

Mme Rojas : Il y a des disparités énormes dans la région, par exemple, entre le Brésil et la Bolivie ou le Brésil et Haïti. Les pays de la région sont très inégaux. Évidemment, j'ai tendance à croire que les pays les plus petits et les plus faibles, politiquement et économiquement, sont ceux qui ont le plus à y gagner. Exemple, la Bolivie. Lorsque les États-Unis ont mis fin au traitement préférentiel des exportations boliviennes, le Brésil est intervenu et a accordé un grand quota pour les produits manufacturés allant de la Bolivie au Brésil. Voilà un exemple clair du bienfait de ces accords.

Haïti est un exemple où la collaboration entre les régions sera importante. Lors de la récente tentative de coup d'état en Équateur, on a constaté une solidarité et une réaction très rapide de tous les pays, même de la Colombie, pour appuyer le président et la démocratie en Équateur. Je pense que cela a envoyé un message clair à la communauté internationale et, lors de la dernière réunion au Guyana, ils ont approuvé la nécessité d'appuyer les pays et de ne pas accepter d'intervention militaire. C'est un grand pas en avant pour la démocratie dans la région.

Senator Smith: I have one question that relates to Canada having a particular focus on Brazil when it comes to Latin America as a whole, although we are already engaged with Mexico through NAFTA. I suppose Brazil is a logical candidate. You mentioned the BRIC countries. I keep looking up these annual statements in *The Economist* where they go through every country. Of course, the size of its economy is just slightly larger than Canada's; on the per capita basis, there is no competition.

Would you have thought it made more sense for us to focus on CELAC as a whole as opposed to Brazil or both, or are they incompatible?

Ms. Rojas: That is a good question. Right now, because of this lack of institutionalization of all of these initiatives, there are several. I think Brazil is a good point of entry into different collaborations. ALBA has clear leadership in terms of President Chávez in Venezuela. In other places, it not as clear who is in command. Brazil is a good point of entry for a regional dialogue, because there is a tendency to engage bilaterally, country by country. In South and Central America, there is more negotiation and engagement in a dialogue with institutions, such as Canada is doing with the Central America initiative.

Senator Smith: In our case, certainty is better than uncertainty. When you are dealing with Brazil, there is a certainty there. It is not that they are incompatible in stages, but I do like your reference to entry point.

The Chair: There was a feeling for some time that Brazil was the alternate voice for many of the countries when they did not see eye to eye with the United States. Are they now seeing Brazil as a leader in its own right, not as a counterbalance to the United States? Have the initiatives that Brazil has taken in the region and internationally, verified it as the country to go to. Is Brazil seen as a leader or is it still seen as the counter to the United States?

Ms. Rojas: I think that the spirit of seeing these initiatives as counter to the United States still prevails. You can see this in the newspapers, both in the United States and in Canada. There is a lack of information in Canada about the latest developments in the region.

In terms of the United States, this is changing. One of the indications of change in this area was Hillary Clinton's meeting with UNASUR. That is recognition of a regional interlocutor. These types of steps are important. I do not think this type of prejudice against the region has completely disappeared, but there is some progress.

The Chair: One of the points that many of our witnesses and senators have speculated on is this dynamic leadership coming out of Brazil and these new initiatives were a direct result of President Cardoso's stabilization of the economy, and the political imagination and leadership of President Lula. The question is, will this continue or will it diminish under the new president?

Le sénateur Smith : J'ai une question à vous poser concernant le fait que le Canada se concentre particulièrement sur le Brésil, parmi tous les pays d'Amérique latine, alors que nous avons déjà une relation particulière avec le Mexique grâce à l'ALÉNA. Je suppose que le Brésil est un candidat logique. Vous avez mentionné les pays du BRIC. J'examine régulièrement les bilans annuels de chaque pays publiés par *The Economist*. Évidemment, la taille de son économie est un tout petit peu supérieure à celle du Canada mais, par habitant, il n'y a aucune comparaison.

Ne croyez-vous pas qu'il eût été plus logique pour nous de nous concentrer sur la CELAC plutôt que sur le Brésil, ou au moins sur les deux, à moins qu'ils soient incompatibles?

Mme Rojas : C'est une bonne question. Pour l'heure, étant donné l'absence d'institutionnalisation de toutes ces initiatives, il y en a plusieurs. Je pense que le Brésil est un bon point d'entrée dans les différentes collaborations. L'ALBA a un leadership clair avec le président Chávez du Venezuela. En ce qui concerne les autres, on ne voit pas bien qui commande. Le Brésil est un bon point d'entrée pour un dialogue régional, parce qu'il a tendance à s'engager bilatéralement, pays par pays. En Amérique latine et centrale, il a plus de négociation et d'engagement avec les institutions, comme le fait le Canada avec l'initiative de l'Amérique centrale.

Le sénateur Smith : Dans notre cas, la certitude est meilleure que l'incertitude. Quand on traite avec le Brésil, on est dans la certitude. Ce n'est pas qu'ils soient incompatibles à certains niveaux, mais j'aime votre référence au point d'entrée.

La présidente : On a pensé pendant un certain temps que le Brésil était une sorte de porte-parole de bon nombre de ces pays lorsqu'ils ne partageaient pas les thèses des États-Unis. Considèrent-ils maintenant le Brésil comme un leader en soi, plutôt qu'un contrepoids des États-Unis? Est-ce que les initiatives qu'il a prises dans la région et internationalement l'ont confirmé comme poids lourd de la région? Le Brésil est-il perçu comme un leader ou encore comme un contrepoids des États-Unis?

Mme Rojas : Je crois que le point de vue qui domine au sujet de ces initiatives est encore qu'elles sont un contrepoids aux États-Unis. On peut le constater dans les journaux, aussi bien aux États-Unis qu'au Canada. On manque d'information au Canada sur ce qui se passe dans la région.

Du point de vue des États-Unis, ça commence à changer. On en a eu l'indication avec la rencontre de Hillary Clinton et l'UNASUR, qui a été une reconnaissance implicite d'un interlocuteur régional. Les étapes de ce genre sont importantes. Je ne pense pas que ce type de préjugé contre la région soit complètement disparu mais on fait des progrès.

La présidente : L'une des questions soulevées par bon nombre de nos témoins et par les sénateurs concerne ce leadership dynamique dont fait preuve le Brésil, et les nouvelles initiatives qui ont résulté directement de la stabilisation de l'économie par le président Cardoso, ainsi que de l'imagination politique du leadership du président Lula. La question qui se pose aujourd'hui est de savoir si cela continuera avec la nouvelle présidente.

Ms. Rojas: It was an excellent combination. There is no doubt that President Lula, coming from a trade union tradition, is an excellent negotiator. That is part of his advantage. One can say that President Rousseff does not have this type of advantage.

Looking at what is happening in Brazil, and in reading different reports, the idea is that it will continue with the policies and that there will be no big changes in foreign policy. The theme, in terms of foreign policy, comes from the headquarters of the Worker's Party. I think there will be continuity. In terms of oil, President Rousseff comes from that sector. I think that is one reason why President Lula picked her as the minister.

The Chair: I think the point is that President Lula went the extra distance in diplomacy. The debate is whether President Rousseff will develop this personal style in diplomatic relations.

Ms. Rojas, thank you for bringing a broader perspective to our view on Brazil. It is extremely helpful to us to remember the interconnectedness in Latin America and South America. You have shed more light on these agreements that we should pay attention to. Within our study, you have broadened our horizons, and I thank you for that.

(The committee adjourned.)

Mme Rojas : Ce fut une excellente combinaison. Il ne fait aucun doute que le président Lula, avec ses antécédents syndicaux, est un excellent négociateur. C'est l'un de ses avantages, et on peut dire que la présidente Rousseff ne le possède pas.

Quand on voit ce qui se passe au Brésil et qu'on lit les différents rapports, on constate que son objectif est de maintenir les mêmes politiques, ce qui porte à croire qu'il n'y aura pas de grands changements en politique étrangère. La ligne de politique étrangère viendra du quartier général du Parti des travailleurs. Je pense qu'il y aura une continuité. Pour ce qui est du pétrole, la présidente Rousseff vient de ce secteur, et je pense d'ailleurs que c'est l'une des raisons pour lesquelles le président Lula l'avait choisie comme ministre de l'énergie.

La présidente : Ce qu'on dit, c'est que le président Lula a fait plus que ce qu'on pouvait en attendre sur le plan de la diplomatie. La question est de savoir si la présidente Rousseff développera un style aussi personnel en matière de relations diplomatiques.

Madame Rojas, je vous remercie d'être venue nous présenter ce survol du Brésil. Il est extrêmement utile pour nous de ne jamais oublier les liens étroits qui existent en Amérique latine et en Amérique du Sud. Vous avez fort bien attiré notre attention sur ces accords auxquels nous devrions prêter plus d'attention. Vous avez élargi notre horizon pour cette étude et je vous en remercie.

(La séance est levée.)

MAIL POSTE
Canada Post Corporation/Société canadienne des postes
Postage paid Poste-payé
Lettermail Poste-lettre
1782711
OTTAWA

If undelivered, return COVER ONLY to:
Public Works and Government Services Canada –
Publishing and Depository Services
Ottawa, Ontario K1A 0S5

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à :
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada –
Les Éditions et Services de dépôt
Ottawa (Ontario) K1A 0S5

WITNESSES

Export and Development Canada:

Todd Winterhalt, Vice President of International Business Development;

Jean Cardyn, Regional Vice-President, South America.

As an individual:

Cristina Rojas, Professor, International Affairs, Norman Paterson School of International Affairs, Carleton University.

TÉMOINS

Exportation et développement Canada :

Todd Winterhalt, vice-président, Développement des affaires, Marchés internationaux;

Jean Cardyn, vice-président régional, Amérique du Sud.

À titre personnel :

Cristina Rojas, professeure, Affaires internationales, Norman Paterson School of International Affairs, Université Carleton.

Available from:
PWGSC – Publishing and Depository Services
Ottawa, Ontario K1A 0S5
Also available on the Internet: http://www.parl.gc.ca

Disponible auprès des:
TPGSC – Les Éditions et Services de dépôt
Ottawa (Ontario) K1A 0S5
Aussi disponible sur internet: http://www.parl.gc.ca