

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, October 29, 2025

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met with videoconference this day at 4:15 p.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 afternoon, honourable senators. My name is Peter Boehm. I'm a senator from Ontario and the chair of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade.

[*English*]

I invite those participating in the meeting today to introduce themselves.

Senator Adler: Charles Adler, Manitoba.

Senator Papatello: Sandra Papatello, Ontario. Thank you.

Senator McNair: John McNair, New Brunswick.

Senator LaBoucane-Benson: Patti LaBoucane-Benson, Treaty 6 territory, Alberta.

Senator Ravalia: Welcome. Mohamed Ravalia, Newfoundland and Labrador.

Senator Wilson: Duncan Wilson, British Columbia.

Senator Coyle: Mary Coyle, Antigonish, Nova Scotia.

Senator Dean: Tony Dean, Ontario.

[*Translation*]

Senator Hébert: Martine Hébert from Quebec.

[*English*]

The Chair: I note that Senator LaBoucane-Benson and Senator Papatello are joining us today, one as an ex officio member and one as an observer. All senators, of course, are welcome to ask questions as we move along.

I welcome all of you as well as those watching us across the country on Senate Parlvu. Colleagues, today we are meeting under our general order of reference to discuss the

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 29 octobre 2025

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 h 15 (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, je suis un sénateur de l'Ontario et je suis président du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et commerce international.

[*Traduction*]

J'invite celles et ceux qui participent à la réunion d'aujourd'hui à se présenter.

Le sénateur Adler : Charles Adler, Manitoba.

La sénatrice Papatello : Sandra Papatello, Ontario. Merci.

Le sénateur McNair : John McNair, Nouveau-Brunswick.

La sénatrice LaBoucane-Benson : Patti LaBoucane-Benson, territoire du Traité n° 6, Alberta.

Le sénateur Ravalia : Mohamed Ravalia, Terre-Neuve-et-Labrador. Bienvenue à tous.

Le sénateur Wilson : Duncan Wilson, Colombie-Britannique.

La sénatrice Coyle : Mary Coyle, Antigonish, Nouvelle-Écosse.

Le sénateur Dean : Tony Dean, Ontario.

[*Français*]

La sénatrice Hébert : Martine Hébert, du Québec.

[*Traduction*]

Le président : Je précise que les sénatrices LaBoucane-Benson et Papatello se joignent à nous aujourd'hui, l'une d'entre elles comme membre d'office et l'autre comme observatrice. Bien entendu, tous les sénateurs et sénatrices pourront poser des questions.

Je vous souhaite à tous la bienvenue, ainsi qu'aux personnes qui nous regardent partout au pays sur la plateforme Parlvu du Sénat. Chers collègues, nous nous réunissons aujourd'hui en

Canada-United States-Mexico Agreement, or CUSMA, and Canada's trade relationships with the United States and Mexico; that is the title. We have had Cameron MacKay here as a witness, who is our Ambassador to Mexico.

Today, for our first panel, it is a great pleasure for me to welcome, by video conference, Kirsten Hillman, Ambassador of Canada to the United States. Welcome, ambassador, to the committee.

From Global Affairs Canada, we are also joined by Martin Moen, who is no stranger to this committee. Martin Moen is the Associate Assistant Deputy Minister of Trade Policy and Negotiations.

Before we hear the ambassador's opening statement and proceed to questions and answers, I ask everyone present to please mute notifications on your devices and pay attention to the suggestions on the card in terms of the placement of your earpiece and microphone. This is for the protection of our technical staff, especially our interpreters.

Ambassador, we are ready to hear your opening remarks, which will be followed by questions from senators.

Kirsten Hillman, Ambassador of Canada to the United States: Thank you, honourable senators and honourable chair, for the opportunity to appear before you virtually today.

I would like to start by thanking all of you for the work you do to support the Canada-U.S. relationship. I've had the privilege of welcoming many of you to Washington or meeting you in other fora to discuss how we can seek to advance and enhance this vital relationship between our country and our neighbour who is our most important partner.

Today, as the chairman said, we're discussing Canada-U.S. trade and the upcoming review of CUSMA, or the United States--Mexico-Canada Agreement, or USMCA, as they call it down here.

The Canada-U.S. trade relationship is, without question, fundamental to Canada's economic well-being. It is also, in my view and experience, very important to Americans. Let me share some statistics with you to support that fact.

The U.S. is by far our top trading partner. We sold almost \$600 billion worth of goods to the United States last year, representing 75% of Canadian exports.

vertu de notre ordre de renvoi général pour discuter de l'ACEUM, l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, et des relations commerciales du Canada avec les États-Unis et le Mexique. C'est le sujet même de notre réunion. Nous avons déjà entendu le témoignage de Cameron MacKay, notre ambassadeur au Mexique.

Aujourd'hui, dans notre premier groupe de témoins, j'ai le grand plaisir d'accueillir par vidéoconférence Kirsten Hillman, ambassadrice du Canada auprès des États-Unis. Je vous souhaite la bienvenue, madame.

Nous accueillons également M. Martin Moen, d'Affaires mondiales Canada. Martin Moen, qui connaît bien le comité, est sous-ministre adjoint délégué, Politique et négociations commerciales.

Avant d'entendre l'exposé préliminaire de l'ambassadrice et de passer aux questions, je demande à toutes les personnes ici présentes de désactiver le son des notifications sur leurs appareils et de tenir compte des instructions indiquées sur la carte concernant le placement de leur oreillette et de leur micro. Il s'agit de protéger notre personnel technique et surtout nos interprètes.

Madame l'ambassadrice, nous sommes prêts à entendre votre exposé préliminaire, après quoi les sénateurs et sénatrices vous poseront des questions.

Kirsten Hillman, ambassadrice du Canada auprès des États-Unis : Merci, monsieur le président, et merci aux honorables sénateurs et sénatrices, de me donner l'occasion de comparaître virtuellement devant vous aujourd'hui.

Je tiens à vous remercier tous du travail que vous faites pour faciliter les relations canado-américaines. J'ai eu le privilège d'accueillir beaucoup d'entre vous à Washington ou de vous rencontrer dans d'autres contextes pour discuter des moyens de faire progresser et d'améliorer cette relation cruciale entre notre pays et notre voisin, qui est notre plus important partenaire.

Aujourd'hui, comme l'a dit le président, nous discutons du commerce entre le Canada et les États-Unis et de l'examen à venir de l'ACEUM, autrement appelé ici l'Accord États-Unis—Mexique—Canada ou AEUMC.

Il est vrai, sans contredit, que les relations commerciales canado-américaines sont essentielles au bien-être économique du Canada. Elles sont aussi, à mon avis et selon mon expérience, très importantes pour les Américains. Permettez-moi de vous donner quelques statistiques à l'appui de cette affirmation.

Les États-Unis sont de loin notre principal partenaire commercial. L'an dernier, nous avons vendu pour près de 600 milliards de dollars de marchandises aux États-Unis, soit 75 % des exportations canadiennes.

[Translation]

Canada is also the top destination for American exports. Americans sold over \$600 billion worth of goods and services to Canadians in 2024.

[English]

All told, this represents about \$3.4 billion worth of goods and services crossing our border every single day.

These stunning figures are a direct consequence of a relationship that has long been anchored in predictable, free and open trade. But, as you know, recent developments have altered the terrain. The U.S. administration has fundamentally changed its approach to trade with all countries, including Canada.

Several sectors are facing U.S. section 232 national security tariffs — steel, aluminum, automobiles, copper and wood products, among others — and it's affecting Canadians across the country.

[Translation]

For our country, this American policy shift means that we're breaking from the decades-long progression towards deeper and deeper economic and trade integration. There's no question that this shift is causing disruptions. In my discussions with businesses on both sides of the border, I'm hearing that the tariffs are targeting many important sectors and threatening a number of other sectors. They have disturbed supply chains, inflated costs and introduced uncertainty.

[English]

For all of these reasons, we have been working with the U.S. administration to find a path forward to address these tariffs and to promote a shared approach to shared challenges. Prime Minister Carney met President Trump earlier this month, which led to an acceleration of those discussions. Minister LeBlanc, the Clerk of the Privy Council and I have been meeting very frequently in recent weeks with the U.S. Trade Representative, Ambassador Jamieson Greer, as well as U.S. Commerce Secretary Howard Lutnick and others here in Washington.

We have been making the case that trade with Canada contributes to U.S. resilience and that Canadian imports do not threaten U.S. national security or the economy of the United States, but rather enhance both.

[Français]

Le Canada est également la principale destination des exportations américaines. En 2024, les Américains ont vendu plus de 600 milliards de dollars de biens et de services aux Canadiens.

[Traduction]

Tout bien compté, environ 3,4 milliards de dollars en biens et services traversent notre frontière chaque jour.

Ces chiffres impressionnants découlent directement de relations fondées depuis longtemps sur un commerce prévisible, libre et ouvert. Mais, comme vous le savez, l'évolution récente a changé la donne. L'administration américaine a profondément transformé ses relations commerciales avec tous les pays, y compris le Canada.

Plusieurs secteurs sont actuellement visés par des droits de douane imposés par les États-Unis en vertu de l'article 232 au titre de la sécurité nationale — l'acier, l'aluminium, les automobiles, le cuivre et les produits du bois, entre autres —, et cela a des conséquences pour les Canadiens partout au pays.

[Français]

Pour notre pays, ce changement d'orientation de la politique américaine signifie que nous nous éloignons d'un processus de plusieurs décennies marqué par une intégration économique et commerciale de plus en plus étroite. Il ne fait aucun doute que ce changement entraîne des perturbations. Lors de mes discussions avec des entreprises des deux côtés de la frontière, on m'a avisée que les droits de douane visent plusieurs secteurs clés et menacent plusieurs autres. Ils ont bouleversé les chaînes d'approvisionnement, fait grimper les coûts et fait naître de l'incertitude.

[Traduction]

C'est pourquoi que nous travaillons avec l'administration américaine dans le but de trouver un moyen de régler la question des tarifs et de promouvoir une approche commune des enjeux communs. Le premier ministre Carney a rencontré le président Trump au début du mois, et cela a permis d'accélérer les discussions. Dans les dernières semaines, le ministre LeBlanc, le greffier du Conseil privé et moi-même avons très souvent rencontré le représentant américain pour le commerce, l'ambassadeur Jamieson Greer, ainsi que le secrétaire américain au commerce, M. Howard Lutnick, et d'autres personnes ici à Washington.

Nous avons fait valoir que le commerce avec le Canada contribue à la résilience des États-Unis et que les importations canadiennes ne menacent pas leur sécurité nationale ou leur économie, mais contribuent au contraire à leur amélioration.

As you know, last week President Trump called for a pause in these negotiations. Important work has been done and Canada stands ready to pick up and build on that work when the U.S. is ready to move forward again.

[Translation]

We're also steadily preparing for a significant milestone, meaning the Canada-United States-Mexico Agreement, or CUSMA, joint review. As a result of CUSMA, total trilateral trade in goods and services has increased 35% since its entry into force in 2020.

[English]

When we're thinking about tariffs, it is also important to recall that goods that are not covered by the section 232 tariffs and that do comply with CUSMA rules — which is the vast majority of Canadian exports to the United States — continue to benefit from tariff-free access to the U.S. market.

[Translation]

This review is a planned and deliberate process for CUSMA. It's an opportunity to review the agreement's operation and ensure that it remains fit for purpose.

To inform our approach and in light of the changed trade landscape, Global Affairs Canada has launched a second round of public consultations through the *Canada Gazette*. We're seeking to refine our understanding of what Canadian businesses are experiencing and how we should proceed.

We'll continue to engage with stakeholders across the country, including industry, labour organizations, provinces, territories, Indigenous organizations and civil society. We're listening carefully and considering all angles. These conversations are key to shaping our approach and defending and promoting Canada's interests.

[English]

The United States and Mexico have also launched their own domestic consultation processes to inform their positions. We are now approaching this review process, and we are doing so in a clear-eyed and pragmatic manner. Our priorities are to keep the review as targeted as possible and to seek a prompt renewal of the agreement while securing preferential market access and a stable, predictable trading environment for Canadian businesses and investors. In closing, honourable senators, our trade relationships — including, of course, with the United States — are at a pivotal juncture. We are meeting this moment, and we will continue to meet this moment. We stand ready to work with our CUSMA partners to advance our shared economic security

Comme vous le savez, la semaine dernière, le président Trump a interrompu ces négociations. Elles sont très avancées, et le Canada est prêt à les reprendre et à poursuivre sur cette lancée quand les États-Unis seront prêts.

[Français]

De plus, nous nous préparons de manière soutenue à une étape importante, c'est-à-dire l'examen conjoint de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM. Grâce à l'ACEUM, le commerce trilatéral total de biens et de services a augmenté de 35 % depuis son entrée en vigueur en 2020.

[Traduction]

Quand on parle de droits de douane, il est également important de rappeler que les marchandises qui ne sont pas visées par les tarifs découlant de l'article 232 et qui respectent les règles de l'ACEUM — soit la grande majorité des exportations canadiennes vers les États-Unis — continuent de bénéficier d'un accès en franchise au marché américain.

[Français]

Cet examen est un processus planifié et délibéré pour l'ACEUM. Il s'agit d'une occasion d'évaluer le fonctionnement de l'accord et de s'assurer qu'il demeure adapté à ses objectifs.

Afin d'éclairer notre approche et compte tenu de l'évolution du contexte commercial, Affaires mondiales Canada a lancé une deuxième série de consultations publiées par le biais de la *Gazette du Canada*. Nous cherchons à mieux comprendre la réalité vécue par les entreprises canadiennes et à déterminer la meilleure façon d'aller de l'avant.

Nous continuons de dialoguer avec les parties prenantes de tout le pays, notamment l'industrie, les syndicats, les provinces, les territoires, les organisations autochtones ainsi que la société civile. Nous écoutons attentivement et nous examinons toutes les perspectives. Ces échanges sont essentiels pour orienter notre approche dans la défense et la promotion des intérêts du Canada.

[Traduction]

Les États-Unis et le Mexique ont également lancé leurs propres consultations nationales pour étayer leurs positions. Nous abordons maintenant nous-mêmes ce processus d'examen, et nous le faisons de façon lucide et pragmatique. Nos priorités sont de cibler au maximum cet examen et d'obtenir un renouvellement rapide de l'accord tout en garantissant un accès préférentiel aux marchés et un environnement commercial stable et prévisible pour les entreprises et les investisseurs canadiens. En conclusion, honorables sénateurs et sénatrices, je dirais que nos relations commerciales — notamment, bien sûr, avec les États-Unis — sont à un tournant décisif. Nous sommes prêts à relever le défi et nous continuerons de l'être. Nous sommes prêts

and prosperity in North America. Thank you. I look forward to your questions.

The Chair: Thank you, ambassador. I'd like to recognize that Senator Gerba of Quebec and Senator Al Zaibak of Ontario have also joined our meeting.

[Translation]

I wish to remind members that you'll each have a maximum of three minutes for the first round. This includes questions and answers.

[English]

Therefore, to members of the committee, I would encourage you to be concise with your questions. As I have said, you will have three minutes, so please not too much of a preamble and let's make sure that the ambassador and Mr. Moen have enough time to answer your questions. If we have enough time, we will move to a second round.

Senator Ravalia: Thank you, Your Excellency and Mr. Moen, for being here today.

Ambassador, I wonder if you could outline, in your opinion, the best strategy for handling the tough trade policies on a go-forward basis with the United States at this particularly volatile time, beset most recently by the friction created by the infamous commercial. Thank you.

Ms. Hillman: Thank you for the question. I think that really — and I say this to my team here in Washington and around the United States at all times — Canada has a very specific mission in the U.S. If we are talking about trade, then our very specific mission is to seek tariff relief for those industries that are affected by these section 232 tariffs in order to preserve and maintain our stable trading environment — or return to a more stable and predictable trading environment — with our partner, the United States.

There are policies pursued in Canada: building up more domestic use of our own resources and expanding our trade relationships with other countries. Those are also very important, but for us here in the United States, the main thing is to keep our eye on the ball and bring forward to the Americans — which is not that hard to do — the way in which a reliable, predictable and dependable partner just to the north is greatly to the benefit of the United States.

The United States is stronger, more secure and more prosperous having us here.

That doesn't mean that the path from here to there is going to be easy because the world has changed. President Donald Trump and his administration believe in re-establishing a different tariff

à travailler avec nos partenaires de l'ACEUM pour améliorer la sécurité et la prospérité économiques de l'Amérique du Nord. Merci. Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

Le président : Merci, madame l'ambassadrice. Je précise que la sénatrice Gerba, du Québec, et le sénateur Al Zaibak, de l'Ontario, se sont également joints à notre réunion.

[Français]

Chers collègues, je vous rappelle que vous disposez de trois minutes maximum chacun pour la première ronde de questions, ce qui comprend la question et la réponse.

[Traduction]

J'invite donc les membres du comité à poser des questions concises. Vous disposerez de trois minutes. Je vous demanderais donc de ne pas faire de trop longues introductions et de veiller à ce que l'ambassadrice et M. Moen aient suffisamment de temps pour vous répondre. Si nous avons assez de temps, nous aurons un deuxième tour.

Le sénateur Ravalia : Excellence, monsieur Moen, merci d'être ici aujourd'hui.

Madame l'ambassadrice, pourriez-vous nous dire quelle serait, à votre avis, la meilleure stratégie pour faire face aux politiques commerciales agressives des États-Unis en cette période particulièrement instable, récemment marquée par les tensions découlant de la fameuse publicité? Merci.

Mme Hillman : Je vous remercie de la question. Je crois vraiment — et je le dis à mon équipe ici à Washington et partout et tout le temps aux États-Unis —, que le Canada a une mission très précise aux États-Unis. En matière de commerce, notre mission très précise est d'obtenir un allègement tarifaire pour les secteurs d'activité touchés par les droits de douane découlant de l'article 232 afin de préserver et de maintenir la stabilité de notre environnement commercial — ou de revenir à un environnement commercial plus stable et prévisible — avec notre partenaire américain.

Le Canada a adopté des politiques visant à accroître l'utilisation intérieure de ses propres ressources et à élargir ses relations commerciales avec d'autres pays. Ce sont aussi des éléments très importants, mais, pour nous, ici aux États-Unis, ce qui compte, c'est de garder les yeux sur le ballon et de convaincre les Américains — et ce n'est pas si difficile à faire — qu'un partenaire prévisible et fiable dans le Nord est très avantageux pour eux.

Les États-Unis sont plus forts, plus sûrs et plus prospères grâce à nous.

Cela ne signifie pas pour autant que le chemin qui nous sépare de notre objectif sera facile, car le monde a changé. Le président Donald Trump et son administration estiment qu'il faut rétablir

norm. It is a tool important to him. That is a fact. We are working with that fact.

But we are going to be able to work with it in such a way that creates a new path for our two countries that builds on the areas in which we can work well together, that creates resilience for the Canadian economy, that makes sure we are able to weather this storm and that gets us back to a place with our partner that is a little more predictable.

Senator Ravalia: Thank you.

The Chair: I wish to acknowledge that Senator MacDonald of Nova Scotia has joined us.

Senator Coyle: It is great to see you again, ambassador.

Given where we are today, what do you see as the priority and the concrete next steps to getting that trade relationship and those trade negotiations back on track? What are those steps? Who are those players?

Ms. Hillman: In the trade space, the players here in the United States and the ones who have been empowered by the President to work with us on this are the U.S. Trade Representative, Ambassador Greer, and his team; Commerce Secretary Lutnick and his team; and, to a certain extent, Treasury Secretary Scott Bessent and his team. And then depending on some of the issues that we're talking about, it could be the Secretary of Energy. There could be other players who come to the table. That is the core group.

How do we do it? One thing I would like to say to everybody is our relationship with the United States is multi-faceted. I did a check-in with my team this afternoon. Just so everybody knows, over the course of the last four or five days, our entire team here has been continuing to work at senior levels with all of their counterparts, whether they are at the Department of State, the Department of Homeland Security, the White House, the Department of Energy or the environment department. All of these are still happening, including right up to the most senior levels.

This relationship is strong and resilient. There is so much we are doing together. The channels of communication are open, and we will get back to it because it is in the interests of Americans and it is in the interests of Canadians. That will ultimately guide the day.

Senator Coyle: It may be too early to ask this question, but for the review you mentioned that was announced on September 19, are there any early reports that you can give on the findings so far?

Ms. Hillman: You mean the public comment on the CUSMA review?

une norme tarifaire différente. C'est un outil important à ses yeux. C'est un fait. Nous travaillons en tenant compte de ce fait.

Cela étant, nous allons pouvoir créer une nouvelle voie pour nos deux pays en nous appuyant sur les domaines dans lesquels nous pouvons bien travailler ensemble, pour donner de la résilience à l'économie canadienne et nous permettre de traverser cette tempête et de nous retrouver avec notre partenaire à un endroit un peu plus prévisible.

Le sénateur Ravalia : Merci.

Le président : Je précise que le sénateur MacDonald, de la Nouvelle-Écosse, s'est joint à nous.

La sénatrice Coyle : C'est un plaisir de vous revoir, madame l'ambassadrice.

Compte tenu de la situation actuelle, quelles seraient, selon vous, les priorités et les prochaines mesures concrètes qui permettraient de rétablir cette relation commerciale et de relancer les négociations commerciales? Quelles seraient ces étapes? Qui en seraient les protagonistes?

Mme Hillman : Sur le plan commercial, les protagonistes, ici aux États-Unis, sont ceux qui ont été habilités par le président à travailler avec nous, à savoir le représentant au commerce des États-Unis, l'ambassadeur Greer, et son équipe; le secrétaire au commerce, M. Lutnick, et son équipe; et, dans une certaine mesure, Scott Bessent, secrétaire au Trésor, et son équipe. Ensuite, selon les enjeux à discuter, ce pourrait être le secrétaire à l'énergie. D'autres protagonistes pourraient être appelés à intervenir. Mais c'est le groupe central.

Comment nous faisons? Je voudrais que tout le monde comprenne que nos relations avec les États-Unis sont multidimensionnelles. J'ai fait le point avec mon équipe cet après-midi. Sachez que, durant les quatre ou cinq derniers jours, toute notre équipe a continué de travailler aux échelons supérieurs avec tous ses homologues, qu'ils soient du département d'État, du département de la Sécurité intérieure, de la Maison-Blanche, du ministère de l'Énergie ou du ministère de l'Environnement. Ces échanges se poursuivent, et ce jusqu'aux échelons les plus élevés.

Cette relation est solide et résiliente. Nous faisons énormément de choses ensemble. Les voies de communication sont ouvertes, et nous y reviendrons parce que c'est dans l'intérêt des Américains et des Canadiens. C'est ce qui prévaudra au bout du compte.

La sénatrice Coyle : Il est peut-être trop tôt pour poser cette question, mais, au sujet de l'examen annoncé le 19 septembre, pourriez-vous nous fournir des informations préliminaires sur les conclusions obtenues jusqu'ici?

Mme Hillman : Vous parlez des commentaires publics sur l'examen de l'ACEUM?

Senator Coyle: Yes.

Ms. Hillman: We do a bit of a tally every week. There are a number of things that Canadians are saying.

First and foremost, this resonates with what my team and I hear across the United States from American businesses and lawmakers as well. The first thing people say is, “Make sure we preserve this privileged trade relationship between our two countries. It is important to the prosperity of our community and to the efficiency and competitiveness of our company.” People are saying that in the United States to me almost every day, and Canadians are most certainly saying it to us as well.

Senator Coyle: Thank you.

[Translation]

Senator Hébert: Ambassador Hillman, it's good to see you again. I was fortunate enough to work with you and your teams for a period of time in my previous life. Welcome.

When the first wave of tariffs hit in 2019, we heard many people speak out. You said that your teams are working hard, and we know this, with officials from different states, with stakeholders and with Canada's allies across the United States. Do you feel that the influence of these movers and shakers, who greatly contributed to getting us out of the first wave of tariffs in 2019, may help us again? Or are we nowhere near the same situation as before, in terms of the influence of these people who could speak with Canada?

Ms. Hillman: I believe that, first and foremost, we should work with the President and his team. Of course, the President and his team set the policies. The President has a great deal of confidence in his tariff policy because he finds that it works for him from an economic standpoint, but also from the standpoint of negotiations on a multitude of issues.

So, naturally, we're focusing on him and his team and on the people around him. That said, his advisors and entourage include certain senators, governors and business leaders whom he greatly respects. It could also be good for us to find ways to connect with these people, so that they can learn all the important facts, should they ever meet with the President. That way, the President would know how they see things, and hopefully they see things in a way that supports our arguments.

La sénatrice Coyle : Oui.

Mme Hillman : Nous faisons un peu de décompte chaque semaine. Les Canadiens expriment un certain nombre de points de vue.

D'abord et avant tout, cela rejoint ce que mon équipe et moi entendons aux États-Unis de la part d'entreprises et de législateurs américains. La première chose qu'on nous dit, c'est : « Faites en sorte de préserver cette relation commerciale privilégiée entre nos deux pays. Elle est importante pour la prospérité de notre collectivité, mais aussi pour l'efficacité et la compétitivité de notre entreprise. » C'est ce qu'on me dit presque tous les jours aux États-Unis, et les Canadiens nous le disent aussi, évidemment.

La sénatrice Coyle : Merci.

[Français]

La sénatrice Hébert : Madame l'ambassadrice, c'est un plaisir de vous retrouver, puisque j'ai eu l'énorme privilège de travailler avec vous et vos équipes pendant un certain temps par le passé dans ma vie antérieure. Bienvenue.

Lorsqu'on avait eu la première salve de tarifs en 2019, on avait entendu beaucoup de voix s'élever. Vous avez mentionné que vos équipes travaillent très fort, et on le sait, avec les représentants des différents États, les intervenants et les alliés que le Canada a partout aux États-Unis. Sentez-vous que l'influence de ces forces vives qui nous avait grandement aidés en 2019 à nous sortir de cette première salve de tarifs nous aidera éventuellement? Ou ne sommes-nous pas du tout dans cette même situation que ce que nous avons connu par le passé par rapport au pouvoir d'influence de ces voix qui pourraient parler avec le Canada?

Mme Hillman : Je crois que, premièrement et surtout, nous devrions faire affaire avec le président et son équipe. C'est bien sûr le président qui, avec son équipe, établit ses politiques et qui a beaucoup de confiance dans sa politique tarifaire, car il trouve que c'est quelque chose qui marche pour lui du point de vue économique, mais aussi du point de vue des négociations sur une multitude de sujets.

Donc, nous mettons bien sûr l'accent sur lui et sur son équipe, et sur les gens qui l'entourent. Cela dit, parmi les gens qui l'entourent et le conseillent, nous retrouvons certains sénateurs, certains gouverneurs, certains chefs d'entreprise qu'il respecte beaucoup. Si nous pouvons nous assurer d'avoir des voies de communication avec ces gens-là, afin qu'ils puissent connaître tous les faits importants, au cas où ils seraient devant le président ou avec lui, pour que le président sache comment eux voient les choses — et espérons qu'ils les voient d'une manière qui soutienne nos arguments —, cela peut aussi être très bien pour nous.

However, I believe that the situation is different from last time. People are telling us this and we can see it clearly. The person calling the shots in the United States right now is clearly President Trump. We're engaging with him quite effectively at this time. The Prime Minister has established a strong and open relationship with him. This is key.

Senator Gerba: Thank you, Your Excellency. It's always good to see you again. We have many memories in Washington. I imagine that this can't be easy for you. We offer you our wholehearted encouragement in this work, which certainly isn't plain sailing.

To follow up on Senator Hébert's question, do American lawmakers and members of Congress really have a say in the President's decisions? That's my first question.

I really wanted to hear your thoughts on my second question, which concerns the approaches taken by Mexico and Canada in terms of trade and diplomacy regarding tariffs. Some observers have described Mexican President Claudia Sheinbaum's approach to the American tariffs imposed by President Trump as cautious and measured. Do you think that this approach has paid off? Do you think that Canada could take this approach and avoid provoking President Trump?

Ms. Hillman: First, thank you, senator. It's a pleasure to see you again as well.

I believe that, yes, President Trump really likes to surround himself with different people who provide opinions, information and facts. When I saw the President, I noticed that he asked many questions and sought out opinions and advice from a variety of sources. This means that some people in Congress are allies who have the President's ear. This doesn't mean that he'll follow the advice of any particular person. He listens and makes his own decision.

In terms of our approach to the United States, Mexico or other countries, I believe that each country is trying to find an approach that works for their country. Mexico's issues with the United States are different from our issues. They have a great many issues. In my opinion, the most challenging issues aren't related to tariffs. They concern national security, the border and drugs. The United States is putting tremendous pressure on Mexico in these areas. For us, the most significant and challenging issue is tariffs. As a result, we're choosing a response that reflects our priorities and our discussions with the Americans. It's different for each country.

Par contre, je crois que ce n'est pas la même situation que la dernière fois. Les gens nous le disent et nous le voyons très bien : celui qui décide aux États-Unis en ce moment, c'est manifestement le président Trump. Nous nous engageons avec lui d'une façon très efficace en ce moment. Le premier ministre a établi avec lui une relation forte et ouverte, ce qui est très important.

La sénatrice Gerba : Merci, Votre Excellence. C'est toujours un plaisir de vous retrouver; on se souvient de beaucoup de choses à Washington. J'imagine que cela ne doit pas être facile pour vous, et vous avez tous nos encouragements pour ce travail qui n'est sûrement pas évident.

Pour poursuivre dans la foulée de la question de la sénatrice Hébert, les parlementaires et les membres du Congrès américain sont-ils vraiment écoutés par rapport aux décisions de leur président? C'est une première question.

Ma deuxième question est celle sur laquelle je voulais vraiment avoir votre avis, au sujet de l'approche entre le Mexique et le Canada, quant à leurs approches commerciales et diplomatiques par rapport aux droits de douane. Certains observateurs ont décrit l'approche de la présidente du Mexique, Claudia Sheinbaum, face aux droits de douane américains imposés par le président Trump, comme prudente et mesurée. Pensez-vous que cette approche a été payante? Pensez-vous que le Canada pourrait adopter cette approche et éviter de provoquer le président Trump?

Mme Hillman : Premièrement, merci, madame la sénatrice; c'est un plaisir de vous revoir aussi.

Je crois que, oui, en effet, le président Trump aime beaucoup s'entourer de différentes personnes qui lui donnent leurs avis, des données et des faits. Quand j'ai vu le président, j'ai constaté qu'il posait beaucoup de questions et qu'il s'intéressait à obtenir des avis et des conseils d'un peu partout. Cela veut dire qu'il y en a certains au Congrès qui sont des alliés et qui sont des personnes qui ont l'écoute du président. Cela ne veut pas dire qu'il va suivre le conseil d'une personne ou d'une autre. Il écoute et prend sa propre décision.

Pour ce qui est de notre approche vis-à-vis des États-Unis, du Mexique ou d'autres pays, je crois que chaque pays essaie de trouver une approche qui fonctionne pour son pays. Les enjeux du Mexique avec les États-Unis sont différents des nôtres. Ils ont énormément d'enjeux, et selon moi, les enjeux les plus difficiles ne sont pas liés aux tarifs; ils sont liés à la sécurité nationale, la frontière et la drogue. C'est là où les États-Unis mettent énormément de pression sur le Mexique. Pour nous, l'enjeu le plus important et le plus difficile, ce sont les mesures tarifaires, ce qui fait que nous choisissons une façon de réagir qui est propre à nos priorités et à la conversation que nous avons avec les Américains. C'est différent d'un pays à l'autre.

[English]

Senator Dean: Thanks for joining us today.

I have two quick questions. Can you talk about the impact of Canada's deferral of the digital services tax, or DST, as well as what that bought us and whether or not it is possible it may be back?

Second, do you think that Canada's relatively incremental approach in terms of taking a position on Palestine could be a factor in these talks, depending on how quickly those might intensify?

Ms. Hillman: On the DST, I think it was an issue that was of interest and a priority for the President but became a flashpoint — or accelerated, maybe I should say — quite quickly in his mind. The solution we found or the decision we made was important to be able to maintain a constructive conversation and relationship with the President.

It is something that has contributed to an overall atmosphere between our leaders that is constructive and, I think, ultimately very important for Canada.

As to the rest of the legislation, those questions are really not for me as the Ambassador to the United States.

On Canadian foreign policy choices, whether it be Palestine or others, my perception here in the United States is that it is important to talk to our American colleagues about our position on issues. It is important to give them notice of our perspective. A “no surprises” kind of approach is important. But they are very able to recognize that even their closest partners have different views on key issues that are very complicated in this world. From what I have observed, that can lead to some frank conversations but hasn't really spilled over from a foreign policy domain into an economic domain.

Senator Wilson: It is good to see you again, ambassador. Thank you for the work that you do every day in Washington on behalf of Canadians.

Obviously, hailing from British Columbia, softwood lumber is a very important issue to us. You've probably heard our premier's frequent refrain, saying that Russia has more favourable treatment on softwood lumber into the United States than Canada. It is clearly a priority.

From what we were seeing and reading, prior to the pause we are in right now, it was looking like a deal on aluminum, steel and energy might be in the offing. What are your thoughts on the likelihood of an agreement in the near term in relation to some of the other priority sectors, like softwood lumber and autos?

[Traduction]

Le sénateur Dean : Merci d'être parmi nous aujourd'hui.

J'ai deux brèves questions. Pourriez-vous nous parler des répercussions du report de la taxe sur les services numériques au Canada et nous dire ce qu'elle nous a permis d'obtenir et s'il est possible qu'elle soit rétablie?

Deuxièmement, pensez-vous que la position relativement graduelle du Canada au sujet de la Palestine pourrait être un facteur dans ces pourparlers, compte de leur accélération éventuelle?

Mme Hillman : À mon avis, cette taxe était un enjeu qui intéressait le président et qui était prioritaire pour lui, mais qui est devenu un sujet brûlant — ou devrais-je peut-être dire — qui s'est rapidement intensifié dans son esprit. La solution que nous avons trouvée ou la décision que nous avons prise était importante pour pouvoir maintenir des discussions et des relations constructives avec le président.

Cela a contribué à installer un climat général constructif entre nos dirigeants, et je crois que, au final, c'est très important pour le Canada.

Quant au reste de la loi, ces questions ne sont pas vraiment de mon ressort comme ambassadrice aux États-Unis.

Concernant les choix du Canada en matière de politique étrangère, qu'il s'agisse de la Palestine ou d'autres enjeux, j'ai l'impression, vu d'ici aux États-Unis, qu'il est important de parler à nos collègues américains de notre position à certains égards. Il est important de les informer de notre point de vue. Il est important de ne pas les surprendre. Mais ils sont tout à fait capables de reconnaître que même leurs partenaires les plus proches ont des points de vue différents sur des enjeux fondamentaux très complexes dans le monde. D'après mes observations, cela peut mener à de franches discussions, mais cela n'a pas vraiment filtré de la politique étrangère au domaine économique.

Le sénateur Wilson : Je suis heureux de vous revoir, madame l'ambassadrice. Merci du travail que vous faites chaque jour à Washington au nom des Canadiens.

En Colombie-Britannique, dont je suis originaire, le bois d'œuvre est évidemment un enjeu très important. Vous avez probablement entendu notre premier ministre répéter que la Russie accorde un traitement plus favorable aux États-Unis qu'au Canada à cet égard. C'est clairement une priorité.

D'après ce que nous avons vu et lu, avant l'interruption actuelle des discussions, on en était presque à une entente sur l'aluminium, l'acier et l'énergie. Quelle est, d'après vous, la probabilité qu'un accord soit conclu à court terme pour certains autres secteurs prioritaires, comme le bois d'œuvre et l'automobile?

Ms. Hillman: Thanks, senator. It is nice to see you too. That's a very important question, and it's very important to provide some sort of context around the discussions.

First, to be very clear, Canada is seeking to alleviate, remove, reduce all of the section 232 tariffs or other duties that are on Canada now. That includes forest products, softwood lumber, steel, aluminum, automobiles and other products. We're working on all of it, and we're raising all of it. On softwood lumber, I can say to you quite clearly there is not a single meeting that we have with the U.S. Trade Representative where we do not assert and argue that this has to be dealt with and dealt with quickly for all of the reasons that we know.

In the conversations that have been progressing well in recent weeks, the United States expressed to us the desire to start with a few issues and try to move those along, while not jettisoning the others, but maybe accelerating conversations on some of them first and moving the others in afterwards. They have brought to the table steel and aluminum.

We met them in that place and talked to them about steel and aluminum. But, in doing so, we never abandoned what we want to see on softwood lumber and what we're looking for on autos.

In the way that this has been characterized or discussed publicly, it may have been lost that one is not addressed to the exclusion of the other. That's not what is happening. It's more a question of sequencing, at least in the U.S.'s eyes. The U.S. is saying, "We would like to sequence it this way." Quite frankly, Canada wants to get as many points on the board as fast as we can. We will do so by meeting them where we are. But softwood lumber is, as I say, always part of the discussion.

Senator Al Zaibak: Good to see you again, Ambassador Hillman. I echo my honourable colleagues' appreciation of your work.

My question relates to President Trump's recent announcement that he is terminating all trade negotiations with Canada following the airing of an anti-tariff advertisement funded by the Ontario government and reportedly seen as critical of U.S. policy.

Could you please update the committee on how those negotiations were progressing before this disruption? What, if any, channels of communication remain open with Washington since that announcement, in addition to the other channels you have mentioned earlier?

Ms. Hillman: Thank you, senator. It's nice to see you.

Mme Hillman : Merci, sénateur. Je suis heureuse de vous revoir, moi aussi. C'est une question très importante, et il faut situer les discussions dans leur contexte.

Tout d'abord, pour être très claire, je dirais que le Canada cherche à atténuer, à supprimer ou à réduire tous les droits de douane découlant de l'article 232 qui sont actuellement imposés au Canada. Cela comprend les produits forestiers, le bois d'œuvre, l'acier, l'aluminium, les automobiles et d'autres produits. Nous y travaillons et nous soulevons toutes ces questions. Au sujet du bois d'œuvre, je peux vous dire sans équivoque que pas une seule réunion ne se passe avec le représentant au commerce des États-Unis où nous ne rappelions pas que cette question doit être réglée rapidement pour toutes les raisons que nous connaissons.

Dans le cadre des discussions fructueuses des dernières semaines, les États-Unis nous ont dit souhaiter commencer par certains enjeux pour essayer de faire avancer les choses, sans abandonner les autres, mais peut-être en accélérant les discussions sur certains d'entre eux d'abord et en reportant les autres. C'est ainsi qu'ils ont mis l'acier et de l'aluminium sur la table.

Nous les avons rencontrés à mi-chemin et leur avons donc parlé d'acier et d'aluminium. Pour autant, nous n'avons jamais abandonné ce que nous voulons pour le bois d'œuvre et le secteur de l'automobile.

Compte tenu des analyses et descriptions médiatisées, on a peut-être perdu de vue qu'une discussion n'exclut pas les autres. Ce n'est pas ce qui se passe. C'est plutôt un séquençage, du moins pour les États-Unis, qui expliquent comment ils souhaitent procéder. À vrai dire, le Canada veut marquer le plus de points possibles aussi rapidement que possible. Nous le ferons en les rencontrant à mi-chemin. Mais, comme je l'ai dit, le bois d'œuvre fait toujours partie de la discussion.

Le sénateur Al Zaibak : Je suis heureux de vous revoir, madame l'ambassadrice. Comme mes honorables collègues, je vous suis reconnaissant de votre travail.

Ma question porte sur la décision récente du président Trump de mettre fin à toutes les négociations commerciales avec le Canada à la suite de la diffusion d'une publicité anti-tarif financée par le gouvernement de l'Ontario et apparemment perçue comme une critique de la politique américaine.

Pourriez-vous informer le comité de l'état des négociations avant cette interruption? Quelles voies de communication, s'il en est, restent ouvertes avec Washington depuis cette annonce, en plus des autres voies dont vous avez parlé tout à l'heure?

Mme Hillman : Merci, sénateur. Heureuse de vous revoir.

Since the Prime Minister's visit earlier this month, we have had much more intensive discussions, essentially, almost daily for a couple of weeks. As I say, our focus in those discussions has been on the section 232 tariffs because that is where the Canadian industry and Canadians are being most seriously affected, as well as the duties on softwood lumber.

We did make some important steps forward. We did. We were trying to work out the contours of a first step in an agreement between Canada and the United States and what it could look like. We were exchanging views on that, and we were putting those views on paper.

We still had gaps in our different perceptions of what would make a good deal. We weren't there yet, but we were working on narrowing those. We had certainly succeeded in narrowing some of them.

There is still work to do. I don't suggest that we were on the verge of an arrangement, but we had made more progress, in my opinion, in those weeks than we had in a very long time.

In terms of the channels of communication that remain open, there are many. As I think was reported today, the Prime Minister had some exchanges with President Trump in Asia. At the very top, those channels of communication remain open.

I have had exchanges here with a number of my contacts in the administration. My team has also been having contacts. They're not expressly on the trade negotiations because people have been advised by their leader that it is on pause right now, but we have a lot of different things that we can talk about. There is also just the effort of checking in and making sure that those relationships stay healthy and strong.

Senator Adler: Ambassador, this is not a question that I'm happy with, but it is a question that I think the public is asking. Is the U.S. administration serious about destroying the automotive industry in this country?

Ms. Hillman: Senator, I don't believe that the U.S. administration is interested in destroying the Canadian auto sector. I would look to what the President has said publicly most recently in the Oval Office, where I think he said that Canada and the U.S. "conflict" and our Prime Minister said "compete" in some areas that are important to the President. And I don't know his exact words — I'm sorry — off the top of my head, but he also said we will find something that works for us and for both of us.

I believe that to be true based on more technical discussions that I have had here in Washington. It's a challenging issue for the United States because the President is very focused on auto

Depuis la visite du premier ministre au début du mois, nous avons eu des discussions beaucoup plus intenses, presque quotidiennes, pendant quelques semaines. Nous avons surtout discuté des droits de douane découlant de l'article 232, parce que c'est là que les entreprises canadiennes et les Canadiens sont le plus durement touchés, mais aussi des droits de douane sur le bois d'œuvre.

Nous avons fait des progrès importants. Vraiment. Nous tentions de définir les grandes lignes d'une première étape vers un accord entre le Canada et les États-Unis et ce à quoi cet accord pourrait ressembler. Nous échangeons des points de vue à ce sujet et nous les mettons sur papier.

Il y avait encore des divergences dans nos perceptions respectives de ce que serait un bon accord. Nous n'étions pas encore au bout de nos efforts, mais nous étions effectivement en train de réduire ces divergences.

Il y a encore du travail à faire. Je ne prétends pas que nous étions sur le point de conclure une entente, mais, à mon avis, nous avons fait plus de progrès au cours de ces semaines que nous n'en avons faits depuis très longtemps.

Quant aux voies de communication, beaucoup restent ouvertes. Comme on l'a fait savoir aujourd'hui, je crois, le premier ministre a eu des échanges avec le président Trump en Asie. Au sommet, les voies de communication restent ouvertes.

J'ai eu des échanges ici avec plusieurs de mes contacts dans l'administration. Mon équipe a également eu des contacts. Ces gens ne participent pas expressément aux négociations commerciales, puisque leur chef les a informés qu'elles étaient interrompues, mais on peut discuter de beaucoup d'autres choses. Nous veillons également à ce que ces relations restent saines et solides.

Le sénateur Adler : Madame l'ambassadrice, ce n'est pas une question qui me fait plaisir, mais je crois que c'est une question que le population se pose. L'administration américaine songe-t-elle sérieusement à détruire le secteur automobile au Canada?

Mme Hillman : Sénateur, je ne crois pas que l'administration américaine souhaite détruire le secteur canadien de l'automobile. J'invoquerais les propos récents du président, qui a déclaré publiquement au bureau ovale que le Canada et les États-Unis sont en « conflit », tandis que notre premier ministre a dit qu'ils étaient « en concurrence » dans certains domaines qui sont importants pour le président. Et je ne sais plus dans quels termes exacts — je suis désolée —, mais, de mémoire, il a aussi dit qu'on trouverait une solution qui convienne aux États-Unis et aux deux pays.

D'après les discussions plus techniques que j'ai eues ici à Washington, je crois que c'est vrai. C'est une question difficile pour les États-Unis, parce que le président s'intéresse de près

manufacturing jobs, but I am confident that we will find some sort of a path.

I would also point out that in the section 232 auto tariffs, which, of course, are harmful to our sector, there is a recognition that Canada is the biggest customer for American auto exports by far.

We buy about 70% of the heavy trucks that the United States sells. When we focus on how this relationship is good for the United States and it's good for American workers, we find avenues that can be fruitful for solutions.

It's important for us to be strong and to be firm, but also to ensure that we understand the objectives of the President and see how we can demonstrate that in staying close and partnering with Canada, some of those objectives are already being met.

Senator MacDonald: It's great to see you again, ambassador. I was looking at the cumulative tariffs that both Canada and Mexico are experiencing, and according to the numbers I saw, the overall cumulative tariff rate for Mexico is about 4.7%. The overall cumulative tariff rate for Canada is about 12.6%. Why do we find ourselves being tariffed at a higher rate in response from the U.S. as opposed to Mexico? What do you think the source of this is?

Ms. Hillman: Thank you, senator. I will have to ask my colleague Martin Moen to answer if he can or get back to you, but my understanding is that our average tariff rate is not 12.6%. I think it's more in the line of 6%, but we can get back to you and get those numbers correct.

Senator MacDonald: Okay.

Ms. Hillman: Coming back to what I said earlier, we have, as does Mexico, the same equivalent tariffs on section 232 products. We have products that are tariffed under the broad-based IEEPA tariffs, as it's called. This tariff applies across our economy, but there is a carve-out for anything that complies with CUSMA.

When you put those two things together, 85% of the exports from Canada into the United States are tariff-free. The tariffs lie primarily in the section 232 areas because Canada is well over 90% CUSMA-compliant in the exports it sends to the United States. Those are tariff-free. I don't want to suggest for one second that where our industries are being tariffed, they're not suffering. We know they are. It's difficult for them, and that's where we are focusing our attention.

We will get back to you on the comparison of the generalized tariff rate, unless Mr. Moen knows the answer right away. That gap is not what I understand it to be.

aux emplois dans le secteur de la fabrication automobile, mais je suis convaincue que nous trouverons un moyen.

Je précise par ailleurs que, dans les dispositions de l'article 232 concernant les droits de douane sur les automobiles, qui sont bien sûr préjudiciables à notre secteur, on reconnaît que le Canada est de loin le plus gros client des entreprises d'exportation d'automobiles américaines.

Nous achetons environ 70 % des camions lourds que vendent les États-Unis. Quand nous rappelons que cette relation est bonne pour les États-Unis et bonne pour les travailleurs américains, nous trouvons des solutions qui peuvent être fructueuses.

Il est important pour nous d'être forts et fermes, mais aussi de comprendre les objectifs du président et de déterminer comment démontrer que la proximité du Canada et les partenariats avec lui permettent déjà de concrétiser certains de ces objectifs.

Le sénateur MacDonald : C'est un plaisir de vous revoir, madame l'ambassadrice. J'examinais les droits de douane cumulatifs imposés au Canada et au Mexique, et, d'après les chiffres que j'ai vus, le taux tarifaire cumulatif global pour le Mexique est d'environ 4,7 %, tandis que le taux tarifaire cumulatif global pour le Canada est d'environ 12,6 %. Pourquoi les États-Unis nous imposent-ils des tarifs plus élevés qu'au Mexique? Selon vous, quelle en est la raison à l'origine?

Mme Hillman : Merci, sénateur. Je vais devoir demander à mon collègue Martin Moen de répondre s'il le peut ou de vous revenir à ce sujet, mais je crois que notre taux moyen n'est pas de 12,6 %. C'est plutôt de l'ordre de 6 %, mais nous pourrions vous revenir avec les chiffres exacts.

Le sénateur MacDonald : D'accord.

Mme Hillman : Pour revenir à ce que j'ai dit tout à l'heure, nous avons les mêmes tarifs équivalents que le Mexique sur les produits visés par l'article 232. Nous avons des produits qui sont assujettis aux tarifs généraux de ce qu'on appelle l'IEEPA. Ces tarifs s'appliquent à l'ensemble de notre économie, mais les produits conformes à l'ACEUM en sont exclus.

Si l'on combine ces deux éléments, 85 % des exportations du Canada vers les États-Unis sont exemptes de droits de douane. Les tarifs s'appliquent surtout aux secteurs visés par l'article 232, puisque le Canada est conforme à plus de 90 % aux dispositions de l'ACEUM pour ses exportations vers les États-Unis. Ces produits sont exempts de droits de douane. Je ne prétends pas un seul instant que nos secteurs tarifés ne souffrent pas. Nous savons qu'ils souffrent. C'est difficile pour eux, et c'est l'objet de toute notre attention.

Nous vous reviendrons sur la comparaison du taux tarifaire généralisé, à moins que M. Moen ait la réponse en main. Mais je ne crois pas que ce soit le cas.

Senator MacDonald: As was mentioned here, the Ford government has a \$75-million ad campaign going at the American administration, and now the British Columbia premier is talking about doing the same thing. I'm certainly of the opinion that's not necessarily a good negotiating tactic. What feedback are you getting from your American counterparts on these developments?

Ms. Hillman: Thank you, senator. I have not received any feedback personally on a potential British Columbia ad campaign, and the feedback that has been received on the Ontario ad campaign is quite public, so people will have seen that.

The Chair: Mr. Moen, do you have an answer to the question the senator put?

Martin Moen, Associate Assistant Deputy Minister, Trade Policy and Negotiations, Global Affairs Canada: Unfortunately, I don't have a clear answer, as these are not numbers I've heard before. As the ambassador has pointed out, you have the section 232 duties, and you have the so-called IEEPA duties, and in that regard our treatment is the same.

Canada and Mexico face separate duties that are not part of presidential decisions but actually come from anti-dumping and countervailing duty investigations. In the case of softwood lumber, we would argue and are arguing that those duties are unjustified, that we are not causing the injury that is claimed and that the calculations for the duty rates are flawed.

Those duties are different between the two countries because we ship different things and are subject to different kinds of investigations. For example, there are duties on tomatoes from Mexico and not on tomatoes from Canada, and there are duties on softwood lumber from Canada while there's very little softwood lumber exports from Mexico to the United States and no duties.

That could be it. We will look and see if there's anything like that, but that's very hard to calculate because that's changing all the time. That does not really come from a presidential or other decision. That's a functioning of the U.S. legal processes and their application to the two different economies. That might be the cause of some discrepancy in the tariff calculations, but those aren't the kinds of differences that will stem from policy decisions taken as a result of the President's proclamations. It's a separate area of concern in some cases for Canada, but it's a separate area.

Ms. Hillman: After flipping through my materials, as of the beginning of September, the weighted average tariff applied to Canada was 5.6%. We can provide you with an update as of today's date, but as of the beginning of September, it was 5.6%.

Le sénateur MacDonald : Comme on l'a dit ici, le gouvernement Ford mène une campagne publicitaire de 75 millions de dollars contre l'administration américaine, et voilà que le premier ministre de la Colombie-Britannique parle de faire la même chose. À mon avis, ce n'est pas nécessairement une bonne tactique de négociation. Quels sont les commentaires de vos homologues américains à cet égard?

Mme Hillman : Merci, sénateur. Personnellement, je n'ai pas eu de réactions concernant une éventuelle campagne publicitaire de la Colombie-Britannique, et les réactions à la campagne publicitaire de l'Ontario sont très publiques. Les gens les auront donc vues.

Le président : Monsieur Moen, avez-vous une réponse à la question du sénateur?

Martin Moen, sous-ministre adjoint délégué, Politique et négociations commerciales, Affaires mondiales Canada : Malheureusement, je n'ai pas de réponse claire, car je n'ai pas eu connaissance de ce genre de chiffres. Comme l'a rappelé l'ambassadrice, il y a les droits découlant de l'article 232 et les droits découlant de l'IEEPA. À cet égard, notre traitement est le même.

Le Canada et le Mexique sont assujettis à des droits distincts qui ne font pas partie des décisions présidentielles, mais qui découlent en fait de procédures antidumping et antisubventions. Dans le cas du bois d'œuvre, nous estimons que ces droits sont injustifiés, que nous ne causons pas le préjudice allégué et que les calculs relatifs aux taux des droits sont erronés.

Ces droits sont différents d'un pays à l'autre, parce que nous expédions des produits différents et faisons l'objet de différents types de procédures. Par exemple, il y a des droits sur les tomates du Mexique, mais pas sur celles du Canada, et il y a des droits sur le bois d'œuvre du Canada, alors qu'il y a très peu d'exportations de bois d'œuvre du Mexique vers les États-Unis et donc aucun droit.

C'est possible. Nous allons vérifier s'il y a quelque chose de ce genre, mais c'est très difficile à calculer parce que cela change tout le temps. Cela ne vient pas vraiment d'une décision présidentielle ou autre. C'est le fonctionnement des procédures juridiques américaines et leur application à deux économies différentes. C'est peut-être la cause de certains écarts dans le calcul des tarifs, mais ce ne sont pas des différences attribuables à des décisions politiques découlant de proclamations du président. C'est un sujet de préoccupation distinct dans certains cas pour le Canada, mais c'est un enjeu distinct.

Mme Hillman : J'ai parcouru ma documentation, et, au début de septembre, le tarif moyen pondéré appliqué au Canada était de 5,6 %. Nous pouvons vous fournir une mise à jour en date d'aujourd'hui, mais, au début de septembre, c'était 5,6 %.

The Chair: Okay, if that can be sent to us in writing to the attention of the clerk, Chantal Cardinal, that would be great. Thank you.

Senator Ataullahjan: Ambassador, I want to thank you for the job you're doing in very difficult circumstances. We just returned from the Inter-Parliamentary Union, or IPU, meeting in Geneva, and Canada was quite in demand. On our European allies, some are more worried than others about the conversations taking place here in Canada and how we're dealing with it. Sometimes we could answer their questions and sometimes we couldn't.

Those were confidential one-on-one meetings we had with different countries, so I don't want to repeat them, but there was general concern, and this is not the first time. Six months earlier, we were in Uzbekistan and some of the same countries met us and asked us these questions.

I know we have allies, so what are the private conversations that those allies are having with you? When I was in the U.S. earlier, quite a few people walked up to us. When I was crossing at the airport, a man said, "I apologize. We really like Canadians." Are you hearing that privately also?

Ms. Hillman: Thank you, senator. I have to say that every single day, I hear messages of friendship from Americans. It's not just the Americans whom I deal with in Congress or in the administration, where I do hear many messages of friendship, and I do think it's important to emphasize this. There are many people in this administration — as the President has expressed himself — who are very fond of Canada and fond of Canadians, eager to share stories and eager to try to do things together.

The policies being put in place, by the way, apply to the whole world. This tariff policy applies to the whole world, not just us. We feel it from our perspective, but I can assure you that the European Union and Brazil and other countries are feeling it acutely as well.

We have to understand that sometimes these things aren't specifically targeted just to us. It is a policy that the government here in the United States is putting in place for the whole world.

Another thing I do notice — and I think this is really important — is I don't think there is a single event that I go to, whether it's a small dinner or a huge reception, where I don't have many Americans coming up to me and saying, "I really love Canada. I value Canadians. I lived for a while in Toronto. My daughter went to school in Prince Edward Island. My wife is from Winnipeg." Whatever the issue might be, people are always seeking to make these personal connections with us and seeking to reinforce these personal connections.

Le président : Très bien. Si vous pouviez nous envoyer cela par écrit à l'attention de Chantal Cardinal, la greffière, ce serait vraiment bien. Merci.

La sénatrice Ataullahjan : Madame l'ambassadrice, je tiens à vous remercier du travail que vous faites dans des circonstances très difficiles. Nous revenons tout juste d'une réunion de l'UIP, l'Union interparlementaire, à Genève, et le Canada était très en demande. Certains de nos alliés européens sont plus préoccupés que d'autres par les discussions qui se déroulent ici au Canada et par notre approche. Nous avons parfois pu répondre à leurs questions, et d'autres fois non.

Nous avons eu des rencontres individuelles confidentielles avec des représentants de différents pays, et je ne veux rien révéler, mais on perçoit une inquiétude générale, et ce n'est pas la première fois. Il y a six mois, nous étions en Ouzbékistan, et les représentants de certains des mêmes pays nous ont rencontrés et nous ont posé ces questions.

Je sais que nous avons des alliés. Quelles sortes de conversations privées ces alliés ont-ils avec vous? Quand j'étais aux États-Unis récemment, pas mal de gens se sont approchés de nous. Au moment où je traversais l'aéroport, un homme m'a dit : « Je m'excuse. Nous aimons vraiment les Canadiens. » Est-ce qu'on vous dit ce genre de choses en privé, à vous aussi?

Mme Hillman : Merci, sénatrice. Je dois dire que c'est tous les jours que des Américains m'envoient des messages d'amitié. Et je crois important de souligner qu'il ne s'agit pas seulement des Américains avec qui je discute au Congrès ou dans l'administration, où l'on m'envoie aussi beaucoup de messages d'amitié. Il y a beaucoup de gens dans cette administration — comme le président l'a dit lui-même — qui aiment beaucoup le Canada et les Canadiens, qui sont impatients de partager leurs expériences et qui sont désireux d'essayer de faire des choses ensemble.

Les politiques mises en place, soit dit en passant, s'appliquent au monde entier. Cette politique tarifaire s'applique au monde entier, pas seulement à nous. Nous la percevons de notre point de vue, mais je peux vous assurer que l'Union européenne, le Brésil et d'autres pays la perçoivent aussi vivement.

Il faut comprendre que, parfois, ces mesures ne nous visent pas uniquement. C'est une politique que le gouvernement américain applique au monde entier.

Je remarque autre chose, et je pense que c'est très important. Il n'y a pas un seul événement auquel j'assiste, qu'il s'agisse d'un petit dîner ou d'une grande réception, où je ne reçoive pas le témoignage d'Américains qui viennent me dire : « J'aime vraiment le Canada. J'apprécie les Canadiens. J'ai vécu un certain temps à Toronto. Ma fille est allée à l'école à l'Île-du-Prince-Édouard. Ma femme vient de Winnipeg. » Quel que soit le problème, les gens cherchent toujours à entrer en relation personnellement avec nous et à consolider ces relations.

Does that make it easier for some of our sectors and workers who are feeling the pain? Probably not, but for someone like me, where I'm trying to look to the medium and long term, those kinds of feelings and relationships will be important for us to figure out how we will get back on track, where we will get our support from within the United States and how we will proceed moving forward in this relationship as it shifts and evolves.

I am encouraged by that. I hope that Canadians understand that we can find the policies of the government difficult and they can be something making life hard for Canadians, but America is a big place and there a lot of people who have very, very strong and favourable opinions toward us.

The Chair: I am going to use my privilege as chair to ask the ambassador a question. It is something that does not involve tariffs, but it is an important issue. It is about how we in Canada and our successive governments have been an ally in the protection of the vulnerable Porcupine caribou herd and the concerns related to the Arctic National Wildlife Refuge in Alaska, which, of course, straddles into the Yukon as well. The licensing agreements that had been extant under the Biden administration were lifted last week by the U.S. administration.

Ambassador, I know that you have a lot on your plate. I wonder if this is figuring into some of the discussions in terms of work that some in the embassy might do.

I mention it as well because when I was posted in Washington many years ago, it was a big file for us at the time. It looks like it is back.

Ms. Hillman: Thank you, Mr. Chair.

It is back. In the time that I have been here, the first Trump administration was pursuing a change in policy there and did pursue a change in policy there. The Biden administration put the protections back in place. Now they have come off again. This is the nature of that debate within the United States.

We have remained a strong and fierce ally in the protection of that space and in the protection of the caribou. Yes, we have an environment team here. We also have a team working closely on Arctic issues now, probably closer than I have ever seen in my tenure, which is now in its ninth year here in Washington. This is on their agenda as well.

It is a complicated one, because this administration is quite categorical in its view that there should be exploration in that zone. One question raised with me is whether or not there is any economic interest in doing that. That is cold comfort, I am sure, for those who are looking for safeguards.

Est-ce que cela facilite la vie à certains de nos secteurs et de nos travailleurs qui souffrent? Probablement pas, mais, pour quelqu'un comme moi, qui essaie d'envisager le moyen et le long terme, ce genre d'expressions et de relations sera important pour déterminer comment retrouver le cours normal des choses, comment trouver des appuis au sein même des États-Unis et comment procéder pour avancer dans cette relation à mesure qu'elle change et évolue.

Cela m'encourage. J'espère que les Canadiens comprennent que nous pouvons trouver les politiques du gouvernement difficiles et qu'elles peuvent rendre la vie des Canadiens pénible, mais l'Amérique est un immense territoire, et il y a beaucoup de gens qui ont des opinions extrêmement fortes et favorables à notre égard.

Le président : Je vais utiliser mon privilège de président pour poser une question à l'ambassadrice. Il s'agit de la manière dont nous, au Canada, et nos gouvernements successifs, avons été des alliés dans la protection du troupeau vulnérable de caribous de Porcupine, et des partenaires dans les préoccupations liées à la réserve faunique nationale de l'Arctique en Alaska, qui, bien sûr, s'étend également jusqu'au Yukon. Les accords de licence qui étaient en vigueur sous l'administration Biden ont été abrogés la semaine dernière par l'administration américaine.

Madame l'ambassadrice, je sais que vous avez beaucoup de pain sur la planche. Ce sujet fait-il partie des discussions dans le cadre du travail de certains membres de l'ambassade?

J'en parle aussi parce que, quand j'ai été affecté à Washington il y a de nombreuses années, c'était un dossier important pour nous à l'époque. On dirait qu'il est de retour.

Mme Hillman : Merci, monsieur le président.

Il est de retour, en effet. Depuis que je suis ici, la première administration Trump a cherché à modifier sa politique à cet égard et elle l'a fait. L'administration Biden avait rétabli les mesures de protection. Elles viennent d'être éliminées encore une fois. C'est la nature du débat aux États-Unis.

Nous sommes restés un allié solide et déterminé dans la protection de cet espace et dans la protection du caribou. Oui, nous avons une équipe de l'environnement ici. Nous avons également une équipe qui collabore étroitement sur les enjeux de l'Arctique, probablement plus que je n'en ai jamais vu depuis mon entrée en fonction, c'est-à-dire depuis maintenant neuf ans ici à Washington. C'est aussi à l'ordre du jour de cette équipe.

C'est une question complexe, parce que le gouvernement actuel est tout à fait catégorique quand il dit qu'on devrait faire de l'exploration dans cette zone. L'une des questions qui m'ont été posées est de savoir s'il y a un intérêt économique à le faire. C'est une bien piètre consolation, j'en suis sûre, pour ceux qui veulent des mesures de sauvegarde.

The question of whether or not there is an economic interest is an important one.

The Chair: Thank you for that answer, ambassador. There are many factors here. One is the price of oil. We have a commitment to our Indigenous Peoples of the North as well to consider.

We will now proceed to round two. In round two, there will be two-minute segments. I have six senators who wish to ask questions.

Senator Ravalia: Ambassador, I would appreciate your opinion on the Team Canada approach.

Should we be speaking in a single voice as opposed to 13 potential voices that may be perceived as inflammatory or adversarial?

Ms. Hillman: That is a complicated question. At some level, the core messages that come from Canada need to have similar tenets. At some level, I believe that they do. The similar tenet is: We are your neighbour, ally and partner. We are not an economic threat, we are an economic enhancement and a security enhancement and we want fair treatment. I think you will see that through line across the whole country. I certainly do when I work with different levels of government and stakeholders here in Washington.

The means that different Canadians choose to express that and the vocabulary they use is different from person to person. I can speak for myself and my team here in Washington. What we find works in the role we are performing here is extremely fact-based, constructive conversations where we try really hard to understand where this administration is coming from — and why — and maybe offer paths to get to the solution they are looking for and the end point they are looking for, which are different than the one they are following, and a path that will be better for Canada. That is what we do.

I find that is effective at the negotiating table and also in our advocacy.

[Translation]

Senator Hébert: We've heard some analysts say that sectoral agreements might not necessarily help Canada in the renegotiations, or that they could weaken Canada's position in the CUSMA negotiations. I would like to hear your thoughts on this issue. I would like to know whether sectoral agreements will help Canada in its future dealings with the United States and in the upcoming CUSMA negotiations.

La question de savoir s'il y a ou non un intérêt économique est importante.

Le président : Merci de cette réponse, madame l'ambassadrice. De nombreux facteurs entrent en ligne de compte. Il y a d'abord le prix du pétrole. Nous devons également tenir compte de notre engagement envers les Autochtones du Nord.

Nous allons maintenant passer à la deuxième série de questions. Au deuxième tour, le temps de parole sera de deux minutes. J'ai six personnes qui veulent poser des questions.

Le sénateur Ravalia : Madame l'ambassadrice, j'aimerais connaître votre avis sur l'approche d'Équipe Canada.

Faudrait-il parler d'une seule voix plutôt que de 13 voix susceptibles d'être perçues comme incendiaires ou antagonistes?

Mme Hillman : C'est une question complexe. À un certain niveau, les messages de base qui viennent du Canada doivent être fondés sur des principes semblables. À un certain niveau, je crois que oui. Le même principe s'applique : nous sommes votre voisin, votre allié et votre partenaire. Nous ne sommes pas une menace économique, mais un facteur d'amélioration de l'économie et de la sécurité, et nous voulons être traités équitablement. Cette tendance se manifeste partout au pays, je crois. C'est vrai en tout cas ici à Washington quand je travaille avec différents paliers de gouvernement et diverses parties prenantes.

Les moyens que certains Canadiens choisissent pour s'exprimer, et le vocabulaire qu'ils utilisent sont différents d'une personne à l'autre. Je peux parler en mon nom et au nom de mon équipe ici à Washington. Ce qui fonctionne dans le rôle que nous jouons ici passe par des discussions constructives extrêmement factuelles dans lesquelles nous essayons vraiment de comprendre les motivations de cette administration et leurs sources, pour peut-être offrir des pistes qui permettraient d'en arriver à la solution et à l'objectif qu'ils recherchent et qui sont différentes de la piste qu'ils suivent, et d'en arriver à la meilleure pour le Canada. C'est ce à quoi nous travaillons.

Je trouve que c'est efficace à la table de négociation, mais aussi dans la défense des droits.

[Français]

La sénatrice Hébert : Sur la question des ententes sectorielles, on a entendu certains analystes estimer que cela pourrait ne pas nécessairement être un atout pour le Canada lors des renégociations ou que cela risque d'affaiblir le Canada lors du processus de négociation sur l'ACEUM. J'aimerais vous entendre sur cette question, à savoir si les ententes sectorielles aideront le Canada pour la suite des choses avec les États-Unis et pour ce qui s'en vient avec l'ACEUM.

Ms. Hillman: When you talk about sectoral agreements, do you mean the automotive sector?

Senator Hébert: Actually, what we talked about, meaning aluminum, steel and energy.

Ms. Hillman: First, I would say that we must find a way forward for the sectors affected by these tariffs, sectors where businesses and workers are suffering. We must do this as soon as possible, provided that the agreement works for Canada.

It will take some time to renegotiate CUSMA, anywhere from 12 to 18 months. This won't happen overnight. In the meantime, some sectors are suffering. In my opinion, we must try to resolve these issues as soon as possible.

Second, these are 232 tariffs. The United States doesn't consider these tariffs part of CUSMA. These tariffs aren't part of the conversation because the United States sees them as measures taken for national security reasons. We may not agree on this, but the United States sees these measures as a separate issue from CUSMA. It isn't even clear whether these measures would be part of the conversation at the table anyway.

Senator Gerba: My question comes on the heels of my first question. I understand that each country has its own priorities. With the CUSMA negotiations scheduled for 2026, how do you think that Canada and Mexico can better coordinate their diplomatic and trade efforts to advocate for their common interests? We do indeed share common interests with the United States when it comes to CUSMA.

Ms. Hillman: Thank you for the question, senator. Clearly, Mexico is a key partner for Canada and is becoming increasingly important. We're engaging with Mexico now. The Prime Minister visited Mexico, and so did Minister LeBlanc. We often have conversations here in Washington with our counterparts at the Mexican embassy. After all, it's a North American economy closely intertwined with ours. It's only natural.

The best way to do this is to find areas of common interest. We have shared goals and objectives for the negotiations. We need to compare our approaches to everything. We also need to engage in dialogue with the United States. This is, after all, a trilateral relationship.

Sometimes we agree with the United States on certain issues. We have issues with Mexico, and Mexico and the United States share the same point of view on certain issues with Canada. This

Mme Hillman : Quand vous parlez des ententes sectorielles, vous voulez dire le secteur automobile?

La sénatrice Hébert : En fait, ce dont nous avons parlé : l'aluminium, l'acier et l'énergie.

Mme Hillman : Premièrement, je dirais que c'est notre responsabilité de trouver une voie pour les secteurs qui subissent ces tarifs, des secteurs où les entreprises et les travailleurs souffrent; c'est notre responsabilité de le faire dès que possible dans la mesure où c'est une entente qui fonctionne pour le Canada.

La renégociation de l'ACEUM prendra un certain moment, soit 12 ou 18 mois; ce n'est pas quelque chose qui se fera du jour au lendemain. Entretemps, nous avons des secteurs qui souffrent, alors selon moi, il faut essayer de régler ces problèmes dès que possible.

Ensuite, ces tarifs sont des tarifs 232, et pour les États-Unis, ces derniers ne font pas partie de l'ACEUM; ils ne font pas partie de ce sur quoi portera cette conversation, parce qu'ils voient cela comme des mesures qui sont prises pour des raisons de sécurité nationale. Nous ne sommes peut-être pas d'accord là-dessus, mais ils voient cela comme étant un sujet distinct de l'ACEUM. Ce n'est même pas clair si cela ferait partie de la conversation qui aurait lieu à cette table de toute façon.

La sénatrice Gerba : Ma question fait suite à ma première question, parce que j'ai compris que les pays ont chacun leurs enjeux prioritaires. À l'approche de la négociation de l'ACEUM en 2026, selon vous, comment le Canada et le Mexique peuvent-ils mieux coordonner leurs efforts diplomatiques et commerciaux pour défendre leurs intérêts communs? En effet, on a quand même des intérêts communs avec les États-Unis par rapport à l'ACEUM.

Mme Hillman : Merci pour la question, sénatrice. C'est évident que le Mexique est un partenaire très important pour le Canada et qu'il le devient de plus en plus. Nous nous engageons avec le Mexique maintenant; le premier ministre a visité le Mexique, tout comme le ministre LeBlanc. Nous avons souvent des conversations ici à Washington avec nos homologues à l'ambassade du Mexique, parce que c'est quand même une économie nord-américaine qui est très interreliée avec la nôtre. C'est normal.

La meilleure façon de faire cela, c'est de trouver les domaines dans lesquels nous avons des intérêts communs. Nous avons des buts et des objectifs de négociation en commun et il faut comparer comment nous allons approcher le tout. Il faut aussi dialoguer avec les États-Unis, car c'est quand même une relation trilatérale.

Parfois, il y a certains sujets sur lesquels nous sommes d'accord avec les États-Unis et nous avons des enjeux par rapport au Mexique et des sujets où le Mexique et les États-Unis

is, after all, a trilateral relationship with different facets. In my opinion, the relationship works best when we're very open with each other.

[English]

Senator Coyle: I do not know if this is a fair question, but I wish to ask about Canada's trade relationship with China and how closely we have to be careful in terms of aligning it with how the U.S.'s trade relationship with China goes. We have followed suit on the issue of EV tariffs, et cetera. Could you speak to that area?

Ms. Hillman: Sure. It is an important question.

China is an important export market for Canada. Coming from the West, from a farming community, I can attest to that. It is also an important country in the world with a lot of stature and influence.

China is also a country that has adopted certain kinds of economic policies that have created hardship and challenges for some Canadian industries — “trade irritants” is the term of art — and has made it difficult for our companies to compete internationally.

From my perspective, it is perfectly possible to look at those irritants that have been brought to our attention that are out there and find ways to address them as Canada but also address them with our partners, to the extent that we have common perspectives, and also ensure we are developing a constructive and effective relationship with China where it is in the best interests of Canada.

It is in the best interests of Canada in certain respects. We can definitely do both. We need to do so deliberately and carefully. That is the path we are on.

Senator Al Zaibak: Mr. Moen, I believe that the signing and conclusion of NAFTA more than 30 years ago represented a great, historic breakthrough which resulted in a win-win situation for both countries.

The problem now with the renewal of NAFTA and its iterations through CUSMA is the limited time it requires for review, and changes of the political environment sometimes dictate some reluctance to obey or to comply with it.

Has your department given any thought or consideration for a more all-encompassing framework that can outlast and be more comprehensive than the current CUSMA and can outlast the periods of renewal and can appeal to the governments of both countries, receiving the endorsement of both administrations, as well as more perpetuity, let me say, that does not lend itself to changes or instability in the political leadership of any country?

ont le même point de vue par rapport au Canada. C'est quand même une relation trilatérale qui comporte différents aspects. Selon moi, c'est quand nous sommes très ouverts les uns avec les autres que la relation fonctionne le mieux.

[Traduction]

La sénatrice Coyle : Je ne sais pas si ma question est juste, mais j'aimerais vous poser une question au sujet des relations commerciales du Canada avec la Chine et de la façon dont nous devons les harmoniser avec celles des États-Unis. Nous avons emboîté le pas dans le dossier des tarifs sur les véhicules électriques, etc. Pourriez-vous nous en parler?

Mme Hillman : Certainement. C'est une question importante.

La Chine est un important marché d'exportation pour le Canada. Comme je viens de l'Ouest, d'une collectivité agricole, je peux en témoigner. C'est aussi un pays important qui a, dans le monde, beaucoup d'importance et d'influence.

Par ailleurs, la Chine a adopté certaines politiques économiques qui ont entraîné des difficultés pour certains secteurs d'activité canadiens — dans le milieu, on appelle cela des « irritants commerciaux » — et qui ont fait obstacle à la compétitivité de nos entreprises à l'échelle internationale.

À mon avis, il est tout à fait possible d'analyser les irritants qui ont été portés à notre attention et de trouver des moyens de les régler à l'échelle du Canada, mais aussi de concert avec nos partenaires, dans la mesure où nous avons des points de vue communs, mais aussi de veiller à nouer des relations constructives et efficaces avec la Chine quand c'est dans l'intérêt du Canada.

À certains égards, c'est dans l'intérêt du Canada. Nous pouvons certainement faire les deux. Et nous devons agir de façon délibérée et prudente. C'est la voie que nous suivons.

Le sénateur Al Zaibak : Monsieur Moen, je crois que la signature et la conclusion de l'ALENA il y a plus de 30 ans ont représenté une percée historique qui s'est traduite par une situation avantageuse pour les deux pays.

Le problème que pose maintenant le renouvellement de l'ALENA et de ses versions successives jusqu'à l'ACEUM, c'est le peu de temps imparti pour l'analyser, et c'est la transformation du contexte politique qui déclenche parfois une certaine réticence à y adhérer ou à s'y conformer.

Est-ce que votre ministère a envisagé un cadre plus global qui pourrait durer plus longtemps et être plus exhaustif que ne l'est l'ACEUM actuel, au-delà même des périodes de renouvellement, qui pourrait convenir aux gouvernements des deux pays et recevoir l'appui des deux administrations, et qui serait, si je peux m'exprimer ainsi, plus perpétuel et ne dépendrait pas de changements ou de périodes d'instabilité dans le leadership politique d'un pays?

Mr. Moen: First of all, it is a very good question. You get to the point of stability, and that is what we hear from stakeholders in Canada. They want stability to be able to make investment plans and decisions. That is certainly a key goal for us as we go forward.

The scope of CUSMA is quite broad. It covers a wide spectrum of economic activity — a much wider spectrum of economic activity than NAFTA before it, which in turn was an expansion of our Canada-U.S. Free Trade Agreement. That is an evolution we could see continuing. As we engage in this review, we could cover more economically relevant issues. That is an interest we are hearing from some stakeholders in doing and something we are open to examining.

In terms of going beyond the economic issues, that is a different kind of question. Our relationship with the United States is multi-faceted. We have all kinds of areas where we cooperate and work together. As we negotiate trade agreements, we tend to be focused on trying to recognize that cooperation but not tie that right into the agreement itself, but rather keep those as separate issues and focus on the trade and investment issues.

Senator MacDonald: Ambassador, in March, I was in Washington for a fairly lengthy meeting with the Canadian American Business Council. There is a lot of concern around that table; many of the interests are the same.

When it comes to the American business community, like the business council and many other interests, what are you hearing from their participation down there? What sort of influence, if any, are they putting on the negotiations?

They were very concerned about the importance of the supply chains. They wanted to ensure they were not disrupted. It is a large community down there, with a big business interest. We do not get a lot of feedback on this side of the border about what they are saying or doing behind the scenes. I wonder if you could bring some light to that.

Ms. Hillman: Senator, there is no question that they are raising their voices. What is different from what people might have seen in the past is this is not a public thing that is happening. I can assure you — and I know from talking to CEOs down here, members of the White House and even the President himself — that these business leaders go and see the President. They talk to him about his policies. They talk about what they like. They talk about what they don't like. Maybe "like" and "don't like" aren't the right terms. They talk about what they think is working. They raise facts and observations around some of the effects of things that may be more challenging for them. I believe they get a hearing.

M. Moen : Tout d'abord, voilà une très bonne question. On en arrive à la question de la stabilité, et c'est ce que nous disent les parties intéressées au Canada. Elles veulent de la stabilité pour pouvoir planifier leurs investissements et prendre des décisions. C'est certainement un objectif fondamental pour l'avenir.

L'ACEUM a une très vaste portée. Il couvre un large éventail d'activités économiques, beaucoup plus vaste que l'ALENA qui l'a précédé, et c'est ce qui a donné lieu à une expansion de notre accord de libre-échange avec les États-Unis. C'est une évolution qui pourrait se prolonger. Dans le cadre de l'examen de l'Accord, nous pourrions aborder des enjeux plus strictement économiques. C'est quelque chose qui intéresse certains protagonistes et que nous sommes prêts à examiner.

Quant à aller au-delà des enjeux économiques, c'est une autre question. Nos relations avec les États-Unis sont multidimensionnelles. Nous collaborons et travaillons ensemble dans toutes sortes de domaines. À mesure que nous négocions des accords commerciaux, nous essayons de prendre acte de cette coopération, mais sans la rattacher directement à l'accord proprement dit et plutôt à des enjeux distincts liés au commerce et aux investissements.

Le sénateur MacDonald : Madame l'ambassadrice, j'étais à Washington en mars dernier pour une assez longue réunion avec le Conseil des affaires canadiennes-américaines. On s'y inquiète beaucoup, et beaucoup d'intérêts sont les mêmes.

Qu'entendez-vous dire parmi les représentants du milieu des affaires américain qui y participent, par exemple, le conseil des gens d'affaires et de nombreux autres intérêts? Quel genre d'influence, s'il y a lieu, exercent-ils sur les négociations?

Ils s'inquiètent énormément des chaînes d'approvisionnement. Ils veulent être sûrs qu'elles ne seront pas perturbées. C'est une grande collectivité aux États-Unis, et elle représente des intérêts commerciaux importants. De ce côté-ci de la frontière, nous n'obtenons pas beaucoup d'information sur ce qui se dit ou se fait en coulisses. Pourriez-vous nous éclairer à ce sujet?

Mme Hillman : Il ne fait aucun doute qu'ils se font entendre, sénateur. Ce qui diffère du passé, c'est que cela ne se fait pas sur la place publique. Je peux vous assurer — car je le sais pour avoir parlé à des PDG, ici, à des membres de la Maison-Blanche et même au président lui-même — que ces chefs d'entreprise vont voir le président. Ils lui parlent de ses politiques. Ils lui parlent de ce qu'ils aiment et de ce qu'ils n'aiment pas. D'ailleurs, peut-être que le verbe aimer n'est pas le bon, mais ils lui parlent de ce qui, selon eux, fonctionne. Ils lui présentent les faits et lui font part de leurs réflexions sur les effets des mesures qui peuvent les déranger davantage. Je crois qu'ils ont droit à une audience.

As I said, the President is very interested in facts and hearing from people he respects. He certainly does respect business leaders in the country. I am confident he is hearing from them.

I started by saying he takes his own counsel. It does not necessarily mean that he will always follow their advice or input, but the U.S. administration is getting that input.

The Chair: Ambassador, thank you for your responses. We have gone over time. We are interested in the subject, as you would expect.

On behalf of the committee, thank you for being with us today, for your candid answers and for the great job that you and your team are doing. The same goes for Martin Moen and his team here in Ottawa. I know you are working seamlessly together.

This is an important issue for our country, and I dare say that we will be returning to it from time to time. With that, we will probably invite you to meet with us again, ambassador.

For our second panel, from the Aluminium Association of Canada, we welcome Jean Simard, President and Chief Executive Officer; and from the Canadian Steel Producers Association, we welcome Catherine Cobden, President and Chief Executive Officer.

Welcome to both of you. Thank you for being with us today. We are ready to hear your opening remarks. You witnessed the last panel. Senators will ask questions and we will expect answers from you.

Mr. Simard, please go ahead.

Jean Simard, President and Chief Executive Officer, Aluminium Association of Canada: Good afternoon. Thank you for inviting us to take part in this hearing. I speak on behalf of the Aluminium Association of Canada, which represents three world-class primary producers: Alcoa, Rio Tinto and Aluminerie Alouette with nine smelters — eight in Quebec and one in B.C.

The CUSMA agreement has delivered measurable results for the North American economy. For Canada, CUSMA has ensured predictable and secure access to its two largest export markets, providing the confidence required for long-term investment and for maintaining deeply interconnected industrial value chains.

For the aluminum sector, CUSMA has provided a strong foundation for trade. The agreement has reinforced the integrated nature of the North American aluminum market, in which Canadian producers supply more than 50% of U.S. demand for

Comme je l'ai dit, le président s'intéresse beaucoup aux faits et veut entendre les gens qu'il respecte. Il respecte assurément les chefs d'entreprise du pays. Je suis convaincue qu'il les écoute.

J'ai commencé en disant qu'il allait lui-même aux renseignements. Cela ne veut pas nécessairement dire qu'il suivra toujours les conseils ou avis de ces gens-là, mais l'administration est au courant de leurs positions.

Le président : Votre Excellence, je vous remercie de vos réponses. Nous avons dépassé le temps alloué, mais comme vous pouviez vous en douter, le sujet nous intéresse.

Au nom du comité, je vous remercie de votre témoignage, de vos réponses franches et de l'excellent travail que vous accomplissez, vous et votre équipe. Même chose pour Martin Moen et pour son équipe, ici, à Ottawa. Je sais que vous travaillez tous deux en harmonie.

Cette question est importante pour notre pays, et je m'avancerai jusqu'à dire que nous y reviendrons de temps en temps. Cela étant, Excellence, nous vous réinviterons sans aucun doute.

Pour notre deuxième groupe de témoins, nous accueillons Jean Simard, président et chef de la direction de l'Association de l'aluminium du Canada, et Catherine Cobden, présidente-directrice générale de l'Association canadienne des producteurs d'acier.

Bienvenue à vous deux. Je vous remercie d'être parmi nous aujourd'hui. Nous sommes prêts à entendre vos déclarations liminaires. Vous avez suivi les témoignages du groupe précédent. Les sénateurs vont vous poser des questions auxquelles nous espérons des réponses.

Monsieur Simard, vous avez la parole.

Jean Simard, président et chef de la direction, Association de l'aluminium du Canada : Bonjour. Je vous remercie de nous avoir invités à participer à cette audience. Je m'exprime au nom de l'Association de l'aluminium du Canada, qui représente trois producteurs primaires de calibre mondial, soit Alcoa, Rio Tinto et Aluminerie Alouette qui possèdent neuf fonderies en tout : huit au Québec et une en Colombie-Britannique.

L'ACEUM a donné des résultats palpables pour l'économie nord-américaine. Pour le Canada, l'ACEUM a assuré un accès prévisible et sûr à ses deux plus grands marchés d'exportation, procurant la confiance nécessaire aux investissements à long terme et au maintien de chaînes de valeur industrielles profondément interconnectées.

Pour le secteur de l'aluminium, l'ACEUM a fourni une base solide pour le commerce. L'accord a renforcé la nature intégrée du marché nord-américain de l'aluminium, dans lequel les producteurs canadiens répondent à plus de 50 % de la demande

primary metal while producing 80%-plus of all the primary metal in North America.

This open and predictable trade environment has enabled the region to secure a stable supply of a material essential to the transportation, construction, energy and defence industries, as well as reinvesting on a yearly basis in Canada an average of \$1 billion into our asset base and, therefore, competitiveness.

For every job in Canada's primary aluminum sector, approximately 13 well-paid jobs are supported in the United States. With a goal to reinforce and modernize key provisions of CUSMA in order to enhance competitiveness and secure the integrity of North American markets, our association recommends the following:

The review should focus on practical improvements that modernize implementation while maintaining the trust and stability that CUSMA has built among North American partners.

When significant adjustments are required, as in the case of aluminum, targeted side agreements or annexes to the main text should be the preferred approach.

Closing loopholes that allow circumvention of trade rules is essential. The review should place greater emphasis on improving transparency and enforcement, particularly in sectors identified as critical to economic and national security.

The CUSMA trading space provides major benefits to all member countries, but tariff-free access can also create arbitrage opportunities that some actors may seek to exploit. The import of falsely declared aluminum wheels is a clear example of this type of behaviour, which undermines fair competition and weakens confidence in the integrity of the agreement's preferential regime.

If any partner fails to fully meet its responsibility to secure its borders and enforce trade rules, the credibility and stability of the entire CUSMA trading space could be compromised.

Canada should advocate for the progressive elimination of tariff and non-tariff barriers that run counter to CUSMA's spirit and objectives.

North America's demand for aluminum is projected to rise by as much as 80% by 2050. This growth will generate new opportunities.

Meeting future demand with a secure metal supply will require substantial new private investment and a fair and transparent

américaine de métaux de première transformation tout en produisant plus de 80 % de tous les métaux de première transformation en Amérique du Nord.

Cet environnement commercial ouvert et prévisible a permis à la région d'assurer un approvisionnement stable d'une matière essentielle aux industries du transport, de la construction, de l'énergie et de la défense, et des réinvestissements annuels moyens au Canada d'un milliard de dollars dans nos actifs, assurant ainsi notre compétitivité.

Chaque emploi dans le secteur primaire de l'aluminium au Canada se traduit par environ 13 emplois bien rémunérés aux États-Unis. Dans le but de renforcer et de moderniser les principales dispositions de l'ACEUM et ainsi d'améliorer la compétitivité et d'assurer l'intégrité des marchés nord-américains, voici ce que recommande notre association :

L'examen devrait surtout porter sur les améliorations pratiques susceptibles de moderniser la mise en œuvre tout en maintenant la confiance et la stabilité que l'ACEUM a instaurée entre les partenaires nord-américains.

Si des ajustements importants s'imposent, comme dans le cas de l'aluminium, il y aurait lieu de privilégier des accords parallèles ciblés ou des annexes au texte principal.

Il est essentiel d'éliminer les échappatoires permettant de contourner les règles commerciales. L'examen devrait mettre davantage l'accent sur l'amélioration de la transparence et de l'application de la loi, en particulier dans les secteurs jugés essentiels à la sécurité économique et nationale.

L'espace commercial de l'ACEUM procure des avantages importants à tous les pays membres, mais un accès en franchise de droits peut également être synonyme de possibilités d'arbitrage que certains acteurs seront tentés d'exploiter. L'importation de fausses jantes en aluminium est un exemple évident d'une pratique qui mine la concurrence loyale et affaiblit la confiance dans l'intégrité du régime préférentiel de l'accord.

Si un partenaire ne s'acquitte pas pleinement de sa responsabilité de contrôler ses frontières et d'appliquer les règles commerciales, la crédibilité et la stabilité de tout l'espace commercial de l'ACEUM pourraient être compromises.

Le Canada devrait préconiser l'élimination progressive des barrières tarifaires et non tarifaires qui vont à l'encontre de l'esprit et des objectifs de l'ACEUM.

La demande d'aluminium en Amérique du Nord devrait augmenter jusqu'à 80 % d'ici 2050. Cette croissance générera de nouvelles possibilités.

Pour qu'un approvisionnement sûr en métaux permette de répondre à la demande future, de nouveaux investissements

regional market, supported by consistent trade rules and predictable policies throughout North America.

Firms operating across market-based economies cannot compete on equal terms with producers from non-market economies that benefit from state intervention and structural distortions.

Addressing the non-market practices that underpin China's market dominance is, therefore, essential to the development of a secure and competitive regional aluminum framework.

A full tariff alignment across the entire CUSMA trading space would not be appropriate, as it could limit Canada's sovereignty on trade policy. However, a more targeted approach should be considered for key economic sectors, as has already been done for steel and aluminum originating from China.

Tariff harmonization for aluminum and other strategic materials is essential to maintaining a level playing field within North America.

Canada, the United States and Mexico should ensure consistent treatment of these products across their respective tariff schedules.

The rules of origin could be one of the most effective tools for preserving the integrity of North American value chains. Updating and clarifying these provisions for aluminum products would ensure that only genuinely North American materials benefit from CUSMA preferences. This should include extending specific origin requirements to intermediate and semi-fabricated products such as wheels, extrusions and other forms frequently used to circumvent trade rules.

Transparency and traceability are essential to ensuring the credibility of CUSMA's preferential regime.

Canada's aluminum import monitoring system, together with emerging U.S. and Mexican mechanisms, should be aligned to form a unified continental framework for trade data collection and analysis.

Harmonized smelt and cast reporting across the three countries would allow for accurate tracking of product origin, facilitate enforcement and provide governments with real-time data to identify irregular trade flows.

privés substantiels et un marché régional équitable et transparent, soutenu par des règles commerciales cohérentes et des politiques prévisibles dans toute l'Amérique du Nord seront nécessaires.

Les entreprises opérant dans des économies de marché ne peuvent pas rivaliser sur un pied d'égalité avec les producteurs d'économies contrôlées bénéficiant des interventions de l'État et des distorsions structurelles.

Il est donc essentiel de s'attaquer aux pratiques non marchandes qui sous-tendent la domination du marché chinois pour élaborer un cadre régional sûr et concurrentiel en matière d'aluminium.

Une harmonisation tarifaire complète dans l'ensemble de l'espace commercial de l'ACEUM ne serait pas appropriée, car elle pourrait limiter la souveraineté du Canada en matière de politique commerciale. Il faudrait plutôt envisager une approche plus ciblée pour les secteurs économiques clés, comme cela a déjà été fait pour l'acier et l'aluminium en provenance de la Chine.

L'harmonisation des tarifs pour l'aluminium et d'autres matériaux stratégiques est essentielle au maintien de règles du jeu équitables en Amérique du Nord.

Le Canada, les États-Unis et le Mexique devraient assurer un traitement uniforme de ces produits dans leurs listes tarifaires respectives.

Les règles d'origine pourraient être l'un des outils les plus efficaces pour préserver l'intégrité des chaînes de valeur nord-américaines. La mise à jour et la clarification de ces dispositions pour les produits d'aluminium feraient en sorte que seuls les matériaux véritablement nord-américains bénéficient des préférences de l'ACEUM. Il faudrait notamment étendre les exigences particulières en matière d'origine aux produits intermédiaires et semi-fabriqués comme les jantes de roues, les extrusions et autres formes fréquemment utilisées pour contourner les règles commerciales.

La transparence et la traçabilité sont essentielles pour assurer la crédibilité du régime préférentiel de l'ACEUM.

Le système canadien de surveillance des importations d'aluminium, ainsi que les nouveaux mécanismes américains et mexicains, devraient être harmonisés afin de former un cadre continental unifié pour la collecte et l'analyse des données sur le commerce.

L'harmonisation de la déclaration des fonderies et des coulées dans les trois pays permettrait un suivi précis de l'origine du produit, faciliterait l'application de la loi et fournirait aux gouvernements des données en temps réel pour repérer les flux commerciaux irréguliers.

A coordinated and interoperable monitoring system would prevent circumvention and give policy-makers a clearer view of supply chain dynamics.

Such integration would also support trilateral cooperation in responding swiftly to market distortions and in protecting the long-term integrity of North American aluminum production.

By recognizing broader economic trends while leveraging Canada's existing industrial strengths, we can maintain our competitiveness and drive economic growth.

A stronger alignment on tariff treatment, origin rules and traceability will reduce exposure to external distortions and ensure that aluminum continues to serve as a foundation for shared economic growth.

Thank you.

The Chair: Thank you, Mr. Simard.

We will hear next from Catherine Cobden.

Catherine Cobden, President and Chief Executive Officer, Canadian Steel Producers Association: Thank you all for having me. I appreciate the opportunity to address you.

As mentioned, my name is Catherine Cobden with the Canadian Steel Producers Association. We represent 100% of Canada's steel production, which runs from Alberta to Quebec. We represent some of the largest steel consumers in the country. Thank you for the invitation to provide testimony and to share the views of these members on Canada's trade relationship with the United States and the approaches we are seeking, both within and outside of CUSMA, to support our industry, our workers and our communities at what I must confess to be a very challenging time.

For over seven months, the Canadian steel industry has been living under section 232 tariffs from the United States. The impacts on our industry continue to build as these tariffs destroy our access to the U.S. market, which was a destination for approximately 6 million tonnes — which was half of the entire production in our country — in 2024.

In 2025, we have seen our shipments drop precipitously. We are now 50% of what we shipped. We anticipate it will be even lower levels by the end of this year. Furthermore, the United States has also expanded its section 232 tariff regime to cover \$20 billion of Canadian exports of manufacturing goods that contain steel and aluminum. This is a direct assault on our Canadian customer base. This is only the beginning as the U.S.

Un système de surveillance coordonné et interopérable empêcherait le contournement et donnerait aux décideurs une vision plus claire de la dynamique de la chaîne d'approvisionnement.

Une telle intégration favoriserait également la coopération trilatérale pour réagir rapidement aux distorsions du marché et protéger l'intégrité à long terme de la production d'aluminium en Amérique du Nord.

En tenant compte des tendances économiques plus générales tout en tirant parti des forces industrielles actuelles du Canada, il nous serait possible de maintenir notre compétitivité et de stimuler la croissance économique.

Un meilleur alignement sur le traitement tarifaire, les règles d'origine et la traçabilité réduira l'exposition aux distorsions externes et fera en sorte que l'aluminium continue de servir de base à une croissance économique partagée.

Merci.

Le président : Merci, monsieur Simard.

Nous allons maintenant entendre Catherine Cobden.

Catherine Cobden, présidente et cheffe de la direction, Association canadienne des producteurs d'acier : Merci à tous de m'avoir invitée. Je suis heureuse d'avoir l'occasion de m'adresser à vous.

Comme cela a été dit, je m'appelle Catherine Cobden et je représente l'Association canadienne des producteurs d'acier. Nous sommes responsables de la totalité de la production d'acier au Canada, de l'Alberta au Québec. Nous représentons certains des plus grands consommateurs d'acier au pays. Je vous remercie de m'avoir invitée à témoigner et à vous faire part du point de vue de nos membres sur les relations commerciales Canada-États-Unis et sur les approches que nous cherchons, tant dans les limites de l'ACEUM qu'en dehors de celles-ci, pour appuyer notre industrie, nos travailleurs et nos collectivités à ce qui est, je l'avoue, une période très difficile.

Depuis plus de sept mois, l'industrie canadienne de l'acier est assujettie aux droits de douane imposés par les États-Unis en vertu de l'article 232. Les répercussions sur notre industrie continuent de s'accroître, car ces tarifs détruisent notre accès au marché américain, qui était la destination d'environ 6 millions de tonnes — soit la moitié de toute la production du pays — en 2024.

En 2025, nous avons vu nos expéditions chuter de façon précipitée. Nos exportations ne sont maintenant plus que la moitié de ce qu'elles étaient avant les tarifs et nous prévoyons que les niveaux seront encore plus bas d'ici la fin de l'année. De plus, les États-Unis ont élargi leur régime tarifaire en vertu de l'article 232 pour couvrir 20 milliards de dollars d'exportations canadiennes de produits manufacturés contenant de l'acier et de

continues to expand its list of targeted derivatives, such as the wheels that Mr. Simard was mentioning, with hundreds of products expected to be added to this list by the end of this year and so on and so forth — every three or four months, we anticipate.

It is a very, very complex time to be talking about alignment and building on the remarkable integration that Canada has enjoyed with the United States for over 30 years. Regardless, as we approach bilateral and trilateral discussions, it is imperative to remember that the Canadian steel market is actually impacted by the very same global phenomena that are driving U.S. steel trade policy and the tariffs themselves. Global excess capacity — and in steel that is predominantly from China — destroys markets, creating a dumped, below-market pricing regime that is directly impacting our viability and our competitiveness.

While this scenario has been building significantly, particularly over the last decade, the U.S. global trade action targeting that phenomena — but also including tariffs on Canada and Mexico — is greatly increasing the urgency for our own country to take action. The action we are looking for is to support two key objectives. Number one is protecting the domestic industry to recapture the Canadian market share, and number two is demonstrating our strong commitment to addressing this common global challenge to our largest trading partner, the United States.

Despite the trade war that is raging on between our countries, the Canadian Steel Producers Association members aim for a CUSMA review that fosters even closer collaboration with our U.S. and Mexican industries and their governments to align efforts to safeguard the North American market on this very important challenge.

For far too long, our respective markets have suffered from the impacts of unfair trade practices, dumping, transshipment, circumvention and evasion that results from this global overcapacity and leads to the erosion not just of the Canadian steel industry but also the North American steel industry.

While the Canadian steel industry greatly appreciates the steps that have been undertaken since the tariffs went in place in March — we've had three very significant announcements by the Canadian government — we continue to need to do more, and rather urgently, to strengthen our measures to protect the industry from this unfair trade and to support the North American perimeter to trade.

l'aluminium. C'est une attaque directe contre notre base canadienne. Ce n'est qu'un début, car les États-Unis continuent d'élargir leur liste de produits dérivés ciblés, comme les jantes d'auto dont parlait M. Simard, et l'on s'attend à ce que des centaines de produits soient ajoutés à cette liste d'ici la fin de l'année et ainsi de suite — tous les trois ou quatre mois, selon nous.

Il est très, très complexe de parler d'harmonisation et de miser sur l'intégration remarquable dont le Canada jouit avec les États-Unis depuis plus de 30 ans. Quoi qu'il en soit, à l'approche des discussions bilatérales et trilatérales, il est impératif de se rappeler que le marché canadien de l'acier est touché par les mêmes phénomènes mondiaux qui orientent la politique américaine en matière de commerce de l'acier et de droits de douane. La capacité excédentaire mondiale — et dans le cas de l'acier provenant principalement de la Chine — détruit les marchés, créant un régime de prix inférieur au marché qui a une incidence directe sur notre viabilité et notre compétitivité.

Bien que ce scénario se soit considérablement accentué, particulièrement au cours de la dernière décennie, les mesures commerciales prises par les États-Unis pour cibler ce phénomène — mais aussi en imposant des droits de douane au Canada et au Mexique — accroissent grandement l'urgence à agir pour notre propre pays. L'action que nous recherchons vise à soutenir deux objectifs clés. Le premier est de protéger l'industrie nationale pour récupérer la part du marché canadien, et le deuxième est de démontrer notre ferme engagement à relever ce défi mondial commun à notre plus important partenaire commercial, les États-Unis.

Malgré la guerre commerciale qui fait rage entre nos deux pays, les membres de l'Association canadienne des producteurs d'acier veulent un examen de l'ACEUM qui favorise une collaboration encore plus étroite avec nos industries américaines et mexicaines et leurs gouvernements afin d'harmoniser les efforts visant à protéger le marché nord-américain contre ce défi très important.

Pendant beaucoup trop longtemps, nos marchés respectifs ont souffert des répercussions de pratiques commerciales déloyales, du dumping, du transbordement de marchandises, du contournement et de la fraude qui découlent de cette surcapacité mondiale et qui entraînent l'érosion non seulement de l'industrie sidérurgique canadienne, mais aussi de l'industrie sidérurgique nord-américaine.

Bien que l'industrie canadienne de l'acier apprécie énormément les mesures qui ont été prises depuis la mise en place des droits de douane en mars — le gouvernement canadien a fait trois annonces très importantes —, nous devons continuer d'en faire plus et renforcer de toute urgence nos mesures pour protéger l'industrie contre ce commerce déloyal et pour soutenir le périmètre nord-américain du commerce.

Specifically, we are looking to ensure that derivatives are included in all trade measures, that further import restrictions into Canada are placed on Chinese melted and poured steel and that Canada limits its remission framework only to products that we do not produce in our country. To measure our progress, we seek the adoption of a domestic steel market share target of 80% to 85% in line with comparable domestic steel market shares of the U.S. and the EU. Both of these trading partners have acted differently, but they have achieved the objective of 80% to 85% of their market being supplied by their own domestic industry.

We see other opportunities to strengthen steel trade across the North American regions. It is also our hope that a renewed CUSMA would see an expansion of the existing rules of origin provisions to a range of derivative products as well as a broader list of automotive parts and products and at a higher percentage. We also seek strengthened trade remedy tools, such as improved anti-circumvention legislation, and further enhanced cooperation between customs authorities and information sharing across all three countries.

Senators, before the trade war, the North American steel industry benefited greatly from our combined efforts under CUSMA to protect the North American region. Today's trade war context really strengthens our urgency to do more, faster. The changes we're recommending will strengthen our ability to recapture our own market in a very timely manner — time is absolutely of the essence — and help us endure. Also, we think that these concrete steps will demonstrate unequivocally to the United States that we are stronger together than apart and, ideally, see a conclusion to this trade war. Thank you.

The Chair: Thank you, Ms. Cobden, for your remarks.

Senator Ataullahjan: Thank you to both of you for appearing before us.

My question to you is: What is the best outcome you could possibly hope for when looking at the ongoing crisis and how everything has stalled? Is there any international market that you would look at? I mean, I hear you that it's a complex time. There's dumping and the Chinese steel. My question is to both of you: Is there any international market that you're hopeful you could work with?

Ms. Cobden: Our situations, as you'll see, are quite different. The best outcome we're hoping for is we take the perimeter that the U.S. has done around its country and expand it trilaterally across the three regions. It's not necessarily the same tool kit, but the same outcome. And intraregionally, we can get back to the

Nous cherchons plus précisément à faire en sorte que les produits dérivés soient inclus dans toutes les mesures commerciales, que d'autres restrictions à l'importation au Canada s'appliquent à l'acier fondu et coulé par la Chine et que le Canada limite son cadre de remise uniquement aux produits que nous ne produisons pas chez nous. Pour mesurer nos progrès, nous demandons l'adoption d'une cible de 80 à 85 % de part du marché intérieur de l'acier, ce qui correspond aux parts comparables des marchés américains et européens. Ces deux partenaires commerciaux ont agi différemment, mais ils ont atteint l'objectif consistant à approvisionner 80 à 85 % de leur marché à partir de leur propre industrie nationale.

Nous voyons d'autres possibilités de renforcer le commerce de l'acier dans les régions nord-américaines. Nous espérons également qu'un ACEUM renouvelé élargira les dispositions actuelles sur les règles d'origine à une gamme de produits dérivés, ainsi qu'à une liste plus vaste de pièces et de produits automobiles et à un pourcentage plus élevé. Nous cherchons également à renforcer les mécanismes de recours commerciaux grâce, par exemple, à une législation anti-contournement améliorée et à une coopération accrue entre les autorités douanières et des échanges d'informations entre les trois pays.

Honorables sénateurs, avant la guerre commerciale, l'industrie sidérurgique nord-américaine a grandement bénéficié des efforts conjugués déployés dans le cadre de l'ACEUM pour protéger l'espace nord-américain. La guerre commerciale actuelle renforce vraiment notre urgence à faire plus et plus rapidement. Les changements que nous recommandons renforceront notre capacité à regagner notre marché sans trop perdre de temps — car il y a péril en la demeure — et nous aideront à résister. De plus, nous pensons que ces mesures concrètes montreront sans équivoque aux États-Unis que nous sommes plus forts ensemble que séparés et, idéalement, que nous pouvons mettre un terme à cette guerre commerciale. Merci.

Le président : Merci pour ces remarques, madame Cobden.

La sénatrice Ataullahjan : Merci à vous deux de comparaître devant nous.

Voici ma question : quel est le meilleur résultat que vous pourriez espérer, compte tenu de la crise actuelle et du fait que tout est au point mort? Êtes-vous intéressés par d'autres marchés à l'exportation? Vous dites que vous traversez une période complexe, que vous êtes confrontés au dumping de l'acier chinois. Ma question s'adresse à vous deux. Avez-vous en tête un marché international sur lequel vous aimeriez vous retrouver?

Mme Cobden : Comme vous le verrez, nos situations sont très différentes. Le meilleur résultat que nous puissions espérer consisterait à donner au périmètre que les États-Unis ont établi une dimension trilatérale et à l'étendre aux trois régions. Ce ne serait pas nécessairement la même trousse d'outils, mais le

free trade environment that has been really crucial to the economy, I would argue, of all three nations.

As far as market diversification goes, this is where Mr. Simard and I will have very different answers for you, I think, but I'll let him speak for himself. For us, we really have our own market, or our U.S. market. Less than 0.1% of the steel we produce goes to the EU, for example. The reason for that is quite easy to understand. When you have such a significant glut of steel coming out of one region that's going all over the world, it's very difficult to penetrate new markets. We appreciate market diversification as an important strategy for our country and we support it, but unfortunately given the circumstances that we face in steel, it really doesn't apply.

Mr. Simard: In our case, first it's containment through fencing out the CUSMA trading space between the three countries against non-market-based economy metal. Second, we're in a different ball game because there is no surplus of aluminum on the planet: 73 million tonnes produced and 73 million tonnes consumed. The problem is Chinese overcapacity that uses outside markets as a valve to push the surplus metal into the markets.

We ship to Europe. We can ship to the Pacific area. We're shipping to the U.S. Both the European and American markets are in dire need of metal. The U.S. consumes 5 million tonnes of primary metal. They produce 670,000, which is the equivalent of one smelter on Quebec's North Shore in a year. So it's very important to fence out the territory because it's a privileged trading space. We should not let non-market-based economy metals seep in through any of the borders, and that's fundamental to us.

Senator Ravalia: Thank you to you both for being here and for the work that you're doing.

Much has been made about nation-building projects. Have you had any direct discussions with the Prime Minister's Office with respect to how your industries could be integrated in some way to ensure that your overcapacity or the potential loss of markets could be utilized within the nation to enhance some of these projects?

Mr. Simard: In our case, it's different. We are producing an industrial input, not a final product. We have markets in Europe and the U.S. In terms of nation building, the interest is more for the processors and the small- and medium-sized businesses scattered around the country that transform aluminum into semi-finished and finished products. Aluminum is not a material

résultat serait le même. Sur le plan intrarégional, nous pouvons revenir à l'environnement de libre-échange qui a été vraiment crucial pour l'économie des trois pays.

À propos de la diversification des marchés, je dirais que M. Simard et moi vous donnerons sans doute des réponses très différentes, et je lui laisserai le soin de vous répondre en ce qui le concerne. Quant à mon association, elle a son propre marché, le marché américain. Par exemple, moins de 0,1 % de l'acier que nous produisons est destiné à l'Union européenne. La raison en est très facile à comprendre. Quand il existe une telle surabondance d'acier provenant d'une région, et qui fait le tour du monde, il est très difficile de pénétrer de nouveaux marchés. Nous reconnaissons que la diversification des marchés est une stratégie importante pour notre pays et nous l'appuyons, mais malheureusement, compte tenu de la situation dans le secteur de l'acier, celle-ci n'a pas vraiment d'application pratique.

M. Simard : Dans notre cas, il s'agit d'abord de limiter l'espace commercial de l'ACEUM entre les trois pays pour empêcher l'entrée de métaux provenant d'économies planifiées. Deuxièmement, nous sommes dans une situation différente parce qu'il n'y a pas de surplus d'aluminium sur la planète : 73 millions de tonnes produites et 73 millions de tonnes consommées. Le problème tient à la surcapacité chinoise qui se sert des marchés extérieurs comme d'une soupape pour écouler son surplus de métaux sur les marchés.

Nous expédions en Europe. Nous pouvons expédier nos produits dans la région du Pacifique. Nous expédions nos produits aux États-Unis. Les marchés européen et américain ont désespérément besoin de métal. Les États-Unis consomment 5 millions de tonnes de métaux primaires. Ils en produisent 670 000, soit l'équivalent d'une fonderie par année sur la Côte-Nord du Québec. Il est donc très important de délimiter le territoire parce qu'il s'agit d'un espace commercial privilégié. Nous ne devrions pas laisser des métaux venant d'économies planifiées traverser les frontières de l'ACEUM, et c'est fondamental pour nous.

Le sénateur Ravalia : Je vous remercie tous les deux de votre présence et du travail que vous faites.

On a beaucoup parlé des projets d'édification de la nation. Avez-vous eu des discussions directes avec le Cabinet du premier ministre sur la façon dont vos industries pourraient être intégrées d'une manière ou d'une autre pour faire en sorte que votre surcapacité ou la perte potentielle de marchés puissent servir à améliorer certains de ces projets?

M. Simard : Dans notre cas, c'est différent. Nous produisons un intrant industriel, pas un produit final. Nous avons des marchés en Europe et aux États-Unis. L'édification de la nation concerne davantage les transformateurs et les petites et moyennes entreprises éparpillées un peu partout au pays qui transforment l'aluminium en produits semi-finis et finis.

for infrastructure purposes. It's more for buildings, for houses and for cars.

The project that we have earmarked — and we've had meetings and the government has shown a lot of opening — is for the Build Canada Homes undertaking. It's a fabulous concept that was developed and designed in Quebec. It's wood and aluminum prefabricated houses. It's a very nice design, very competitive price-wise and could be deployed all across Canada, enabling value chains to be developed on a regional basis to support the delivery of this concept.

We are actively working with the federal government. They are ensuring that the call for tenders or call for interest will include this type of project solution.

Ms. Cobden: From the steel perspective, we were encouraged to hear the Prime Minister say that the very foundation of the national projects that are being announced will be the Buy Canadian policy. We haven't seen the Buy Canadian policy released yet. We have been consulted on some aspects of it. It shows mandatory use of domestic steel at reasonable levels, so let's hope it passes or it gets released as written.

The big opportunity would be if the provinces and the municipalities would adopt the same Buy Canadian policy. That would really help, but in all cases, none of it helps quick enough for the current context. That's why we're prioritizing the trade measures at the border, and the next piece for us is, of course, the Buy Canadian policy. It takes a long time for projects to happen. We are in an existential crisis right now, but we really look forward to playing a role in those national projects.

The Chair: Thank you very much.

Senator MacDonald: I can stand here for hours and talk about steel and aluminum because we have heard about it so much from the Americans in the past 15 years. It's quite a topic, actually, on its own. There will always be complaints from the Americans that we're letting too much Chinese steel and aluminum come through this country, which is being reprocessed and sold to the U.S. I'm curious: How much of that steel and aluminum that comes in is brought in by those who produce steel and aluminum in Canada? How much is brought in by third parties that are processing and exporting? Do some of our producers actually need the steel and aluminum themselves?

Ms. Cobden: Not in our case.

Mr. Simard: Not in our case either. The aluminum coming in from other countries — since we're not an end market, and we don't have the critical mass that the U.S. has — is metal that is needed because the supply is not available from the U.S. We've

L'aluminium n'est pas un matériau d'infrastructure. Il est davantage destiné aux bâtiments, aux maisons et aux automobiles.

Le projet que nous avons identifié — nous avons eu des réunions et le gouvernement a fait preuve de beaucoup d'ouverture — s'inscrit dans le cadre de l'initiative Maisons Canada. C'est un concept fabuleux qui a été élaboré et conçu au Québec. Il s'agit de maisons préfabriquées en bois et en aluminium. C'est une très belle conception, très concurrentielle sur le plan des prix et qui pourrait être déployée partout au Canada, ce qui permettrait de développer des chaînes de valeur à l'échelle régionale pour appuyer la mise en œuvre de ce concept.

Nous travaillons activement avec le gouvernement fédéral qui veillera à ce que l'appel d'offres ou l'appel d'intérêt prévoie ce type de solution.

Mme Cobden : Du point de vue de l'acier, nous avons été encouragés d'entendre le premier ministre dire que les projets nationaux annoncés seront appuyés par la politique « Achetez canadien », que nous n'avons cependant pas encore vue. Nous avons été consultés sur certains aspects, notamment sur l'utilisation obligatoire de l'acier canadien à des niveaux raisonnables. Nous espérons donc que le projet de loi sera adopté ou publié tel quel.

Il serait très appréciable que les provinces et les municipalités reprennent à leur compte cette politique d'achat canadien. Cela aiderait vraiment, mais dans tous les cas, rien n'ira assez vite dans le contexte actuel. C'est pourquoi nous accordons la priorité aux mesures commerciales à la frontière, d'où notre préférence pour la politique Acheter canadien. Il faut beaucoup de temps pour que les projets se concrétisent. Nous vivons actuellement une crise existentielle, mais nous avons vraiment hâte de jouer un rôle dans ces projets nationaux.

Le président : Merci beaucoup.

Le sénateur MacDonald : Je pourrais vous parler des heures durant de l'acier et de l'aluminium, car les Américains nous en ont beaucoup dit au cours des 15 dernières années. En fait, c'est tout un sujet en soi. Les Américains se plaindront toujours du fait que trop d'acier et d'aluminium chinois transitent par notre pays, pour être ensuite retraités et vendus aux États-Unis. Quelle quantité d'acier et d'aluminium est importée par des producteurs au Canada? Quelle quantité est importée par des tiers qui traitent et exportent ces métaux? Est-ce que certains de nos producteurs ont eux-mêmes besoin d'acier et d'aluminium?

Mme Cobden : Pas nous.

M. Simard : Pas nous non plus. L'aluminium provenant d'autres pays — puisque nous ne sommes pas un marché final et que nous n'avons pas la masse critique des États-Unis — est du métal dont nous avons besoin parce que nous n'en recevons pas

been in a contentious situation with our U.S. industry counterparts about this. When the market gets tight in the U.S., the sheet and plate stay in the U.S. As we've told them, we're not lemonade stands that can wait for two years for the metal to become available again, so we have to import from China. It's the only place that will supply this. Until they have the capacity to supply the whole North American market, we need access to other sources of supply. It's not the primary. We produce the primary. We don't import any primary from any other country.

Senator MacDonald: I know both industries have concerns, but which one is more vulnerable right now: the aluminum industry or the steel industry? It's the steel industry, correct?

Ms. Cobden: Yes.

Senator MacDonald: I assumed that.

Ms. Cobden: The only thing I would add to the conversation and your question about the steel coming into Canada is our experience is often the issue is it comes in at a dumped price. There is significant devaluation of steel in our country as a result of dumping, which goes back to unfair trade practices. We have some challenges in our country to overcome on unfair trade.

Senator MacDonald: Our steel goes both ways, doesn't it?

Ms. Cobden: Between?

Senator MacDonald: Canada and the U.S.

Ms. Cobden: Yes, correct. Actually, that's a very good point. We send 6 million tonnes to the United States. They send about 3.5 million tonnes to us. We are each other's largest trading partner in steel. We mention this to them regularly.

Senator Al Zaibak: My question follows the thread of Senator Ravalia and Senator MacDonald's questions.

Given the current trade war uncertainty and the continued threat we are facing, can you imagine any new use domestically that can result in absorbing a significant percentage of the output that is affected by such trade war? I got the answer from Mr. Simard about the nature of the aluminum industry, but I'm thinking more in respect of stockpiling for railways and bridges, using any item or affected capacity, let me say. And if there is such kind of a use, what percentage do you think could be absorbed in stockpiling starting now, not in the future?

des États-Unis. Nous nous trouvons dans une situation litigieuse avec nos homologues de l'industrie américaine à ce sujet. En situation de resserrement du marché américain, les tôles et les plaques d'aluminium sont conservées aux États-Unis. Comme nous leur avons dit, nous ne sommes pas des kiosques de limonade qui peuvent attendre deux ans avant que le métal redevienne disponible, et nous devons importer de la Chine. C'est le seul endroit qui fournira ce matériel. Tant qu'ils n'auront pas la capacité d'approvisionner l'ensemble du marché nord-américain, nous devons avoir accès à d'autres sources d'approvisionnement. Ce n'est pas le principal. Nous produisons le primaire. Nous n'importons pas de produits primaires d'un autre pays.

Le sénateur MacDonald : Je sais que les deux industries ont leurs préoccupations, mais laquelle est la plus vulnérable en ce moment : celle de l'aluminium ou celle de l'acier? Tout cela touche à l'industrie sidérurgique, n'est-ce pas?

Mme Cobden : Oui.

Le sénateur MacDonald : J'ai supposé que.

Mme Cobden : J'ajouterais à la conversation et en réponse à votre question au sujet de l'acier qui entre au Canada que, d'après notre expérience, le problème vient souvent du fait qu'il arrive à un prix de dumping. Il y a une dévaluation importante de l'acier dans notre pays à cause du dumping, ce qui nous ramène aux pratiques commerciales déloyales. Notre pays a des défis à relever face au commerce déloyal.

Le sénateur MacDonald : Notre acier circule dans les deux sens, n'est-ce pas?

Mme Cobden : C'est-à-dire?

Le sénateur MacDonald : Entre le Canada et les États-Unis

Mme Cobden : Oui, c'est exact et, d'ailleurs, c'est une excellente remarque. Nous expédions 6 millions de tonnes aux États-Unis et ils nous en envoient environ 3,5 millions de tonnes. Nous sommes l'un pour l'autre le plus important partenaire commercial dans le secteur de l'acier. Nous le rappelons régulièrement aux Américains.

Le sénateur Al Zaibak : Ma question fait suite aux questions du sénateur Ravalia et du sénateur MacDonald.

Compte tenu de l'incertitude actuelle entourant la guerre commerciale et de la menace continue à laquelle nous sommes confrontés, pouvez-vous imaginer une nouvelle utilisation au pays qui pourrait permettre d'absorber un pourcentage important de la production touchée par cette guerre commerciale? J'ai obtenu la réponse de M. Simard au sujet de la nature de l'industrie de l'aluminium, mais je pense davantage à l'accumulation des stocks pour les chemins de fer et les ponts et, je dirais, à l'utilisation de n'importe quel article ou capacité touchée. Et s'il y a une telle utilisation, quel pourcentage

Ms. Cobden: The challenge we have is scale. We produce a lot of steel, but the good news of that is just at the highest level, we produce about 12 million and our country uses about 13 million to 14 million. To your question, it looks like that should be a fit.

Unfortunately, for example, regarding rail, because we've had such an integrated economy, we stopped producing rail because the U.S. produces it and is our supplier. That is part of the pivot that the domestic industry needs to make: to pick up these products that we haven't made for a long time. We used to make it actually.

Even for the high-speed rail, we're very excited about this project. We hope to be able to supply it if we can pivot to make it. I don't remember the exact number, but it was more like months of production rather than years of production. The scales are off by these individual projects.

That's where the Buy Canadian policy which is prioritizing domestic steel in projects is so crucial, but it needs to go further and faster, yes.

Mr. Simard: It's all about numbers. It's all about critical mass always. You always get back to that.

A 1,000-kilometre railway is six months' worth of production of whatever you're thinking about. What do you do for an encore after that? You won't export prefabricated parts to Europe or Asia because you have to face China, South Korea and Europe, so that doesn't do the trick.

The importance is to create the critical mass relatively across all the public markets — municipal, provincial and federal. You go from a \$35-billion federal government procurement number to a \$150-billion-a-year procurement number. Then you can send a signal to the market that there are 35 bridges projected over the next 10 years. Industry will invest and jobs will be created, but if it's on a piece-by-piece basis, forget about it. The market will not respond. It's very important.

[Translation]

Senator Hébert: Mr. Simard, it's good to see you again today under different circumstances than in the past, in our case.

I would appreciate your thoughts. I heard you in a radio interview talking about the agreement that Canada was trying to reach in the aluminum sector. You said that other opportunities are available and that steps can be taken to support the industry. I

pourrait être absorbé par la constitution de réserves dès maintenant, sans parler de l'avenir?

Mme Cobden : Notre défi est celui de l'échelle. Nous produisons beaucoup d'acier, mais la bonne nouvelle, c'est que nous en produisons environ 12 millions et que notre pays en utilise entre 13 et 14 millions. Pour répondre à votre question, je dirais que cela devrait convenir.

Malheureusement en ce qui concerne le transport ferroviaire, par exemple, étant donné que nous avons une économie si intégrée, nous avons cessé de produire des rails parce que les États-Unis en fabriquent et qu'ils sont notre fournisseur. C'est là un des basculements que doit opérer notre industrie nationale, c'est-à-dire qu'elle doit reprendre à son compte ce genre de production que nous avons délaissée il y a longtemps. Nous avons l'habitude de le faire.

Nous sommes très enthousiasmés par des projets comme le train à grande vitesse. Nous espérons être en mesure d'y contribuer, et à condition que nous puissions nous réorienter. Je ne me souviens pas du chiffre exact, mais il est davantage question de mois que d'années de production. Les échelles sont faussées par ces projets individuels.

C'est là où la politique d'achat canadien, qui accorde la priorité à l'acier canadien dans les projets, est cruciale, mais elle doit aller plus loin et plus rapidement.

M. Simard : C'est une question de chiffres. C'est toujours une question de masse critique. On y revient toujours.

Un chemin de fer de 1 000 kilomètres représente 6 mois de production, peu importe ce qu'on peut en penser. Et après, qu'y aura-t-il? Il n'y aura pas exportation de pièces préfabriquées vers l'Europe ou l'Asie pour faire face à la concurrence de Chine, de la Corée du Sud et de l'Europe. Cela ne règlera donc pas le problème.

L'important est de créer un solide front commun à l'échelle des marchés publics au Canada entre les paliers municipal, provincial et fédéral. Vous allez faire passer les marchés publics fédéraux de 35 milliards à 150 milliards de dollars par année. Vous pourrez ensuite faire passer le message que 35 ponts sont prévus dans les 10 prochaines années. L'industrie investira et des emplois seront créés, mais si c'est du cas par cas, oubliez cela. Le marché ne réagira pas. C'est très important.

[Français]

La sénatrice Hébert : Monsieur Simard, c'est un plaisir de vous retrouver aujourd'hui dans d'autres circonstances que par le passé en ce qui nous concerne.

J'aimerais bien vous entendre. Je vous ai entendu en entrevue à la radio quand vous avez parlé de l'entente que le Canada tentait d'obtenir dans le secteur de l'aluminium. Quand vous dites qu'il y a d'autres débouchés et qu'il y a des choses à faire

would like to hear your perspective on the relative significance of this much-discussed sectoral agreement, assuming that it can be reached, compared to other opportunities in the markets and the efforts that the government should make to support the industry.

Mr. Simard: Thank you for the question. We export 2.7 million tonnes to the United States each year, out of a total production of 3.3 million tonnes. That's about 90% of our production. This amounts to 52,000 tonnes of aluminum per week. With a 50% tariff, this adds up to \$75 million in tariffs per week for three manufacturers.

Obviously, 50% tariffs aren't sustainable for our relationship with the American market. At some point, Ford, GM or another player will start thinking about substituting metal in order to move back to steel or other types of components. This is called market destruction, demand destruction.

The situation is critical right now, with all the negative external pressure on the automotive sector from the political arena. People talk about the need to diversify. We've already diversified and we've been exporting to Europe and Asia for years. Our players — Alcoa, Alouette and Rio Tinto — already manufacture products in Europe, in Norway or Iceland, to supply the European market. They already have a connection to the market and they're already structured.

Why don't we do more? We follow the money. The most lucrative market is the American market, and our main concern is profit margins. This is known as the netback. It's the difference between the cost at the factory gate and the market price once the metal has left the factory. For decades, the American market has been by far the most profitable.

We aren't prepared to abandon this market as a result of the current situation. We'll do everything in our power to maintain our considerable market share before we surrender it to competitors from the Middle East, Russia, China or India.

Senator Gerba: I would like to thank our two witnesses for joining us today. My question is for both of you. The United States Supreme Court must soon rule on the legality of the tariffs imposed by the American executive branch. Does this ruling seem promising for your respective sectors, or do you believe that it will have little impact on the current dynamic of your exports?

Mr. Simard: Our exports are covered by section 232 of the tariff tool, which isn't before the Supreme Court. The International Emergency Economic Powers Act is before the courts.

pour soutenir l'industrie, j'aimerais avoir votre perspective sur l'importance relative de cette fameuse entente sectorielle, si tant est qu'on puisse y arriver, comparativement aux autres débouchés au sein des marchés et aux efforts que le gouvernement devrait faire pour soutenir l'industrie.

M. Simard : Merci de la question. On exporte annuellement 2,7 millions de tonnes vers les États-Unis sur une production totale de 3,3 millions de tonnes. C'est à peu près 90 % de notre production. Sur une base hebdomadaire, c'est 52 000 tonnes d'aluminium par semaine. Avec un tarif de 50 %, cela représente 75 millions de dollars de tarifs par semaine pour trois producteurs.

Il est évident que pour notre lien avec le marché américain, des tarifs de 50 % ne sont pas soutenables. À un moment donné, Ford, GM ou un autre joueur commencera à réfléchir à la substitution du métal pour retourner vers l'acier ou d'autres types de composantes. C'est ce qu'on appelle la destruction du marché, la destruction de la demande.

Actuellement, la situation est critique, avec tout ce qui affecte le secteur automobile comme pression négative de l'extérieur au chapitre politique. On parle de l'importance de diversifier. Nous sommes déjà diversifiés et nous exportons depuis des années vers l'Europe et l'Asie. Nos joueurs, les Alcoa, Alouette et Rio Tinto, produisent déjà en Europe, à partir de la Norvège ou de l'Islande, pour approvisionner le marché européen. Donc, ils ont déjà un lien avec le marché et ils sont déjà structurés.

Pourquoi n'en faisons-nous pas davantage? Nous suivons l'argent, c'est-à-dire que le marché le plus lucratif, c'est le marché américain, et ce qui est important pour nous, ce sont les marges bénéficiaires. C'est ce qu'on appelle en anglais le *netback*. C'est la différence entre le coût à la sortie de l'usine et ce qui sera obtenu du marché une fois le métal sorti de l'usine. Le marché qui procure le meilleur rendement, et de loin, depuis des décennies, c'est le marché américain.

Donc, nous ne sommes pas prêts à délaisser ce marché à cause de la situation actuelle. Nous allons tenter par tous les moyens de maintenir nos parts de marché, qui sont considérables, avant de les céder à des concurrents du Moyen-Orient, de la Russie, de la Chine ou de l'Inde.

La sénatrice Gerba : Merci à nos deux témoins de leur présence parmi nous. Ma question s'adresse à vous deux. La Cour suprême des États-Unis doit bientôt se prononcer sur la légalité des droits de douane imposés par l'exécutif américain. Cette décision semble-t-elle porteuse d'espoir pour vos secteurs respectifs, ou croyez-vous plutôt qu'elle aura très peu d'incidence sur la dynamique actuelle de vos exportations?

M. Simard : Nos exportations sont visées par l'article 232 de l'outil tarifaire, qui n'est pas porté devant la Cour suprême. Ce qui est devant les tribunaux, c'est ce qu'on appelle l'International Emergency Economic Powers Act.

However, there could be an impact. It could discredit and weaken the position of the American government, of Mr. Trump, regarding the tariff tool as a way to negotiate with countries.

After a ruling that runs counter to the White House's position, agreements reached under tariff pressure become increasingly fragile. This gives Canada potentially stronger bargaining power later on, given the weakened American negotiating position. However, there isn't any direct impact on our tariffs.

Ms. Cobden: Thank you for your question.

[English]

I agree with Mr. Simard. The situation is the same for the steel sector. I will add an additional point which is that the section 232 legal basis is stronger than the IEEPA basis. That's why there has been no challenge, because there is more structure.

Mr. Simard and I found our two industries back in the tariff world quickly upon this new administration because the legal construct, if you will, had been done back in 2017 when we had the previous tariff regime. It was like a switch; they flipped it on.

This also explains why the other tariffs, like the forestry and other lumber tariffs, have taken longer, because they've actually gone through a process. For IEEPA, there is no such process.

Senator Wilson: Thank you both for your testimony. It has deepened my understanding of the impact on both of your sectors.

I'm interested in understanding the magnitude. Obviously, getting to a new normal with the United States is a priority. I'm interested in understanding the extent of foreign steel content in Canadian projects, Ms. Cobden. How big of a problem do we have there in terms of provincially and municipally, I am thinking?

Ms. Cobden: If I may answer that question broader than projects, in our country we have seen offshore imports into Canada grow systematically year over year over the last decade to the point where the number is something like 8 million tonnes where we've only supplied about 4 million tonnes. It's a significant challenge. The 8 million includes some U.S. stuff. Let's say it's 5.5 million from offshore and a few million from the U.S. and the rest from us. We are small. That's why I was mentioning we'd like to see an 80% to 85% target, like the EU and the U.S., because we're much lower than that as I sit here today.

Il pourrait cependant y avoir un effet, soit de décrédibiliser et affaiblir la position du gouvernement américain, de M. Trump, au sujet de l'outil tarifaire comme moyen de négociation avec les pays.

À partir du moment où un jugement qui va à l'encontre de la position de la Maison-Blanche est rendu, les ententes qui ont été conclues à partir de la pression tarifaire deviennent de plus en plus fragiles, ce qui donne au Canada un pouvoir de négociation potentiellement plus fort, plus tard dans le temps, parce que la position américaine est affaiblie sur le plan des négociations. Cependant, il n'y a pas d'effets directs sur nos tarifs.

Mme Cobden : Merci pour votre question.

[Traduction]

Je suis d'accord avec M. Simard. La situation est la même pour le secteur de l'acier. J'ajouterai que le fondement juridique de l'article 232 est plus solide que celui de l'IEEPA. C'est pourquoi il n'y a pas eu de contestation, parce qu'il y a plus de structure.

M. Simard et moi avons rapidement constaté que nos deux industries étaient de nouveau soumises à des droits de douane sous cette nouvelle administration, car le cadre juridique, pourrait-on dire, avait été mis en place en 2017, sous le régime tarifaire précédent.

Cela explique également pourquoi les autres tarifs, comme ceux sur le bois d'œuvre, ont pris plus de temps à entrer en vigueur. C'est parce qu'ils ont fait l'objet d'un processus. Dans le cas de l'IEEPA, l'International Emergency Economic Powers Act américain, il n'y a pas de processus de ce genre.

Le sénateur Wilson : Je vous remercie tous les deux de vos témoignages qui m'ont permis de mieux comprendre les répercussions sur vos deux secteurs.

Je voudrais comprendre l'ampleur du problème. Il est évident que le rétablissement d'une nouvelle normalité avec les États-Unis est une priorité. Je voudrais comprendre l'importance de la teneur en acier étranger dans les projets canadiens, madame Cobden. Je me demande quelle est l'ampleur du problème aux échelons provincial et municipal.

Mme Cobden : Si vous me permettez de répondre à cette question en allant au-delà des projets, je dirais qu'au Canada, nous avons vu le volume de nos importations augmenter systématiquement d'une année à l'autre au cours de la dernière décennie, au point où nous avons atteint environ huit millions de tonnes contre quelque quatre millions d'exportation seulement. C'est un défi de taille. Les huit millions comprennent des produits américains. Disons qu'il s'agit de 5,5 millions provenant de l'étranger et de quelques millions des États-Unis et du reste du Canada. Nous sommes petits. C'est pourquoi j'ai mentionné que nous aimerions voir une cible de 80 à 85 %,

Senator Wilson: The other thing I've been learning about is this: Today, I toured the construction on Parliament Hill and learned some of the steel inputs into the project are, unfortunately, not from Canada because we don't manufacture that particular type. It sounds like there is retooling happening to be able to make different things. How quickly do you think we can get that up and running?

Ms. Cobden: The first good news to tell you is that we have looked at all the data. In 2024, if we looked at everything we brought into our country, we have the capability to make 80% of it, or over 80%. The number is 82% of all imports we actually could make.

There is, though, less than 20% that we can't, and some of that is in that project. That would require retooling or substitution. An interesting part of our conversations with project managers is that there are different solutions that we might be able to offer that are more in the manufactured space.

If we have to pivot, though, there's no clear answer because for some of our industry, it's a small investment to get there; for others, it will be a significant investment to get there, so that's all going to take some time.

Senator Papatello: Welcome. Have you calculated how much of our exports would be replaced by local production if the government were inclined to do that at every level of government?

My understanding is it's hard to collect the data to see that you could replace a large percentage of it.

Second, have you promoted a list of the kinds of non-tariff barrier opportunities for us to prevent some of that so-called steel dumping, like other jurisdictions do with our goods — maybe it's not in the steel sector, but in other sectors, there's something like a coal surcharge for steel that comes from coal-fired energy production jurisdictions?

Ms. Cobden: Right. On the exports replaced by domestic production, we believe we can achieve an 80% to 85% consumption rate in our country. Currently, as I mentioned, we're below 50%. We're at 40%, or whatever the number is. We do believe there is a significant Canadian substitution potential.

comme l'Union européenne et les États-Unis, parce que nous sommes nettement en dessous de ces niveaux aujourd'hui.

Le sénateur Wilson : Aujourd'hui, en visitant les chantiers de construction de la Colline du Parlement, j'ai appris que certains intrants d'acier du projet ne viennent malheureusement pas du Canada parce que nous n'en fabriquons pas de ce type. Il paraît que nous sommes en train de nous rééquiper pour pouvoir produire différents types d'acier. Selon vous, combien de temps nous faudra-t-il pour mettre cela en place?

Mme Cobden : La première bonne nouvelle, c'est que nous avons examiné toutes les données. En 2024, si nous examinons tout ce que nous importons dans notre pays, nous avons la capacité d'en produire 80 % ou plus. Nous pourrions reprendre à notre compte 82 % de toutes les importations.

Cependant, nous ne pouvons pas remplacer moins de 20 % de l'acier consommé, dont fait partie celui utilisé dans ce projet. Il faudrait pour cela que nous nous équipions différemment ou que nous trouvions un produit de substitution. À la faveur de nos discussions avec les gestionnaires de projet, nous expliquons que nous pourrions leur offrir différentes solutions à partir des types d'acier que nous produisons déjà.

Cela étant, si notre industrie doit effectivement prendre un virage, elle ne sait pas encore clairement vers où se diriger d'autant que, pour certains secteurs, cette réorientation exigera un investissement relativement faible, tandis que pour d'autres la mise de fonds sera importante et le redémarrage prendra du temps.

La sénatrice Papatello : Bienvenue à toutes et tous. Avez-vous calculé combien de nos exportations pourraient être remplacées par une production locale si tous les ordres de gouvernement étaient enclins à aller dans le sens dont on parle?

D'après ce que je comprends, il est difficile de recueillir des données afin de déterminer s'il serait possible d'en remplacer un grand pourcentage.

Par ailleurs, avez-vous dressé une liste des types de barrières non tarifaires que nous pourrions mettre en place pour empêcher ce que l'on appelle le dumping de l'acier, comme le font d'autres pays chez nous? Peut-être pas dans le secteur de l'acier, mais dans d'autres secteurs, par exemple, sous la forme d'une surtaxe sur le charbon intervenant dans la production de l'acier et venant de pays qui produisent de l'énergie à partir du charbon?

Mme Cobden : Eh bien, en ce qui a trait aux exportations à remplacer par la production intérieure, nous pensons être en mesure d'atteindre un taux de consommation de 80 à 85 % au pays. Pour le moment, comme je l'ai dit, nous n'en sommes pas à la moitié. Nous en sommes à 40 %, ou quelque chose comme ça. Nous pensons que le potentiel de substitution au Canada est très appréciable.

I was just mentioning we make a lot of what we import. That's a tremendous opportunity for the Canadian steel sector at a time when we desperately need market. That's point number one.

As far as non-tariff barriers go, there are many of them. What we've been focusing on are proposals to help generate the market conditions we're looking for. I mentioned some of them in my remarks, but there are others as well.

The point I wanted to make earlier was on the private sector use of domestic steel as well, we could consider incentivizing our private sectors. If they use domestic steel or domestic materials or domestic lumber, they will get an advantageous tax break or something. I do not know what the exact correct formula would be, but there are further opportunities to drive that forward.

The Chair: I will use my privilege as chair to ask a question. Ms. Cobden, you mentioned what happened in 2018, with the switch being turned off and then turned back on. In 2018, we had the G7 presidency. All countries were working hard to come up with a mechanism to deal with the dumping issue from China.

At the same time, in terms of dumping, particularly for steel, the Organisation for Economic Co-operation and Development had set up a mechanism. It was felt we should go beyond that. We had consensus. Then we didn't because the Trump administration decided to go a different way and put the tariff not just on Canada. I received a phone call saying, "Don't feel so bad; it's not just you. We are doing it to Japan and to the European partners too."

From that experience, what did both of you learn in terms of being prepared for this particular moment? How does this moment differ from the last one?

Ms. Cobden: We both happened to be here for the first trade war, so we can both speak to this. Would you like to start?

Mr. Simard: Yes. When we found ourselves in that situation — and it was the first time ever that the aluminum industry was subjected to this — it came out of nowhere. We kept on saying it's steel and not aluminum. It's because of steel that we are in this cookie-cutter approach and we don't fit in this picture. Finally, we had to play the whole picture. Through that, we developed a close relationship with our U.S. counterparts: the U.S. industry.

Je disais que nous produisons une grande partie des besoins actuellement comblés par les importations. C'est une occasion en or pour le secteur canadien de l'acier, à un moment où nous avons désespérément besoin d'un marché. Et de un.

Quant aux barrières non tarifaires, il y en a beaucoup. Nous nous sommes concentrés sur des propositions visant à créer les conditions du marché que nous recherchons. J'en ai mentionné quelques-unes dans mes remarques, mais il y en a d'autres.

Tout à l'heure, en parlant de l'utilisation de l'acier canadien par le secteur privé, je disais que nous pourrions envisager d'encourager notre secteur privé. Tout utilisateur d'acier, de matériaux ou de bois d'œuvre canadiens pourrait bénéficier d'un allègement fiscal avantageux ou d'une disposition du même ordre. Je ne sais pas quelle serait la formule exacte, mais il y a d'autres occasions de faire avancer les choses.

Le président : Je vais utiliser mon privilège de président pour poser une question. Madame Cobden, vous avez parlé de ce qui s'est passé en 2018 où l'on a coupé l'interrupteur avant de le remettre. En 2018, nous occupions la présidence du G7. Tous les pays ont travaillé d'arrache-pied pour mettre au point un mécanisme de lutte contre le dumping en provenance de la Chine.

Toujours à propos du dumping, surtout dans le cas de l'acier, l'Organisation de coopération et de développement économiques a mis sur pied un mécanisme. On avait alors estimé qu'il fallait aller plus loin et il existait un consensus. Ensuite, nous n'avons pas joint le geste à la parole parce que l'administration Trump a décidé de suivre un autre cap et d'imposer les droits de douane et pas uniquement au Canada. J'ai reçu un appel des États-Unis lors duquel mon interlocuteur m'a dit que nous ne devions pas nous sentir mal parce que nous n'étions pas les seuls. Le Japon et les partenaires européens étant également visés.

À la lumière de cette expérience, qu'avez-vous appris tous les deux quant au genre de préparation nécessaire pour le moment présent? En quoi ce moment diffère-t-il du précédent?

Mme Cobden : Il se trouve que nous étions tous les deux ici lors de la première guerre commerciale, et nous sommes donc tous deux habilités à en parler. Voulez-vous commencer?

M. Simard : Oui. Quand nous nous sommes retrouvés dans cette situation — la première fois où l'industrie de l'aluminium a été soumise à un tel régime —, la surprise fut totale. Nous n'arrêtons pas de dire que c'était dû à l'acier et non à l'aluminium, que nous étions visés par une démarche à l'exporte-pièce des Américains à cause de l'acier et que nous, nous n'avions rien à voir avec tout cela. Enfin, nous avons dû jouer sur tous les tableaux. Grâce à cela, nous avons bâti une relation étroite avec nos homologues américains : l'industrie américaine.

We initiated — I did — what we call a quad, which is a weekly meeting of our Japanese, European and U.S. counterparts to mirror the G7 group of countries and to educate ourselves regarding shared trade issues stemming out of that situation.

We developed a G7 aluminum organization that is still working together today to get G7 countries to address those issues related to Chinese overcapacity and the use by non-market-based economies of the G7 countries' markets to push their surpluses.

Today, we have moved further ahead. In Canada and in the U.S., we have developed aluminum import monitoring systems with the federal government. In those days, you will remember the joint statement of 2019 put as a condition for tariff exemption the setting up of an aluminum import monitoring system on both Canada and Mexico. Canada moved right away. Within six months, it put in place its aluminum import monitoring system.

Mexico to this day has not delivered. They are being pushed by the U.S. We are funding an effort to get Mexico to put its system in place. They are saying they will deliver by mid-November of this year under U.S. pressure. We will believe it when we see it.

The industry is aligned on harmonization of tariff codes as well as HTS codes and having interoperable aluminum import monitoring systems. The problem is that countries are not working together to bring this to pass, even though industry is ready to move and knows what to do and how to do it. We developed the road map. We handed it to governments, and we have to keep knocking on doors for things to happen.

Ms. Cobden: It is very different in steel. I appreciate that history. We have had the North American Steel Trade Committee. It was the governments and the industry across North America. There is a strong alignment agenda, but for one issue: The U.S. industry thinks they should tariff the Canadian and Mexican steel industries. If you set tariffs aside, there is all sorts of alignment.

There continues to be a view that Canada and Mexico are back doors. I have learned a lot of lessons along the way. I do not have time to share them. One point I wanted to make is: You asked what is different this time. There are more significant impacts and urgency, given not just the 50% level but also this inclusion of steel-containing goods and going after our customers. We never imagined anything like that, and it is getting worse on a regular basis.

Nous avons... j'ai mis sur pied ce que nous appelons une réunion quadrilatérale, c'est-à-dire une rencontre hebdomadaire avec nos homologues japonais, européens et américains pour faire écho au groupe des pays du G7 et pour nous renseigner sur les enjeux commerciaux communs qui découlent de cette situation.

Nous avons mis sur pied une organisation du G7 sur l'aluminium qui existe encore aujourd'hui et qui travaille pour amener les pays du G7 à s'attaquer aux problèmes liés à la surcapacité chinoise et au fait que des économies dirigées écoulent leurs excédents sur les marchés des pays du G7.

Aujourd'hui, nous avons fait des progrès. Au Canada et aux États-Unis, nous avons développé des systèmes de surveillance des importations d'aluminium avec le gouvernement fédéral. À cette époque, vous vous souviendrez que la déclaration commune de 2019 a imposé comme condition d'exemption tarifaire l'établissement d'un système de surveillance des importations d'aluminium au Canada et au Mexique. Le Canada a immédiatement pris des dispositions et, en six mois, il avait mis en place son système de surveillance des importations d'aluminium.

À ce jour, le Mexique n'a toujours pas suivi, malgré les pressions des États-Unis. Nous finançons un projet visant à inciter le Mexique à mettre son système en place. Ils disent qu'ils le livreront d'ici la mi-novembre de cette année, sous la pression des États-Unis. Nous le croirons quand nous le verrons.

L'industrie est alignée sur l'harmonisation des codes tarifaires et des codes de SH, ainsi que sur la mise en place de systèmes interopérables de surveillance des importations d'aluminium. Le problème est que les pays ne travaillent pas ensemble pour faire adopter ce projet de loi, même si l'industrie est prête à agir et sait quoi faire et comment le faire. Nous avons élaboré la feuille de route. Nous l'avons remis aux gouvernements, et nous devons continuer à frapper aux portes pour que les choses se fassent.

Mme Cobden : C'est très différent dans le cas de l'acier. J'apprécie cette histoire. Nous avons eu le Comité nord-américain du commerce de l'acier. Ce sont les gouvernements et l'industrie de toute l'Amérique du Nord. Le programme d'harmonisation est solide, mais l'industrie américaine pense qu'elle devrait imposer des droits de douane aux industries sidérurgiques canadienne et mexicaine. Si vous mettez de côté les tarifs, il y a toutes sortes d'harmonisation.

On continue de penser que le Canada et le Mexique sont des portes dérobées. J'ai appris beaucoup de choses en cours de route. Je n'ai pas le temps de les partager. Il y a une chose que je voulais dire. Vous avez demandé ce qui est différent cette fois-ci. Il y a des répercussions plus importantes et plus urgentes, compte tenu non seulement du niveau de 50 %, mais aussi de l'inclusion de produits contenant de l'acier et de l'appel du pied fait à nos clients. Nous n'avons jamais imaginé quoi que ce soit de ce genre, et la situation empire régulièrement.

The Chair: Thank you for that.

[Translation]

Senator Hébert: You're both in contact with your members in your respective industries. You also engage in discussions with Canadian and American officials.

On a scale of 0 to 10, based on the feedback received, how confident do you feel that an agreement will be reached with the Americans in your respective sectors in the near future? That's the burning question.

[English]

Ms. Cobden: In the near future?

Senator Hébert: In the near future.

[Translation]

Mr. Simard: On our end, we don't expect a quick agreement. Our position, because I think that it should be known, is as follows. In English, we say this:

[English]

Pain is on their side. Time is on our side.

[Translation]

We're telling the Canadian government to take its time, because the American economy must feel the full impact of the tariffs. This impact is beginning to show, given the manufacturing cycles that now require metal subject to 50% tariffs. This will put pressure on the American administration over the coming weeks and months and put Canada in a better position to negotiate. This is the case for our sector. However, I'm not saying that the same is true for steel.

[English]

Ms. Cobden: For steel, we agree that it will take time. The problem is — unlike the aluminum association and aluminum sector — in the steel sector we have less time. I mentioned in my opening remarks, we are expecting a complete closure of market. We're still shipping into the U.S. because there are still contractual things, but that is all coming to an end. Early next year, you will see very little steel going to the United States. This is an existential crisis. We do not have time, which is why our strategy has been to pivot to what we can control and do in Canada. I have already laid out what I think are the best scenarios.

Le président : Je vous en remercie.

[Français]

La sénatrice Hébert : Vous avez tous les deux des contacts avec vos membres dans vos industries respectives, et vous avez aussi des discussions avec les autorités canadiennes et américaines.

Sur une échelle de 0 à 10, selon les échos que vous avez, quel est votre niveau de confiance que l'on arrivera à une entente avec les Américains dans vos secteurs respectifs dans un délai rapproché? C'est la question qui tue.

[Traduction]

Mme Cobden : Dans un proche avenir?

La sénatrice Hébert : Dans un proche avenir.

[Français]

M. Simard : De notre côté, on ne s'attend pas à une entente rapidement. Notre position, parce que je pense que c'est important de la connaître, est la suivante. En anglais, on dit ceci :

[Traduction]

Ce sont eux qui le sentent passer. Le temps joue en notre faveur.

[Français]

Donc, on dit au gouvernement du Canada de prendre son temps, parce qu'il faut que l'économie américaine ressente le plein impact des tarifs, qui commence à se matérialiser en tenant compte des cycles manufacturiers qui appellent aujourd'hui le métal tarifé à 50 %. C'est cela qui va mettre de la pression sur l'administration américaine au fil des prochaines semaines et des prochains mois et qui permettra au Canada d'être dans une meilleure posture pour négocier. C'est ainsi pour notre secteur, mais je ne dis pas que c'est la même chose pour l'acier.

[Traduction]

Mme Cobden : Dans le cas de l'acier, nous sommes d'accord pour dire que cela prendra du temps. Le problème pour le secteur de l'acier, c'est que, contrairement à l'association de l'aluminium et au secteur de l'aluminium, nous avons moins de temps. Dans ma déclaration liminaire, j'ai indiqué que nous nous attendons à une fermeture complète du marché. Nous continuons d'expédier nos produits aux États-Unis parce qu'il y a encore des contrats, mais tout cela tire à sa fin. Au début de l'année prochaine, très peu d'acier sera exporté vers les États-Unis. C'est une crise existentielle. Nous n'avons pas le temps, et c'est pourquoi notre stratégie a consisté à nous réorienter vers ce que nous pouvons contrôler et faire au Canada. J'ai déjà présenté ce que je considère comme étant les meilleurs scénarios.

I do not wish for that to mean or be interpreted that we do not think that we will ultimately get there. The question is we do not have time to wait for the pain points to take place in the United States, which they will. They absolutely will, but we do not have that time.

[Translation]

Senator Gerba: The Prime Minister said that Canada would double its exports outside the United States. I understand that this isn't a priority for your sector, Ms. Cobden, in terms of steel.

Mr. Simard, has the Prime Minister contacted you, or has he consulted your members to gauge their interest and to determine how the government can support your efforts to double your exports? We need to start thinking about this, even though we understand the urgent need to maintain the current system. We always say —

Mr. Simard: A bird in the hand is worth two in the bush.

Senator Gerba: Exactly! So, what's your strategy? Did they consult you?

Mr. Simard: We're in constant contact with the federal government, including ministers' offices and the Prime Minister's Office. They know and understand our industry and its dynamics intimately. The situation is quite clear. We're operating at 95% capacity. We wouldn't be able to increase our production. Our metal is in demand in all markets.

We don't need to make any extra effort to capture another market. We already have a strong presence in the United States. This summer, we redirected 45% of our export volumes headed for the United States to Europe. That's huge. We pulled this off in just a few weeks, with a considerable logistical effort. This created a metal shortage in the American market and forced the Americans to work through their accumulated inventory of pre-tariff metal. As a result, sooner than expected, they're now starting to have access to metal that costs 50% more. This is hurting them more and more. I don't think that this statement applies to aluminum. We can't double our output. We're already operating at full capacity and we're dominating the markets.

Senator Gerba: I do understand that this isn't necessary, but it's hypothetical. Let's imagine that the United States says that it will continue, and tomorrow, you have to return to your —

Je ne veux pas que cela signifie que nous ne pensons pas y arriver. Le problème, c'est que nous n'avons pas le temps d'attendre que les irritants se manifestent aux États-Unis, ce qui se produira effectivement. Il reste que nous n'avons pas le temps d'attendre.

[Français]

La sénatrice Gerba : Le premier ministre a déclaré que le Canada allait doubler ses exportations ailleurs qu'aux États-Unis. Je comprends que ce n'est pas une priorité pour votre secteur, madame Cobden, pour ce qui est de l'acier.

De votre côté, monsieur Simard, est-ce que le premier ministre vous a contacté, ou a-t-il consulté vos membres pour voir s'ils sont intéressés et comment le gouvernement peut vous accompagner dans cette démarche pour doubler vos exportations? Il faut commencer à y penser, même si on comprend l'urgence de maintenir ce qui existe déjà. On dit toujours...

M. Simard : Un tiens vaut mieux que deux tu l'auras.

La sénatrice Gerba : Voilà! Donc, quelle est votre stratégie? Vous ont-ils consultés?

M. Simard : Nous sommes en lien constant avec l'appareil gouvernemental fédéral, donc avec les cabinets des ministres et le Cabinet du premier ministre. Ils ont une connaissance et une compréhension très approfondies de notre industrie et de la dynamique de celle-ci. La situation est très claire : on produit à 95 % de capacité. On ne serait pas capable d'augmenter notre production. Notre métal est en demande sur tous les marchés.

On n'a pas besoin d'un effort supplémentaire pour occuper un autre marché. On est déjà fortement présent aux États-Unis. Cet été, on a redirigé 45 % de nos volumes d'exportation qui allaient vers les États-Unis vers l'Europe. C'est énorme. On a fait cela en quelques semaines à peine, avec un effort logistique considérable. Cela a créé une rareté de métal sur le marché américain et cela a forcé les Américains à passer à travers leur inventaire accumulé de métal pré-tarif. Cela fait en sorte qu'aujourd'hui, plus tôt que prévu, ils commencent à avoir accès à du métal qui coûte 50 % de plus, ce qui leur fait de plus en plus mal. Je ne crois pas que cette déclaration s'applique à l'aluminium, parce que c'est impossible pour nous de doubler ce que l'on fait. On est déjà à pleine capacité et on occupe les marchés.

La sénatrice Gerba : Je comprends quand même que ce n'est pas nécessaire, mais c'est hypothétique. Imaginons que les États-Unis disent qu'ils continuent, et demain, vous devez vous retourner sur votre...

Mr. Simard: We can do it. Market dynamics and our maritime access for almost all our factories make it possible to switch to another region quite easily.

The Chair: Thank you.

[English]

Senator Dean: It is refreshing for someone who has worked in government for a long time to hear witnesses come to a Senate committee and speak positively about the Canadian government, frankly. Tell us which departments you work with in particular, and spend more time telling us how they add value. I have a sense they know a lot about your industries, and they are there to support you as opposed to get in the way or make life more difficult for you. We need to hear more about that.

Ms. Cobden: I can start. The three announcements I was referring to in my remarks rely on, for example, the establishment of a tariff-rate quota system at our borders and some additional border measures.

That is all done out of the authorities of the Minister of Finance. There is a significant amount of authority on trade matters that resides in the Department of Finance.

We also, of course, work with Innovation, Science and Economic Development Canada as well as Global Affairs Canada — certainly every aspect of global affairs, both the foreign affairs side and the trade side — and the Privy Council Office, the Prime Minister's Office and certainly the ambassadorship as well, as we have discussed, out of Global Affairs Canada. Those are some examples of the departments.

As a result of the pointy end of where steel is right now, more and more we're discussing with Public Services and Procurement Canada and Housing, Infrastructure and Communities Canada.

Mr. Simard: It's the same roster here. I would add a few things, though. I have never seen government so hands-on, moving fast and doing everything to be as agile as possible and as responsive as possible in a timely fashion.

I'm not saying it works all the time. The biggest complaint we've always had about the federal government is the capacity to deliver. Execution has always been the problem. It takes a lot of time to get things done.

M. Simard : On est capable de le faire. La dynamique de marché et notre accès maritime pour presque toutes nos usines nous donne l'option de basculer vers une autre région assez aisément.

Le président : Merci.

[Traduction]

Le sénateur Dean : C'est rafraîchissant pour quelqu'un qui travaille au gouvernement depuis longtemps d'entendre des témoins devant un comité du Sénat parler franchement et de façon positive du gouvernement canadien. Dites-nous avec quels ministères vous travaillez en particulier et dites-nous-en plus sur la façon dont ils ajoutent de la valeur. J'ai l'impression qu'ils en savent beaucoup sur vos industries et qu'ils sont là pour vous appuyer plutôt que de vous mettre des bâtons dans les roues ou de vous compliquer la vie. Vous devez nous en apprendre davantage à ce sujet.

Mme Cobden : Je peux commencer. Les trois annonces dont je parlais dans mes remarques liminaires s'appuient, par exemple, sur l'établissement d'un système de contingents tarifaires à nos frontières et sur des mesures frontalières supplémentaires.

Tout cela est fait à partir des pouvoirs du ministre des Finances. Le ministère des Finances détient un pouvoir considérable sur les questions commerciales.

Bien entendu, nous travaillons aussi avec Innovation, Sciences et Développement économique Canada ainsi qu'avec Affaires mondiales Canada — avec tous les volets d'Affaires mondiales, tant celui des affaires étrangères que celui du commerce international —, et le Bureau du Conseil privé, le Cabinet du premier ministre et, comme nous en avons discuté, l'ambassadeur d'Affaires mondiales Canada. Ce sont là quelques exemples de ministères concernés.

En raison de la situation critique dans laquelle se trouve actuellement l'acier, nous discutons de plus en plus avec Services publics et Approvisionnement Canada et Logement, Infrastructures et Collectivités Canada.

M. Simard : C'est la même liste ici. J'aimerais toutefois ajouter quelques éléments. Je n'ai jamais vu un gouvernement aussi pragmatique, agir aussi rapidement et tout faire pour être le plus agile possible et le plus réactif possible.

Je ne dis pas que cela fonctionne tout le temps. La principale plainte que nous avons toujours eue au sujet du gouvernement fédéral est sa capacité à tenir ses promesses. L'exécution a toujours été le problème. Il faut beaucoup de temps pour faire avancer les choses.

This is changing. It needs to be changed, because we are in a crisis situation. When we turned around as an industry and asked the Finance Department to set up a government aluminum task force like we had in 2018, it was set up in a matter of three days.

We meet every second week. We have other individual meetings with other departments. Everybody is there. They not only return the calls — they also make themselves available.

I will finish by saying that based on what we went through last time, we initiated in January of this year the creation of the Canada US Trade Council, which we co-chair, which meets on a weekly basis with 60 industrial association members and the largest unions in Canada to talk and focus strictly on these issues for an hour and a half with government representatives such as the ambassador or the deputy ministers from the Finance Department to debrief.

The Chair: Thank you, Mr. Simard.

On behalf of the committee, I wish to thank Jean Simard, President and Chief Executive Officer, Aluminium Association of Canada; and Catherine Cobden, President and Chief Executive Officer, Canadian Steel Producers Association. Thank you for enriching us with your knowledge today and for underscoring what a critical moment we are at in our country.

I dare say continue your good work. We may wish to ask you back again as we move further along the road.

With that, colleagues, we will reconvene tomorrow morning in this room at 10:30 a.m. to conclude our Africa study.

(The committee adjourned.)

La situation est en train de changer et il le faut, car nous sommes en situation de crise. Quand nous avons fait volte-face en tant qu'industrie et demandé au ministère des Finances de mettre en place un groupe de travail gouvernemental sur l'aluminium, comme nous l'avions fait en 2018, cela s'est fait en trois jours.

Nous nous réunissons toutes les deux semaines. Nous avons d'autres rencontres avec d'autres ministères. Tout le monde est au rendez-vous. Non seulement les gens renvoient leurs appels, mais ils s'arrangent pour se rendre disponibles.

Je terminerai en disant qu'en janvier de cette année, forts de notre expérience de la dernière fois, nous avons lancé la création du Conseil commercial Canada-États-Unis que nous coprésidons. Chaque semaine, celui-ci réunit 60 représentants d'associations industrielles et des plus grands syndicats du Canada pour discuter spécifiquement de ces questions et faire le point pendant une heure et demie en compagnie de représentants du gouvernement, comme l'ambassadeur ou les sous-ministres du ministère des Finances.

Le président : Merci, monsieur Simard.

Au nom du comité, je tiens à remercier Jean Simard, président-directeur général de l'Association de l'aluminium du Canada, et Catherine Cobden, présidente-directrice générale de l'Association canadienne des producteurs d'acier. Merci de nous avoir fait partager votre savoir et d'avoir souligné à quel point notre pays vit un moment critique.

J'oserais vous inviter à continuer votre bon travail. Nous voudrions peut-être vous réinviter.

Sur ce, chers collègues, nous reprendrons nos travaux demain matin dans cette salle à 10 h 30 pour conclure notre étude sur l'Afrique.

(La séance est levée.)
