

EVIDENCE

OTTAWA, Thursday, October 9, 2025

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met with videoconference this day at 11:30 a.m. [ET] to examine and report on such issues as may arise from time to time relating to foreign relations and international trade generally.

Senator Peter M. Boehm(*Chair*) in the chair.

[*Translation*]

The Chair: Honourable senators, my name is Peter Boehm. I am a senator from Ontario and the chair of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade.

[*English*]

I wish to invite committee members participating in today's meeting to introduce themselves.

Senator Adler: Charles Adler, Manitoba.

Senator MacDonald: Michael MacDonald, Cape Breton, Nova Scotia.

Senator Ravalia: Mohamed Ravalia, Newfoundland and Labrador.

Senator Coyle: Mary Coyle, Antigonish, Nova Scotia.

Senator Dean: Tony Dean, Ontario.

Senator Harder: Peter Harder, Ontario.

[*Translation*]

Senator Hébert: Martine Hébert from Quebec.

[*English*]

The Chair: I would like to welcome all senators as well as those across the country, our fellow citizens, who may be watching us on today on Senate ParlVU.

Today, we are meeting under the general order of reference to discuss the Canada-United States-Mexico Agreement, or CUSMA, and Canada's trade relationship with the United States. We will have only one panel today. We are pleased to welcome in the room, from the Canadian Vehicle Manufacturers'

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le jeudi 9 octobre 2025

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 11 h 30 (HE), avec vidéoconférence, pour examiner, afin d'en faire rapport, les questions qui pourraient survenir occasionnellement se rapportant aux relations étrangères et au commerce international en général.

Le sénateur Peter M. Boehm (*président*) occupe le fauteuil.

[*Français*]

Le président : Honorables sénateurs, je m'appelle Peter Boehm, je suis un sénateur de l'Ontario et je suis président du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international.

[*Traduction*]

J'invite les membres du comité qui participent à la réunion d'aujourd'hui à se présenter.

Le sénateur Adler : Charles Adler, du Manitoba.

Le sénateur MacDonald : Michael MacDonald, du Cap-Breton, en Nouvelle-Écosse.

Le sénateur Ravalia : Mohamed Ravalia, de Terre-Neuve-et-Labrador.

La sénatrice Coyle : Mary Coyle, d'Antigonish, en Nouvelle-Écosse.

Le sénateur Dean : Tony Dean, de l'Ontario.

Le sénateur Harder : Peter Harder, de l'Ontario.

[*Français*]

La sénatrice Hébert : Martine Hébert, du Québec.

[*Traduction*]

Le président : Je souhaite la bienvenue à tous les sénateurs ainsi qu'à tous nos concitoyens qui nous regardent aujourd'hui sur le service de diffusion ParlVU du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi général, nous nous réunissons aujourd'hui pour discuter de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique, ou l'ACEUM, et des relations commerciales du Canada avec les États-Unis. Nous n'entendrons qu'un seul groupe de témoins aujourd'hui. Nous sommes heureux

Association, Brian Kingston, President and Chief Executive Officer; and virtually, from the Automotive Parts Manufacturers' Association, Flavio Volpe, President. Welcome.

I know we were all looking forward to hearing today as well from Canada's ambassador to the United States, Kirsten Hillman. It won't come as a surprise to any of you that she was needed in Washington after the Prime Minister's visit with President Trump earlier this week. She is very keen to appear, and we will welcome her at another time.

Before we hear your opening statements and proceed to questions and answers, I would ask everyone present to please mute notifications on their devices. Also, keep your earpieces away from the microphone because we want to ensure that there is clarity in what you say and how you enunciate it, but also for the safety of our interpreters, who are always doing the good job that they do.

I want to acknowledge that Senators Woo and Wilson of British Columbia have joined us since I began my remarks, as well as Senator Al Zaibak of Ontario.

We will begin with opening remarks by our two witnesses. Then we'll move into questions.

Brian Kingston, President and Chief Executive Officer, Canadian Vehicle Manufacturers' Association: Thank you, Mr. Chair and honourable senators. I appreciate the invitation to appear here today as part of your study on CUSMA and Canada's trade relationship with the U.S. and Mexico.

The Canadian Vehicle Manufacturers' Association, or CVMA, represents Canada's leading manufacturers of light- and heavy-duty motor vehicles. Our membership includes Ford Motor Company of Canada; General Motors of Canada; and Stellantis, FCA Canada.

Since the Canada-US Auto Pact of 1965, we have reaped enormous economic and social benefits by being part of an integrated North American auto sector. We have common regulations and competitive supports, and this has enabled us to manufacture and sell into a market that accounts for annual sales of nearly 20 million vehicles. It is this integration that has allowed Ford, GM and Stellantis to make historic job-creating investments in Canada over the past five years.

The CUSMA is the foundation for the integrated North American auto industry. This agreement provides certainty, reinforces long-established integration of the supply chain

d'accueillir, dans la salle, M. Brian Kingston, président et chef de la direction de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules; et, virtuellement, M. Flavio Volpe, président de l'Association des fabricants de pièces d'automobiles. Bienvenue.

Je sais que nous étions tous impatients d'entendre aujourd'hui l'ambassadrice du Canada aux États-Unis, Kirsten Hillman. Vous ne serez pas surpris d'apprendre qu'elle a dû se rendre à Washington après la visite que le premier ministre a rendue au président Trump plus tôt cette semaine. Elle tient beaucoup à comparaître devant notre comité et nous l'accueillerons à une autre occasion.

Avant que nous n'écoutes vos déclarations préliminaires, qui seront suivies de questions, je demanderais à toutes les personnes présentes de bien vouloir mettre en sourdine les notifications sur leurs appareils. Veuillez également éloigner vos écouteurs du microphone non seulement pour que nous puissions entendre clairement ce que vous dites, mais aussi pour assurer la sécurité de nos interprètes, qui font toujours un excellent travail.

Je tiens à souligner que les sénateurs Woo et Wilson, de la Colombie-Britannique, se sont joints à nous depuis le début de ma déclaration, ainsi que le sénateur Al Zaibak, de l'Ontario.

Nous allons tout d'abord écouter les déclarations préliminaires de nos deux témoins. Nous passerons ensuite aux questions.

Brian Kingston, président et chef de la direction, Association canadienne des constructeurs de véhicules : Merci, monsieur le président, merci, honorables sénateurs. Je suis ravi d'avoir été invité à comparaître aujourd'hui dans le cadre de votre étude sur l'ACEUM et les relations commerciales du Canada avec les États-Unis et le Mexique.

L'Association canadienne des constructeurs de véhicules, ou ACCV, représente les principaux constructeurs canadiens de véhicules automobiles légers et lourds. Ses membres sont Ford du Canada, la Compagnie General Motors du Canada et Stellantis, ou FCA Canada.

Depuis la signature du Pacte de l'automobile canado-américain en 1965, nous avons tiré d'énormes avantages économiques et sociaux de notre participation à un secteur automobile nord-américain intégré. Nous avons une réglementation commune et des mesures de soutien à la concurrence, ce qui nous a permis de fabriquer des produits et de les vendre dans un marché qui enregistre des ventes annuelles de près de 20 millions de véhicules. C'est cette intégration qui a permis à Ford, à GM et à Stellantis de faire des investissements historiques qui ont créé des emplois au Canada au cours des cinq dernières années.

L'ACEUM est le fondement de l'industrie automobile nord-américaine intégrée. Il apporte de la certitude, renforce l'intégration de longue date de la chaîne d'approvisionnement

necessary for our competitiveness and facilitates regulatory alignment of vehicle technical regulations with the United States. This gives Canadian consumers access to leading vehicle safety emissions in fuel efficiency technologies at the lowest possible cost.

The CUSMA also provides Canadian manufacturers with duty-free access to the much larger U.S. market. Last year, \$46.5 billion worth of vehicles were exported, and 92% went to the United States.

With the upcoming review of the CUSMA, Canada must do everything possible to renew the agreement, protect our preferential access to the United States and support the integrated automotive supply chain. We've identified the following priorities that we think the government should focus on as we prepare for this review.

First, of course, is the removal of tariffs on the automotive industry. U.S. Section 232 tariffs on the auto industry and Canada's retaliatory measures are doing enormous damage to the integrated North American supply chain. According to the Center for Automotive Research, U.S. tariffs alone are going to cost the U.S. industry US\$188 billion over the next three years. This has weakened the competitiveness of the industry in North America to the benefit of competitors abroad. In fact, it is more cost-effective today to manufacture a vehicle in Japan or Germany and export it to the United States than to build a vehicle in North America for the U.S. market. This makes no sense and must be corrected.

Second, eliminate the federal EV mandate. The federal government's EV mandate, known as the Electric Vehicle Availability Standard, prioritizes EV sales over the development of a North American supply chain. This is a direct challenge to our integration with the U.S. through CUSMA and the competitiveness of our sector due to punitive costs levied on companies that cannot meet arbitrary EV sales targets. This has to be repealed before the CUSMA review process commences. To be very blunt here, the EV mandate effectively makes it illegal for automakers to sell the very vehicles they are building in Canada today. Negotiating a trade agreement with the Americans to support an industry that is being eliminated by federal regulations is nonsensical.

qui est indispensable à notre compétitivité et facilite l'harmonisation de nos règlements techniques relatifs aux véhicules automobiles avec ceux des États-Unis. Les consommateurs canadiens ont ainsi accès à des technologies de pointe en matière de sécurité automobile et d'efficacité énergétique au coût le plus bas possible.

De plus, l'ACEUM offre aux constructeurs canadiens un accès en franchise de droits au marché américain, beaucoup plus vaste. L'année dernière, la valeur des véhicules exportés s'élevait à 46,5 milliards de dollars, dont 92 % étaient destinés aux États-Unis.

À l'approche de la révision de l'ACEUM, le Canada doit faire tout son possible pour renouveler l'accord, protéger notre accès préférentiel aux États-Unis et soutenir la chaîne d'approvisionnement intégrée du secteur automobile. Nous avons établi une liste de priorités sur lesquelles le gouvernement devrait, à notre avis, se concentrer dans le cadre de notre préparation à cette révision.

Premièrement les droits de douane sur l'industrie automobile doivent bien sûr être retirés. Les droits de douane américains imposés sur l'industrie automobile au titre de la section 232 et les mesures de représailles qu'a prises le Canada causent d'énormes dommages à la chaîne d'approvisionnement nord-américaine intégrée. Selon le Center for Automotive Research, à eux seuls les droits de douane américains vont coûter 188 milliards de dollars à l'industrie américaine au cours des trois prochaines années. La compétitivité de l'industrie en Amérique du Nord s'en trouve affaiblie, au profit de concurrents étrangers. En fait, il est aujourd'hui plus rentable de fabriquer un véhicule au Japon ou en Allemagne et de l'exporter vers les États-Unis que de construire un véhicule en Amérique du Nord pour le marché américain. Cette situation n'a aucun sens et il faut y remédier.

Deuxièmement, il faut éliminer l'obligation fédérale relative aux véhicules électriques. Cette obligation, soit la norme sur la disponibilité des véhicules électriques, donne une priorité plus grande aux ventes de véhicules électriques qu'au développement d'une chaîne d'approvisionnement nord-américaine. Elle compromet directement notre intégration avec les États-Unis dans le cadre de l'ACEUM et la compétitivité de notre secteur en raison des coûts punitifs imposés aux entreprises qui ne peuvent atteindre des objectifs de ventes de véhicules électriques arbitraires. La norme doit être abrogée avant le début du processus de révision de l'ACEUM. Pour dire les choses très franchement, l'obligation relative aux véhicules électriques rend illégale la vente par les constructeurs automobiles des véhicules qu'ils fabriquent aujourd'hui au Canada. Il est absurde de négocier un accord commercial avec les Américains pour soutenir une industrie qui est en train d'être éliminée par la réglementation fédérale.

Third, we need to align with the U.S. on the approach to China. Maintaining alignment with the U.S. on China is fundamental to the review of CUSMA and ultimately to its renewal. We support the China Surtax Order that put a 100% tariff on Chinese manufactured vehicles. We simply cannot be out of step with the Americans on the approach to China as we get into the CUSMA review.

Surtaxes on Chinese EVs should also be accompanied by a ban on Chinese-connected vehicle software, as the Americans have pursued. We should also strengthen our trade policy and investment authorities to ensure that we address any gaps in national security with respect to Chinese investment in the Canadian automotive supply chain.

It goes without saying that regardless of the outcome of the CUSMA review, the federal government should be moving quickly now to implement policies to enhance our tax and regulatory competitiveness. This is needed to secure our automotive footprint as well as the research operations that we have here. The U.S. One Big Beautiful Bill has taken a number of aggressive actions meant to attract investment, and we must ensure that we are competitive and countering those actions.

With that, I thank you for the opportunity and look forward to any questions.

The Chair: Thank you very much, Mr. Kingston.

I'd like to acknowledge that Senator Ataullahjan of Ontario has joined the committee since you began your remarks.

Mr. Volpe, you have the floor.

Flavio Volpe, President, Automotive Parts Manufacturers' Association: Thank you, chair and members of this committee, for the invitation. It is great to be on with my colleague Brian. It's always difficult to follow him, but I'm going to give it a shot.

The Automotive Parts Manufacturers' Association, or APMA, represents over 200 Canadian companies that design, engineer and manufacture components for almost every vehicle built and sold in North America. Collectively, we employ approximately 100,000 Canadians directly and support another 400,000 jobs across logistics, tooling, technology and advanced materials.

Troisièmement, nous devons nous aligner sur les États-Unis dans notre approche à l'égard de la Chine. Il est essentiel que le Canada reste aligné sur les États-Unis concernant la Chine pour la révision de l'ACEUM et, en fin de compte, pour son renouvellement. Nous appuyons le décret imposant une surtaxe à la Chine qui impose des droits de douane de 100 % sur les véhicules fabriqués en Chine. Nous ne pouvons tout simplement pas être à contre-courant des Américains dans notre approche à l'égard de la Chine au moment où nous entamons la révision de l'ACEUM.

Les surtaxes sur les véhicules électriques chinois devraient également s'accompagner d'une interdiction des logiciels de véhicules connectés chinois, comme l'ont fait les Américains. Nous devrions également renforcer notre politique commerciale et nos pouvoirs en matière d'investissement afin de combler toute lacune dans la sécurité nationale concernant les investissements chinois dans la chaîne d'approvisionnement de l'industrie automobile canadienne.

Il va sans dire que, quelle que soit l'issue de la révision de l'ACEUM, le gouvernement fédéral devrait agir rapidement maintenant pour mettre en œuvre des politiques visant à renforcer notre compétitivité fiscale et réglementaire. Cette démarche est nécessaire pour maintenir la présence de notre industrie automobile ainsi que les activités de recherche que nous menons ici. Le « One Big Beautiful Bill » des États-Unis prévoit un certain nombre de mesures vigoureuses destinées à attirer des investissements, et nous devons nous assurer que nous sommes compétitifs et que nous contrebalançons ces mesures.

Sur ce, je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de prendre la parole et je répondrai volontiers à vos questions.

Le président : Merci beaucoup, monsieur Kingston.

Je tiens à signaler que la sénatrice Ataullahjan, de l'Ontario, s'est jointe au comité depuis le début de votre exposé.

Monsieur Volpe, la parole est à vous.

Flavio Volpe, président, Association des fabricants de pièces d'automobiles : Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité, je vous remercie de m'avoir invité. Je suis ravi d'être ici avec mon collègue, M. Kingston. Il est toujours difficile de prendre la parole après lui, mais je vais essayer.

L'Association des fabricants de pièces d'automobiles représente plus de 200 entreprises canadiennes qui conçoivent, développent et fabriquent des composantes pour presque tous les véhicules construits et vendus en Amérique du Nord. Ensemble, nous employons environ 100 000 Canadiens et soutenons 400 000 emplois supplémentaires dans les domaines de la logistique, de l'outillage, de la technologie et des matériaux avancés.

Automotive manufacturing is not only a source of pride, but also Canada's number one manufactured goods export sector. We account for about \$82 billion in annual exports.

Roughly 85% of all the vehicles built and assembled in this country go to the United States. Nearly every single vehicle on American roads has some Canadian content in it. This is what integration looks like.

When we talk about CUSMA review, we're really talking about the foundation of our joint economic security. CUSMA didn't just replace NAFTA; it modernized it for an economy built on the cars of the future, semi-conductors, digital trade and zero-emission innovation. It reinforced a core principle that we've proven over seven decades: that North America wins together or we lose separately.

That's not just rhetoric. The auto sector proves it every day. A car assembled in Ontario includes parts that cross the Canada-U.S. border up to seven times before they end up in a customer's hand.

Today, they typically contain about 50% U.S. content and parts and often Mexican parts and raw materials. We're one production ecosystem, not three competing jurisdictions.

As we prepare for this review, we must protect integration from the forces of political short-termism. We heard Secretary of Commerce Howard Lutnik say candidly in a session in Toronto that America will make the cars and there is nothing Canada can do about it. I think there is something we should do about it.

First, many of us remember in 2018 when the Section 232 national security tariffs blindsided the industry. They were put on steel and aluminum, and Canadian firms paid hundreds of millions of dollars in duties on parts that were made in North America. These duties didn't protect anybody. They just punished the most integrated supply chain in the world.

Today, we see echoes of that rhetorical form in Washington. There are new duties on vehicles, unilateral reviews of the agreement and a lot of new national security investigations on different Canadian components. Let's be clear: You can't have a continental supply chain if one partner keeps threatening the

Le secteur de l'automobile est non seulement une source de fierté, mais aussi le plus important secteur d'exportation de produits manufacturés au Canada. Nos exportations annuelles totalisent environ 82 milliards de dollars.

À peu près 85 % de tous les véhicules construits et assemblés au Canada sont envoyés aux États-Unis. La plupart des véhicules qui circulent sur les routes des États-Unis contiennent des composantes fabriquées au Canada. Voilà à quoi ressemble l'intégration.

Lorsque nous parlons de l'examen de l'ACEUM, nous parlons, en réalité, du fondement même de notre sécurité économique commune. L'ACEUM n'a pas seulement remplacé l'ALENA ; il l'a modernisé pour créer une économie qui repose sur les voitures du futur, les semi-conducteurs, le commerce numérique et l'innovation zéro émission. Il a renforcé un principe fondamental que nous illustrons depuis plus de sept décennies, à savoir que c'est en unissant leurs efforts que les pays qui composent l'Amérique du Nord peuvent réussir ; s'ils agissent seuls, ils en ressortiront perdants.

Ce ne sont pas que de belles paroles. Le secteur automobile le prouve chaque jour. Une voiture assemblée en Ontario est composée de pièces qui traversent la frontière canado-américaine jusqu'à sept fois avant de se retrouver entre les mains d'un client.

En général, près de la moitié des composantes et des pièces que contiennent ces voitures sont américaines. Il y a souvent, aussi, des pièces et des matières premières mexicaines. Nous formons un seul écosystème de production et ne sommes donc pas trois pays en concurrence.

Alors que nous nous préparons à effectuer cet examen, nous devons protéger l'intégration contre les forces de la politique à court terme. Nous avons entendu le secrétaire au Commerce des États-Unis, Howard Lutnik, déclarer sans détour lors d'une réunion à Toronto que les États-Unis fabriquaient les voitures et que le Canada ne pouvait rien y faire. Je pense que nous pouvons faire quelque chose à cet égard.

Tout d'abord, bon nombre d'entre nous se souviennent de ce qui s'est passé en 2018, lorsque les droits de douane imposés pour des motifs de sécurité nationale au titre de l'article 232 ont pris l'industrie par surprise. Ils ont été imposés sur l'acier et l'aluminium, et les entreprises canadiennes ont payé des centaines de millions de dollars en droits de douane sur des pièces fabriquées en Amérique du Nord. Ces droits n'ont protégé personne. Ils n'ont fait que nuire à la chaîne d'approvisionnement la plus intégrée au monde.

Aujourd'hui, nous entendons des échos de cette rhétorique à Washington. On a imposé de nouveaux droits de douane sur les véhicules, entrepris des examens unilatéraux de l'accord et lancé de nombreuses nouvelles enquêtes de sécurité nationale sur différentes composantes canadiennes. Soyons clairs : on ne peut

other. Canada must make the case, directly and publicly, that North American manufacturing is part of their national security.

We build the systems that keep our economies and militaries moving, from drive trains to armoured vehicles to energy storage for EV drive trains. It's not the place to play tariff games.

When CUSMA raised the original value content to 75%, Canadian suppliers invested accordingly. We expanded domestic capacity in stampings, castings, steel and aluminum, and now battery-grade critical minerals and cathode materials, but we also invested heavily in the U.S., expanding operations by 10% to 176 Canadian-owned auto parts plants employing 48,000 American workers.

These investments were made in good faith under the assumption that rules would be applied consistently, but we've seen attempts by the U.S. to reinterpret those rules in ways that weaken the incentives to buy Canadian. That uncertainty is corrosive for investors deciding where to put the next gigafactory. Predictability matters more than subsidies. We need rules-based renewal, not a renegotiation by press release or Truth Social post.

The review is also an opportunity for Canada, which has a generational opening to become the preferred supplier of clean tech components to the entire continent. We have the minerals, talent and reputation for reliability. What we lack is speed.

Our U.S. partners moved first with the Inflation Reduction Act, and Mexico moved last with new policies on domestic energy control. Canada has to move now, not just with promises, but with industrial trade policy that tells our customers in the U.S., Mexico and abroad when they can have access to the quantities of the critical minerals they need that will power the transition.

We need to invest in value-added processing. All of the processing in critical minerals is in China. We have to ensure that our supplier base can transition to battery, hydrogen, lightweight and the automation that keeps us going.

avoir une chaîne d'approvisionnement continentale si l'un des partenaires ne cesse de menacer l'autre. Le Canada doit faire valoir, franchement et publiquement, que l'industrie manufacturière nord-américaine contribue à la sécurité nationale des différents pays.

Nous construisons les systèmes qui font rouler nos économies et soutiennent nos armées, des trains de transmission aux véhicules blindés en passant par le stockage d'énergie pour les trains de transmission des véhicules électriques. Il ne convient pas de se livrer à des jeux tarifaires.

Lorsque l'ACEUM a relevé la teneur en valeur régionale à 75 %, les fournisseurs canadiens ont investi en conséquence. Nous avons augmenté notre capacité nationale dans les domaines des pièces fabriquées à la presse, des pièces moulées, de l'acier et de l'aluminium, et puis des minéraux critiques et des matériaux cathodiques pour la fabrication de piles. Nous avons également investi massivement aux États-Unis, en augmentant de 10 % les activités de 176 usines canadiennes de fabrication de pièces automobiles qui emploient 48 000 travailleurs américains.

Ces investissements ont été réalisés de bonne foi, en supposant que les règles seraient appliquées uniformément. Or, nous avons constaté que les États-Unis ont tenté de réinterpréter ces règles de manière à affaiblir les incitatifs à l'achat de produits canadiens. Cette incertitude est nuisible aux yeux des investisseurs qui doivent choisir l'emplacement de leur prochaine usine géante. La prévisibilité est plus importante que les subventions. Nous avons besoin d'un renouvellement fondé sur des règles, et non d'une renégociation par l'entremise de communiqués de presse ou de publications sur Truth Social.

Avec cet examen, le Canada a l'occasion unique de devenir le premier fournisseur de pièces de technologies propres pour tout le continent. Nous disposons des minéraux et des talents et nous sommes reconnus pour notre fiabilité. Il ne nous manque que la rapidité.

Nos partenaires américains ont pris les devants avec l'Inflation Reduction Act, et le Mexique leur a emboîté le pas en adoptant de nouvelles politiques sur le contrôle de l'énergie nationale. Le Canada doit agir maintenant, non pas simplement en faisant des promesses, mais aussi en se dotant d'une politique commerciale industrielle qui indiquera à nos clients aux États-Unis, au Mexique et à l'étranger le moment où ils auront accès aux quantités de minéraux essentiels dont ils auront besoin pour alimenter la transition.

Nous devons investir dans la transformation à valeur ajoutée. L'ensemble de la transformation des minéraux critiques se fait en Chine. Nous devons veiller à ce que nos fournisseurs puissent passer aux batteries, à l'hydrogène, aux matériaux légers et à l'automatisation qui nous permet d'avancer.

Lastly, in 2018, when we faced the 25% tariff threat, the auto sector stood shoulder to shoulder with both levels of government, labour and consumers. We spoke with one voice and stayed calm. We won that fight. We proved that coalitions work in Canada when they're confident and persuasive. We need that for 2026.

The Americans will come with domestic political pressure. Mexico will come with energy grievances. We should come with a simple message: Canada is the reliable partner that keeps North America building.

When I travel across North America and meet with suppliers in Windsor, Detroit or Monterrey, they don't see borders; they just see production schedules. They don't ask, "Is it Canadian or American?" They ask, "Can we ship it by Tuesday?" That's the reality this policy must reflect. Let's make this review a chance to strengthen, not strain, the North American economy.

Thank you, chair. I look forward to your questions.

The Chair: Thank you very much, Mr. Volpe.

Senator MacDonald: Thank you to the witnesses. This question is for both of you and your organizations. I'm under the impression that the American manufacturers of automobiles and parts are of the same mindset we are on this side of the border in terms of the industry itself and how it should operate. What sort of feedback are you getting from your counterparts in the U.S. on this? What efforts are they making to level this playing field and get rid of these tariffs?

Mr. Kingston: Thank you, senator. I appreciate the question. They are actively working to try to have the Section 232 tariffs removed. My counterpart in the United States has made the case consistently to the administration that the USMCA is a high-quality trade agreement. It increased the rules of origin stringency so there was more North American content and labour value content rules, and that agreement required manufacturers like Ford, General Motors and Stellantis to make big investments in their North American supply chain to be compliant.

To now turn on that deal and put tariffs on the very companies that have invested — largely in America, but also Canada and Mexico — is a huge challenge. They are the making the case for the USMCA.

Enfin, en 2018, lorsque nous avons été confrontés à la menace de droits de douane de 25 %, le secteur de l'automobile s'est rangé aux côtés des deux ordres de gouvernement, des syndicats et des consommateurs. Nous avons parlé d'une seule voix et sommes restés calmes. Nous avons remporté cette bataille. Nous avons prouvé que les coalitions fonctionnent au Canada lorsqu'elles font preuve d'assurance et de persuasion. Voilà ce dont nous avons besoin en 2026.

Les Américains exercent des pressions politiques internes. Le Mexique fera valoir ses doléances en matière d'énergie. Nous devrions présenter un message simple : le Canada est un partenaire fiable qui permet à l'Amérique du Nord de continuer à se développer.

Lorsque je voyage en Amérique du Nord et que je rencontre des fournisseurs à Windsor, Détroit ou Monterrey, ces derniers ne voient pas de frontières; ils ne voient que des calendriers de production. Ils ne se demandent pas si un produit est canadien ou américain; ils se demandent s'ils peuvent expédier ce produit d'ici mardi. Cette politique doit refléter cette réalité. Faisons de cet examen une occasion de renforcer, et non de fragiliser, l'économie nord-américaine.

Je vous remercie, monsieur le président. Je serai heureux de répondre à vos questions.

Le président : Merci beaucoup, monsieur Volpe.

Le sénateur MacDonald : Je remercie les témoins. Cette question s'adresse aux représentants des deux organisations. J'ai l'impression que les fabricants américains d'automobiles et de pièces partagent le point de vue que nous avons de ce côté-ci de la frontière en ce qui concerne l'industrie et la manière dont elle devrait fonctionner. Que vous disent vos homologues américains à ce sujet? Quels efforts déplacent-ils pour uniformiser les règles du jeu et éliminer ces droits de douane?

M. Kingston : Merci, sénateur. Je vous remercie de la question. Ils travaillent activement pour que les droits de douane imposés au titre de l'article 232 soient retirés. Mon homologue aux États-Unis ne cesse de faire valoir auprès de l'administration américaine que l'ACEUM est un accord commercial de qualité. Il a renforcé les règles d'origine, ce qui a entraîné davantage de règles portant sur le contenu nord-américain et sur la teneur en main-d'œuvre. De plus, cet accord a obligé des fabricants comme Ford, General Motors et Stellantis à réaliser d'importants investissements dans leur chaîne d'approvisionnement nord-américaine afin de se conformer à ces règles.

C'est un problème considérable de maintenant changer les choses et d'imposer des droits de douane aux entreprises mêmes qui ont réalisé des investissements, principalement aux États-Unis, mais aussi au Canada et au Mexique. Mes homologues défendent l'ACEUM.

The area where the most traction has been made is with the U.S. striking deals with Japan, the U.K. and South Korea. They've created this very bizarre situation where it is more effective to build cars outside of America than inside America. That is gaining some traction because there is an understanding that policy ultimately doesn't support the manufacturing sector. The arguments are being made, but as you can see from the fact that the tariffs are still in place, we have work to do.

Mr. Volpe: The USMCA had as its main objective to raise local content. For American auto parts manufacturers, there is a boom in business, just like for Canadian ones — about 10% more American content in U.S. cars from Canadian-built cars from U.S. origins from 2019 to 2025. The American auto parts industry continues to appeal, although privately rather than terribly publicly, to the White House to say, "Those Canadian assembly plants buy \$25 billion worth of parts from our factories every year, and you're hurting us."

The problem is that advocating privately during the second Trump presidency has little to no effect. What we're seeing is a reluctance to take on the administration publicly in the clippings, in committees or other ways that we might do here.

The Chair: Thank you, Mr. Volpe.

Senator Ravalia: Thank you very much to our witnesses. Given the dramatic shift in the ground rules, do you envisage pressure on a bilateral versus a trilateral agreement? How would that impact us if CUSMA were modified into a Canada-U.S. agreement and a separate Canada-Mexico agreement?

Mr. Volpe: Canadian companies are heavily invested in Mexico. There are 120 Canadian-owned parts plants that employ 60,000 Mexican workers to supply USMCA-supported compliant assembly in Mexico. Canadian companies invested there because that's where the growth in the market was and that's where their original equipment manufacturer, or OEM, customers asked them to go.

We have been saying loudly, in all three capitals and as publicly as possible, that the USMCA for automotive is very important to keep trilateral. What we're hearing publicly — as well as privately in meetings in Washington — is that the Americans are increasingly looking at the fact that the trade

On s'est surtout concentré sur les accords que les États-Unis ont conclus avec le Japon, le Royaume-Uni et la Corée du Sud. Ils ont créé une situation très étrange où il est désormais plus rentable de construire des voitures à l'extérieur des États-Unis qu'aux États-Unis. Cette situation attire l'attention, car on reconnaît que la politique ne soutient pas le secteur manufacturier. Des arguments sont avancés, mais comme vous pouvez le constater, les droits de douane sont toujours en vigueur, alors nous avons du travail à faire.

M. Volpe : L'ACEUM avait pour objectif principal d'accroître les exigences en matière de contenu local. Les fabricants américains de pièces automobiles — tout comme les fabricants canadiens — ont vu leurs affaires prospérer. Entre 2019 et 2025, les voitures américaines fabriquées au Canada à partir de composantes américaines contiendront environ 10 % de contenu américain en plus. Les représentants de l'industrie américaine des pièces d'automobiles continuent de s'adresser, de manière privée plutôt que publique, à la Maison-Blanche pour défendre le fait qu'alors que les usines d'assemblage canadiennes achètent des pièces à leurs usines chaque année pour une valeur de 25 milliards de dollars, l'administration américaine leur cause du tort.

Défendre sa cause en privé pendant la deuxième présidence de Trump ne donne pratiquement rien. Voilà le problème. De plus, les gens hésitent à s'opposer publiquement à l'administration américaine dans les journaux, devant les comités ou par d'autres moyens que nous pourrions utiliser ici.

Le président : Je vous remercie, monsieur Volpe.

Le sénateur Ravalia : Je remercie nos témoins. Étant donné le changement radical apporté aux règles de base, pensez-vous que l'on pourrait exercer des pressions en faveur d'un accord bilatéral plutôt que trilatéral? Quelle serait l'incidence sur le Canada si l'ACEUM était modifié pour créer deux accords distincts : l'un entre le Canada et les États-Unis et l'autre entre le Canada et le Mexique?

M. Volpe : Les entreprises canadiennes ont beaucoup investi au Mexique. On y trouve 120 usines canadiennes de fabrication de pièces qui emploient 60 000 travailleurs mexicains afin d'approvisionner un assemblage conforme à l'ACEUM. Les entreprises canadiennes ont investi là-bas parce que c'est là que l'on observait une croissance dans le marché et que les clients de leurs fabricants d'équipement d'origine leur avaient demandé de s'installer.

Nous avons déclaré haut et fort, dans les trois capitales et aussi publiquement que possible, qu'il était très important pour le secteur de l'automobile que l'ACEUM demeure un accord trilatéral. Ce que nous entendons publiquement — ainsi qu'en privé lors de réunions à Washington —, c'est que les Américains

issues and dynamics between the U.S. and Mexico and the U.S. and Canada are different and that they'd really like to do bilateral deals.

I worry and have expressed to the Prime Minister and everybody on down that this would cut off very profitable and very important Canadian operating assets in that country, and we shouldn't go down that path.

Mr. Kingston: I fully agree with what Flavio has just laid out. The industry has been founded on this trilateral framework, and that has been fundamental to the success of the sector, so we should continue to strive to make sure that any agreement is trilateral in nature. If the Americans pursue bilateral agreements and that's the only option, then we will have to work within that framework. There are things you can do in trade deals like, for example, accumulation of rules of origin to allow for content in Mexico or Canada to ultimately qualify as a North American vehicle. There are things we could explore, but the preference is absolutely for a trilateral agreement. That is the most efficient and the most cost-effective.

The Chair: Thank you very much.

Senator Woo: Thank you, Mr. Kingston and Mr. Volpe.

Mr. Kingston, you've expressed your position to the EV mandate as well as support for full alignment with the United States on Chinese automotive imports and the use of all Chinese technology. Where are we on our own EV development strategy? How do you see Canada becoming a player in EVs, looking forward 10 or 20 years?

Mr. Kingston: Thank you, senator. We are behind the Chinese on the development of our strategy. Made in China 2025, which was released in 2015, laid out a very clear Chinese industrial strategy. Part of that was to be a dominant player in electrification. It's safe to say that perhaps not enough attention was paid to how quickly the Chinese were going to move. They are now ahead in terms of the technology as well as locking up investments in battery supply chains. The Chinese have the lead.

That said, Canada has made big strides. We've seen \$46 billion in new investment over the past five years. The first full-scale battery plant is operational now. Stellantis is investing

constatent de plus en plus à quel point les questions commerciales et la dynamique entre les États-Unis et le Mexique et entre les États-Unis et le Canada sont différentes. Ils aimeraient donc beaucoup conclure des accords bilatéraux.

Je crains — et j'ai fait part de cette crainte au premier ministre et à tous les autres intervenants — que cette démarche n'interrompe l'exploitation d'actifs canadiens très rentables et très importants dans ce pays. Nous ne devrions pas nous engager dans cette voie.

M. Kingston : Je suis tout à fait d'accord avec ce que M. Volpe vient d'exposer. L'industrie repose sur ce cadre trilatéral. Il a été au cœur de la réussite du secteur. Nous devons donc veiller à ce que tout accord soit de nature trilatérale. Si les Américains souhaitent conclure des accords bilatéraux et que c'est la seule option, alors nous devrons travailler dans ce cadre. On peut faire certaines choses dans le cadre d'accords commerciaux. Il y a, par exemple, l'accumulation des règles d'origine qui fait en sorte qu'un véhicule qui contient des composantes du Mexique ou du Canada sera considéré comme étant originaire de l'Amérique du Nord. Nous pourrions envisager différentes choses, mais nous privilierions un accord trilatéral. C'est clair. C'est la solution la plus efficace et la plus rentable.

Le président : Merci beaucoup.

Le sénateur Woo : Merci, messieurs Kingston et Volpe.

Monsieur Kingston, vous avez exprimé votre position sur l'obligation relative aux véhicules électriques ainsi que votre soutien à un véritable alignement avec les États-Unis en ce qui concerne les importations d'automobiles fabriquées en Chine et l'utilisation des technologies chinoises. Où en est notre stratégie de fabrication de véhicules électriques? Comment le Canada pourrait-il devenir un acteur dans le domaine des véhicules électriques d'ici 10 ou 20 ans?

M. Kingston : Je vous remercie, sénateur. Nous accusons un retard par rapport aux Chinois relativement à l'élaboration de notre stratégie. La stratégie industrielle chinoise « Fabriqué en Chine 2025 », publiée en 2015, est très claire. Cette stratégie visait entre autres à faire de la Chine un acteur dominant dans le domaine de l'électrification. On peut dire sans se tromper que l'on n'a peut-être pas accordé suffisamment d'attention à la rapidité avec laquelle les Chinois allaient agir. Ils ont désormais une longueur d'avance sur le plan des technologies et ont également engagé des investissements dans les chaînes d'approvisionnement des batteries. Les Chinois ont pris les devants.

Cela dit, le Canada a réalisé d'énormes progrès. Au cours des cinq dernières années, on a investi 46 milliards de dollars supplémentaires. La première usine de batteries à grande échelle

in Windsor and the LG plant NextStar. So we are making progress, but we have a lot of work to do, particularly on the critical-mineral supply chain.

China controls about 80% of the global EV supply chain. Canada is the only country in the western hemisphere with the full suite of minerals required for next-generation EV batteries. We must develop that, mine those minerals and put in place processing capacity if we want to have a role in the future.

Senator Woo: This strategy that you're proposing is based on protection behind a high tariff wall. Essentially, that's what you're saying. Jim Farley has said that Chinese EVs are the best in the world by a long shot. You expect that the Canadian and American industries will be able to develop world-class, world-beating EVs without competition, essentially, from the best cars in the world.

If the Americans change track, and it wouldn't surprise me if they did, to actually allow some Chinese EV investment — under strict conditions, of course, with transfer of technology and employment of American workers and so on — would that change your view on how we approach the Chinese market?

Mr. Kingston: Competition with China must be fair. That is the fundamental principle by which we abide. We need a level playing field with the Chinese.

I can give you an example of why that is not the case right now: China has put about US\$237 billion of direct subsidization into their industry. They have enough capacity to satisfy domestic demand twice over. That would be equivalent to North America building 30 million vehicles a year and exporting the surplus. This Chinese economic model is export-oriented, and they build huge overcapacity and then dump product into other markets. We've seen it in steel and in solar panels. We cannot allow that to happen here or we will have no EV industry and no automotive industry. On a level playing field, we can compete.

The Chair: Thank you.

Senator Hébert: Thank you, Mr. Volpe and Mr. Kingston.

Mr. Volpe, you talked about what we must say and the messages we must send. I totally agree with you. As a former

est désormais opérationnelle. Stellantis investit à Windsor et dans l'usine LG NextStar. Nous faisons donc des progrès, mais nous avons encore beaucoup à faire, en particulier en ce qui concerne la chaîne d'approvisionnement en minéraux critiques.

La Chine contrôle environ 80 % de la chaîne d'approvisionnement mondiale des véhicules électriques. Le Canada est le seul pays de l'hémisphère occidental à disposer de l'ensemble des minéraux nécessaires à la fabrication des batteries de la prochaine génération de véhicules électriques. Si nous voulons jouer un rôle à l'avenir, nous devons tirer parti de cette situation, extraire ces minéraux et mettre en place des capacités de transformation.

Le sénateur Woo : La stratégie que vous proposez repose sur une protection assurée par des tarifs élevés. En gros, c'est ce que vous dites. Jim Farley a déclaré que les véhicules électriques chinois sont de loin les meilleurs au monde. Vous pensez que les industries canadienne et américaine seront capables de fabriquer des véhicules électriques de classe mondiale sans pratiquement être en concurrence avec les meilleures voitures au monde.

Si les Américains venaient à changer de cap, ce qui ne m'étonnerait pas, et acceptaient des investissements chinois dans le secteur des véhicules électriques — sous réserve de conditions strictes, bien sûr, de transfert de technologie et de l'embauche de travailleurs américains, et cetera. — cela changerait-il votre point de vue quant à notre approche à l'égard du marché chinois?

M. Kingston : La concurrence avec la Chine doit être loyale. C'est le principe fondamental auquel nous adhérons. Les règles doivent être les mêmes pour les Chinois.

Je peux vous donner un exemple qui illustre pourquoi ce n'est pas le cas à l'heure actuelle. La Chine a injecté l'équivalent de 237 milliards de dollars américains en subventions directes dans son industrie. Elle dispose d'une capacité suffisante pour satisfaire deux fois la demande intérieure. Cela équivaudrait à ce que l'Amérique du Nord construise 30 millions de véhicules par année et exporte le surplus. Le modèle économique chinois est axé sur les exportations. La Chine inonde d'autres marchés des produits de son immense surproduction. Nous avons pu le constater dans le secteur de l'acier et des panneaux solaires. Nous ne pouvons pas laisser cela se produire ici, sinon nous n'aurons plus d'industrie des véhicules électriques ni d'industrie de l'automobile. Si les règles du jeu sont équitables, nous pouvons être concurrentiels.

Le président : Je vous remercie.

La sénatrice Hébert : Merci, messieurs Volpe et Kingston.

Monsieur Volpe, vous avez parlé de ce que nous devons dire et des messages que nous devons transmettre. Je suis tout à fait

Quebec delegate in Chicago, I was covering the Midwest. Those are exactly the same arguments we had the last time, in 2019-20, when we had tariffs on aluminum, et cetera.

But as you mentioned, the industry and the business community at that time were very vocal on the public plays. With the help of many government officials also, whether at the state level or elsewhere, we were able to see some gains. This time, as you pointed out, the situation is different.

Some experts are betting on the fact that the effects of this situation on the population, such as increases in vehicle prices and so on, will eventually have an echo at the White House. Considering what we've been saying, how confident are you that this will be the case?

Mr. Volpe: I'm not. The White House continues to talk about the fact that GDP growth this year is 3.8%, which is not anything that any of us modelled or that analysts had hoped for. Analysts had at least hoped for the message to get to the White House. It's a different grind.

I'll use a very specific example. We have an exemption for tariffs on auto parts going into the U.S., when they were threatened from day one. What we did there, and the work that we need to do this time versus last time, is that we went on a massive advocacy campaign throughout the United States, everywhere where there was investment, to say that if they put a tariff on auto parts, they would end up shutting their own industry within a week because of the dynamics of who the importer of record is and why that will leave out people at home in Alabama and Tennessee whom you count on.

They quietly took those tariffs off the table in an update to Customs and Border Protection guidelines. That was a small victory for a different path forward. Certainly, we must do everything we can in Canada-U.S. negotiations, but I just came from meetings at Commerce. They don't want to hear about Canada. But we talked about just how close you're going to bring Ford Motor Company or General Motors to a major loss of market share or to threaten bankruptcy if you keep going. Those are different conversations.

The Chair: Thank you, Mr. Volpe.

d'accord avec vous. Lorsque j'occupais le poste de délégué du Québec à Chicago, je me concentrerais sur les États du Midwest. On avance exactement les mêmes arguments que la dernière fois, en 2019-2020, lorsque des droits de douane sur l'aluminium avaient été imposés, entre autres choses.

Mais comme vous l'avez mentionné, les représentants de l'industrie et du monde des affaires, à l'époque, s'étaient exprimés très clairement. Avec l'aide de nombreux représentants du gouvernement, tant à l'échelle des États qu'ailleurs, nous avions pu obtenir certains gains. Or, cette fois-ci, comme vous l'avez souligné, la situation est différente.

Certains experts parient sur le fait que la Maison-Blanche finira par tenir compte des conséquences de cette situation sur la population, notamment l'augmentation du prix des véhicules. Compte tenu de ce que nous avons dit, avez-vous bon espoir que ce sera le cas?

Mr. Volpe : Je ne suis pas convaincu que la Maison-Blanche tiendra compte de ces conséquences. Le président continue de dire que la croissance du PIB cette année s'élève à 3,8 %, contrairement à nos modèles et à ce que les analystes espéraient. Ces derniers espéraient au moins que le message se rende jusqu'à la Maison-Blanche. C'est une autre réalité.

Je vais prendre un exemple très concret. Nous bénéficions d'une exemption des droits de douane sur les pièces d'automobiles importées aux États-Unis, alors qu'elles ont été menacées dès le premier jour. Ce que nous avons fait à ce moment-là — et ce que nous devons faire cette fois-ci par rapport à la dernière fois —, c'est de mener une campagne de sensibilisation massive à travers les États-Unis, partout où il y a des investissements. Nous avons transmis le message voulant que, si les États-Unis imposaient des droits de douane sur les pièces d'automobiles, ils finiraient par mettre à l'arrêt leur propre industrie en moins d'une semaine en raison de la dynamique déterminant qui est l'importateur officiel et du fait que les travailleurs de l'Alabama et du Tennessee, essentiels à l'industrie, se retrouveraient sans emploi.

Les Américains ont discrètement retiré ces droits de douane dans une mise à jour des directives du Service américain des douanes et de la protection des frontières. Ce fut une petite victoire pour nous mener vers une autre trajectoire. Nous devons certes faire tout notre possible pendant les négociations entre le Canada et les États-Unis, mais je reviens tout juste de réunions au département du Commerce. Les Américains ne veulent pas entendre parler du Canada. Nous avons cependant discuté du fait que, s'ils continuent dans cette voie, ils vont presque faire perdre une importante part de marché à Ford ou à General Motors, voire les menacer de faillite. Ce sont d'autres sujets à aborder.

Le président : Merci, monsieur Volpe.

Senator Al Zaibak: Thank you, Mr. Kingston and Mr. Volpe, for being with us today. The Canadian Chamber of Commerce has called the 2026 CUSMA review critical to North America's prosperity and security. From your perspective, what outcomes would define a successful review for Canada's auto industry and auto parts sector?

Mr. Kingston: First, with respect to a successful outcome, is restoring certainty to the North American trade environment. I can't emphasize this enough. The amount of trade turbulence that the industry has had to navigate over the past few years is so damaging to investment. Auto is a long-lead-time industry. Decisions are made on production schedules that can go out years in advance. Right now, trade rules aren't just changing weekly; sometimes we see multiple changes in the course of a day and different guidance from USCBP on a new tariff. That cannot continue.

Success, from my perspective, would be a renewed agreement — renewed for 10 years, so we don't have to continue to go through this on an annual basis.

Mr. Volpe: I would echo that. In automotive, I like to say that the assets, the factories, are long-term bearers of fruit, not unlike an apple orchard. Once the tree is of a certain maturity, it provides fruit, and that fruit provides nourishment and economic activity for the farmer.

If you're going through a year of storms and drought, trees that bear fruit will be affected, but it will very specifically affect your ability and desire to plant new trees in the same territory. Seedlings get washed out, and trees that don't bear fruit make a farmer poor. Maybe she doesn't have the money and resources to put in new ones.

We're all in the same "apple orchard business" here in North America. We're all as interconnected in the automotive business. We need the sun to rise and set on a schedule that is predictable. We need to understand that the climate will be how it has been for the past 20 years.

Senator Coyle: Thank you, witnesses. Some of my questions have been asked, but I have a quick question for each of you. Welcome back, Mr. Volpe. I know we'll be talking again and again.

Le sénateur Al Zaibak : Merci, messieurs Kingston et Volpe, d'être parmi nous aujourd'hui. La Chambre de commerce du Canada a qualifié l'examen de l'ACEUM de 2026 d'essentiel à la prospérité et à la sécurité de l'Amérique du Nord. Selon vous, par quels résultats se définirait un examen réussi pour l'industrie de l'automobile et le secteur des pièces d'automobiles du Canada?

M. Kingston : Un résultat positif se traduirait tout d'abord par le retour de la certitude dans le contexte commercial nord-américain. Je ne saurais trop insister sur ce point. Les turbulences commerciales qui ont accablé l'industrie dans les dernières années sont extrêmement néfastes pour les investissements. Dans l'industrie de l'automobile, les délais de production se calculent à long terme. Les décisions sont prises sur la base de calendriers de production qui peuvent être établis des années à l'avance. En ce moment, les règles commerciales ne changent pas seulement chaque semaine; parfois, nous assistons à plusieurs changements au cours d'une même journée et à des orientations différentes de la part de l'United States Customs and Border Protection, ou USCBP, concernant un nouveau droit de douane. La situation est intenable.

À mon avis, une réussite se refléterait par un accord renouvelé — renouvelé pour 10 ans, afin que nous n'ayons pas à subir ces revirements chaque année.

M. Volpe : J'appuie les propos que nous venons d'entendre. Dans le secteur de l'automobile, j'aime dire que les actifs, les usines, sont des sources de revenus à long terme — un peu comme un verger de pommiers. Une fois que l'arbre atteint une certaine maturité, il produit des fruits, et ces fruits nourrissent l'agriculteur et génèrent une activité économique pour lui.

Pendant une année de tempêtes et de sécheresse, les arbres fruitiers seront touchés, et la dévastation influencera fortement votre capacité et votre envie de planter de nouveaux arbres sur le même territoire. Les semis sont emportés par les eaux, et les arbres qui ne portent pas de fruits appauvriscent les agriculteurs. Peut-être n'ont-ils pas les moyens financiers et les ressources nécessaires pour en planter de nouveaux.

Nous sommes tous dans la même « industrie des vergers de pommiers » ici en Amérique du Nord. Nous sommes tous aussi interreliés dans le secteur de l'automobile. Les lever et les couchers du soleil doivent se produire selon un horaire prévisible. Nous devons savoir que le climat sera le même que celui des 20 dernières années.

La sénatrice Coyle : Merci, chers témoins. Certaines de mes questions ont déjà été posées, mais j'ai une petite question à poser à chacun d'entre vous. Bon retour parmi nous, monsieur Volpe. Je sais que nous aurons encore l'occasion de discuter à maintes reprises.

You talked about critical minerals and the supply chain; actually, both of you have. It's something that Canada has. I don't remember from the last CUSMA and discussions at this table where we were, if anywhere, on critical minerals in that agreement. Regardless, you've talked about both the supply of critical minerals being critical and also value-added industry here in Canada.

Could you speak a little more about how you see that in terms of CUSMA itself?

Mr. Volpe: Sure. The BloombergNEF says that Canada has the largest resource of critical minerals required for the auto sector. That means that if you're going to make an EV and a \$25,000 battery, you need lithium, graphite, cobalt, nickel, et cetera. We have it; we know we have proven resources in the ground.

However, where we compare to the Chinese is that a lot of these projects still need approval and extraction. We have no processing in Canada, so you have to work through the economics of the processing. Also, we think we can make them available to the market 8, 10 or 15 years from now.

While all of the jurisdictions push vehicle makers into that market right now, the Chinese have it, and they have all the processing capacity. If Ford Motor Company needs 1 million tonnes of lithium, they know they can get in Shanghai; they don't know they can get it from Canada. We need to answer that question for our American and Mexican partners and our Canadian investments.

Senator Coyle: I have a slightly different question. I know you're not anti-EV; you just don't like the mandate. In fact, you have talked about stimulating consumer demand through an EV charging network.

Please speak about that and your position on that.

Mr. Kingston: Absolutely.

And yes, for the record, I'm very pro-EV. In fact, the leading sales of EVs right now in Canada are from Ford and General Motors, so we're making huge progress in terms of EV sales. I simply don't like the tool of the mandate and mandating that Canadians go down that route.

Vous avez parlé des minéraux critiques et de la chaîne d'approvisionnement; en fait, vous en avez tous deux parlé. Ce sont des ressources que le Canada détient. Je ne me souviens pas, d'après le dernier ACEUM et les discussions qui ont eu lieu à cette table, où nous en étions — si quoi que ce soit avait même été conclu — sur la question des minéraux critiques dans cet accord. Quoi qu'il en soit, vous avez parlé à la fois de l'importance cruciale de l'approvisionnement en minéraux essentiels et du secteur à valeur ajoutée, ici, au Canada.

Pourriez-vous nous en dire un peu plus sur votre point de vue à ce sujet en ce qui concerne l'ACEUM en tant que tel?

M. Volpe : Bien sûr. Selon BloombergNEF, le Canada possède la plus grande quantité de minéraux critiques nécessaires au secteur de l'automobile. Pour fabriquer un véhicule électrique et une batterie à 25 000 \$, il faut du lithium, du graphite, du cobalt, du nickel, etc. Nous avons ces ressources; nous savons, preuves à l'appui, que nous disposons de ressources dans le sol.

Cependant, contrairement à la Chine, bon nombre de ces projets doivent encore être approuvés et exploités. Nous n'avons pas d'usines de transformation au Canada; il faut donc tenir compte des aspects économiques liés à la transformation. De plus, nous pensons pouvoir commercialiser les ressources d'ici 8, 10 ou 15 ans.

Alors que toutes les administrations incitent actuellement les constructeurs automobiles à se lancer sur ce marché, ce sont les Chinois qui le contrôlent et qui disposent de toute la capacité de transformation nécessaire. Si Ford a besoin d'un million de tonnes de lithium, l'entreprise sait qu'elle peut s'approvisionner à Shanghai, mais elle n'a pas la même certitude par rapport au Canada. Nous devons répondre à cette question pour nos partenaires américains et mexicains, ainsi que pour les investissements canadiens.

La sénatrice Coyle : J'ai une question légèrement différente. Je sais que vous n'êtes pas contre les véhicules électriques; vous n'appuyez toutefois pas l'obligation de vente imposée. D'ailleurs, vous avez évoqué la possibilité de stimuler la demande des consommateurs grâce à un réseau de recharge pour véhicules électriques.

Veuillez nous donner plus de détails et nous expliquer votre position là-dessus.

M. Kingston : Certainement.

Et oui, aux fins du procès-verbal, je dirai que je suis très favorable aux véhicules électriques. À vrai dire, les ventes de véhicules électriques les plus importantes au Canada proviennent actuellement de Ford et de General Motors, ce qui signifie que les ventes de véhicules électriques augmentent considérablement. Je n'aime tout simplement pas l'obligation de vente et l'idée d'imposer aux Canadiens des choix de consommation.

We have called upon government to put in place proactive policies to help bolster demand. We see again and again that charging infrastructure is a huge challenge. As someone who drives an EV between Ottawa and Windsor all the time, it is not fun driving on the highway network in Canada with an electric vehicle, given our current infrastructure layout. We have 45,000 chargers today; we need 600,000 in the next 10 years. That is a huge gap that has to close.

Senator Coyle: So domestically, to support the industry that we want to thrive under CUSMA. Thank you.

Senator Harder: I want to follow up on the question that was just asked.

I took it from your comments at the beginning that you don't view this as a positive policy. Could you expand beyond the charging stations? What policies or frameworks ought the government put in place that would allow the industry to respond with serious investments and commitments to zero-emission vehicles, or ZEVs, that would demonstrate that the sector and manufacturers you represent are putting their futures on the line as well?

Mr. Kingston: We don't like the mandate because, at a time when the companies are under great pressure from tariffs and everything else, the mandate requires that if you can't hit the targets, companies either have to restrict their gas-powered vehicle sales or pay Tesla for credits. We're estimating that \$3.6 billion will go to Tesla over the next five years in order to comply with this mandate. That is very hard to comprehend in this current environment. Or we have to restrict vehicle sales — 700 to 900 gas vehicles pulled from Canada every single year — to hit the government's targets. That is devastating for manufacturers and dealers.

The mandate is not a good policy or tool, and it needs to be repealed.

We would like to see the government come forward and work with auto manufacturers on a strategy to help more Canadians switch to electric. All of the early adopters have bought an EV. They are typically higher-income households, and it is the second or third vehicle. We need to move to mass market: someone with a limited budget and one vehicle.

Nous avons demandé au gouvernement de mettre en place des politiques proactives pour aider à stimuler la demande. Nous constatons sans cesse que l'infrastructure de recharge représente un défi de taille. Je prends régulièrement mon véhicule électrique pour voyager entre Ottawa et Windsor, et je peux vous dire qu'il n'est pas agréable de rouler sur le réseau autoroutier canadien avec un véhicule électrique, compte tenu de la configuration actuelle de l'infrastructure. Nous disposons aujourd'hui de 45 000 bornes de recharge, mais nous en aurons besoin de 600 000 au cours des 10 prochaines années. L'écart à combler est considérable.

La sénatrice Coyle : À l'échelon national, nous devons donc soutenir l'industrie que nous voulons voir prospérer dans le cadre de l'ACEUM. Merci.

Le sénateur Harder : J'aimerais revenir à la dernière question.

D'après vos commentaires du début, j'ai compris que vous ne considérez pas cette politique comme positive. Pourriez-vous développer votre propos au-delà des bornes de recharge? Quelles politiques ou quels cadres le gouvernement devrait-il mettre en place pour permettre à l'industrie de réagir par des investissements et des engagements sérieux en faveur des véhicules zéro émission, ou VZE, qui démontreraient que le secteur et les constructeurs que vous représentez misent également leur avenir sur cette technologie?

M. Kingston : Nous n'appuyons pas cette obligation de vente, car, à un moment où les entreprises subissent une forte pression causée par les droits de douane et d'autres facteurs, elle exige que, si les entreprises ne parviennent pas à atteindre les objectifs fixés, elles limitent leurs ventes de véhicules à essence ou versent des crédits à Tesla. Nous estimons que 3,6 milliards de dollars seront versés à Tesla au cours des cinq prochaines années pour que les entreprises se conforment à cette obligation. C'est très difficile à comprendre dans le contexte actuel. Ou encore, nous devons restreindre les ventes de véhicules — de 700 à 900 véhicules à essence doivent être retirés du Canada chaque année — pour atteindre les cibles du gouvernement. C'est dévastateur pour les constructeurs et les concessionnaires.

Cette obligation de vente n'est ni une bonne politique ni un bon outil, et elle doit être abrogée.

Nous aimerais que le gouvernement prenne les devants et collabore avec les constructeurs automobiles à l'élaboration d'une stratégie visant à favoriser la transition vers les véhicules électriques pour davantage de Canadiens. Tous les acheteurs précoce ont acheté un véhicule électrique. Il s'agit généralement de ménages à revenus élevés, pour qui c'est le deuxième ou troisième véhicule. Nous devons nous tourner vers le marché de masse : les consommateurs disposant d'un budget limité et possédant un seul véhicule.

That is not easy to do, so we need charging infrastructure, purchase incentives and other incentives like access to high-frequency lanes and free municipal parking. There is a range of things you can do to help convince someone to shift to an EV.

Senator Harder: What percentage of Tesla's profits do those payments represent?

Mr. Kingston: That's a great question. I don't have the percentage, but in their second-quarter report, they had about US \$411 million in what they call regulatory revenue. Since 2020, it's been about US\$12 billion. It is a part of their business, and they benefit when governments put in place these mandates that force other companies to send them credit.

The Chair: We don't have more time in that segment, so we'll move on.

Senator Adler: The question is for Mr. Volpe. If Mr. Kingston wants to add something, that is terrific.

I want to start with Mr. Volpe by simply acknowledging what those of us who pay attention to American messaging know: The President's favourite two words begin with "T" — one is "tariff" and the other is "trillion." It was heartening to see our Prime Minister say that the CPP is investing trillions in the United States. That made Mr. Trump smile. The question is this: With all of the investment we are making in auto parts in America, is there a way to come up with messaging that gets us to that "T" word?

Mr. Volpe: Unfortunately, no, but our message has been that there is \$10 million of new operating capital in auto parts in the U.S. that goes directly to benefit local U.S. economies and hire, train and support U.S. workers. As a percentage of what we do here in Canada, we're getting very close in terms of numbers. There are 48,000 U.S. employees of Canadian auto parts plants. Of the 100,000 who are in Canada, about 60,000 are employed by the Canadians. So our message is that Canadian auto parts companies are increasingly employing more Americans, and at some point, we'll pass the number of Canadians. If that doesn't look like a partnership, I don't really know what else would.

Senator Adler: Mr. Kingston, would you like to add to that?

Ce n'est pas une mince tâche, et c'est pourquoi nous avons besoin d'infrastructures de recharge, de mesures incitatives à l'achat et d'autres mesures incitatives telles que l'accès aux voies rapides et au stationnement municipal gratuit. Toute une série de mesures peut convaincre quelqu'un de passer à un véhicule électrique.

Le sénateur Harder : Quel pourcentage des profits de Tesla ces versements représentent-ils?

M. Kingston : C'est une excellente question. Je ne connais pas le pourcentage exact, mais dans son rapport du deuxième trimestre, la compagnie a déclaré environ 411 millions de dollars américains de ce qu'elle appelle des revenus réglementaires. Depuis 2020, le total s'élève à environ 12 milliards de dollars américains. Cela fait partie de son modèle d'affaires, et elle tire profit des mesures gouvernementales qui obligent d'autres entreprises à leur envoyer des crédits.

Le président : Nous n'avons plus de temps pour cette intervention, alors nous allons poursuivre.

Le sénateur Adler : La question s'adresse à M. Volpe. Si M. Kingston veut ajouter quelque chose, ce serait formidable.

Je voudrais commencer par M. Volpe simplement en soulignant ce que ceux parmi nous qui prêtent attention aux discours américains savent déjà : les deux mots préférés du président commencent par « T » : l'un est « tarif », et l'autre, « trillion », ou « billion » en français. Il était encourageant d'entendre notre premier ministre dire que le RPC investit des billions de dollars aux États-Unis. La remarque a fait sourire M. Trump. Voici ma question : étant donné les investissements que nous faisons dans les pièces d'automobiles aux États-Unis, y a-t-il moyen d'en arriver à un message qui nous permettrait d'utiliser ce mot commençant par « T » en anglais?

M. Volpe : Malheureusement, non, mais notre message est que de nouveaux capitaux d'exploitation d'une valeur de 10 millions de dollars dans le secteur des pièces d'automobiles aux États-Unis profitent directement aux économies locales américaines et permettent d'embaucher, de former et de soutenir des travailleurs américains. En pourcentage de ce que nous faisons ici au Canada, nous nous rapprochons beaucoup de ces nombres. Les usines canadiennes de pièces d'automobiles emploient 48 000 Américains. Des 100 000 employés au Canada, environ 60 000 travaillent pour des compagnies canadiennes. Notre message est donc que les entreprises canadiennes de pièces d'automobiles emploient de plus en plus d'Américains et que, un jour, leur nombre dépassera le nombre de Canadiens. Si cela ne ressemble pas à un partenariat, je ne sais pas vraiment ce qu'il faut faire de plus pour que cela en devienne un.

Le sénateur Adler : Monsieur Kingston, voudriez-vous renchérir sur cette réponse?

Mr. Kingston: Yes.

I will note quickly that if you look at the investment trends in the industry, both manufacturing and parts since 2020, we have seen a big string of successes in Canada. However, on a comparative basis, the U.S. is still, hands down, the primary beneficiary of new automotive investment. Well over 80% went into the U.S., followed by a mix of Canadian and Mexican.

So it's not as though the table is tilted in favour of Canada or Mexico; the U.S. continues to be the centre of the industry, with Canada and Mexico playing roles.

Senator Adler: Does anybody in the world invest more in United States manufacturing, including auto parts, than Canada?

Mr. Volpe: The trend is obvious and well supported by data. The Americans continue to win, and that was during the Biden administration as well as the current one. It is that the current administration are not persuaded by data. They have other objectives that are different than the objectives of return on investment, so it's hard to break through the din or to make that argument to the President. He said in an Oval Office meeting that there was \$17 trillion in new investment in the U.S. this year, which I think we all know is not true, but he has a different relationship with numbers. It's difficult to give him wins that they have earned when he has a portfolio of wins that he imagines.

The Chair: Thank you very much, and congratulations, Mr. Volpe, on your use of diplomatic language in your last response.

Mr. Volpe: For once.

Senator Ataullahjan: What is missing from CUSMA that your organizations would like to see incorporated in the joint review? Do the automobile associations have any influence on the upcoming joint review?

Mr. Kingston: Yes. With respect to what's missing, given that it's a relatively new agreement, there isn't much that needs to be done in terms of modernization for automotive. The only area where additional work could be done is in the EV supply chain and battery space. It is only five years old, but if you think about how far the technology has advanced in that period of time, I don't think it was fully comprehended when this was negotiated. So there is some work that can be done there.

M. Kingston : Oui.

Je soulignerai rapidement que, si l'on examine les tendances en matière d'investissement dans l'industrie — tant dans le secteur de la fabrication que dans celui des pièces depuis 2020 —, de nombreux bons coups importants ont été faits au Canada. Toutefois, à titre de comparaison, les États-Unis demeurent sans conteste le principal bénéficiaire des nouveaux investissements dans le secteur de l'automobile. Plus de 80 % des investissements ont été réalisés aux États-Unis, suivis par un mélange entre le Canada et le Mexique.

On ne peut donc pas affirmer que le Canada ou le Mexique sont favorisés; les États-Unis demeurent le centre de l'industrie, et le Canada et le Mexique jouent un rôle.

Le sénateur Adler : Y a-t-il un pays au monde qui investit davantage dans l'industrie manufacturière américaine, y compris dans le secteur des pièces d'automobiles, que le Canada?

M. Volpe : La tendance est évidente et bien étayée par les données. Les Américains continuent de l'emporter, et c'était vrai tant sous l'administration Biden que sous l'administration actuelle. Le problème, c'est que l'administration actuelle n'est pas convaincue par les données. Elle a d'autres objectifs que le rendement des investissements, et il est donc difficile de se faire entendre ou de convaincre le président. Lors d'une réunion dans le Bureau ovale, il a déclaré que 17 billions de dollars de nouveaux investissements avaient été réalisés aux États-Unis cette année, ce qui, comme nous le savons tous, n'est pas vrai. Or, il a une relation différente avec les nombres. Il est difficile de lui attribuer les victoires remportées par son pays alors qu'il s'imagine son propre ensemble de victoires.

Le président : Merci beaucoup, et félicitations, monsieur Volpe, pour vous être exprimé avec diplomatie dans votre dernière réponse.

M. Volpe : Pour une fois.

La sénatrice Ataullahjan : Qu'est-ce qui manque dans l'ACEUM et que vos organisations aimeraient voir intégré dans l'examen conjoint? Les associations automobiles ont-elles une influence sur le prochain examen conjoint?

M. Kingston : Oui. En ce qui concerne les lacunes, étant donné qu'il s'agit d'un accord relativement récent, il n'y a pas grand-chose à mettre à jour pour le secteur de l'automobile. Des efforts supplémentaires pourraient être déployés à un seul égard : la chaîne d'approvisionnement des véhicules électriques et les batteries. Cet accord n'a que cinq ans, mais si l'on considère les progrès technologiques réalisés pendant cette période, je ne pense pas qu'ils aient été pleinement pris en compte lors de la négociation. Il y a donc du travail à faire en ce sens.

With respect to the auto voice in this, absolutely. Our counterpart in the U.S. is working very closely with Commerce and the Office of the U.S. Trade Representative, or USTR. They are taking part in the consultation right now on the Federal Register notice. So they are there.

The question is this: Does that ultimately make its way to the White House?

Mr. Volpe: The CUSMA/USMCA works. The problem is that they have circumvented it with the imposition of national security tariffs and declaring economic emergencies and many other things.

The agreement could be refined to include more things. One of the things we introduced for the first time, in 2019, was local content requirements in steel and aluminum. I think that was designed to say, "Okay, let's get off the oversupply of Chinese steel and aluminum."

We can look at doing that for other materials. Doing so would be to the advantage of the U.S., Canada and Mexico. It would really work for us on critical minerals. But frankly, the most important thing about the USMCA is that, if it survives, it is the basis of our relationship and can't be circumvented. I'm not sure we can accomplish that with this administration at this time in the USMCA review. Unfortunately, it is an investment freeze and really a source of anxiety for everyday manufacturers and their employees, who show up and who are not politicians. They just want to go to work and then go home and pursue their lives.

The Chair: Thank you very much. That brings us to the end of the first round. I would like to ask a question of both our witnesses.

I'm just back from a couple of days in Mexico City, where I participated in a big forum on North American relations and then met with senior officials in the Mexican government and fellow parliamentarians. I came away with a real sense that Mexico wants to intensify the relationship with Canada as quickly and as deeply as they possibly can. This reflects the visits of the Prime Minister and ministers since and all kinds of other discussions.

My other takeaway is that they are very worried about the auto sector. I would ask each of you this: Are you in regular touch with your Mexican counterparts? Is this interaction increasing? What are your impressions? We'll start with Mr. Kingston.

Par ailleurs, oui, absolument, le secteur de l'automobile a voix au chapitre. Notre homologue aux États-Unis travaille en étroite collaboration avec le département du Commerce et le Bureau du représentant américain au Commerce, ou USTR. Ils participent actuellement à la consultation sur l'avis publié au Federal Register américain. Le secteur de l'automobile est donc présent.

La grande question est la suivante : ces discussions se rendront-elles jusqu'à la Maison-Blanche?

M. Volpe : L'ACEUM/AEUMC fonctionne. Le problème, c'est que les Américains le contournent en imposant des droits de douane pour des raisons de sécurité nationale, en déclarant des urgences économiques et en prenant bien d'autres mesures.

L'accord pourrait être amélioré pour inclure davantage d'éléments. L'une des nouveautés que nous avons introduites en 2019 concernait les exigences en matière de contenu local pour l'acier et l'aluminium. Je pense qu'on cherchait ainsi à dire : « Bon, arrêtons de dépendre de la surabondance d'acier et d'aluminium chinois. »

Nous pouvons envisager de faire de même pour d'autres matériaux, ce qui serait avantageux pour les États-Unis, le Canada et le Mexique. Cela serait vraiment un bon coup pour nous du côté des minéraux critiques. Mais honnêtement, ce qui importe le plus au sujet de l'ACEUM, c'est que s'il perdure, il doit constituer la base de notre relation et ne doit pas être contourné. Je ne suis pas sûr que nous pourrons y parvenir avec l'administration actuelle, pendant l'examen de l'ACEUM. Malheureusement, la situation entraîne un gel des investissements et constitue une véritable source d'inquiétude pour les fabricants et leurs employés, qui sont présents sur le terrain et qui ne sont pas des politiciens. Ils veulent simplement aller travailler, puis rentrer chez eux et mener leur vie.

Le président : Merci beaucoup. Voilà qui met fin à la première série de questions. J'aimerais en poser une à nos deux témoins.

Je viens de passer quelques jours à Mexico, où j'ai participé à un grand forum sur les relations nord-américaines, puis rencontré de hauts fonctionnaires du gouvernement mexicain et des collègues parlementaires. J'en suis reparti avec le sentiment très net que le Mexique souhaite intensifier ses relations avec le Canada aussi rapidement et aussi profondément que possible. Cette impression fait écho aux visites du premier ministre et des ministres depuis, ainsi qu'à toutes sortes d'autres discussions.

Je retire aussi de cette visite que les Mexicains sont très inquiets pour le secteur de l'automobile. Je voudrais poser la question suivante à chacun d'entre vous : communiquez-vous régulièrement avec vos homologues mexicains? Ces interactions sont-elles de plus en plus fréquentes? Quelles sont vos impressions? Nous allons commencer par M. Kingston.

Mr. Kingston: Yes, we are in very close touch with our Mexican counterpart. In fact, we engage weekly and exchange information on what's happening in the sector and how we should be approaching these negotiations. So there is a very good, constructive relationship there with the Mexicans, and our U.S. counterparts are part of that as well. The industry is very well aligned, and everyone has the same objective, which is renewing this agreement and ensuring that automotive trade continues to be duty-free across North America.

But I hear the same concerns, and there are some differences between the Canadian and Mexican markets. There is a lot more Chinese investment and influence in Mexico, which has caused concern in the United States, so there are differences. But broadly, we all support the agreement and the framework and the need for an integrated North American supply chain.

Mr. Volpe: I was scheduled to speak at that conference, chair, and I had to stay here to welcome the governor from Michigan and attend meetings instead. It's the kind of trade-off that we have to make on a day-to-day basis. The fire is in the U.S. and the water is sometimes in Mexico, and you have to jump between them.

We speak with our Mexican counterparts and senior Mexican officials all the time. We are heavily invested. When we speak to people in Mexico, we speak as investors and employers and implore the government there to help protect the return on our investment.

The one difference that I keep bringing up with our Mexican partners and counterparts is that Canada and Canadian entities are heavily invested in operating assets in Mexico, and there are as yet no Mexican companies invested in plants in Canada and few in the U.S. I just say that for context on why Washington might view Mexico City differently than Ottawa.

The Chair: Thank you very much.

Senator Hébert: I have a quick question. Mr. Kingston, you mentioned that we have to rapidly improve our tax and regulatory environment to face the situation and also when we look at what is going on in the United States in those two fields. You have talked about the EV mandate, which is one regulatory burden that you would like to see the industry relieved of. But we have other obstacles, if I may say. I'm thinking some are maybe less damaging to the industry, like the luxury tax, but these are still obstacles that we are putting in front of our own industry internally in Canada.

M. Kingston : Oui, nous sommes en contact très étroit avec nos homologues mexicains. En fait, nous discutons chaque semaine et échangeons des renseignements sur ce qui se passe dans le secteur et sur la façon dont nous devrions aborder ces négociations. Nous entretenons donc une très bonne relation constructive avec les Mexicains, et nos homologues américains en font partie également. L'industrie est très bien alignée, et tout le monde a le même objectif, qui est de renouveler cet accord et de s'assurer que le commerce automobile continue d'être en franchise de droits partout en Amérique du Nord.

Mais j'entends les mêmes préoccupations, et il y a des différences entre le marché canadien et le marché mexicain. Il y a beaucoup plus d'investissements chinois et d'influences chinoises au Mexique, ce qui a suscité des préoccupations aux États-Unis. Il y a donc des différences, mais de façon générale, nous appuyons tous l'accord, le cadre et la nécessité d'une chaîne d'approvisionnement nord-américaine intégrée.

M. Volpe : Je devais prendre la parole à cette conférence, monsieur le président, et j'ai plutôt dû rester ici pour accueillir la gouverneure du Michigan et assister à des réunions. C'est le genre de compromis que nous devons faire au quotidien. Le feu est aux États-Unis et l'eau se trouve parfois au Mexique, et il faut passer de l'un à l'autre.

Nous échangeons constamment avec nos homologues et les hauts fonctionnaires mexicains. Nous sommes très investis. Nous prenons la parole en tant qu'investisseurs et employeurs et nous implorons le gouvernement du Mexique d'aider à protéger le rendement de notre investissement.

La seule différence que je ne cesse de soulever auprès de nos partenaires et homologues mexicains, c'est que le Canada et les entités canadiennes investissent massivement dans l'exploitation d'actifs au Mexique, et il n'y a encore aucune entreprise mexicaine qui investit dans des usines au Canada et peu aux États-Unis. Je dis cela simplement pour mettre en contexte les raisons pour lesquelles Washington pourrait voir Mexico différemment d'Ottawa.

Le président : Merci beaucoup.

La sénatrice Hébert : J'aimerais poser une brève question. Monsieur Kingston, vous avez dit que nous devions améliorer rapidement notre environnement fiscal et réglementaire pour faire face à la situation et aussi en raison de ce qui se passe aux États-Unis dans ces deux domaines. Vous avez parlé du mandat relatif aux véhicules électriques, qui est un fardeau réglementaire dont vous aimeriez voir l'industrie être libérée. Mais il y a d'autres obstacles, si je puis dire. Certains, comme la taxe de luxe, sont peut-être moins dommageables pour l'industrie, mais ce sont tout de même des obstacles que nous dressons devant notre propre industrie au Canada.

I would like to hear from you on what the top priorities for the industry would be, apart from EVs. What would be the top priority for the industry in terms of tax relief and regulatory relief?

Mr. Kingston: I have a very long list here in a letter that I sent to Minister Champagne, so I won't walk you through everything.

Senator Hébert: Is it possible to have this list?

Mr. Kingston: Yes, absolutely.

Senator Hébert: Thank you.

Mr. Kingston: Yes, we can share it.

I feel like Canada is constantly in a reactive mode with respect to U.S. policy, and I wish we could find ourselves on the front foot and be more proactive. I will never forget when, during the first Trump administration, we had to respond to U.S. tax cuts. Then we had President Biden and the Inflation Reduction Act, which caused panic in Canada and in the automotive industry. We had to respond to that and did so effectively, but again, it was reactive.

Now we have the One Big Beautiful Bill, which has again put us on the back foot, and we are trying to find ways to be competitive. We have to be more forward-thinking in managing this and not just responding to the United States.

I have a couple of ideas. Things like a luxury tax are just damaging, and they're not achieving anything with respect to EVs. From a regulatory framework perspective, imagine this: Auto companies not only comply with the federal EV mandate, but we have greenhouse gas, or GHG, regulations on tailpipes. Also, in Quebec and B.C., they have put in place their own mandates, so there is no one Canadian economy. You have to comply with all of these regulations that are constantly changing. So a common regulatory environment would be extremely helpful.

If we could do that, plus some project approval improvements for critical minerals, we would be in a much better place. But I will gladly send you the list.

Senator Hébert: Mr. Volpe?

The Chair: I'm afraid there isn't time for Mr. Volpe. We might come back to that.

J'aimerais que vous nous disiez quelles seraient les principales priorités de l'industrie, à part les véhicules électriques. Quelle serait la priorité absolue de l'industrie en matière d'allégement fiscal et réglementaire?

M. Kingston : J'ai une très longue liste ici dans une lettre que j'ai transmise au ministre Champagne, alors je ne vais pas passer tous les éléments en revue.

La sénatrice Hébert : Est-ce qu'il est possible d'avoir cette liste?

M. Kingston : Oui, tout à fait.

La sénatrice Hébert : Merci.

M. Kingston : Nous pouvons vous la transmettre.

J'ai l'impression que le Canada est constamment en mode réactif en ce qui concerne la politique américaine, et j'aimerais que nous puissions être à l'avant-garde et être plus proactifs. Je n'oublierai jamais le moment, lors du premier mandat de Trump, où nous avons dû réagir aux réductions d'impôt américaines. Puis, il y a eu le président Biden et l'Inflation Reduction Act, qui a provoqué une panique au Canada et dans l'industrie automobile. Nous avons dû réagir et nous l'avons fait efficacement, mais encore une fois, nous étions en mode réaction.

Maintenant, nous avons le One Big Beautiful Bill, qui nous a encore une fois mis en porte-à-faux, et nous essayons de trouver des moyens d'être concurrentiels. Nous devons être plus avant-gardistes dans la gestion de cette situation et ne pas nous contenter de réagir aux mesures prises par les États-Unis.

J'ai quelques idées. Les mesures comme la taxe de luxe ne font que nous nuire, et elles n'accomplissent rien en ce qui concerne les véhicules électriques. En ce qui a trait au cadre réglementaire, non seulement les entreprises automobiles se conforment à l'obligation fédérale en matière de véhicules électriques, mais nous avons aussi une réglementation sur les gaz à effet de serre, ou GES, pour les tuyaux d'échappement. De plus, le Québec et la Colombie-Britannique ont mis en place leurs propres mandats, de sorte qu'il n'y a pas une seule économie canadienne. Il faut se conformer à tous ces règlements qui changent constamment. Un cadre réglementaire commun serait donc extrêmement utile.

Si nous pouvions faire cela, en plus d'apporter des améliorations à l'approbation des projets pour les minéraux critiques, nous serions en bien meilleure posture. Mais je vais vous transmettre la liste avec plaisir.

La sénatrice Hébert : Monsieur Volpe?

Le président : Nous n'avons malheureusement pas le temps d'entendre M. Volpe. Nous pourrons peut-être y revenir.

On the question of your list and document, if you could, please provide that to the clerk. If you have it in both languages, fine; if not, we'll translate it and circulate it around to the committee.

Senator Hébert: Is it possible to ask Mr. Volpe to send us an answer to that question after?

The Chair: Well, we ran out of time, senator, but I know Mr. Volpe was listening carefully and might want to send something to us. Of course, he is always welcome to do so.

Senator Hébert: That would be appreciated.

Senator Woo: Mr. Volpe, you sound quite pessimistic about the prospects of the USMCA review. On the current trajectory, if the U.S. really is determined to corner the automotive market and maintain tariffs on Canadian automotives going to the U.S., it would seem to me that our auto parts manufacturers and other auto companies will seek to relocate to the United States. Are you seeing that happen already?

Mr. Volpe: I don't see that happening yet. "Pessimistic" is your word, but "realistic" is mine. The domestic political realities of the way that administration is running that country have lent a posture to the USMCA renegotiations.

We are seeing lower volumes and really unfortunate pressure to reduce jobs capacity here, but nobody is moving. In reality, especially for second- and third-tier suppliers, that just means that you go out of business. You can't say, "Hey, by the way, I have \$50 million to go and invest in North Carolina and hire people there." That is not how it works.

Senator Woo: Would that be the longer-term trajectory, though, if the pressure keeps up in this direction?

Mr. Volpe: I think the way that the industry actually works is, for example, what is happening now is just depressing production volumes everywhere. If some of that rose in the U.S., then those automakers in the U.S. could go out to bid to find suppliers who can meet their specs, usually within one hour's drive or one day's drive. It would be other companies that would get the opportunity to do that.

Some of those are Canadian auto parts plants owned by Magna, Linamar and Martinrea, Woodbridge, et cetera, but for the most part, it would be somebody else.

Senator Woo: Thank you.

En ce qui a trait à la liste et au document, nous vous demandons de bien vouloir les transmettre à la greffière. Si vous les avez dans les deux langues officielles, c'est tant mieux. Sinon, nous allons les traduire et les remettre aux membres du comité.

La sénatrice Hébert : Est-ce que je peux demander à M. Volpe de nous transmettre une réponse à cette question plus tard?

Le président : Nous n'avons plus de temps, sénatrice, mais je sais que M. Volpe écoutait la conversation avec attention; il voudra peut-être nous transmettre quelque chose. Il a évidemment le loisir de le faire.

La sénatrice Hébert : Nous lui en serions reconnaissants.

Le sénateur Woo : Monsieur Volpe, vous me semblez assez pessimiste au sujet des possibilités associées à l'examen de l'ACEUM. Étant donné la trajectoire actuelle, si les États-Unis sont déterminés à accaparer le marché de l'automobile et à maintenir les droits de douane sur les automobiles destinées au marché américain, il me semble que nos fabricants de pièces d'automobile et d'autres entreprises de ce secteur voudront se relocaliser aux États-Unis. Est-ce que c'est déjà le cas?

M. Volpe : Pas encore. Vous avez utilisé le mot pessimiste; je dirais plutôt que je suis réaliste. Les réalités politiques nationales associées à la façon dont l'administration gère le pays ont donné lieu aux renégociations de l'ACEUM.

Ici, au Canada, les volumes ont diminué et il y a d'importantes pressions en vue de réduire la capacité d'emploi, mais personne ne s'est déplacé. Dans les faits, ce qui peut arriver, c'est que les fournisseurs de deuxième et de troisième niveau vont faire faillite. On ne peut pas décider d'investir 50 millions en Caroline du Nord et d'y embaucher des gens; ce n'est pas ainsi que cela fonctionne.

Le sénateur Woo : Est-ce que ce serait une trajectoire à adopter à long terme, toutefois, si les pressions continuent de se faire sentir en ce sens?

M. Volpe : Je crois que la situation actuelle ne fait qu'entraîner une réduction des volumes de production partout. Si telle était la situation aux États-Unis, alors les fabricants automobiles américains pourraient faire des appels d'offres pour trouver des fournisseurs qui répondent à leurs besoins, et qui se trouveraient à une heure ou une journée de route. D'autres entreprises pourraient profiter de ces occasions.

Certaines de ces usines de fabrication de pièces automobiles sont canadiennes et appartiennent à Magna, Linamar, Martinrea, Woodbridge, etc., mais dans la plupart des cas, on ferait affaire avec d'autres entreprises.

Le sénateur Woo : Merci.

Senator Coyle: Again, my question has been asked, but I'll ask a different one. This may be a bit off base; I'm not sure.

A boost is expected in military spending. From your points of view, or in the views of those you represent or to whom you are related, are there some possibilities for growth in our domestic market?

Mr. Volpe: Let me jump in before Brian says what I was going to say, so I'll get some credit for saying it first. Those are new volumes. NATO countries have committed to 5% spending of GDP — 3.5% on hard defence spending and 1.5% on economic resiliency. That means a lot of things that roll on wheels, whether on- or off-road, will have to be purchased by Canada. The Prime Minister said we will give preference to Canada, and we will codify a preference for sourcing in Canada. But, as well, if we build local solutions that are good enough for the Canadian military, I think they would be good enough for the Danes, the Swedes, the Germans and everybody else.

That is a rare opportunity for a new market segment for the types of goods that we make. I've been talking a lot about whether we should have a Canadian car company. One of the biggest issues with that is that if you build a competitive Canadian car company, you may cannibalize the sales of the companies that are invested here. Well, in the space that you're talking about, those are new volumes.

We should absolutely be drilling down as far as we can to see if that's an opportunity for the people and companies that are in automotive right now to get into new production lines.

Mr. Kingston: Defence spending can be helpful but it will never replace the rest of the market. We have companies that are exploring defence contracts, but you're talking about a few hundred vehicles. In a typical plant, you would be building anywhere from 150,000 to 300,000 vehicles. It is helpful, but it is not sufficient.

Senator Harder: My question is for Mr. Volpe. You referenced a visit to Ontario by Governor Whitmer. Could you share some of the insights from that meeting and the extent to which the subnational level in the United States is our ally in advancing our collective interests?

Mr. Volpe: Governor Whitmer is a fan of a lot of things, including data. The data from Michigan is that Michigan's and Ontario's manufacturing economies are interwoven. We use the same brain trust. She talked about how the same companies are invested on both sides of the border, whether they are American, like Ford and General Motors, or Magna and Linamar in the other direction. She understands the threat of some of the

La sénatrice Coyle : Encore une fois, on a déjà posé la question que je m'apprêtais à vous poser, mais j'en ai une autre. Elle est peut-être hors sujet, je n'en suis pas certaine.

On s'attend à une augmentation des dépenses dans le domaine militaire. Selon vous, ou selon les gens que vous représentez ou avec lesquels vous êtes associés, est-ce qu'il y a des possibilités de croissance au sein du marché national?

M. Volpe : Permettez-moi d'intervenir avant M. Kingston, afin que je puisse prendre un certain crédit pour avoir répondu à la question en premier. Ce sont de nouveaux volumes. Les pays de l'OTAN se sont engagés à dépenser 5 % du PIB, soit 3,5 % pour la défense et 1,5 % pour la résilience économique. Cela signifie que le Canada devra acheter de nombreux véhicules routiers ou hors route. Le premier ministre a dit que nous accorderions la priorité au Canada et que cette préférence en matière d'approvisionnement serait codifiée. Par ailleurs, si nous élaborons des solutions locales qui sont assez bonnes pour l'armée canadienne, je pense qu'elles le seront aussi pour les Danois, les Suédois, les Allemands et tous les autres.

C'est une occasion rare associée à un nouveau segment de marché pour les types de biens que nous fabriquons. J'ai beaucoup parlé de la possibilité d'avoir un constructeur automobile canadien. L'un des plus grands problèmes à cet égard, c'est que si l'on met sur pied une entreprise automobile canadienne concurrentielle, on risque de cannibaliser les ventes des entreprises qui sont investies ici. Ce sont donc de nouveaux volumes dans cet espace.

Il faut absolument creuser le plus loin possible pour voir si c'est une possibilité pour les gens et les entreprises qui sont actuellement dans le secteur de l'automobile de se lancer dans de nouvelles chaînes de production.

M. Kingston : Les dépenses dans la défense peuvent être utiles, mais elles ne remplaceront jamais le reste du marché. Nous avons des sociétés qui étudient les possibilités de contrats en matière de défense, mais on parle d'environ 500 véhicules. Dans une usine type, on fabriquerait de 150 000 à 300 000 véhicules. C'est utile, mais ce n'est pas suffisant.

Le sénateur Harder : Ma question s'adresse à M. Volpe. Vous avez parlé de la visite de la gouverneure Whitmer en Ontario. Pourriez-vous nous donner un aperçu de ce qui s'est dégagé de cette rencontre et de la mesure dans laquelle les autres ordres de gouvernement des États-Unis peuvent être nos alliés en vue de faire avancer nos intérêts collectifs?

M. Volpe : La gouverneure Whitmer est une adepte de beaucoup de choses, y compris des données. Celles du Michigan indiquent que les économies manufacturières de cet état et de l'Ontario sont interrelées. Nous avons recours aux mêmes talents. Elle a parlé de la façon dont les mêmes entreprises s'investissent des deux côtés de la frontière, qu'elles soient américaines, comme Ford et General Motors, ou canadiennes,

product from China that Senator Woo is talking about. A different business model brings a different product that is low-cost and a threat to both of those two economies. Let's work together. She talked about how the rhetoric and — in her words, not mine — the insults that have come from the White House to Canadians and Canadian interests are not just unnecessary but not based in fact.

It was a good meeting and a follow-up on other meetings that we had with her in the U.S. That is typical of state-level representation in manufacturing states. They know that in Tennessee, Alabama, Illinois and Indiana. We always try to talk in a non-political manner, because math doesn't have a colour — unless it's red, and none of us want to be in it.

Senator MacDonald: Mr. Volpe touched upon this, but I would like opinions from both of you on this. Canada's history in the automobile industry is probably as old as that of any other country. We've paralleled with the U.S. industry for over a century. We have a lot of expertise in automobiles, both in building automobiles and parts. I know it's been a long time since the McLaughlin was on the road, but are we capable of having stand-alone American and Canadian industries? The industries in South Korea and Japan are all post-war. They had nothing 50 years ago, and look at them today. Do we have the capability and the capacity?

Mr. Kingston: Yes, absolutely. Manufacturers have been here for 120 years, if you look at the history of Ford, GM and Chrysler. The CVMA, or Canadian Vehicle Manufacturers' Association, just a humble association, has been around for 100 years because this industry has such a long history.

We will continue to have an automotive industry. If the U.S. pursues this policy to the fullest extent, it takes us to a pre-Auto Pact environment with local production to access local markets. That is not efficient, very costly and deeply uncompetitive, but that's where this ultimately ends up if this is pursued. It is not an ideal outcome, but we will have an industry.

Mr. Volpe: This is an historic moment, Senator MacDonald, where the two of us are looking at something in the same way. We don't have to go back as far as the McLaughlin. Many different successes have occurred in Canada's automotive sector.

Could we or should we create a Canadian car? Everyone talks about Malcolm Bricklin's attempt in the mid-1970s to launch a Canadian car company as a failure. But I see it as a learning

comme Magna et Linamar. Elle comprend la menace que représentent certains produits de la Chine dont a parlé le sénateur Woo. Un modèle d'affaires différent amène un produit différent qui est peu coûteux et qui constitue une menace pour ces deux économies. Nous devons travailler ensemble. La gouverneure a fait valoir que la rhétorique et — ce sont ses mots, pas les miens — les insultes de la Maison-Blanche à l'égard des Canadiens et de nos intérêts étaient non seulement inutiles, mais qu'elles n'étaient pas fondées sur des faits.

C'était une bonne rencontre, qui faisait aussi suite à d'autres que nous avons eues avec elle aux États-Unis. C'est typique de la représentation qui est faite par les États manufacturiers. C'est ce que font aussi le Tennessee, l'Alabama, l'Illinois et l'Indiana. Nous essayons toujours de parler de façon apolitique, parce que les mathématiques n'ont pas de couleur... À moins que l'on soit dans le rouge, ce que personne ne souhaite.

Le sénateur MacDonald : M. Volpe en a parlé, mais j'aimerais avoir votre avis à tous les deux à ce sujet. L'histoire du Canada dans le domaine de l'automobile date probablement d'aussi longtemps que celle de n'importe quel autre pays. Nous travaillons en parallèle avec l'industrie américaine depuis plus d'un siècle. Nous avons beaucoup d'expertise dans ce domaine, tant en ce qui a trait à la construction automobile qu'à la fabrication de pièces. Je sais que cela fait longtemps que la McLaughlin n'est plus sur les routes, mais sommes-nous capables d'avoir des industries américaines et canadiennes autonomes? Les industries de la Corée du Sud et du Japon sont toutes de l'après-guerre. Ces pays n'avaient rien il y a 50 ans, et regardez où ils en sont aujourd'hui. Avons-nous la capacité et les moyens nécessaires à cet égard?

M. Kingston : Oui, tout à fait. Les fabricants comme Ford, GM et Chrysler sont ici depuis 120 ans. L'ACCV, ou l'Association canadienne des constructeurs de véhicules existe depuis environ 100 ans, étant donné la longue tradition de l'industrie.

L'industrie de l'automobile va rester. Si les États-Unis déplacent cette politique dans sa pleine mesure, nous reviendrons à l'environnement de l'avant Pacte de l'automobile et à une production locale en vue d'accéder aux marchés locaux. Ce n'est pas efficace, c'est très coûteux et ce n'est pas du tout concurrentiel, mais c'est là où nous nous retrouverons si cette politique est adoptée. Ce n'est pas idéal, mais notre industrie demeurera.

M. Volpe : C'est un moment historique, sénateur MacDonald, puisque nous voyons les choses de la même façon. Il n'est pas nécessaire de remonter aussi loin que la McLaughlin. Le secteur canadien de l'automobile a connu de nombreux autres succès.

Pourrions-nous ou devrions-nous créer une voiture canadienne? Tout le monde qualifie d'échec la tentative de Malcolm Bricklin de lancer une entreprise de fabrication

moment. He was able to put together capital, to put together a product that was certified and went out to market. Unfortunately, in the mid-1970s, a sports car wasn't that market niche.

We are doing a very deep study into the segments. Like the previous conversation, we can ask if there is a defence segment and a type of vehicle that could and should be Canadian. Yes. We have made 120 million cars in this country, every single part of them. We have assembled them. We have the workforce to be able to do our own. But I've said this off the top: We shouldn't do a sort of "Federal Government Motors Inc." It should be a sustainable business model, and there's a role for government to play.

Maybe it's procurement and maybe it's regulatory, but, Senator MacDonald, we are absolutely looking very hard to see if we can't build some of our own insurance by building something domestic here.

The Chair: Thank you very much. This was a very rich discussion. I would only want to add that, if memory serves, in the movie *Back to the Future*, the car was the Bricklin, and we're back to the future.

I thank our two witnesses, Brian Kingston and Flavio Volpe, for being with us today. I dare say, since this issue is very much top of mind across the country and of concern, of course, to many Canadians who are in fear of losing their jobs, that we will be returning, and we would like to have you back to impart your analyses and wisdom. Senator MacDonald, do you have a question?

Senator MacDonald: I want to make one statement before we run out of time. Speaking of the Bricklin, when my children were younger and I had much less cash at my disposal, my next-door neighbour had a Bricklin. He had many children and had to sell it; he was selling it for next to nothing. It was all redone; all the fibreglass was redone and it worked perfectly. It has always been my biggest regret that I did not buy that Bricklin 20 years ago.

The Chair: Colleagues, that ends our meeting. I wish everyone a very happy and safe Thanksgiving. Thank you very much.

(The committee adjourned.)

automobile canadienne au milieu des années 1970. Mais je vois cela comme une leçon tirée. Il a été en mesure de réunir des capitaux, de mettre au point un produit certifié et de le mettre sur le marché. Malheureusement, au milieu des années 1970, la voiture sport n'était pas le bon créneau de marché.

Nous faisons une étude très approfondie des divers segments. On peut se demander, comme on l'a fait plus tôt, s'il y a un segment de la défense et un type de véhicule qui pourraient et devraient être canadiens. Oui. Nous avons fabriqué 120 millions de voitures au pays. Nous les avons assemblées. Nous avons la main-d'œuvre nécessaire pour faire le travail. Mais je l'ai dit d'entrée de jeu : nous ne devrions pas créer une sorte de « Federal Government Motors Inc. ». Il faut adopter un modèle d'affaires durable, et le gouvernement a un rôle à jouer en ce sens.

C'est peut-être une question d'approvisionnement ou de réglementation, mais nous examinons la situation de manière très approfondie pour voir s'il est possible de bâtir quelque chose ici.

Le président : Merci beaucoup. C'était une discussion très enrichissante. J'aimerais ajouter une chose : si ma mémoire est bonne, dans le film *Retour vers le futur*, la voiture, c'était une Bricklin... Nous voilà donc de retour dans le futur.

Je tiens à remercier nos deux témoins, Brian Kingston et Flavio Volpe, d'avoir été avec nous aujourd'hui. J'oserais dire qu'étant donné que la question est au cœur des préoccupations du pays et que de nombreux Canadiens craignent de perdre leur emploi, nous allons probablement vous inviter à nouveau afin que vous nous fassiez partie de vos analyses et de votre savoir. Sénateur MacDonald, aviez-vous une question?

Le sénateur MacDonald : J'aimerais dire une dernière chose avant que nous n'ayons plus de temps. Vous parliez de la Bricklin... Lorsque mes enfants étaient plus jeunes et que j'avais beaucoup moins d'argent à ma disposition, mon voisin, lui, avait une Bricklin. Il avait eu plusieurs enfants et avait dû la mettre en vente, pour une bouchée de pain. Elle avait été revampée en entier; la fibre de verre était neuve et la voiture fonctionnait parfaitement. Mon plus grand regret, c'est de ne pas l'avoir achetée il y a 20 ans.

Le président : Chers collègues, voilà qui met fin à notre réunion. Je vous souhaite à tous une excellente fin de semaine de l'Action de grâces. Soyez prudents. Merci beaucoup.

(La séance est levée.)