

Le 25 mai 2018

**Mesdames, Messieurs,**

**À l'attention de :** l'honorable Mark Eyking, président, Dean Allison et Trace Ramsey, vice-présidents, Colin Carrie, Sukh Dhaliwal, Peter Fonseca, Pam Goldsmith-Jones, Randy Hoback, Linda Lapointe, l'honorable Andrew Leslie, Karen Ludwig et Kyle Peterson, membres.

**Objet :** COMMENTAIRE pour l'audience du Comité permanent du commerce international portant sur un ACCORD POTENTIEL DE LIBRE-ÉCHANGE CANADA-MERCOSUR

Nous vous remercions de solliciter l'opinion de Canadiens au sujet de cet important partenariat potentiel emballant entre le Canada et les pays membres du Mercosur. Nous espérons qu'il n'est pas trop tard pour offrir des conseils fondés sur des années d'expérience en commerce international.

J'ai assisté à la séance du 19 avril du Comité permanent du commerce international portant sur un ACCORD POTENTIEL DE LIBRE-ÉCHANGE CANADA-MERCOSUR, durant laquelle nous avons entendu le témoignage de Paola Saad, vice-présidente de la Chambre de commerce Canada-Brésil, dont nous sommes membres, et de Joseph Galimberti, président de l'Association canadienne des producteurs d'acier. À la lumière des questions et commentaires, je crois que nous pouvons fournir plus d'information au sujet d'une relation potentielle et appuyer les remarques de M<sup>me</sup> Saad.

Nous sommes très heureux de la possibilité d'un accord de libre-échange entre le Canada et les pays du Mercosur, mais nous voulons souligner l'importance de garder les yeux ouverts pour s'assurer que les objectifs canadiens sont exprimés et compris. De nombreux experts peuvent commenter les philosophies du gouvernement, les cultures d'entreprise et la mentalité nationale des pays membres du Mercosur. Nous espérons que les négociateurs du gouvernement du Canada profiteront de l'avis de tous. À MELLOHAWK Logistics, nous expédions des chargements internationaux tous les jours. Nous entendons donc continuellement les opinions des importateurs et exportateurs internationaux canadiens, mais il existe un manque d'information et de compréhension surprenant par rapport aux possibilités que les accords de libre-échange peuvent créer.

Notre expérience avec l'AECG indique une véritable montée en flèche des importations de cargos commerciaux d'Europe au Canada et, dans une moindre mesure, des importations vers l'Europe. Bien que nous soyons une nation exportatrice, il semble que de nombreuses entreprises canadiennes ne comprennent pas les avantages liés à l'exportation. L'EDC a d'excellents produits pour aider à garantir le paiement, mais la croissance a été plus lente que nous le souhaitons. Le Service des délégués commerciaux, la BDC et même l'APECA sont d'excellentes ressources qui, d'après moi, sont sous-estimées et sous-utilisées. Il existe un écart entre le message du gouvernement, l'objectif de l'accord, les outils dont nous disposons et les attentes des entreprises. Je ne parle pas des grandes entreprises qui comprennent déjà le commerce international et possèdent une équipe prête à tirer profit de

# MELLOHAWK

## LOGISTICS

l'assouplissement des règles comme énoncé dans les nouveaux accords. Je parle des petites et moyennes entreprises qui pourraient également profiter de plus grands débouchés sur le marché grâce à de nouveaux accords de libre-échange. Du côté des importations, nos clients augmentent leur bénéfice en dollars indexés grâce à la réduction des tarifs sur de nombreuses marchandises, ce qui contribue vraiment à leurs résultats. Toutefois, une fois de plus, la croissance est lente et très peu de nouvelles entreprises participent. Le Mercosur représente une nouvelle occasion qui pourrait cependant tout aussi bien s'en aller en fumée et n'avoir aucune signification pour le public et le marché.

## Éclat plutôt qu'échec

Deux slogans résument l'identité actuelle du Canada et des pays membres du Mercosur dans l'imagination du public. Le slogan accrocheur des Raptors de Toronto, « *We the North* », projette l'image d'une identité unie. Il est à la fois timide et énergique, comme s'il disait : « prenez-nous au sérieux... s'il vous plaît ». Celui des pays membres est « *Nosso norte é o sul* » (notre nord est le sud), qui est beaucoup plus conflictuel. Chacun à leur manière, ces slogans proclament que le Canada et le Mercosur cherchent à façonner leur destin à leur façon. Ils cherchent des solutions chez eux. Ni l'un ni l'autre ne regarde l'autre (bien qu'ils regardent tous les deux par-dessus leur épaule et autrement), ni les États-Unis. La volonté exprimée par le Comité permanent du commerce international de la Chambre des communes d'examiner les avantages potentiels d'un accord Canada-Mercosur représente une étape très positive pour inciter les deux parties à se regarder l'une l'autre, à collaborer et à s'engager dans la même direction.

Ce n'est pas la première fois que nous voyons une telle situation. En 2011, Abina Dann, l'ancienne consulé générale du Brésil au Canada, a fait une tournée d'adieu partout au pays pour essayer de susciter l'enthousiasme des entreprises canadiennes de toutes les tailles envers les exportations sur le marché brésilien, qui brillait encore. Elle a été chaleureusement reçue à la manière canadienne, mais il ne s'est absolument rien passé. Les entreprises canadiennes sont trop lentes à exporter n'importe où. Et le Brésil est très loin.

Maintenant, sept ans plus tard, nous pouvons profiter d'une nouvelle occasion puisque le gouvernement a déclaré qu'il accorderait la priorité au libre-échange avec les pays membres du Mercosur. Nous avons la chance d'avoir d'excellents représentants enthousiastes en les personnes de Rick Savonne, ambassadeur et d'Evelyne Coulombe et Stéphane Larue, consuls généraux au Brésil. Ils ont en effet démontré que le Canada peut faire des affaires tout en faisant progresser les valeurs canadiennes de croissance inclusive, de commerce et d'innovation. Et bien que le contexte économique et politique ait considérablement changé, Abby Dann avait entièrement raison sur un point : il y a urgence. Plus nous agissons rapidement, plus tôt nous prospérerons. De plus, nous possédons maintenant un autre avantage unique, soit la volonté politique d'explorer le libre-échange avec le Brésil et tous les autres pays membres du Mercosur. J'ai été très impressionné par les membres de tous les partis de ce comité. Ils étaient en effet réfléchis et bien renseignés. Ils doivent néanmoins continuer de parler à des experts, car de nombreux facteurs entrent en jeu dans un accord de libre-échange avec ces pays.



## Ce que nous constatons

À MELLOHAWK Logistics, nous appuyons à 100 pour cent un accord de libre-échange entre le Canada et les membres du Mercosur. Nous croyons qu'il ne fera que des gagnants, qu'il présentera des occasions de progrès et de changement, et aura des retombées économiques et sociales pour tous. MELLOHAWK Logistics est une société de transport international qui fait affaire avec tous les pays faisant l'objet de cette discussion. Nous voyons tous les jours un microcosme du contexte commercial actuel. Les biens qui quittent le Canada vers l'Amérique du Sud sont les suivants : pièces de machines, technologie, matériel de diffusion, réactifs chimiques, cosmétiques, pétrole et gaz et matériel de forage. Ils proviennent toutefois de ce que je décrirais comme une poignée d'entreprises. Les biens qui reviennent au Canada sont les suivants : aliments transformés congelés, équipement technique, produits manufacturés pour la diaspora, produits pharmaceutiques et bois exotique. Nous voyons dix fois plus d'importations que d'exportations.

L'exploitation minière, le pétrole et le gaz, l'exploitation forestière et les marchandises représentent les grandes industries, et bien qu'elles soient caractérisées par une volatilité sociale, environnementale et mondiale, elles ne disparaîtront pas. Il existe tout simplement un trop grand nombre d'occasions que le Canada et les pays membres peuvent partager. Le libre-échange constitue clairement un avantage pour les grands intervenants, qu'ils l'admettent ou non. Ces industries sont toutefois très volatiles. C'est souvent l'abondance ou la famine. Nous pouvons atténuer ces effets en renouvelant l'accent sur le secteur manufacturier. Celui-ci fait toujours l'objet de mauvaises nouvelles, mais il est énorme et représente plus de 10 % du PIB du Canada (<https://www.ic.gc.ca/eic/site/mfg-fab.nsf/fra/accueil>). Selon Matthew Wilson, vice-président principal, Politique et Relations avec le gouvernement, CME-MEC, le secteur représente « deux tiers du total des exportations du Canada et 1,3 milliard de dollars en exportations directes aux pays du Mercosur ». Sans oublier que les fabricants et les fournisseurs de leur chaîne d'approvisionnement sont de tous les types et de toutes les tailles.

## L'avantage des PME

Comment peut-on atténuer les incidences des grandes entreprises? En faisant appel aux petites. Les PME et les MPME jouent un rôle essentiel dans les chaînes d'approvisionnement des secteurs manufacturiers les plus dynamiques comme l'aérospatiale, les produits pharmaceutiques, le pétrole et le gaz, la machinerie, la technologie alimentaire, la pétrochimie, les sciences de la vie et plus encore. En dépit des fusions de diverses organisations de distribution, les PME peuvent encore profiter d'une foule d'occasions dans la chaîne d'approvisionnement canadienne. La rapidité et la polyvalence des spécialistes de niche signifient qu'il y a toujours un marché. Les plus grandes multinationales et sociétés brésiliennes embauchent ou sous-traitent avec près de 20 000 microentreprises et PME dans leur chaîne d'approvisionnement respective. Un tiers de l'approvisionnement brésilien est effectué par des PME. Il existe près de huit millions de microentreprises et de PME au Brésil et 30 % de l'approvisionnement sont attribuables aux PME. Toujours au Brésil, les MPME représentent plus de 90 % du commerce et plus de la moitié de tous les emplois au pays. Elles sont présentes dans tous les secteurs de l'économie et

# MELLOHAWK

## LOGISTICS

participent à pratiquement toutes les activités économiques. Les Brésiliens ont l'esprit d'entreprise. Selon Ademar Seabra Jr., au consulat brésilien à Toronto, seulement quatre des 1 738 entreprises brésiliennes ayant exporté au Canada en 2016 étaient de grandes entreprises dont les ventes se chiffraient à plus de 100 millions de dollars, et 1 549 étaient des PME ayant vendu chacune pour moins d'un million de dollars au Canada. Ce commerce est toutefois entravé par la bureaucratie brésilienne. Cela doit changer. Un accord de libre-échange pourrait être utile.

La politique commerciale du gouvernement américain, qui manque de cohérence, constitue un avantage pour le Canada, mais nous ne devons pas oublier que le milieu des affaires aux États-Unis ne manque pas, lui, de cohérence. Il est intelligent jusqu'au point d'être rusé et figure toujours comme un concurrent. Nous disposons d'une période opportune pour promouvoir notre programme canadien et nos relations canadiennes. Ce mois-ci, Evelyne Coulombe a parlé au CCBC Magazine de la nature multidimensionnelle du commerce brésilien. Elle a raison. Et la nature du Mercosur ajoute encore d'autres dimensions. Voici certaines de nos observations des autres membres du Mercosur de manière très générale :

Notre expérience avec l'Argentine n'est pas positive, mais elle s'améliore. Les Argentins sont fiers et contrariés. Ils ont mauvaise réputation depuis presque 20 ans et de nombreuses entreprises canadiennes refusent de traiter avec eux, car elles ne peuvent pas se faire payer. Un grand nombre de politiciens des deux côtés essaient de changer cette image (surtout récemment avec de nombreuses visites de hauts fonctionnaires) et nous avons constaté une certaine réussite. Mais tout se déroule à très petits pas. Un accord de libre-échange – et une amélioration de la politique monétaire argentine - pourrait changer cela.

L'esprit d'entreprise se porte bien en Uruguay et au Paraguay. Le Paraguay représente une très petite valeur sur le plan des expéditions, mais c'est très facile de faire affaire avec ce pays. Nous connaissons sa réputation pour les mauvaises imitations et le manque de conformité, mais nous croyons qu'il y a beaucoup de potentiel. Nous ne pouvons rien faire si nous ne sommes pas des joueurs. L'Uruguay ouvre ses portes prudemment, mais continuellement, et nous croyons qu'il ne demanderait pas mieux que de regarder au-delà de ses pays frontière.

Les controverses de la Bolivie et du Venezuela sont difficiles, mais cela ne devrait pas nous empêcher d'exporter le meilleur de notre tolérance globale afin d'aider à influencer ces deux pays et à y améliorer la situation sociale. C'est peut-être dans un cas comme celui-ci qu'une approche véritablement multilatérale peut créer une mobilisation mutuellement profitable. Inclusivement. À tous ceux qui disent non au commerce (pour des raisons environnementales, sociales et politiques, peu importe), je dirais qu'on ne peut pas gagner si on ne joue pas. On ne peut rien changer si on ne participe pas.

Nous considérons que la circulation des marchandises, de l'information, de l'argent et des gens est primordiale. Le Canada reçoit le plus grand nombre de Brésiliens qui étudient à l'étranger en anglais comme langue seconde, ce qui promeut les valeurs canadiennes de tolérance, de bien et de force grâce

# MELLOHAWK L O G I S T I C S

à la diversité. Étendons cela à tous les pays membres du Mercosur, qui voient le Canada comme un refuge pour leurs enfants.

La **marque Canada** a été remarquable durant les missions commerciales auxquelles j'ai participé. Nous ne présentons pas de danger et nous sommes respectés, honorables. Nous devons exploiter cette marque en restant à l'affût de nos avantages. Je veux dire par là que ce qui est bon pour nous est bon pour tous. Je tiens à souligner la nécessité de promouvoir les avantages et les utilisations pratiques de nos processus et stratégies auprès de la population de tous ces pays. La diversification du marché stabilise notre économie, mais les Canadiens ne reçoivent pas le message. Alors oui, poursuivons les négociations. Et oui, commençons chez nous en communiquant aux Canadiens le potentiel d'amélioration commerciale et sociale. Nous sommes convaincus que le bon libre-échange équitable peut se traduire par de nouveaux avantages sensationnels pour le Canada et les pays du Mercosur. Nous avons hâte de voir ce que l'avenir nous réserve.



**Peter Hawkins**

Directeur général, MELLOHAWK Logistics Inc.



**Arnon Melo**

Président, MELLOHAWK Logistics Inc.



## Qui nous sommes

Ma société MELLOHAWK Logistics Inc. est une société expéditrice internationale qui a remporté plusieurs prix de service, d'engagement civique et de bénévolat durant ses 16 années et quelques en affaires. Nous sommes membres de l'Association des transitaires internationaux canadiens (ATIC) et Arnon Melo, notre président et copropriétaire, siège au conseil d'administration de l'ATIC. Nous sommes membres de la Chambre de commerce Canada-Brésil, de la Federation of Canadian Brazilian Businesses (FCBB) et de la Canadian Gay & Lesbian Chamber of Commerce (CGLCC). Nous sommes en outre membres de la FIATA, l'association internationale du transport de marchandises. Arnon est président du comité consultatif professionnel du programme de commerce international du Seneca College et siège au conseil d'administration du groupe du perfectionnement en milieu de travail de Peel—Halton. Il est également bénévole élu du *Conselho de Cidadania de Toronto* (CONCID), le conseil de la citoyenneté brésilienne de Toronto.

Quant à moi, Peter Hawkins, je suis copropriétaire et directeur général de MELLOHAWK Logistics. Je suis président du comité consultatif professionnel du programme de commerce international de la Pilon School of Business du Sheridan College, membre du conseil local de planification en matière d'emploi de Peel—Halton et de la table de planification centrale de Peel—Halton, et mentor bénévole à Acces Employment pour aider les nouveaux arrivants du monde entier à établir leur carrière au Canada. Que ce soit dans le cadre des affaires ou du bénévolat, nous traitons tous les jours avec le monde des affaires des pays du Mercosur. Nous (et notre équipe) possédons des dizaines d'années d'expérience en commerce international.