

EVIDENCE

OTTAWA, Thursday, October 23, 2025

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met with videoconference this day at 10:30 a.m. [ET] to examine and report on such issues as may arise from time to time relating to foreign affairs and international trade generally.

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

[*Translation*]

The Chair: Good morning, honourable senators. My name is Peter Boehm, and I'm 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, as we usually do, starting on my left.

[*Translation*]

Senator Gerba: Amina Gerba from Quebec.

[*English*]

Senator Adler: Charles Adler, Manitoba.

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

Senator McNair: John McNair, New Brunswick.

Senator M. Deacon: Marty Deacon, Ontario.

Senator Wilson: Duncan Wilson, British Columbia.

Senator Coyle: Mary Coyle, Antigonish, Nova Scotia.

Senator Al Zaibak: Mohammad Al Zaibak, Ontario.

Senator Papatello: Sandra Papatello, Windsor, Ontario.

[*Translation*]

Senator Hébert: Martine Hébert from Quebec.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le jeudi 23 octobre 2025

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 10 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 : Bonjour, honorables sénateurs. Je m'appelle Peter Boehm et je suis président du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international.

[*Traduction*]

J'aimerais demander aux membres du comité qui participent à la réunion d'aujourd'hui de se présenter, comme d'habitude, en commençant à ma gauche.

[*Français*]

La sénatrice Gerba : Amina Gerba, du Québec.

[*Traduction*]

Le sénateur Adler : Charles Adler, du Manitoba.

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

Le sénateur McNair : John McNair, du Nouveau-Brunswick.

La sénatrice M. Deacon : Marty Deacon, de l'Ontario.

Le sénateur Wilson : Duncan Wilson, de la Colombie-Britannique.

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

Le sénateur Al Zaibak : Mohammad Al Zaibak, de l'Ontario.

La sénatrice Papatello : Sandra Papatello, de Windsor, en Ontario.

[*Français*]

La sénatrice Hébert : Martine Hébert, du Québec.

[English]

The Chair: I would like to point out that Senator Papatello is joining us as an observer today, and we are delighted to have her at the committee. We may be joined by other senators as we move along.

Welcome, senators, and I wish to also welcome everyone across our country who may be watching us on ParIVU.

Colleagues, today we are meeting under our general order of reference to discuss the Canada-United States-Mexico Agreement, or CUSMA, as well as Canada's trade relationship and overall relationship, in general, with Mexico.

You may have noticed from the first notice that we sent around that we were going to have two witnesses. Our second witness, Undersecretary Roberto Velasco Álvarez, cannot make it today. He has been called to see the president, so I expressed understanding on the part of the committee that the president would take precedence over us.

I am delighted to welcome Cameron MacKay, Ambassador of Canada to Mexico. He is joining us from Mexico City today.

Ambassador, welcome to the committee. Thank you for being with us today. It is good to see you. Before we hear your opening statement and proceed to questions and answers, I would ask everyone present to please mute notifications on their devices so we do not have any distractions, and also be very careful on how you use your earpieces. You are familiar with the routine on that — not to hold them close to the microphone. This will protect our staff and, in particular, our interpreters.

We are ready to hear your opening remarks, Ambassador MacKay, which will be followed by questions from our senators. You have the floor.

Cameron MacKay, Ambassador of Canada to Mexico, Global Affairs Canada: Mr. Chair, thank you very much for having me.

[Translation]

Honourable senators, it is an honour to speak to you today.

[English]

In my view, your interest in Canada's relationship with Mexico is, of course, very timely.

[Traduction]

Le président : Je tiens à souligner que la sénatrice Papatello se joint à nous aujourd'hui à titre d'observatrice. Nous sommes ravis de l'accueillir au sein du comité. D'autres sénateurs pourraient se joindre à nous au cours de la séance.

Bienvenue, sénateurs et sénatrices. Je souhaite également la bienvenue à tous les gens qui, un peu partout au pays, nous regardent sur ParIVU.

Chers collègues, nous nous réunissons aujourd'hui dans le cadre de notre ordre de renvoi général pour discuter de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique, ou l'ACEUM, ainsi que de la relation commerciale du Canada — et sa relation en général — avec le Mexique.

Vous avez peut-être remarqué dans le premier avis de convocation que nous vous avons envoyé que nous allions entendre deux témoins. Toutefois, notre deuxième témoin, le sous-secrétaire Roberto Velasco Álvarez, ne peut être présent aujourd'hui. Il a été convoqué par le président, et j'ai donc fait part de la compréhension du comité à cet égard, car le président a bien sûr la priorité sur notre comité.

Je suis ravi d'accueillir Cameron MacKay, ambassadeur du Canada au Mexique. Il se joint à nous depuis la ville de Mexico.

Monsieur l'ambassadeur, bienvenue au comité. Nous vous remercions d'être avec nous aujourd'hui. Nous sommes heureux de vous voir. Avant d'entendre votre déclaration préliminaire et de passer aux questions des sénateurs, je demanderais à toutes les personnes présentes de bien vouloir désactiver les notifications sur leurs appareils afin d'éviter les distractions, et de faire très attention à la façon dont vous utilisez vos écouteurs. Vous connaissez bien la procédure à cet égard. Par exemple, il ne faut pas les approcher du microphone. Cela permettra de protéger notre personnel, et en particulier nos interprètes.

Monsieur l'ambassadeur, nous sommes prêts à entendre votre déclaration préliminaire, qui sera suivie des questions des sénateurs. Vous avez la parole.

Cameron MacKay, ambassadeur du Canada au Mexique, Affaires mondiales Canada : Monsieur le président, je vous remercie beaucoup de m'accueillir aujourd'hui.

[Français]

Honorables sénateurs, c'est un honneur de m'adresser à vous aujourd'hui.

[Traduction]

De mon point de vue, votre intérêt pour les relations entre le Canada et le Mexique arrive bien entendu à point nommé.

Throughout President Trump's presidency and beyond, Canada's relationship with Mexico will take on a unique strategic importance. Of all the countries working to adapt to the accelerating changes being driven out of Washington, only Mexico shares Canada's economic dependence on access to the U.S. market, along with the front-line pressures of sharing an enormous land border with our superpower neighbour.

[Translation]

2026 will be a particularly important year. Canada and Mexico will together face the challenges of the upcoming review of CUSMA and, of course, we will co-host the largest and most complex sporting event in history — the FIFA World Cup being organized for the first time across three countries, 16 cities, with 48 teams and 104 games.

[English]

Now more than ever, it is in Canada's interest to have a resilient relationship of what I call strategic trust and collaboration with Mexico.

[Translation]

It is in that context that, during his visit in late September, Prime Minister Carney and President Sheinbaum elevated the Canada–Mexico relationship to a Comprehensive Strategic Partnership.

[English]

As part of that Comprehensive Strategic Partnership, the leaders committed that they, their ministers and their secretaries would engage in “frequent meetings and communication” as we move forward. They approved a new three-year Canada-Mexico Action Plan with intensified engagement under four pillars: prosperity; security; mobility, inclusion and well-being; and environment and sustainability.

Prime Minister Carney and President Sheinbaum were clear about their high expectations for assiduous bilateral engagement, with officials to report to leaders on progress every quarter. Our first report to leaders is due on December 18.

I anticipate a surge in bilateral engagement in the coming months and years. Senior officials from both countries will meet more frequently to advance shared priorities, including collaboration on ports, trade and energy infrastructure, biomanufacturing, anti-crime capacity building, disaster resilience and health collaboration, just to name a few areas. These engagements will build the trust and momentum we need to realize the full potential of our Comprehensive Strategic Partnership.

Tout au long de la présidence de Donald Trump et au-delà, les relations entre le Canada et le Mexique revêtiront une importance stratégique unique. De tous les pays qui s'efforcent de s'adapter aux changements accélérés impulsés par Washington, seul le Mexique partage la dépendance économique du Canada à l'égard de l'accès au marché américain, ainsi que les pressions liées à l'immense frontière terrestre que nous partageons avec cette superpuissance.

[Français]

L'année 2026 sera particulièrement importante. Le Canada et le Mexique devront relever ensemble les défis liés à la révision prochaine de l'ACEUM et nous coorganiserons bien sûr le plus grand et plus complexe événement sportif de l'histoire, la Coupe du monde de la FIFA, qui est organisée pour la première fois dans 3 pays et 16 villes, avec 48 équipes et 104 matchs.

[Traduction]

Aujourd'hui plus que jamais, il est dans l'intérêt du Canada d'entretenir une relation solide et fondée sur ce que j'appelle la confiance stratégique et la collaboration avec le Mexique.

[Français]

C'est dans ce contexte que, lors d'une visite à la fin de septembre, le premier ministre Carney et la présidente Sheinbaum ont élevé la relation Canada-Mexique au rang de Partenariat stratégique global.

[Traduction]

Dans le cadre de ce Partenariat stratégique global, les dirigeants se sont engagés, de même que leurs ministres et leurs secrétaires, à participer à des « réunions et communications fréquentes » à l'avenir. Ils ont approuvé un nouveau Plan d'action Canada-Mexique de trois ans qui prévoit le renforcement des engagements dans quatre domaines, soit la prospérité, la sécurité, la mobilité, l'inclusion et le bien-être, et l'environnement et la durabilité.

Le premier ministre, M. Carney, et la présidente, Mme Sheinbaum, ont clairement exprimé leurs attentes élevées en matière d'engagement bilatéral assidu, les responsables devant, chaque trimestre, tenir les dirigeants informés des progrès réalisés. Notre premier rapport aux dirigeants est prévu pour le 18 décembre.

Je prévois une intensification de la collaboration bilatérale au cours des mois et des années à venir. Les hauts fonctionnaires des deux pays se réuniront plus souvent pour faire avancer les priorités communes, notamment la collaboration dans le domaine des installations portuaires, des infrastructures commerciales et énergétiques, de la biofabrication, du renforcement des capacités de lutte contre la criminalité, de la résilience en cas de catastrophe et de la collaboration en matière de santé, pour ne citer que quelques exemples. Ces engagements permettront

[Translation]

We are not waiting to move ahead. Since the Prime Minister's visit, ministers and officials have already been busy on multiple fronts.

[English]

Just last week, as part of the prosperity pillar of our action plan, Agriculture and Agri-Food Minister MacDonald visited Mexico to meet key counterparts, advance agricultural cooperation and promote Canadian agri-food exports.

Also last week, under the security pillar of the Canada-Mexico Action Plan, we hosted the visit of HMCS *Ville de Québec*, a Halifax-class frigate deployed under Operation HORIZON. The ship's presence in Mexico serves as a powerful symbol of Canada's commitment to regional peace and stability and provided a strategic platform for bilateral defence diplomacy and cultural exchange.

Earlier this week, we launched recruitment for a major Canada trade mission to Mexico to be led by Minister LeBlanc in February, focused on the sectors of greatest promise for enhanced bilateral trade: clean technology and clean energy; agri-food; advanced manufacturing; information and communications technology, or ICT; and creative industries. This mission will help to jump-start export and partnership opportunities for approximately 100 Canadian companies.

[Translation]

The timing of the minister's trade mission is opportune. Canadian companies have arguably never been more motivated to diversify their international business activities and Mexico is clearly one of the markets they should be looking at.

[English]

After more than 31 years of free trade, Mexico is, after all, our second-oldest free trade partner. Canada's commercial relationship with Mexico is good. Mexico is Canada's third-largest goods trading partner after the United States and China, and our bilateral commercial relationship now totals well over \$100 billion, including bilateral trade in goods valued at

d'instaurer la confiance et de créer l'élan dont nous avons besoin pour réaliser le plein potentiel de notre Partenariat stratégique global.

[Français]

Or, nous n'attendons pas pour aller de l'avant. Depuis la visite du premier ministre, les ministres et les fonctionnaires sont déjà actifs sur plusieurs fronts.

[Traduction]

La semaine dernière, dans le cadre du volet sur la prospérité dans notre plan d'action, le ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, M. MacDonald, s'est rendu au Mexique pour rencontrer ses homologues principaux, faire progresser la coopération dans le secteur agricole et promouvoir les exportations canadiennes de produits agroalimentaires.

Toujours la semaine dernière, dans le cadre du volet sur la sécurité dans le Plan d'action Canada-Mexique, nous avons reçu la visite du NCSM *Ville de Québec*, une frégate de la classe Halifax déployée dans le cadre de l'opération Horizon. La présence du navire au Mexique est un symbole puissant de l'engagement du Canada en faveur de la paix et de la stabilité régionale et a constitué une plateforme stratégique pour la diplomatie bilatérale en matière de défense et les échanges culturels.

Au début de la semaine, nous avons lancé le processus de recrutement pour une importante mission commerciale du Canada au Mexique. Cette mission se déroulera en février et elle sera dirigée par le ministre LeBlanc, et elle se concentrera sur les secteurs les plus prometteurs pour le renforcement du commerce bilatéral, soit les technologies et les énergies propres, les produits agroalimentaires, la fabrication de pointe, les technologies de l'information et de communication et les industries créatives. Cette mission contribuera à stimuler les possibilités d'exportations et de partenariats pour une centaine d'entreprises canadiennes.

[Français]

Le moment choisi pour cette mission commerciale est particulièrement propice. Les entreprises canadiennes n'ont sans doute jamais été aussi motivées à diversifier leurs activités à l'échelle internationale, et le Mexique est manifestement un marché à considérer.

[Traduction]

Après plus de 31 ans de libre-échange, le Mexique est, après tout, notre deuxième plus ancien partenaire commercial. Le Canada et le Mexique entretiennent une bonne relation commerciale. Le Mexique est le troisième partenaire commercial du Canada après les États-Unis et la Chine, et notre relation commerciale bilatérale totalise aujourd'hui bien plus de

over \$56 billion, two-way investment of \$46 billion plus billions more generated through tourism, education and other services.

I would like to put that in perspective. Canada is currently the ninth-largest economy in the world with a nominal GDP of nearly US\$2.4 trillion. Mexico is the thirteenth largest economy in the world, at nearly US\$1.9 trillion in nominal GDP. Frankly, given the size of our respective economies, our bilateral commercial relationship of over C\$100 billion is clearly not reaching its full potential. After decades of free trade, we should be doing even more business together, and there is a lot of room for improvement.

To do so, we must ensure that our trade framework remains fit for purpose. The upcoming CUSMA review presents a critical opportunity to maintain and potentially reframe our free trade partnership with Mexico.

Canada is approaching this process with a clear-eyed, collaborative mindset grounded in our shared interest in a stable, rules-based trading environment.

[Translation]

To return to my earlier point, we recognize that a close, strategic relationship with Mexico is essential in this context — not just for navigating the review, but for addressing the broader transformational challenges and opportunities we both face.

[English]

Whether it's supply chain resilience, energy and infrastructure investments or inclusive growth, Canada and Mexico are better positioned to succeed when we work together.

[Translation]

In that light, honourable senators, I look forward to your questions, comments and advice. Thank you.

The Chair: Thank you very much, ambassador.

Esteemed colleagues, I would like to remind you that you have a maximum of three minutes each for the first round, including questions and answers.

100 milliards de dollars, dont plus de 56 milliards de dollars d'échanges bilatéraux de marchandises, 46 milliards de dollars d'investissements bilatéraux et des milliards supplémentaires générés par le tourisme, l'éducation et d'autres services.

J'aimerais maintenant mettre les choses en perspective. Le Canada est actuellement la neuvième économie mondiale, avec un PIB nominal de près de 2,4 billions de dollars américains. Le Mexique est la treizième économie mondiale, avec un PIB nominal de près de 1,9 billion de dollars américains. Honnêtement, compte tenu de la taille de nos économies respectives, notre relation commerciale bilatérale, qui dépasse les 100 milliards de dollars canadiens, n'atteint visiblement pas son plein potentiel. Après des décennies de libre-échange, nous devrions faire encore plus d'affaires ensemble, et il y a encore beaucoup de place à l'amélioration.

Nous devons donc veiller à ce que notre cadre commercial reste adapté à cet objectif. Le prochain examen de l'ACEUM offre une occasion unique de maintenir et éventuellement de redéfinir notre partenariat de libre-échange avec le Mexique.

Le Canada aborde ce processus avec une vision claire et un esprit de collaboration fondé sur notre intérêt commun pour un environnement commercial stable et fondé sur des règles.

[Français]

Pour revenir à mon point initial, nous reconnaissons qu'une relation étroite et stratégique avec le Mexique est essentielle dans ce contexte, non seulement pour travailler à la révision de l'ACEUM, mais aussi pour relever les défis et profiter des possibilités de transformation plus larges auxquelles nous sommes tous deux confrontés.

[Traduction]

Qu'il s'agisse de la résilience de la chaîne d'approvisionnement, des investissements dans l'énergie et les infrastructures ou de la croissance inclusive, le Canada et le Mexique sont plus susceptibles de réussir lorsqu'ils travaillent ensemble.

[Français]

Dans cette optique, honorables sénateurs, je me réjouis de recevoir vos questions, commentaires et conseils. Merci.

Le président : Merci beaucoup, monsieur l'ambassadeur.

Chers collègues, j'aimerais vous rappeler que vous disposez de trois minutes maximum chacun pour la première ronde, y compris les questions et les réponses.

[English]

Therefore, as always, please be as concise as you can, without long preambles to your questions. That will give the ambassador more time to respond to us.

Senator MacDonald: Thank you to the ambassador for being here today. Mr. Ambassador, in the fall, in September, the Prime Minister and the President met and committed to close coordination in advance preparation for the upcoming review of the agreement. In what ways do you expect Canada's and Mexico's negotiating positions during the joint review to align, and which ways may they differ?

Mr. MacKay: I think one key area where we will absolutely align is that Canada and Mexico would like to keep the review as narrow and as targeted as possible. Frankly, we are both quite happy with the functioning of the agreement, which is less than six years old now. We are both quite committed to the trilateral aspect of the agreement. I know there has been some talk of bilateral negotiations, and I'm happy to speak about that further, but I think we will be very aligned in that regard. We'd both like to keep trade as open and duty-free as possible across North America.

Senator MacDonald: Where do you see the greatest room for growth in terms of Canada and Mexico's bilateral trade?

Mr. MacKay: I think the areas that were set out as priority sectors for Minister LeBlanc's upcoming February trade mission to Mexico really point to the answer to that: agriculture and agri-food for sure, advanced manufacturing, ICT opportunities. I also see opportunities in clean technology and clean energy. I think mining is also one; that's more of a Canadian direct investment abroad as opposed to exports. His trade mission will also cover creative industries.

Senator MacDonald: In the last negotiation, Canada, the U.S. and Mexico, it appeared, negotiated the body of the agreement. Canada came in late to the negotiation. Do you see us finding ourselves in the same position this time, or do you think it will be more of a trilateral negotiation, as it had been in previous years?

Mr. MacKay: I think if you go all the way back to the original NAFTA negotiation, much of the negotiation was trilateral. There were also bilateral negotiations. Tariff negotiations tend to be more bilateral. But at the end of the day,

[Traduction]

Par conséquent, comme toujours, veuillez être aussi concis que possible et éviter de précéder vos questions d'un long préambule. Cela donnera à l'ambassadeur plus de temps pour répondre à nos questions.

Le sénateur MacDonald : Je remercie l'ambassadeur d'être ici aujourd'hui. Monsieur l'ambassadeur, à l'automne, c'est-à-dire en septembre dernier, le premier ministre et la présidente se sont rencontrés et se sont engagés à coordonner étroitement leurs efforts en vue de préparer le prochain examen de l'accord. Selon vous, comment les positions de négociation du Canada et du Mexique s'aligneront-elles lors de l'examen conjoint, et en quoi pourraient-elles différer?

M. MacKay : Je pense que les positions du Canada et du Mexique seront tout à fait alignées sur le fait que la portée de l'examen doit rester aussi étroite et ciblée que possible. Honnêtement, nos deux pays sont très satisfaits du fonctionnement de l'accord qui, rappelons-le, a moins de six ans. Nous sommes tous deux très attachés à l'aspect trilatéral de l'accord. Je sais qu'il a été question de négociations bilatérales, et je serais heureux d'en parler plus en détail, mais je pense que nous nous entendrons très bien sur cette question. Nos deux pays souhaitent que le commerce reste aussi ouvert et exempt de droits de douane que possible dans toute l'Amérique du Nord.

Le sénateur MacDonald : Selon vous, dans quel domaine se trouve le plus grand potentiel de croissance dans le cadre du commerce bilatéral entre le Canada et le Mexique?

M. MacKay : Je pense que les secteurs qui ont été établis comme étant prioritaires dans le cadre de la mission commerciale du ministre LeBlanc au Mexique en février prochain peuvent servir de réponse à cette question. Il s'agit bien entendu de l'agriculture et de l'agroalimentaire, la fabrication de pointe et les possibilités offertes par les technologies de l'information et de communication. Je vois également des possibilités dans les technologies et les énergies propres. Je pense aussi que l'exploitation minière en fait partie, mais il s'agit davantage d'investissements canadiens à l'étranger que d'exportations. Cette mission commerciale visera également les industries créatives.

Le sénateur MacDonald : Lors des dernières négociations, il semble que le Canada, les États-Unis et le Mexique aient négocié le corps de l'accord. Le Canada est arrivé plus tard dans les négociations. Selon vous, pourrions-nous nous retrouver dans la même situation cette fois-ci ou pensez-vous qu'il s'agira davantage d'une négociation trilatérale, comme cela a été le cas les années précédentes?

M. MacKay : Je pense que si l'on remonte aux négociations initiales de l'ALENA, on constate qu'une grande partie de ces négociations étaient trilatérales, mais il y avait également des négociations bilatérales. Les négociations tarifaires, par exemple,

we bring everything together into a trilateral agreement. That's what we saw as well when we negotiated the NAFTA into the CUSMA. There were absolutely bilateral discussions between the U.S. and Mexico separate from Canada, likewise between Canada and the U.S. and between Canada and Mexico. Then at the end of the day, we bring it together trilaterally. I foresee a similar approach this time around.

Senator MacDonald: Thank you.

Senator Coyle: Thank you, ambassador. I'm curious about how we marry Canada's domestic strategies with our international strategies. You mentioned one of the priority sectors being clean tech and clean energy. We are all waiting to see what Prime Minister Carney's climate competitiveness strategy is going to look like. There were some hints — actually, they are no longer hints. Apparently, we are going to learn more about that in the budget. We thought we were going to learn more about it before that. I'm curious what you see as the opportunities there between Canada and Mexico in that sector that you have raised a couple of times.

Mr. MacKay: On clean energy, in particular, the Mexican government has its own climate change ambitions and goals. In particular, for example, it wants, I believe, 45% of its electricity to be clean by 2030, which is a very ambitious goal. But I think it is achievable with the right level of forward investment in clean energy in Mexico and the right regulatory regime here. So there is one opportunity, not only for Canadian foreign investment but for all of the suppliers on the goods side and the services side to help to build the clean energy grid in Mexico. So there is one concrete example.

Senator Coyle: Could you tell us a little bit about Mexico's relationship with China on clean energy, where that stands at the moment?

Mr. MacKay: I don't have specifics on the clean energy relationship. I can say that, across the board, Mexico has an open relationship with China; it trades with China, has some Chinese investment here — much less than Canada and the United States do. The China relationship is, I would say, less important to Mexico than it is to Canada or the United States. They simply have fewer exports. It tends to be more of an import relationship. That has caused a lot of sensitivity in Mexico in recent years and, frankly, Mexico has therefore raised certain tariffs against products from parties with whom it does not have a free trade agreement — and that includes China — and it is proposing to raise additional tariffs, for example, on electric vehicles, or EVs.

ont tendance à être plus bilatérales. Toutefois, au bout du compte, nous rassemblons tous ces éléments dans un accord trilatéral. C'est également ce que nous avons observé lorsque nous avons négocié la transformation de l'ALENA en l'ACEUM. Il y a certainement eu des discussions bilatérales entre les États-Unis et le Mexique, à l'écart du Canada, de même qu'entre le Canada et les États-Unis et entre le Canada et le Mexique. Toutefois, au bout du compte, nous regroupons tous les éléments dans un accord trilatéral. Je prévois donc le recours à une approche similaire cette fois-ci.

Le sénateur MacDonald : Je vous remercie.

La sénatrice Coyle : Je vous remercie, monsieur l'ambassadeur. J'aimerais savoir comment nous allons concilier les stratégies nationales du Canada avec ses stratégies internationales. Vous avez mentionné que l'un des secteurs prioritaires était celui des technologies et de l'énergie propres. Nous attendons tous de voir à quoi ressemblera la stratégie de compétitivité climatique du premier ministre Carney. Nous avons eu droit à quelques indices — en fait, ce ne sont plus des indices. Apparemment, nous en saurons plus à ce sujet à l'annonce du budget, mais nous pensions en apprendre plus avant cela. J'aimerais connaître les occasions qui seront créées entre le Canada et le Mexique, selon vous, dans ce secteur que vous avez évoqué à plusieurs reprises.

M. MacKay : Le gouvernement mexicain a ses propres ambitions et objectifs en matière de changement climatique dans le secteur de l'énergie propre. Il souhaite notamment, si je ne me trompe pas, que 45 % de son électricité soit propre d'ici 2030, ce qui est un objectif très ambitieux. Je pense toutefois qu'il est réalisable avec un niveau adéquat d'investissement dans l'énergie propre au Mexique et un régime réglementaire approprié ici. Il y a donc une occasion, non seulement pour les investissements étrangers canadiens, mais aussi pour tous les fournisseurs de biens et de services, de contribuer à la construction du réseau d'énergie propre au Mexique. C'est donc un exemple concret.

La sénatrice Coyle : Pourriez-vous nous en dire un peu plus sur l'état actuel des relations entre le Mexique et la Chine dans le domaine de l'énergie propre?

M. MacKay : Je n'ai pas de détails sur les relations en matière d'énergie propre. Je peux dire que, dans l'ensemble, le Mexique entretient des relations ouvertes avec la Chine. En effet, il fait du commerce avec la Chine et il profite de certains investissements chinois, mais dans une mesure bien moindre que le Canada et les États-Unis. Je dirais toutefois que ses relations avec la Chine sont moins importantes pour le Mexique qu'elles ne le sont pour le Canada ou les États-Unis. Les exportations du Mexique sont tout simplement moins importantes et il s'agit plutôt de relations fondées sur les importations. Cela a représenté un point sensible au Mexique ces dernières années, ce qui a honnêtement poussé le pays à augmenter certains droits de

There is an overview of the relationship. As for clean energy per se, I'm not aware of major Chinese investment into the clean energy grid here. I don't think it is significant, to my knowledge.

Senator Coyle: Thank you.

Senator Woo: Thank you, ambassador. There are discussions in this country about approaching our relationship with the U.S. and Mexico through some sort of a “grand bargain” — serious discussions, as far as I can tell. The grand bargain idea is one which would try to tie trade issues with border security issues and defence issues. This would align somewhat with the Americans' own stated strategy in their *National Security Strategy* report released recently, focusing on hemispheric integrity and security.

Are there similar discussions in Mexico that are advocating for this kind of grand bargain?

Mr. MacKay: I haven't heard the term “grand bargain” used with respect to Mexico-U.S. relations. But it is absolutely the case that Mexico, like Canada, has a constant, ongoing deep relationship with the United States — not just on trade but also on security issues. I think everyone has heard what President Trump, for example, has said about his concerns with respect to fentanyl and migrants from Mexico. Mexico has a very deep and complex relationship with the United States with respect to managing their border. Those discussions are ongoing all the time.

I do not foresee an easy way to bring these into the CUSMA review, which is coming up next year. But just like Canada, the Mexicans are in a constant dialogue with the U.S. about trade, about security and, to a lesser extent, on defence issues.

Senator Woo: If not security and defence more broadly, would the Mexicans be amenable to some sort of a common external tariff that would be part of the grand bargain in order to placate American concerns about import penetration? Of course, they have already done that, and we have done that too with Chinese EVs and other Chinese products. Is there a conversation in Mexico about a common external tariff?

douane sur les produits provenant de pays avec lesquels il n'a pas conclu d'accord de libre-échange — notamment la Chine — et il propose maintenant d'imposer des droits de douane supplémentaires, par exemple sur les véhicules électriques. C'est donc un aperçu de cette relation. En ce qui concerne l'énergie propre en soi, je n'ai pas connaissance d'investissements chinois importants dans le réseau d'énergie propre ici.

La sénatrice Coyle : Je vous remercie.

Le sénateur Woo : Je vous remercie, monsieur l'ambassadeur. Dans notre pays, il y a des discussions sur la manière d'aborder nos relations avec les États-Unis et le Mexique par l'entremise d'une sorte de « grande négociation », aussi appelée « grand bargain », et il s'agit de discussions sérieuses, d'après ce que je peux en juger. L'idée d'une grande négociation consisterait à tenter de lier les enjeux commerciaux aux enjeux en matière de sécurité frontalière et de défense. Cela correspondrait en quelque sorte à la stratégie énoncée par les Américains dans leur rapport sur la stratégie de sécurité nationale, intitulé *National Security Strategy*, qui a été publié récemment et qui met l'accent sur l'intégrité et la sécurité de l'hémisphère.

Y a-t-il des discussions semblables au Mexique dans lesquelles on préconise ce type de « grande négociation »?

M. MacKay : Je n'ai pas entendu l'expression « grande négociation » dans le contexte des relations entre le Mexique et les États-Unis. Toutefois, il est tout à fait vrai que le Mexique, comme le Canada, entretient des relations étroites et assidues avec les États-Unis, non seulement en matière de commerce, mais aussi en matière de sécurité. Je pense que tout le monde a entendu les préoccupations exprimées par le président Trump, par exemple, au sujet du fentanyl et des migrants en provenance du Mexique. Le Mexique entretient des relations très étroites et complexes avec les États-Unis lorsqu'il s'agit de la gestion des frontières et des discussions à cet égard sont donc toujours en cours.

À mon avis, il ne sera pas facile d'intégrer ces questions à l'examen de l'ACEUM qui aura lieu l'an prochain. Cependant, tout comme le Canada, le Mexique entretient un dialogue constant avec les États-Unis sur les questions liées au commerce, à la sécurité et, dans une moindre mesure, à la défense.

Le sénateur Woo : Si cela ne vise pas les questions générales en matière de sécurité et de défense, le Mexique serait-il disposé à accepter une sorte de tarif extérieur commun qui ferait partie de la « grande négociation », afin d'apaiser les préoccupations américaines au sujet de la pénétration des importations? Bien entendu, ils ont déjà fait cela, tout comme nous l'avons fait avec les véhicules électriques chinois et d'autres produits chinois. Parle-t-on, au Mexique, d'un tarif extérieur commun?

Mr. MacKay: I have heard no government official refer to that. I think in the past, think tanks have written papers and whatnot. All the way back to the very original NAFTA there has been some public dialogue about a common external tariff. But I have heard no government official speak about it recently.

More common in the public debate here is the notion of greater alignment with the United States and Canada vis-à-vis parties outside of the free trade zone. The rules of origin of the CUSMA are specifically designed to ensure the benefits of the agreement accrue only to the members of the agreement. It is the case that, currently, Canada and the United States are largely aligned vis-à-vis China — not entirely, of course — and Mexico a little bit less so.

To give you one salient example, Canada and the U.S. each have 100% tariffs on electric vehicles, including from China. Mexico has no such tariff at the moment. It is proposing a new tariff. There is a bill going through the Mexican legislature now for a 50% tariff on electric vehicles. So there is an example of Mexico moving toward greater alignment, but I have heard no proposal for a common external tariff.

Senator Woo: Thank you.

The Chair: Thank you. We went a little over on that segment. We can come back to that; it is an interesting topic.

Senator Wilson: My question is in the context of, obviously, the CUSMA agreement as a large priority for both countries in terms of access to the U.S. market. How far can we go with Mexico in the context of that discussion that we are having, the three-way discussion we are having on the other side? What are the limitations? Are there sensitivities? I would be interested in your thoughts.

Mr. MacKay: Do you mean in terms of how we could work with Mexico on the CUSMA review?

Senator Wilson: No. I mean how far we can go in terms of our bilateral agreements with Mexico in the context of still moving forward, trying to get some resolution on the CUSMA side.

Mr. MacKay: In bilateral agreements, do you mean outside — Canada and Mexico have two free trade agreements, or FTAs, in force between us now. One is the trilateral CUSMA,

M. MacKay : Je n'ai entendu aucun représentant du gouvernement en parler. Je pense que des groupes de réflexion ont déjà rédigé des documents et d'autres choses à ce sujet. Depuis la création de l'ALENA, il y a toujours eu un dialogue public sur la question d'un tarif extérieur commun. Toutefois, je n'ai entendu aucun représentant du gouvernement aborder ce sujet récemment.

Ici, les dialogues publics portent plus souvent sur la nécessité d'un alignement plus étroit avec les États-Unis et le Canada face aux parties extérieures à la zone de libre-échange. Les règles d'origine de l'ACEUM sont précisément conçues pour garantir que les avantages de l'accord ne profitent qu'aux membres de l'accord. Il est vrai qu'à l'heure actuelle, les positions du Canada et des États-Unis sont largement alignées lorsqu'il s'agit de la Chine — mais pas entièrement, bien sûr —, et celles du Mexique le sont un peu moins.

Pour vous donner un exemple représentatif, le Canada et les États-Unis appliquent chacun des droits de douane de 100 % sur les véhicules électriques, y compris ceux provenant de la Chine. Le Mexique n'applique pas de tels droits de douane pour le moment, mais il propose un nouveau droit de douane. En effet, l'Assemblée législative mexicaine étudie actuellement un projet de loi visant à imposer des droits de douane de 50 % sur les véhicules électriques. C'est donc un exemple des efforts déployés par le Mexique en vue d'une harmonisation accrue, mais je n'ai entendu aucune proposition relative à des droits de douane extérieurs communs.

Le sénateur Woo : Je vous remercie.

Le président : Je vous remercie. Nous avons un peu dépassé le temps imparti pour cette série de questions. Nous pourrions y revenir, car c'est un sujet intéressant.

Le sénateur Wilson : Ma question s'inscrit évidemment dans le contexte de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique, qui constitue une priorité majeure pour nos deux pays pour ce qui est de l'accès au marché américain. Jusqu'où pouvons-nous aller avec le Mexique dans le cadre des discussions que nous menons actuellement, les discussions tripartites que nous menons de l'autre côté? Quelles sont les limites? Y a-t-il des points sensibles? J'aimerais connaître votre avis.

M. MacKay : Vous voulez parler de notre collaboration avec le Mexique dans le cadre de la révision de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique?

Le sénateur Wilson : Non. J'aimerais savoir jusqu'où nous pouvons aller dans le cadre de nos accords bilatéraux avec le Mexique, tout en continuant d'avancer et de trouver une solution à la question de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique.

M. MacKay : Lorsque vous dites « accords bilatéraux », voulez-vous dire en dehors... Il existe actuellement deux accords de libre-échange entre le Canada et le Mexique. L'un est

and the other is the plurilateral Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership, or CPTPP. We are both members of both. We have a range of bilateral agreements and memoranda of understanding, or MOUs, largely in other areas. We have increasing bilateral dialogue, I would say. For example, the agriculture minister was here just last week to talk to his counterparts here about how to deepen bilateral trade and investment. But in terms of big treaties, it is really just the CUSMA and the CPTPP that apply to trade.

Senator Wilson: With CUSMA and CPTPP, are there areas that are not adequately covered by, say, CPTPP that we should be paying attention to?

Mr. MacKay: Well, the beauty of both agreements is that both FTAs are very ambitious and very comprehensive. They cover trade in goods, services, intellectual property — all sectors from fintech to agricultural products. Everything is there. I have not had a Canadian business come to me and say, “There is something missing in the trade agreement. We need a new chapter on this or that.”

You have heard from other witnesses, and we’ll hear from more, that Canada’s position is that what’s coming up next year is a review; we are not seeking a renegotiation. The Americans have a different position on that. If we end up renegotiating, are there areas that could be improved? Perhaps that’s the case.

Senator Wilson: Thank you.

[Translation]

Senator Gerba: Thank you, Ambassador MacKay, for being with us today. The Canada-Mexico Action Plan 2025-2028 that you mentioned highlights the shared goal of increasing trade and supporting SMEs. However, Canada’s 2025 State of Trade report found that many of our businesses still face significant barriers to foreign market access, including the Mexican market, despite CUSMA. Are you having discussions with Mexican authorities to reduce the regulatory and logistical barriers faced by Canadian SMEs wishing to set up shop in Mexico?

Mr. MacKay: Thank you very much for the question.

l’Accord Canada–États-Unis–Mexique, qui est un accord trilatéral, et l’autre est l’Accord économique et commercial global du Partenariat transpacifique, qui est un accord plurilatéral. Nos deux pays ont signé ces accords. Nous avons conclu toute une gamme d’ententes bilatérales et de protocoles d’entente, principalement dans d’autres domaines. Je dirais que le dialogue bilatéral s’intensifie. Par exemple, le ministre de l’Agriculture était ici la semaine dernière pour discuter avec ses homologues de la façon de renforcer le commerce et les investissements bilatéraux. Mais pour ce qui est des grands traités, seuls l’Accord Canada–États-Unis–Mexique et l’Accord économique et commercial global du Partenariat transpacifique s’appliquent au commerce.

Le sénateur Wilson : Y a-t-il des domaines qui ne sont pas suffisamment couverts par l’Accord Canada–États-Unis–Mexique et l’Accord économique et commercial global du Partenariat transpacifique, par exemple, et sur lesquels nous devrions nous pencher?

M. MacKay : L’avantage de ces deux accords est qu’ils sont tous deux très ambitieux et très complets. Ils couvrent le commerce des biens, les services, la propriété intellectuelle... tous les secteurs, de la technologie financière aux produits agricoles. Tout est là. Aucune entreprise canadienne ne m’a jamais dit : « Il manque quelque chose dans l’accord commercial. Il faudrait ajouter un nouveau chapitre sur tel ou tel élément. »

Vous avez entendu d’autres témoins, et vous en entendrez d’autres, dire que la position du Canada est que ce qui se profile l’année prochaine est un examen; nous ne cherchons pas à renégocier les accords. Les Américains ont un avis différent à ce sujet. Si nous finissons par renégocier, pourrions-nous améliorer certains points? C’est peut-être le cas.

Le sénateur Wilson : Merci.

[Français]

La sénatrice Gerba : Merci, monsieur l’ambassadeur MacKay, d’être parmi nous aujourd’hui. Le Plan d’action Canada-Mexique de 2025-2028 dont vous avez parlé souligne l’objectif commun d’accroître les échanges et de soutenir les PME. Pourtant, *Le point sur le commerce du Canada 2025* constatait que bon nombre de nos entreprises demeurent encore confrontées à d’importants obstacles en matière d’accès aux marchés étrangers, notamment au marché mexicain malgré l’ACEUM. Avez-vous des discussions avec les autorités mexicaines pour réduire les obstacles réglementaires et logistiques auxquels se heurtent les PME canadiennes qui souhaitent s’implanter au Mexique?

M. MacKay : Merci beaucoup pour la question.

[English]

I would say that on the whole, when I speak to small- and medium-sized enterprises in Canada or those who have come here to do business, I don't hear much about formal barriers to trade by Mexico. After 31 years of free trade between us under the NAFTA and then the USMCA, there are very few formal barriers left. They have largely been addressed.

What I do hear from small- and medium-sized enterprises in Canada are problems of access to capital in Canada and knowledge of the market abroad — how to do business outside of Canada or the United States. Most Canadian exporters start by exporting to the United States; it is a familiar market, a similar legal system, often the same language. Coming to Mexico is, for many exporters, their first time moving into a non-English language environment where the legal system is more unfamiliar.

That's where we have such a strong role to play for Export Development Canada; for the Business Development Bank of Canada, or BDC; for the Canadian Trade Commissioner Service and others who help to advise small Canadian businesses when they move to a new market. One of the priorities here in the Canadian embassy in Mexico, where we have a considerable trade team with offices in three locations across Mexico, is to provide the introductions and business advice and business acumen that new Canadian exporters to this market would need.

I'll just add that where we do see regulatory barriers that are in any way non-compliant with Mexico's trade obligations, then the Canadian government raises those quickly with the Government of Mexico. We expect Mexico to live up to its trade obligations in the treaty. But in my 10 months here, none of those issues has arisen.

The Chair: Thank you. I would like to acknowledge that Senator Boniface of Ontario has joined the meeting.

[Translation]

Senator Hébert: Ambassador, thank you for your explanation. When you talk about diversifying our exports to Mexico, stepping up our efforts in agriculture, advanced manufacturing, clean energy and all of that, I think that's noble and commendable. However, one reality remains.

[Traduction]

Je dirais que dans l'ensemble, lorsque je parle à des petites et moyennes entreprises au Canada ou à celles qui sont venues ici pour faire des affaires, je n'entends pas beaucoup parler d'obstacles formels au commerce imposés par le Mexique. Après 31 ans de libre-échange entre nos pays dans le cadre de l'ALENA, puis de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique, il ne reste que très peu d'obstacles formels. La plupart ont été éliminés.

Les petites et moyennes entreprises canadiennes me font toutefois part de leurs difficultés à accéder à des capitaux au Canada et à acquérir des connaissances sur les marchés étrangers, notamment sur la manière de faire des affaires en dehors du Canada ou des États-Unis. La plupart des exportateurs canadiens commencent par exporter vers les États-Unis, un marché qui leur est familier, dont le système juridique est similaire et où l'on parle souvent la même langue. Pour nombre d'entre eux, le Mexique est leur première incursion dans un environnement non anglophone où le système juridique leur est moins familier.

C'est là qu'Exportation et développement Canada, la Banque de développement du Canada, le Service des délégués commerciaux du Canada et d'autres organismes qui conseillent les petites entreprises canadiennes lorsqu'elles s'implantent sur un nouveau marché ont un rôle important à jouer. L'une des priorités ici, à l'ambassade du Canada au Mexique, qui dispose d'une importante équipe commerciale répartie dans trois bureaux à travers le pays, est de fournir aux nouveaux exportateurs canadiens sur ce marché les contacts, les conseils et l'expérience liés aux affaires dont ils ont besoin.

J'ajouterai simplement que lorsque nous relevons des obstacles réglementaires qui ne sont pas conformes aux obligations commerciales du Mexique, le gouvernement canadien en fait rapidement part au gouvernement mexicain. Nous attendons du Mexique qu'il respecte les obligations commerciales prévues dans le traité. Mais au cours des 10 mois que j'ai passés ici, ce type de problème ne s'est jamais posé.

Le président : Merci. Je tiens à signaler que la sénatrice Boniface, de l'Ontario, s'est jointe à la réunion.

[Français]

La sénatrice Hébert : Monsieur l'ambassadeur, merci pour vos explications. Vous avez parlé de diversifier nos exportations avec le Mexique, d'intensifier nos efforts dans le secteur de l'agriculture, de la fabrication de pointe, de l'énergie propre et tout cela; je pense que c'est noble et louable. Cependant, une réalité demeure.

[English]

This reality is the fact that most of the trade between Mexico and Canada is tied to the automobile sector. We know that with what is happening with our neighbours to the south, this sector is jeopardized and is in difficulty right now.

How do you see the situation going on? Even if we put all of these efforts into these sectors that you talked about, I'm not sure it will compensate for what is happening in the auto sector, which is the largest part of our trade with Mexico.

Mr. MacKay: Excellent question. Frankly, there is no straightforward or easy answer. Auto trade between Canada, Mexico and the United States is very intense. As you said, the majority of Canada's imports from Mexico are autos or auto parts — intermediate goods that we then use to put into the autos we are assembling in Canada and then re-exporting to the United States and Mexico. Not just autos but many auto parts cross the border multiple times as each country is adding value to them. Autos is that sector where, arguably more than anywhere else, we don't just trade with each other; we are making things together. We make cars together.

Earlier this week, I visited the Bombardier facility here in Mexico, and aircraft is another example where we are actually making these aircraft with all three countries contributing.

So how we are going to deal with this in the CUSMA review next year, I think, is the \$64-billion question. President Trump and his administration have been clear about what they see is the future of auto production in North America. I think some of that ambition is unrealistic. It's simply not possible for the United States to make cars all by itself in the near term. We're well aware in Canada that 10% of the auto parts that United States companies need to make autos in the United States come from Canada, and 43% come from Mexico. It's an even bigger auto sector here.

This, frankly, is one of the sectors where I could see considerable alignment between the Canadian and Mexican negotiating positions as we review the CUSMA over the coming months.

Senator M. Deacon: Thank you, ambassador, for being with us this morning. It's greatly appreciated.

[Traduction]

Il s'agit du fait que la majeure partie des échanges commerciaux entre le Mexique et le Canada est liée au secteur automobile. Nous savons qu'avec ce qui se passe chez nos voisins du Sud, ce secteur est menacé et connaît actuellement des difficultés.

Comment pensez-vous que la situation va évoluer? Bien que nous ayons déployé tous ces efforts pour soutenir les secteurs que vous avez mentionnés, je ne suis pas sûre qu'ils suffiront à compenser la situation dans le secteur automobile, qui forme la plus grande partie de notre commerce avec le Mexique.

M. MacKay : Excellente question. Honnêtement, il n'y a pas de réponse simple ou facile. Le commerce automobile entre le Canada, le Mexique et les États-Unis est très intense. Comme vous l'avez dit, la majorité des importations canadiennes en provenance du Mexique sont des automobiles ou des pièces automobiles... des biens intermédiaires que nous utilisons ensuite pour assembler des automobiles au Canada que nous réexportons vers les États-Unis et le Mexique. Les automobiles, mais aussi de nombreuses pièces automobiles, traversent plusieurs fois la frontière, chaque pays leur apportant une valeur ajoutée. Le secteur automobile est sans doute celui dans lequel, plus que partout ailleurs, nous ne nous contentons pas de commercer les uns avec les autres, mais nous fabriquons des produits ensemble. Nous fabriquons des voitures ensemble.

En début de semaine, j'ai visité l'usine Bombardier ici au Mexique, et l'aviation est un autre exemple de secteur dans lequel nos trois pays contribuent à la fabrication de ces avions.

La question à 64 milliards de dollars, selon moi, est de savoir comment nous allons aborder ce sujet lors de l'examen de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique, l'année prochaine. Le président Trump et son administration ont clairement exprimé leur vision de l'avenir de la production automobile en Amérique du Nord. Je pense que cette ambition est en partie irréaliste. Il est tout simplement impossible pour les États-Unis de fabriquer des voitures tout seuls à court terme. Au Canada, nous savons bien que 10 % des pièces automobiles dont les entreprises américaines ont besoin pour fabriquer des voitures aux États-Unis proviennent du Canada, et 43 % du Mexique. Le secteur automobile est encore plus important ici.

Honnêtement, c'est l'un des secteurs dans lesquels je vois une convergence considérable entre les positions de négociation du Canada et du Mexique lorsque nous examinerons l'Accord Canada-États-Unis-Mexique au cours des prochains mois.

La sénatrice M. Deacon : Merci, monsieur l'ambassadeur, d'être avec nous ce matin. Nous vous en sommes très reconnaissants.

My colleague just asked the diversification question I was thinking about, but I'm going to take it in a slightly different direction. That was a reflection on the auto sector and some of our common work together.

In Canada, we've had to take a long, hard, deep look at our domestic work and the obstacles of trade from province to province to territory within Canada, and we've lagged on that. This last 12 months has told us that we've got to pull up our socks and do some better work in our domestic opportunities to move goods throughout the country in a much more strategic way.

I'm thinking about Mexico, and the question I have for you today is this: Have you also in the last year or two had to take a look within Mexico and what you need to refine or re-fire on? Perhaps you can share a little bit about that with us.

Mr. MacKay: I would say with respect to internal trade, Mexico is a federation like Canada, but it's a different kind of federation. The states have jurisdiction over fewer areas than provinces do in Canada, so the kind of internal barriers to trade we've been struggling with in Canada aren't such a significant factor in Mexico.

The Mexican government plan that was announced just 10 days before President Trump took office, Plan México, has an elaborate industrial strategy to try to build up certain geographic areas — what the Mexicans call “poles of development” — for example, pharmaceutical specialization here, auto production in this or that state, depending on the geography, climate and access to logistics, et cetera. There are also sectoral priorities for Plan México. Autos, pharma, medical devices, semiconductors — these are areas where the Mexicans are looking to increase their production and export capabilities. The overall goal is to make Mexico a top-10 economy in the world. I mentioned earlier they're about thirteenth largest now; they'd like to be tenth or larger in the coming years. Their focus internally has been really much more on that.

When the Prime Minister was here about a month ago, he had great detailed conversations with President Sheinbaum about the complementarity between Plan México and the Canada Strong approach the Canadian government is taking to developing the Canadian economy domestically and also building our ability to export.

Senator Adler: Ambassador, thanks very much for taking my question. It has to do with the speech that was delivered last night — I don't know whether you saw it or read it — from our Prime Minister, and I want to focus on one nugget and see whether it's worth chewing on. The Prime Minister said last

Ma collègue vient de poser la question que j'avais en tête concernant la diversification, mais je vais l'aborder sous un angle légèrement différent. Vous avez parlé du secteur automobile et du travail que nous accomplissons ensemble.

Au Canada, nous avons dû examiner en profondeur le travail que nous accomplissons au niveau national et les obstacles au commerce entre les provinces et les territoires canadiens, et nous avons pris du retard dans ce domaine. Ces 12 derniers mois nous ont montré que nous devons nous retrousser les manches et mieux exploiter nos opportunités nationales afin de transporter les marchandises à travers le pays de manière beaucoup plus stratégique.

Je pense au Mexique, et la question que je veux vous poser aujourd'hui est la suivante : ces deux dernières années, avez-vous également dû examiner la situation au Mexique et déterminer ce que vous deviez améliorer ou relancer? Peut-être pourriez-vous nous en dire un peu plus à ce sujet.

M. MacKay : Je dirais qu'en matière de commerce intérieur, le Mexique est une fédération, comme le Canada, mais une fédération d'un autre type. La compétence des États est plus limitée que celle des provinces du Canada, de sorte que les obstacles internes au commerce auxquels le Canada est confronté ne sont pas un facteur aussi important au Mexique.

Le plan annoncé par le gouvernement mexicain 10 jours seulement avant l'entrée en fonction du président Trump, Plan México, comprend une stratégie industrielle complexe visant à développer certaines zones géographiques — ce que les Mexicains appellent des « pôles de développement » —, par exemple la spécialisation pharmaceutique ici, la production automobile dans tel ou tel État, en fonction de la géographie, du climat, de l'accès à la logistique, etc. Plan México comporte également des priorités sectorielles. L'automobile, l'industrie pharmaceutique, les dispositifs médicaux, les semi-conducteurs : autant de domaines dans lesquels les Mexicains cherchent à accroître leurs capacités de production et d'exportation. L'objectif global est de faire du Mexique l'une des 10 premières économies mondiales. J'ai mentionné tout à l'heure qu'il occupait actuellement la treizième place; il aimerait se hisser à la dixième place ou mieux dans les années à venir. Leurs efforts au niveau interne se concentrent beaucoup plus sur cet objectif.

Lorsque le premier ministre était ici il y a environ un mois, il a eu des conversations très détaillées avec la présidente Sheinbaum au sujet de la complémentarité entre Plan México et l'approche « Un Canada fort » adoptée par le gouvernement canadien pour développer l'économie canadienne au niveau national et renforcer notre capacité d'exportation.

Le sénateur Adler : Monsieur l'ambassadeur, merci beaucoup d'avoir accepté de répondre à ma question. Elle concerne le discours prononcé hier soir par le premier ministre — je ne sais pas si vous l'avez vu ou lu — et j'aimerais m'attarder sur un point particulier pour voir s'il mérite d'être

night that exports from Canada to non-U.S. countries would double. That was his strategy, the government strategy for the next 10 years: a doubling of Canadian exports to non-American countries. From your perch in Mexico, could you give us a sense of where the expansion could take place in trade between Canada and Mexico in terms of which Canadian exports we could anticipate gaining a larger market in Mexico?

Mr. MacKay: Thank you. I did see the headlines this morning about that commitment by the Prime Minister, which, of course, seems entirely achievable to me. I speak to a lot of Canadian businesses here, and everyone is talking about diversification beyond the United States. No one is talking about wanting to export less to the United States. This is a matter of adding to as opposed to subtracting from, and Mexico is one of those markets abroad where, as I noted in my opening remarks, there's real opportunity to grow Canadian trade.

We've had 31 years of free trade. It's relatively barrier-free; there are no duties to export to Mexico. The regulatory environment is stable and welcoming for most Canadian exports. It's a large country, the thirteenth-largest economy in the world, with 130 million people, a young population. The median age of Mexicans now is 30, as opposed to 38 in the U.S. and, I think, 40 or 42 in Canada, so it's a young population. The economy is growing.

It struggled, of course, through the tariffs over the last few months, but it's still growing, and to put it into perspective — I just heard this yesterday — Mexico now graduates annually more STEM graduates than Japan does. Mexico is absolutely a country and an economy on the move, and I would come back, therefore, to the sectors I mentioned earlier, which we selected with Minister LeBlanc for sectors of focus for his upcoming trade mission. Advanced manufacturing, and that's everything from autos and aircraft to electronic components, et cetera — there are opportunities for Canadian companies there.

In agriculture and agri-food, we do good business in Mexico now, but we could be doing more, especially more in the value-added areas. In terms of ICT, including everything to do with technology, Canadian companies, as you know, can be world leaders at everything from agricultural technology to fintech, so with the state of the Mexican economy now, we think there's opportunity there as well. I would also come back to the clean technology, clean energy, which I spoke about earlier.

approfondi. Le premier ministre a déclaré hier soir que les exportations du Canada vers les pays autres que les États-Unis doubleraient. Il s'agit là de sa stratégie, la stratégie du gouvernement pour les 10 prochaines années : doubler les exportations canadiennes vers les pays autres que les États-Unis. En vous basant sur votre connaissance du marché mexicain, pourriez-vous nous donner une idée des domaines dans lesquels le commerce entre le Canada et le Mexique pourrait se développer? Quelles exportations canadiennes pourraient, selon vous, conquérir une plus grande part du marché mexicain?

M. MacKay : Merci. J'ai vu les gros titres ce matin au sujet de l'engagement pris par le premier ministre, qui me semble tout à fait réalisable. Je m'entretiens avec beaucoup d'entreprises canadiennes ici, et tout le monde parle de diversification au-delà des États-Unis. Personne ne dit vouloir exporter moins vers les États-Unis. Le but est d'augmenter les échanges plutôt que de les réduire, et le Mexique est l'un des marchés étrangers où, comme je l'ai mentionné dans mes observations liminaires, il existe de réelles possibilités d'accroître le commerce de produits canadiens.

Le libre-échange entre nos deux pays existe depuis 31 ans. Ces échanges sont relativement exempts d'obstacles, et il n'y a pas de droits de douane à payer pour exporter vers le Mexique. Le cadre réglementaire est stable et favorable à la plupart des exportations canadiennes. Il s'agit d'un grand pays, la treizième économie mondiale, qui compte 130 millions d'habitants, et dont la population est jeune. L'âge médian des Mexicains est actuellement de 30 ans, contre 38 ans aux États-Unis et, je pense, 40 ou 42 ans au Canada. Il s'agit donc d'une population jeune. L'économie est en pleine croissance.

Ce pays connaît bien sûr des difficultés en raison des droits de douane qui ont été imposés ces derniers mois, mais l'économie continue de croître. Pour mettre les choses en perspective, j'ai appris hier que le Mexique forme désormais chaque année plus de diplômés en sciences, technologie, ingénierie et mathématiques que le Japon. Le Mexique est incontestablement un pays et une économie en pleine évolution, et je reviendrai donc sur les secteurs que j'ai mentionnés précédemment, que le ministre LeBlanc et moi-même avons sélectionnés comme secteurs prioritaires pour sa prochaine mission commerciale. Il s'agit notamment de la fabrication de pointe, qui englobe tant les automobiles que les avions en passant par les composants électroniques et autres. Ces domaines présentent des opportunités pour les entreprises canadiennes.

Dans les secteurs de l'agriculture et de l'agroalimentaire, nous faisons actuellement de bonnes affaires au Mexique, mais nous pourrions faire davantage, en particulier dans les domaines à valeur ajoutée. En ce qui concerne les technologies de l'information et de la communication, y compris tout ce qui touche à la technologie, comme vous le savez, les entreprises canadiennes peuvent être des chefs de file mondiaux dans de nombreux domaines allant de la technologie agricole à la

Senator Adler: Thank you very much.

Senator Papatello: Good morning. I'm curious about the Mexican trade agreements with their rest of the world — which is even greater than Canada's agreements with the rest of the world — the southern countries, in particular. Are there opportunities to use Mexico as the launch pad for Canadian companies to get into those MERCOSUR-related countries? I was always impressed with how well Mexico did that way. They have all the northern countries and they have the southern countries, and we don't. Where are those opportunities with South American countries that we're not taking advantage of, given the Prime Minister's focus on getting moving on that?

Mr. MacKay: You're absolutely right; Mexico has done an admirable job negotiating free trade agreements all around the world. To my knowledge — and I'm the Canadian ambassador — we have more trade agreements and our trade agreements are better, more ambitious, more comprehensive. That said, it's a friendly competition between Canada and Mexico as to who can be more open to trade and who can have deals with more partners.

If the Mexican ambassador were here, he would probably pitch that Canadian companies should relocate to Mexico and then have access to all of these other markets. I would make exactly the opposite pitch: That's why you should be doing business in Canada. The truth is that most of the Canadian businesses who are manufacturing here, for example, and then exporting are exporting back to the United States and to Canada, and that's particularly intense on autos and aircraft, as we mentioned earlier, but it covers other sectors as well.

One area where we really see opportunity to do just what you were describing is helping to introduce Canadian businesses to major Mexican companies that also have extensive ties through Latin America and the Spanish-speaking world. I'll give you a hypothetical example with fintech. If we could find a Canadian fintech company that can partner with a Mexican bank that also has presence elsewhere in Latin America, et cetera, then you have a bigger partnership than just this market of 130 million people, so the Trade Commissioner Service here is very focused on making just those kinds of introductions and having Canadian businesses who come to do business in Mexico think that way: that this is the first step not just to Mexico but to all of these markets beyond. It is absolutely along the lines of your thinking.

technologie financière. Compte tenu de la situation économique actuelle du Mexique, nous pensons qu'il existe également des opportunités dans ce domaine. Je reviendrais également sur les technologies et les énergies propres, dont j'ai parlé plus tôt.

Le sénateur Adler : Merci beaucoup.

La sénatrice Papatello : Bonjour. J'aimerais connaître les accords commerciaux que le Mexique a conclus avec le reste du monde, qui sont encore plus importants que ceux conclus par le Canada, en particulier avec les pays du Sud. Existe-t-il des possibilités pour les entreprises canadiennes d'utiliser le Mexique comme tremplin pour pénétrer les marchés des pays membres du MERCOSUR? J'ai toujours été impressionnée par la réussite du Mexique dans ce domaine. Ils ont tous les pays du Nord et les pays du Sud, contrairement à nous. Où sont les opportunités avec les pays d'Amérique du Sud dont nous ne tirons pas parti, étant donné que le premier ministre veut faire avancer les choses dans ce domaine?

M. MacKay : Vous avez tout à fait raison; le Mexique a fait un travail admirable et a négocié des accords de libre-échange partout dans le monde. À ma connaissance — et je suis l'ambassadeur du Canada —, nous avons conclu plus d'accords commerciaux, et nos accords commerciaux sont plus efficaces, plus ambitieux et plus complets. Cela dit, la compétition entre le Canada et le Mexique pour savoir qui sera le plus ouvert au commerce et qui pourra conclure des accords avec le plus grand nombre de partenaires est amicale.

Si l'ambassadeur du Mexique était ici, il dirait probablement que les entreprises canadiennes devraient déménager au Mexique pour avoir accès à tous ces autres marchés. Je dirais exactement le contraire : c'est pourquoi vous devriez faire des affaires au Canada. La réalité est que la plupart des entreprises canadiennes qui fabriquent des produits ici, par exemple, puis les exportent, les réexportent vers les États-Unis et le Canada, et c'est particulièrement vrai pour les automobiles et les avions, comme nous l'avons mentionné précédemment, mais également pour d'autres secteurs.

L'un des domaines où nous voyons une réelle opportunité de faire ce que vous avez décrit serait de mettre en relation des entreprises canadiennes avec de grandes sociétés mexicaines qui ont également des liens étroits avec l'Amérique latine et le monde hispanophone. Je vais vous donner un exemple hypothétique dans le domaine de la technologie financière. Si nous pouvions trouver une entreprise canadienne de technologie financière capable de s'associer à une banque mexicaine également présente ailleurs en Amérique latine, etc., ce partenariat dépasserait alors ce marché de 130 millions de personnes. Le Service des délégués commerciaux ici se concentre donc beaucoup sur ce type de mises en relation et incite les entreprises canadiennes qui viennent faire des affaires au Mexique à penser qu'il s'agit là d'une première étape non seulement vers le Mexique, mais aussi vers tous ces autres

The Chair: This is usually where, as chair, I get to ask a question, too, and I've been wanting to ask about two items, really.

I've been dealing a lot with Mexico as a senator and certainly in my previous life, and I have visited many times and engaged with Mexican decision makers. As you know, ambassador, I was in Mexico City two weeks ago. One of my big take-aways was the overt enthusiasm amongst legislators, both in the Senate and in the Congress, for having greater contact with us on a variety of subjects, and they really want to build. This is something I've not seen before, so this, I think, reflects a turn in the relationship. I wouldn't mind having a comment from you on that.

My other question is this: In my conversations with Mexican senators and congresspeople, they emphasized the great success of the Seasonal Agricultural Worker Program, which, of course, has been in place for a large number of years, but they see this as a very important facet in our bilateral relationship. I'm wondering if you could give a comment on that as well.

Mr. MacKay: Absolutely. On parliamentary engagement and engagement between legislatures and the Senate, I hear a lot of that as well from the Mexican senators and *diputados*, that is, members of Congress. I hear they are keen to engage with Canada. I think Mexico absolutely realizes the strategic opportunity to build closer relations with Canada, especially now, because of what is happening in Washington.

I would say that more than ever, Canadians and Mexicans are looking at each other and saying, "I think we could do more; I think we need one another; I think we need to collaborate; we should know one another better." For too many years, our relationship has really been intermediated by the United States. We've each been so focused on our relationship with the United States that we, arguably, have not done enough bilaterally together. I think that it's changing, and it's changing quickly, aided greatly by Prime Minister Carney's visit in September and his and the president's elevating of this relationship to a Comprehensive Strategic Partnership. Legislators here are absolutely paying attention to that and wanting to know who their Canadian counterparts are and to meet them.

The Seasonal Agricultural Worker Program is more than 50 years old and is seen as very successful by both governments. On the Canadian side, although there's a lot of debate about

marchés. Cette démarche correspond tout à fait à ce que vous pensiez.

Le président : C'est généralement à ce stade que le président peut également poser une question, et je voulais en fait en poser deux.

En tant que sénateur, et bien sûr dans ma vie antérieure, j'ai beaucoup travaillé avec le Mexique. Je m'y suis rendu à de nombreuses reprises et j'ai collaboré avec des décideurs mexicains. Comme vous le savez, monsieur l'ambassadeur, j'étais à Mexico il y a deux semaines. L'une des choses qui m'ont le plus marqué est l'enthousiasme manifeste des législateurs, tant au Sénat qu'au Congrès, à l'idée d'avoir plus de contacts avec nous sur divers sujets, et leur volonté sincère de construire ensemble. C'est quelque chose que je n'ai jamais vu auparavant, et je pense donc que cette évolution marque un tournant dans nos relations. J'aimerais avoir votre avis à ce sujet.

Mon autre question est la suivante : lors de mes conversations avec des sénateurs et des députés mexicains, ceux-ci ont souligné la grande réussite du Programme des travailleurs agricoles saisonniers, qui existe bien sûr depuis de nombreuses années. Ils considèrent qu'il s'agit d'un aspect très important de nos relations bilatérales. Pourriez-vous également nous faire part de vos commentaires à ce sujet.

M. MacKay : Tout à fait. En ce qui concerne l'engagement parlementaire et la collaboration entre les assemblées législatives et le Sénat, j'entends souvent parler de cela aussi de la part des sénateurs mexicains et des *diputados*, c'est-à-dire les députés. J'ai entendu dire que les parlementaires mexicains souhaitent vivement collaborer avec le Canada dans plusieurs domaines. Je pense que le Mexique est tout à fait conscient de l'opportunité stratégique que représente le renforcement des relations avec le Canada, surtout en ce moment, compte tenu de la situation actuelle à Washington.

Je dirais que, plus que jamais, les Canadiens et les Mexicains s'observent mutuellement et se disent que nous aurions intérêt à mieux nous connaître, à améliorer nos relations, et à nous mettre d'accord sur des projets communs. Pendant trop longtemps, les relations canado-mexicaines ont été massivement influencées par les États-Unis. Nous avons tellement misé sur nos relations avec les États-Unis que nous n'avons sans doute pas faites assez ensemble sur le plan bilatéral avec le Mexique. Je pense que cela est en train de changer, et rapidement, grâce notamment à la visite du premier ministre Carney en septembre et à la décision prise par lui-même et le président américain de faire de cette relation un partenariat stratégique global. Les législateurs canadiens sont très attentifs à ce type d'enjeux, et veulent savoir qui sont leurs homologues canadiens et les rencontrer.

Le Programme des travailleurs agricoles saisonniers existe depuis plus de 50 ans et est considéré comme très efficace par les deux gouvernements. Du côté canadien, bien qu'il y ait beaucoup

migration and numbers in Canada, I've never heard a complaint about the Seasonal Agricultural Worker Program.

About 26,000 Mexicans per year come to help with the Canadian harvest all across the country. They stay for a maximum of nine months, and then they return. The incomes they earn in Canada can help them to support families here in Mexico and raise those standards of living. The Mexican government sees this as a terrific example of managed, controlled temporary migration abroad, and I think, likewise, the Canadian government sees this program as a great success. It was highlighted in the Canada-Mexico Action Plan that the leaders approved.

The Chair: Thank you very much.

Senator Coyle: This has been a very important discussion. I'm curious; you mentioned the trade mission, I believe, including creative industries. I'd like to know a little bit more about that.

I would also like to know about research and education, particularly the higher education sector, and what kind of partnerships are in place and whether there is any move to improve upon that.

Mr. MacKay: On creative industries, it's a smaller sector for us, but, frankly, we do see some opportunity, and there is also an opportunity there for some cultural diplomacy. It's a significant business for Canadian creative exporters of everything from film and television to music and live performances. This is another area where we'd like to see not just Canadian governments but Canadians in the creative sectors interacting more and exploring more with their Mexican counterparts what more we can do.

I know that on the Mexican side they are enthusiastic as well. They have such an enormous market in the United States, where 11% of Americans trace their roots to Mexico. I think the Mexican sector is also keen to look at how they can grow in Canada.

To your second point about education collaboration, we have more than 300 MOUs between various government entities, academic institutions and research institutions in Canada and Mexico. Too many of them, I think, are underutilized, but we should be doing more on education.

We have about 20,000 young Mexicans being educated in Canada at any given time. I think about 8,000 or 9,000 students are doing higher education in college and university. Mexico is the largest supplier of students to Canada from Latin America,

de débats sur la migration et les données au Canada, je n'ai jamais entendu de plaintes concernant le Programme des travailleurs agricoles saisonniers.

Chaque année, environ 26 000 travailleurs mexicains viennent participer aux travaux de récolte dans l'ensemble du Canada. Ces travailleurs restent au pays pendant neuf mois au maximum, puis ils rentrent chez eux. Les revenus qu'ils gagnent au Canada leur permettent de subvenir aux besoins de leur famille ici au Mexique et d'améliorer leur niveau de vie. Le gouvernement mexicain considère cela comme un excellent exemple de migration temporaire gérée et contrôlée à l'étranger, et je pense que le gouvernement canadien considère également ce programme comme une grande réussite. Cela a été souligné dans le cadre du Plan d'action Canada-Mexique 2025-2028, lequel a été approuvé par les dirigeants canadiens et mexicains.

Le président : Je vous remercie.

La sénatrice Coyle : Cette discussion a été très importante. Je suis curieuse: vous avez mentionné une mission commerciale, si je ne me trompe pas, qui incluait les industries créatives. J'aimerais en savoir un peu plus à ce sujet.

Je souhaiterais également en savoir plus sur la recherche et l'éducation, en particulier dans le secteur de l'enseignement supérieur, et connaître la nature des partenariats mis en place ainsi que les éventuelles mesures prises pour les améliorer.

M. MacKay : En ce qui concerne les industries créatives, il s'agit d'un secteur plus modeste pour nous, mais, franchement, nous y voyons certaines possibilités, notamment en matière de diplomatie culturelle. Il s'agit d'un secteur important pour les exportateurs canadiens de produits créatifs, qu'il s'agisse de films, de télévision, de musique ou de spectacles. C'est un autre domaine dans lequel nous aimerions voir non seulement les gouvernements canadiens, mais aussi les Canadiens des secteurs créatifs interagir davantage et explorer davantage avec leurs homologues mexicains ce que nous pouvons faire de plus.

Je sais que du côté mexicain, ils sont tout aussi enthousiastes. Ils disposent d'un marché énorme aux États-Unis, où 11 % des Américains ont des racines mexicaines. Je pense que le secteur mexicain est également désireux d'étudier les possibilités de croissance au Canada.

En ce qui concerne votre deuxième point sur la collaboration en matière d'éducation, nous avons plus de 300 protocoles d'entente entre différents ministères, établissements universitaires et instituts de recherche au Canada et au Mexique. Je pense que trop d'entre eux sont sous-utilisés, mais nous devrions en faire davantage dans le domaine de l'éducation.

À tout moment, environ 20 000 jeunes Mexicains poursuivent leurs études au Canada. Si j'ai bien compris, à l'heure actuelle, on parle de 8 000 à 9 000 Mexicains qui poursuivent des études supérieures au sein de collèges et d'universités canadiennes.

and then others are coming to Canada to learn language skills, English language skills in particular.

On the science and tech research and development collaboration side, one of the things that the leaders agreed to during the Prime Minister's visit was to finalize, by the end of the year, memoranda of understanding between the Natural Sciences and Engineering Research Council of Canada and the Social Sciences and Humanities Research Council and their Mexican counterparts to help deepen science and tech and research collaboration.

I think there are some leading research institutions in Mexico, and it might surprise many Canadians to know just how much is going on here in STEM, in artificial intelligence and in social sciences issues to do with Indigenous Peoples, for example, and cultural promotion. There is more we can do in that space, and our leaders are absolutely directing us to do more. And let me add briefly that we would bring along the provinces and territories.

Senator Coyle: Thank you.

Senator Wilson: We've all become quite accustomed to not expecting the status quo anymore when it comes to our largest trading partner, and a significant amount of the trade between Canada and Mexico in goods moves through the United States by truck and by rail. In my prior experience working in the port sector, I encountered on several occasions in my 20-plus years, the U.S. legislators trying to put levies on containers, for example, coming in through Canadian ports and going into the United States.

I'm interested to hear your perspective. Potentially, the CUSMA discussions could continue to be frustrated. How confident are we in terms of unfettered transit access through the United States, and are you considering the potential for greater seaborne trade between Mexico and Canada, much as we see with other South American countries?

Mr. MacKay: A great question. I might just add that at least some economists estimate that the Canada-Mexico bilateral trade figures that I provided earlier are undercounted by 15% to 25% because they transit through the United States, and they, for one reason or another, therefore, appear as U.S. exports to Mexico or to Canada, when, in fact, the country of origin is one of us.

Most of our trade now is moving by truck. A lot of it is moving by rail. Major commodities, such as canola, for example, tend to move by sea from Vancouver to Manzanillo, so depending on the product and depending on the logistics needed

Bref, le Mexique demeure le plus grand fournisseur d'étudiants latino-américains au Canada, et d'autres arrivent au Canada pour apprendre certaines langues, en particulier l'anglais.

En ce qui concerne la collaboration en matière de recherche et développement scientifiques et technologiques, l'une des choses sur lesquelles les dirigeants se sont entendus lors de la visite du premier ministre était de finaliser, d'ici la fin de l'année, des protocoles d'entente entre le Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie du Canada et le Conseil de recherches en sciences humaines, d'une part, et leurs homologues mexicains, d'autre part, afin d'approfondir la collaboration en matière de sciences, de technologie et de recherche.

Je pense qu'il existe plusieurs instituts de recherche de premier plan au Mexique, et beaucoup de Canadiens seraient surpris d'apprendre tout ce qui se fait ici dans les domaines des STEM, de l'intelligence artificielle et des sciences sociales, notamment en ce qui concerne les peuples autochtones et la promotion culturelle. Nous pouvons faire davantage dans ce domaine, et nos dirigeants nous encouragent vivement à continuer dans ce sens. J'ajouterai brièvement que nous impliquerions les provinces et les territoires dans cette démarche.

La sénatrice Coyle : Je vous remercie.

Le sénateur Wilson : Nous nous sommes tous habitués à ne plus nous attendre au statu quo en ce qui concerne notre plus grand partenaire commercial, et une part importante des échanges commerciaux entre le Canada et le Mexique passe par les États-Unis, par camion et par chemin de fer. Au cours de mes plus de 20 années d'expérience dans le secteur portuaire, j'ai vu à plusieurs reprises les législateurs américains tenter d'imposer des taxes sur les conteneurs, par exemple, qui arrivaient par les ports canadiens et entraient aux États-Unis.

Je suis intéressé par votre point de vue. Il est possible que les discussions sur l'ACEUM continuent d'être difficiles. Dans quelle mesure sommes-nous confiants quant à la liberté de transit à travers les États-Unis, et envisagez-vous la possibilité d'un accroissement du commerce maritime entre le Mexique et le Canada, comme c'est le cas avec d'autres pays d'Amérique du Sud?

M. MacKay : Excellente question. J'ajouterais simplement que certains économistes estiment que les données portant sur le commerce bilatéral entre le Canada et le Mexique que j'ai fourni plus tôt sont sous-évalués de 15 % à 25 %, car ces marchandises transitent par les États-Unis et, pour une raison ou une autre, apparaissent donc comme des exportations américaines vers le Mexique ou le Canada, alors qu'en réalité, le pays d'origine est l'un des nôtres.

La plupart de nos échanges commerciaux se font désormais par camion. Une grande partie se fait par chemin de fer. Les principales marchandises, comme le canola, par exemple, sont généralement transportées par voie maritime de Vancouver à

to move that product. I'll also add air. It's not just people, but there is certain cargo that moves by air.

I think there is an opportunity to do more, and it's for that reason that, again, one of the areas the leaders in the action plan directed officials to work on is maritime connectivity between Canada and Mexico. Canada, as you know, is wanting to develop, modernize, improve and expand our port capacity for exports. The Mexicans have the same plan, so we will be establishing, under the action plan, a maritime connectivity working group to look at how we could improve trade-facilitating infrastructure in each country to allow us to trade more directly with one another by sea.

That group won't be limited just to maritime, although that's the name of the group. It will also look at rail, road and, I believe, air, at how we can ensure we've got the most free and open opportunities on the logistics side to move goods between the two countries.

I haven't heard any recent proposals from the U.S. to in any way put restrictions on inbound movement of goods from Canada to Mexico or vice versa, and I hope that it doesn't become the case.

[Translation]

Senator Gerba: To add to my previous question, Export Development Canada, or EDC, states on its site that a number of Canadian businesses have compliance issues, particularly with regard to the rules of origin that are imposed to benefit from CUSMA. Faced with these barriers, some SMEs prefer to pay customs charges to avoid compliance or bypass these obstacles. This is often brought up by EDC.

However, I agree that our trade commissioners and businesses do need even more guidance. CUSMA is a good agreement, but it's not easy for SMEs.

[English]

Mr. MacKay: I think that's an excellent point. Global Affairs Canada and the Trade Commissioner Service recognize that for large companies and larger exporters who can afford to have legal counsel and customs brokers at their beck and call, it's much easier to abide by the paperwork required to meet the rules-of-origin requirements for duty-free entry. Especially now, to the United States, it has become more complicated than ever.

Manzanillo, donc cela dépend du produit et de la logistique nécessaire pour le transporter. J'ajouterais également le transport aérien. Il ne s'agit pas seulement de personnes, mais aussi de certaines marchandises qui sont transportées par avion.

Je pense qu'il est possible d'en faire davantage, et c'est pour cette raison que, encore une fois, l'un des domaines sur lesquels les dirigeants du plan d'action ont demandé aux fonctionnaires de se pencher est la connectivité maritime entre le Canada et le Mexique. Comme vous le savez, le Canada souhaite développer, moderniser, améliorer et étendre la capacité de ses ports pour les exportations. Les Mexicains ont le même projet, c'est pourquoi nous allons créer, dans le cadre du plan d'action, un groupe de travail sur la connectivité maritime chargé d'étudier comment nous pourrions améliorer les infrastructures facilitant le commerce dans chaque pays afin de nous permettre de commercer plus directement entre nous par voie maritime.

Ce groupe ne se limitera pas au secteur maritime, même si c'est le nom qui lui a été donné. Il se penchera également sur le commerce routier, ferroviaire et aérien, afin de déterminer comment garantir les opportunités les plus libres et les plus ouvertes en matière de logistique pour le transport de marchandises entre les deux pays.

Je n'ai pas entendu parler récemment de propositions américaines visant à restreindre de quelque manière que ce soit la circulation des marchandises entre le Canada et le Mexique, et j'espère que cela ne sera pas le cas.

[Français]

La sénatrice Gerba : Afin de compléter ma question précédente, Exportation et développement Canada (EDC) affirme sur son site que plusieurs entreprises canadiennes ont des problèmes de conformité, notamment en ce qui concerne les règles d'origine qui sont imposées pour bénéficier des avantages de l'ACEUM. Devant ces obstacles, certaines PME préfèrent payer les frais de douane pour éviter de se conformer ou d'éviter ces obstacles. Ceci est souvent évoqué par EDC.

Cependant, je suis d'accord pour dire que nos délégués commerciaux et nos entreprises ont effectivement besoin d'être encore plus encadrés. L'ACEUM est un bel accord, mais ce n'est pas évident pour les PME.

[Traduction]

M. MacKay : Je pense qu'il s'agit d'un excellent point. En fait, Affaires mondiales Canada et le Service des délégués commerciaux reconnaissent que pour les grandes entreprises et les grands exportateurs qui ont les moyens de s'offrir les services d'un conseiller juridique et d'un courtier en douane à leur disposition, il est beaucoup plus facile de se conformer aux formalités administratives requises pour satisfaire aux exigences en matière de règles d'origine afin de bénéficier d'une entrée en

It's for that reason that Global Affairs Canada has had a program since the spring to help guide Canadian businesses on how to meet those rules-of-origin requirements and file the paperwork, especially to export to the United States.

I have not personally heard of that being a problem for Canadian exporters to Mexico, but if it is, I would encourage the businesses — or yourself if you have specifics — to bring that to the attention of the embassy, the Trade Commissioner Service, Global Affairs Canada, and we're happy to work with companies that are struggling with this. It's a priority for us.

Senator Gerba: Thank you.

Senator M. Deacon: You mentioned in the opening a little bit about FIFA and the upcoming 2026 multi-country-hosted event. Senator MacDonald and I were together at meetings in Seattle in July with our mostly Canada-U.S. trade partners, companies, politicians, and a few from Mexico. We went through a simulation, and we know it's a sporting event, but it's also a tremendous opportunity for legacy and testing and really, in this day and age, what it means to move people in and out of countries.

We spent two and a half hours on a simulation. They called it "bed-to-bed," but I'm going to call it "chair-to-bed." It's where you can be in one of 206 member countries, and you can book your tickets, use your documents in your home, and you will never have a piece of paper in your hand or a passport. It's a really sophisticated plan, particularly between Canada and the U.S., but the conversation was also how this works for Mexico to the U.S. and Mexico to Canada.

In theory, it was very impressive, very informative and almost frightening, in a sense, because you could lie in your bed and get to the country you want to get to, to the event, to the stadium, to your seat, to your hotel, to your bed. And that's what they're looking at.

I wonder if you have anything you'd like to share from Mexico's perspective on this so we don't have the lead stories be people who were denied access getting in and out of countries.

franchise de droits. En particulier à l'heure actuelle, pour les États-Unis, cela est devenu plus compliqué que jamais.

C'est pour cette raison que les services d'Affaires mondiales Canada ont mis en place depuis le printemps un programme visant à aider les entreprises canadiennes à se conformer aux exigences concernant les règles d'origine, et à remplir les formalités administratives, en ce qui a trait notamment aux exportations à destination des États-Unis.

Je n'ai personnellement jamais entendu dire que cela posait un problème aux exportateurs canadiens vers le Mexique, mais si c'est le cas, j'encourage les entreprises à en faire part à l'ambassade, au Service des délégués commerciaux, à Affaires mondiales Canada, et nous serons heureux de travailler avec les entreprises qui rencontrent des difficultés à cet égard. C'est une priorité pour nous.

La sénatrice Gerba : Je vous remercie.

La sénatrice M. Deacon : Vous avez brièvement évoqué au début de votre intervention la FIFA et l'événement multinational qui se tiendra en 2026. Le sénateur MacDonald et moi-même avons participé en juillet à des réunions à Seattle avec nos principaux partenaires commerciaux canadiens et américains, des entreprises, des responsables politiques et quelques représentants mexicains. Nous avons fait une simulation, et nous savons qu'il s'agit d'un événement sportif, mais c'est aussi une formidable occasion de laisser un héritage, de tester et, à l'heure actuelle, de comprendre ce qu'implique de faire entrer et sortir des personnes d'un pays.

Nous avons passé deux heures et demie sur une simulation. Il est question de services dits « lit à lit », mais je préfère pour ma part parler de services « chaise à lit ». Cela signifie que vous pouvez vous trouver dans l'un des 206 pays membres, réserver vos billets, utiliser vos documents chez vous et ne jamais avoir de papier ni de passeport en main. Il s'agit donc d'un plan particulièrement sophistiqué, notamment entre le Canada et les États-Unis. Nos échanges ont également porté sur la manière dont ce système fonctionne entre le Mexique et les États-Unis et entre le Mexique et le Canada.

En théorie, c'était très impressionnant, très instructif et presque effrayant, dans un sens, parce que vous pouviez rester allongé dans votre lit et vous rendre dans le pays où vous vouliez aller, à l'événement, au stade, à votre siège, à votre hôtel, à votre lit. Et c'est ce qu'ils envisagent.

Je me demande si vous avez quelque chose à partager du point de vue du Mexique à ce sujet, afin que les gros titres ne soient pas consacrés aux personnes qui se sont vues refuser l'entrée ou la sortie d'un pays.

Mr. MacKay: A great question. We're all very excited to be hosting FIFA next year; it will be enormous. As I see it, it will be like Vancouver and Toronto each hosting the Olympics at the same time. It's going to be a very big deal.

The Mexicans are skilled at this. It's our first time hosting FIFA. This will be number 3 for Mexico, and they're absolutely looking at leveraging this for tourism, to help to brand Mexico globally, et cetera. So there's lots of good news on that, and I'll share with you that I've written letters to the mayors of Toronto and Vancouver and to Adam van Koeverden, our new FIFA Sherpa, offering to facilitate outreach to their Mexican counterparts.

There will be challenges at the same time. There will be challenges on visas for Canada. Entry to Canada is pretty seamless for individuals who have passports where a visa is not required, which are visa-exempt. But many Mexican fans will need a visa to enter Canada, and there are many countries all around the world for which Canada requires a visa before you enter.

So I know Immigration, Refugees and Citizenship Canada are all over that with big plans on how to manage this very significant movement of people and the provision of visas where it's not going to be entirely digital. You have to have a passport, and you have to have a visa stamp in your passport; that's how we do it.

The Americans face the same issue, so there's already trilateral dialogue about how to make this as seamless as possible.

[Translation]

Senator Hébert: I want to go back to the auto sector and the relationship with China, ambassador. Some experts have suggested that Canada might benefit from reviewing some of its current positions on China, particularly when it comes to electric vehicles. You mentioned that Mexico was more open or had tariffs of only 50% compared to China, as well as important decarbonization targets.

What is your opinion on an introduction — perhaps not a complete opening of the market — but at least a greater openness towards China on electric vehicles with certain conditions such as quotas? How do you see that?

M. MacKay : Excellente question. Nous sommes tous très enthousiastes à l'idée d'accueillir la FIFA l'année prochaine; ce sera un événement énorme. À mon avis, ce sera comme si Vancouver et Toronto accueilleraient chacune les Jeux olympiques en même temps. Ce sera un événement très important.

Les Mexicains sont doués pour organiser ce genre d'événements internationaux à grand déploiement. C'est la première fois que nous accueillons la FIFA. Ce sera la troisième fois pour le Mexique, qui compte bien tirer parti de cet événement pour promouvoir le tourisme, faire connaître le pays à l'échelle mondiale, etc. Il y a donc beaucoup de bonnes nouvelles à ce sujet, et je vous informe que j'ai écrit des lettres aux maires de Toronto et de Vancouver ainsi qu'à Adam van Koeverden, notre nouveau sherpa auprès de la FIFA, pour leur proposer de faciliter les contacts avec leurs homologues mexicains.

Il y aura également des défis à relever. Il y aura des défis à relever en matière de visas pour le Canada. L'entrée au Canada est assez facile pour les personnes qui possèdent un passeport ne nécessitant pas de visa. Mais de nombreux partisans mexicains auront besoin d'un visa pour entrer au Canada, et il existe de nombreux pays dans le monde pour lesquels le Canada exige un visa avant l'entrée sur son territoire.

Je sais donc que le ministère d'Immigration, Réfugiés et Citoyenneté du Canada s'occupe de tout cela et a de grands projets pour gérer cet important mouvement de personnes et la délivrance de visas, qui ne se fera pas entièrement par voie numérique. Il faut avoir un passeport et un visa apposé dans ce passeport; c'est ainsi que nous procédons.

Les Américains sont confrontés à une problématique similaire, et c'est pourquoi un dialogue trilatéral est déjà en cours afin de trouver la meilleure solution possible pour tout le monde.

[Français]

La sénatrice Hébert : J'aimerais revenir au secteur automobile et aux relations avec la Chine, monsieur l'ambassadeur. Certains experts ont avancé que le Canada aurait peut-être avantage, notamment au chapitre des véhicules électriques, à revoir certaines de ses positions actuelles par rapport à la Chine. Vous avez mentionné que le Mexique était plus ouvert ou avait des tarifs de 50 % seulement par rapport à la Chine, de même que des objectifs importants en matière de décarbonation.

Quelle est votre opinion sur une introduction — peut-être pas une ouverture complète du marché —, mais à tout le moins une plus grande ouverture à l'égard de la Chine sur les véhicules électriques avec certaines conditions comme des quotas? Quelle est votre vision à ce sujet?

[English]

Mr. MacKay: That's a very topical question. I'm not in a position to provide advice or opinion about domestic policy in Canada, but I can describe the situation in Mexico. Mexico has had, I believe, tariff-free or at least very low-tariff imports of Chinese electric vehicles for the last several years.

In terms of new cars sold in Mexico now, about 20% of new cars sold in Mexico annually now are of Chinese origin, and most of them are electric, and most of them come from General Motors plants in China.

But frankly, that has created some discomfort in the auto industry in Mexico and in the United States and in Canada. And it's for that reason that Mexico is looking at changing that policy and going from, again, a zero or a very low tariff currently to a proposal in Congress in Mexico now to raise that to a 50% tariff, so lower than Canada and the U.S. but much higher than currently.

That tariff is not in place yet, but the government has a majority in the legislature here, and I have no reason to believe there will not be a 50% tariff pretty soon. So the Mexicans are going absolutely in that direction, very much facing toward North America and with their back to auto production outside of the continent.

The Chair: We've come to the end of our time, so on behalf of the committee, Ambassador MacKay, I'd like to thank you for putting up with our questions and giving us very good responses. As negotiations, revisions, reviews — whatever word you want to use — continue with respect to the CUSMA, or T-MEC, as it's called in Mexico, we will solicit your views. We hope to have you back as a witness. On behalf of the committee, thank you very much.

Mr. MacKay: Senators, thank you.

The Chair: Colleagues, I would ask the members of the steering committee to stay behind, please.

(The committee adjourned.)

[Traduction]

M. MacKay : Il s'agit d'un enjeu brûlant d'actualité. Je ne suis pas en mesure de donner des conseils ou d'émettre un avis sur la politique intérieure du Canada, mais je peux décrire la situation au Mexique. Je crois que le Mexique a bénéficié, ces dernières années, d'importations de véhicules électriques chinois sans droits de douane ou, du moins, à des droits de douane tout à fait raisonnables.

En ce qui concerne les voitures neuves vendues actuellement au Mexique, environ 20 % des voitures neuves vendues chaque année au Mexique sont désormais d'origine chinoise, et la plupart d'entre elles sont électriques et proviennent des usines établies en Chine par la General Motors.

En toute franchise, cette situation a créé un certain malaise au sein de l'industrie automobile, tant au Mexique, qu'aux États-Unis, et au Canada. C'est pour cette raison que le Parlement mexicain envisage de modifier cette politique, et d'imposer des droits de douane à hauteur de 50 %, soit un taux inférieur à celui du Canada et des États-Unis, mais beaucoup plus élevé qu'actuellement.

Ce taux n'est pas encore en vigueur, mais le gouvernement mexicain dispose d'une majorité au sein du Parlement, et je n'ai aucune raison de croire que des droits de douane à hauteur de 50 % ne seront pas bientôt mis en place. Le Mexique est donc manifestement en train de se tourner vers le vaste marché intérieur en Amérique du Nord, tout en diminuant progressivement sa production automobile hors du continent.

Le président : Notre temps est écoulé. Monsieur l'ambassadeur MacKay, au nom du comité, je tiens à vous remercier d'avoir répondu à nos questions et de nous avoir fourni d'excellentes réponses. À mesure que les négociations, les révisions, les évaluations se poursuivront au sujet de l'ACEUM, ou T-MEC, comme on l'appelle au Mexique, nous solliciterons de nouveau votre avis. Nous espérons vous revoir en tant que témoin. Au nom du Comité, merci beaucoup.

M. MacKay : Quant aux sénateurs, je les remercie de leurs questions.

Le président : Sur ce, chers collègues, je demanderais aux membres du comité directeur de bien vouloir rester, s'il vous plaît.

(La séance est levée.)