

EVIDENCE

OTTAWA, Thursday, November 6, 2025

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met with videoconference this day at 10:31 a.m. [ET] to examine and report on such issues as may arise from time to time relating to foreign relations and international trade generally.

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

[*Translation*]

The Chair: Good morning, honourable senators. My name is Peter Boehm. I am a senator from Ontario and the chair of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. I would now invite committee members to introduce themselves.

[*English*]

Senator Adler: Charles Adler, Manitoba.

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

Senator Robinson: Good morning. Mary Robinson, representing Prince Edward Island.

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

Senator Ataullahjan: Good morning and welcome. Salma Ataullahjan, Ontario.

[*Translation*]

Senator Woo: Yuen Pau Woo from British Columbia.

[*English*]

Senator Harder: Peter Harder, Ontario.

Senator Wilson: Duncan Wilson, British Columbia.

Senator Pupatello: Sandra Pupatello, Ontario.

Senator Al Zaibak: Mohammad Al Zaibak, Ontario.

[*Translation*]

Senator Hébert: Martine Hébert from Quebec.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le jeudi 6 novembre 2025

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd’hui, à 10 h 31 (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 du commerce international. J’inviterais maintenant les membres du comité à se présenter.

[*Traduction*]

Le sénateur Adler : Charles Adler, du Manitoba.

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

La sénatrice Robinson : Bonjour. Je suis la sénatrice Mary Robinson, et je représente l’Île-du-Prince-Édouard.

Le sénateur Ravalia : Bonjour et bienvenue. Je suis le sénateur Mohamed Ravalia, de Terre-Neuve-et-Labrador.

La sénatrice Ataullahjan : Bonjour et bienvenue. Je suis la sénatrice Salma Ataullahjan, de l’Ontario.

[*Français*]

Le sénateur Woo : Yuen Pau Woo, de la Colombie-Britannique.

[*Traduction*]

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

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

La sénatrice Pupatello : Sandra Pupatello, de l’Ontario.

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

[*Français*]

La sénatrice Hébert : Martine Hébert, du Québec.

[English]

The Chair: I'd like to note Senator Robinson and Senator Pupatello are joining us today as observers. You are welcome, and you're welcome to ask questions, as well, of our witnesses.

Welcome, everyone. To those watching us across the country on Senate ParlVU, welcome to you as well.

We are meeting today under our general order of reference to continue discussing CUSMA, the Canada-United States-Mexico Agreement, and Canada's trade relationships with the United States and Mexico.

Today, for our first panel, we are pleased to welcome, from the Canadian Chamber of Commerce, Catherine Fortin Lefavre, Senior Vice President, International Policy & Global Partnerships; as well as Gaphel Kongtsa, Director, International Policy. And from the Canadian Manufacturers & Exporters, we welcome Ryan Greer, Senior Vice President, Public Affairs and National Policy. Thank you for joining us today.

Before we hear your opening statements and proceed to questions and answers, I ask everyone in the room to kindly mute notifications on your devices and also observe the card about best practices regarding earphones and microphones so as to avoid audio feedback which could be injurious to our interpreters and others who are working to support us on the technical side.

We are ready to hear your opening remarks, to be followed, as usual, by questions from senators.

Catherine Fortin Lefavre, Senior Vice President, International Policy & Global Partnerships, Canadian Chamber of Commerce: Good morning. It is with great pleasure that the Canadian Chamber of Commerce provides its remarks on the CUSMA review to this committee. I'm here with my colleague Gaphel Kongtsa, who has led our CUSMA consultation work over the past year.

The insights we are sharing today were submitted to Global Affairs Canada, or GAC, as well as to the Office of the United States Trade Representative, or USTR. We will also be submitting them to the Mexican government in the next few weeks.

Our findings are the result of feedback shared by over 70 organizations that are deeply involved in North American trade and represent the perspectives of virtually all sectors of the Canadian economy. We also draw from ongoing engagements which we've had with our members and other North American business counterparts over the past year. This includes our many delegation missions to Washington, D.C., one of which just

[Traduction]

Le président : Je vous signale que les sénatrices Robinson et Pupatello se joignent à nous comme observatrices. Bienvenue au comité. Vous pourrez bien entendu poser des questions aux témoins.

Bienvenue à tous, y compris aux personnes qui nous regardent d'un peu partout au pays sur la chaîne ParlVU du Sénat.

Nous nous réunissons aujourd'hui conformément à 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.

Nous avons le plaisir de recevoir, dans notre premier groupe de témoins, de la Chambre de commerce du Canada, Mme Catherine Fortin Lefavre, vice-présidente principale, Politique internationale et partenariats mondiaux, et M. Gaphel Kongtsa, directeur, Politique internationale. Nous accueillons aussi M. Ryan Greer, vice-président principal, Affaires publiques et politique nationale, Manufacturiers et Exportateurs du Canada. Merci d'être des nôtres.

Avant de passer aux déclarations liminaires et aux questions, je demanderais à toutes les personnes dans la salle de mettre en sourdine les notifications de leur appareil et de consulter les fiches sur lesquelles sont indiquées les pratiques exemplaires sur l'utilisation des oreillettes et des microphones pour éviter les incidents acoustiques qui peuvent causer des blessures aux interprètes et aux personnes qui travaillent au soutien technique.

Nous sommes prêts à entendre vos déclarations liminaires, qui seront suivies comme d'habitude par les questions des sénateurs.

Catherine Fortin Lefavre, vice-présidente principale, Politique internationale et partenariats mondiaux, Chambre de commerce du Canada : Bonjour. C'est avec grand plaisir que la Chambre de commerce du Canada présente au comité ses observations sur l'examen de l'ACEUM. Je suis accompagnée de mon collègue Gaphel Kongtsa, qui a dirigé notre travail de consultation sur l'ACEUM au cours de l'année qui vient de s'écouler.

Les observations que nous vous présentons aujourd'hui ont été soumises à Affaires mondiales Canada et au Bureau du représentant au Commerce des États-Unis. Nous les soumettrons également au gouvernement du Mexique au cours des prochaines semaines.

Nos conclusions se fondent sur les commentaires que nous ont transmis plus de 70 organisations qui sont très actives dans le commerce nord-américain et qui représentent les perspectives de pratiquement tous les secteurs de l'économie canadienne. Nous nous sommes appuyés également sur nos interactions avec nos membres et avec nos homologues nord-américains au cours de la dernière année. Une de nos nombreuses missions en délégation à

concluded last week and involved a policy conference on the 2026 CUSMA review that we jointly organized with the Brookings Institution.

[Translation]

Since it came into force in 2020, CUSMA has played a crucial role in the success of the North American economic partnership. Together, the combined economies of the three countries now account for nearly one third of the global GDP.

[English]

Given the uniquely integrated nature of North American economic and commercial ties, our close proximity and extensive trade flows, Canada, the U.S. and Mexico share a common interest in a USMCA — or CUSMA — that strengthens North American economic growth, prosperity and competitiveness.

The concept of North American economic security is, today, especially relevant, given the current highly uncertain global economic and security environment.

[Translation]

To ensure that the 2026 review of the agreement is a success that benefits all three countries, the Canadian Chamber of Commerce believes that this review should be approached with the following strategic priorities in mind.

First, priority must be given to the continuity of the agreement and its key existing provisions.

Next, targeted measures must be implemented to strengthen the agreement and improve North American economic security.

Finally, North American economic integration must be strengthened by reducing or eliminating the tariffs recently imposed in North America.

[English]

In order to ensure that the 2026 USMCA, or CUSMA, review is a successful endeavour that benefits all three countries, the Canadian Chamber of Commerce believes that the review should be approached with the following strategic priorities. My colleague, Gaphel, will now speak to those in more detail.

Gaphel Kongtsa, Director, International Policy, Canadian Chamber of Commerce: Good morning. As Catherine mentioned, we have three core strategic priorities, the first of which is that the three parties prioritize the continuity of the agreement and its existing key provisions. A fractious CUSMA review would harm businesses in all three countries

Washington D.C., qui s'est terminée la semaine dernière, comportait une conférence stratégique sur l'examen de l'ACEUM 2026, que nous avions organisée en collaboration avec la Brookings Institution.

[Français]

Depuis son entrée en vigueur en 2020, l'ACEUM a joué un rôle crucial dans le succès du partenariat économique nord-américain. Ensemble, les économies combinées des trois pays représentent désormais près d'un tiers du PIB mondial.

[Traduction]

Étant donné le caractère unique de l'intégration économique et des liens commerciaux nord-américains, la grande proximité des trois pays et leurs échanges commerciaux importants, le Canada, les États-Unis et le Mexique ont tous intérêt à signer un ACEUM qui renforce la croissance économique, la prospérité et la compétitivité nord-américaines.

Le concept de sécurité économique nord-américaine est particulièrement pertinent aujourd'hui en raison de la grande incertitude qui prévaut dans l'environnement économique et de sécurité à l'échelle mondiale.

[Français]

Afin de garantir que la révision de l'accord en 2026 soit une réussite qui profite aux trois pays, la Chambre de commerce du Canada estime que cette révision devrait être abordée en tenant compte des priorités stratégiques suivantes.

D'abord, il faut donner la priorité à la continuité de l'accord et à ses dispositions clés existantes.

Ensuite, il faut mettre en œuvre des mesures ciblées pour renforcer l'accord et améliorer la sécurité économique nord-américaine.

Enfin, il faut renforcer l'intégration économique nord-américaine en réduisant ou en éliminant les droits de douane récemment imposés en Amérique du Nord.

[Traduction]

Pour que l'examen de l'ACEUM 2026 soit un succès aux yeux des trois pays, la Chambre de commerce du Canada estime que cet examen doit se fonder sur certaines priorités stratégiques que mon collègue, M. Kongtsa, va vous décrire.

Gaphel Kongtsa, directeur, Politique internationale, Chambre de commerce du Canada : Bonjour. Comme Mme Fortin Lefavre l'a mentionné, nous avons trois grandes priorités stratégiques. Il faut premièrement que les trois parties s'entendent pour assurer la continuité de l'accord et de ses dispositions clés. Des dissensions lors de l'examen de l'ACEUM

that rely on the stability and predictability of the trilateral trading relationship.

The agreement brings substantial benefits by facilitating co-production in key sectors, especially agriculture and agri-food, automotive, steel and aluminum, energy, natural resources, medical goods and many others. These partnerships leverage complementarities between the three economies that create efficiencies to help companies produce high-quality products at low cost.

The second strategic priority should be to implement targeted measures to strengthen the agreement and to enhance North American economic security. Rather than being a disruptive exercise, we believe the review should be viewed as an opportunity to build upon the successes of the agreement, address shared geopolitical challenges, enhance North American competitiveness and access, ultimately, the untapped potential of the North American trading relationship. Such measures should be, in our view, targeted and oriented towards enhancing and building upon existing provisions of the agreement and, wherever possible, should have buy-in from all three countries.

We have identified seven key areas where there are significant opportunities to strengthen the agreement. These include establishing a robust U.S. CUSMA competitiveness agenda, ensuring the agreement keeps pace with advancements in digital technologies and heightened cyber-threats, prioritizing North American regulatory alignments, enhancing workforce development and mobility, modernizing and simplifying rules-of-origin requirements, modernizing processes that hinder customs administration and trade facilitation and, finally, encouraging North American coordination on trade and security risks posed by non-market economies.

The third strategic priority should be to strengthen North American economic integration by reducing or eliminating recently imposed extraordinary tariffs within North America. I think we're all in agreement that the recently imposed U.S. tariffs on Canadian and Mexican goods violate the spirit and commitments of the CUSMA, which is, of course, founded on tariff-free trade access across North America. These tariffs, justified in large part under section 232 of the U.S. Trade Expansion Act, the national security claims, are unwarranted, since imports from Canada and Mexico, key defence and industrial partners of the United States, do not threaten U.S. security in any meaningful way. Instead, the tariffs disrupt integrated supply chains, raise costs and weaken competitiveness.

pourraient causer du tort aux entreprises dans les trois pays, qui comptent sur la stabilité et la prévisibilité de la relation commerciale trilatérale.

L'accord apporte des avantages substantiels en facilitant la coproduction dans les secteurs clés, notamment les secteurs de l'agriculture et de l'agroalimentaire, de l'automobile, de l'acier et de l'aluminium, de l'énergie, des ressources naturelles et des fournitures médicales. Ces partenariats mettent à profit les complémentarités entre les trois économies pour créer des gains d'efficacité et aider les entreprises à produire des produits de qualité élevée à faible coût.

La deuxième priorité stratégique serait de mettre en œuvre des mesures ciblées pour renforcer l'accord et la sécurité économique en Amérique du Nord. Nous voyons l'examen comme une occasion de pousser plus avant les succès de l'accord, de s'attaquer à nos défis géopolitiques communs, d'accroître la compétitivité nord-américaine et de miser sur le potentiel inexploité des relations commerciales nord-américaines. Nous ne le voyons pas comme un exercice perturbateur. Ces mesures ciblées doivent se concentrer sur l'amélioration et le renforcement des dispositions existantes, de même que rallier les trois pays dans la mesure du possible.

Nous avons dégagé sept éléments clés qui permettraient de renforcer considérablement l'accord : établir un programme robuste de compétitivité pour les États-Unis et l'ACEUM; vérifier que l'accord demeure en phase avec les technologies numériques et les cybermenaces grandissantes; accorder la priorité à l'harmonisation de la réglementation nord-américaine; renforcer la formation et la mobilité de la main-d'œuvre; actualiser et simplifier les exigences relatives aux règles d'origine; moderniser les processus qui entravent l'administration des douanes et la facilitation du commerce; encourager une coordination nord-américaine à l'égard des risques que présentent les économies hors marché pour le commerce et la sécurité.

La troisième priorité stratégique est de renforcer l'intégration économique nord-américaine en réduisant ou en éliminant les droits de douane extraordinaires qui ont été imposés récemment en Amérique du Nord. Nous sommes tous d'accord pour dire que ces droits de douane américains sur les biens canadiens et mexicains violent l'esprit et les engagements de l'ACEUM, qui est fondé sur l'accès au commerce exempt de droits de douane dans toute l'Amérique du Nord. Ces droits de douane, imposés en grande partie en invoquant la sécurité nationale au titre de l'article 232 de la Trade Expansion Act des États-Unis, sont injustifiés, puisque les importations du Canada et du Mexique, les principaux partenaires de défense et industriels des États-Unis, ne menacent pas de manière significative la sécurité des États-Unis. Les droits de douane ont plutôt pour effet de perturber les chaînes d'approvisionnement intégrées, d'entraîner une hausse des prix et d'affaiblir la compétitivité.

We are recommending that the three parties work towards unwinding the recent section 232 tariffs against Canada and Mexico; that the three parties broaden preferential tariff treatments for CUSMA-compliant goods, in line with the currently existing exemption for tariffs under the provisions of IEEPA, the International Emergency Economic Powers Act; and that they introduce a U.S. or CUSMA rapid response mechanism for mitigating tariff escalation.

In closing, the Canadian Chamber of Commerce's international team and its executives would welcome any opportunity to meet with you individually at any point during the CUSMA review process, and we believe strongly that frequent and frank engagements between governments and industry will be essential for securing a favourable outcome for Canada in 2026. Thank you.

The Chair: Thank you.

Mr. Greer, please go ahead.

Ryan Greer, Senior Vice President, Public Affairs and National Policy, Canadian Manufacturers & Exporters: Thank you, chair and committee members, for inviting Canadian Manufacturers & Exporters, or CME, to appear and contribute to your study.

For more than 150 years, CME has been the voice of Canada's industrial economy, helping manufacturers grow, compete and create prosperity in communities across the country. Our sector employs 1.8 million Canadians, generates nearly \$850 billion in annual sales and produces two thirds of Canada's value-added exports.

Manufacturers have been hit hardest by unjustified U.S. trade actions — tariffs that have disrupted supply chains and weakened North America's competitiveness. While we support all efforts to further diversify Canada's export markets, these efforts are not a solution to our U.S. problem. The only way to fix our U.S. problem is to fix our U.S. problem, and we hope that the upcoming CUSMA review may provide an opportunity to do that.

The foundational idea behind CUSMA, and the North American Free Trade Agreement, or NAFTA, before, namely that our three economies should leverage our individual strengths to make things together to compete with the rest of the world, is no longer a universally shared belief. U.S. policies increasingly treat trade as a zero-sum competition, undermining the integrated production model that has sustained millions of jobs across the continent.

Nous recommandons que les trois parties s'efforcent de faire annuler les droits de douane imposés au titre de l'article 232 contre le Canada et le Mexique; que les trois parties étendent les traitements préférentiels aux biens prévus dans l'ACEUM, conformément à l'exemption aux droits de douane prévue à l'International Emergency Economic Powers Act; que les trois parties mettent en place un mécanisme de réponse rapide des États-Unis ou de l'ACEUM pour atténuer l'escalade des droits de douane.

En conclusion, l'équipe internationale de la Chambre de commerce du Canada et son groupe de direction seraient heureux de vous rencontrer individuellement à n'importe quel stade du processus d'examen de l'ACEUM. Nous croyons fermement que les interactions fréquentes et honnêtes entre les gouvernements et l'industrie seront indispensables à une issue favorable pour le Canada en 2026. Merci.

Le président : Merci.

Monsieur Greer, vous avez la parole.

Ryan Greer, vice-président principal, Affaires publiques et politique nationale, Manufacturiers et Exportateurs du Canada : Merci, monsieur le président, honorables sénateurs, d'avoir invité Manufacturiers et Exportateurs du Canada à témoigner et à contribuer à votre étude.

Pendant plus de 150 ans, notre association est la voix de l'économie industrielle. Elle aide les fabricants à grandir, à affronter la concurrence et à créer de la prospérité dans les localités partout au pays. Notre secteur emploie 1,8 million de Canadiens, génère annuellement près de 850 milliards de dollars en ventes et produit les deux tiers des exportations à valeur ajoutée du Canada.

Les fabricants ont été les plus durement frappés par les mesures commerciales injustifiées prises par les États-Unis — les droits de douane qui ont perturbé les chaînes d'approvisionnement et affaibli la compétitivité en Amérique du Nord. Nous appuyons les efforts pour diversifier les marchés d'exportation canadiens, mais ces efforts ne régleront pas nos problèmes avec les États-Unis. La seule façon de les régler est de s'y attaquer directement, et nous espérons que l'examen de l'ACEUM nous en fournira l'occasion.

L'idée fondatrice de l'ACEUM et de l'Accord de libre-échange nord-américain qui l'a précédé, soit la mise en commun des forces respectives des trois économies pour livrer concurrence au reste du monde, ne fait plus consensus. Les politiques américaines traitent de plus en plus le commerce comme un jeu à somme nulle au détriment du modèle de production intégré qui soutient des millions d'emplois sur le continent.

Canada must approach the 2026 review not defensively but with purpose: to strengthen cooperation, reduce friction and preserve the benefits that have fuelled continental manufacturing growth. A breakdown in our deeply integrated North American manufacturing supply chains would be deeply painful for workers, families and communities across the country.

Over the last several weeks, CME has surveyed more than 250 manufacturers of all sizes across the country regarding the CUSMA review process. Almost all of them — 98% — support extending CUSMA during the 2026 review. Three quarters said that non-renewal or getting stuck in an annual review process would significantly affect their business, and despite capricious U.S. trade actions, nearly 90% support deeper North American integration to boost competitiveness.

Manufacturers want stability, predictability and a constructive review process that reinforces, not weakens, North America's manufacturing partnership. That is a challenging task, to say the least, for the government in the current context.

I'll very quickly share a non-exhaustive list of some of our manufacturers' priorities for the upcoming review.

In addition to a continuity of the existing agreement's provisions, as mentioned by Mr. Kongtsa, CME is seeking permanent relief from section 232 tariffs. These tariffs are a tax on our shared supply chains, raising costs for producers and consumers on both sides of the border. Canada should seek to obtain a permanent exemption and/or codified limits on future unilateral actions.

Second, we need to strengthen North America's response to unfair trade practices. All three countries face common threats from subsidized and dumped imports, particularly from non-market economies. A renewed agreement should enable more coordinated enforcement and shared trade-remedy tools to defend regional producers.

Third, there is an opportunity to deepen cooperation on energy and critical minerals. Secure access to affordable energy and key minerals is vital to advance manufacturing. Expanding CUSMA to include a critical minerals and energy framework would strengthen supply chain security and reduce dependence upon non-allied and unstable suppliers.

Le Canada doit aborder l'examen de 2026 non pas de manière défensive, mais avec l'intention de renforcer la coopération, de réduire les frictions et de préserver les avantages qui ont alimenté la croissance de l'industrie manufacturière continentale. Une rupture de nos chaînes d'approvisionnement manufacturières nord-américaines, profondément intégrées, serait très douloureuse pour les travailleurs, les familles et les collectivités de tout le pays.

Au cours des dernières semaines, MEC a sondé plus de 250 manufacturiers de toutes tailles à travers le pays au sujet de l'examen de l'ACEUM. Presque tous, soit 98 %, sont favorables à la prolongation de l'ACEUM lors de cet examen de 2026. Les trois quarts ont déclaré que le non-renouvellement ou le fait de s'embourber dans un processus de révision annuel aurait des conséquences significatives sur leurs activités, et malgré les mesures commerciales capricieuses des États-Unis, près de 90 % sont favorables à une intégration nord-américaine plus profonde afin de renforcer la compétitivité.

Les manufacturiers veulent de la stabilité, de la prévisibilité et un processus d'examen constructif qui renforce, plutôt qu'affaiblit, le partenariat manufacturier nord-américain. C'est pour le moins une tâche difficile pour le gouvernement dans le contexte actuel.

Je vais vous présenter très rapidement une liste non exhaustive de certaines des priorités des manufacturiers pour cet examen.

Outre la continuité des dispositions de l'accord existant, comme l'a mentionné M. Kongtsa, MEC demande une exemption permanente des droits de douane prévus à l'article 232. Ces droits de douane constituent une taxe sur nos chaînes d'approvisionnement communes, augmentant les coûts pour les producteurs et les consommateurs des deux côtés de la frontière. Le Canada devrait chercher à obtenir une exemption permanente ou des limites explicites sur de futures mesures unilatérales.

Deuxièmement, nous devons renforcer la réponse de l'Amérique du Nord aux pratiques commerciales déloyales. Les trois pays sont confrontés à des menaces communes liées aux importations subventionnées et faisant l'objet d'un dumping, en particulier celles provenant de pays à économie non marchande. Le renouvellement de l'accord devrait permettre l'application plus coordonnée et le partage de recours commerciaux afin de défendre les producteurs de notre région.

Troisièmement, il est possible d'approfondir la coopération dans le domaine de l'énergie et des minéraux essentiels. Un accès sûr à une énergie abordable et à des minéraux clés est essentiel pour faire progresser l'industrie manufacturière. L'élargissement de l'ACEUM afin d'y inclure un cadre relatif aux minéraux critiques et à l'énergie consoliderait la sécurité de la chaîne d'approvisionnement et réduirait la dépendance à l'égard de fournisseurs non alliés et instables.

Fourth, there is an opportunity to build a stronger North American defence industrial base. Economic and national security are now inseparable. Coordinated planning, procurement and industrial capacity have the opportunity to enhance resilience and support high-skilled manufacturing jobs across the continent.

Fifth, we need to look at how we can use the agreement to streamline borders and regulations. Manufacturers face delays and costs from customs and origin certification. Things such as digitizing certificates of origin and reactivating the Committee on Good Regulatory Practices can help to reduce the administrative burden and speed the movement of goods.

Finally, sixth, there is an opportunity to activate underused CUSMA committees which already exist in the agreement. So, in addition to the Committee on Good Regulatory Practices, bodies like the North American Competitiveness Committee remain largely dormant. Reviving them would allow all three governments to tackle issues in real time and demonstrate that CUSMA is a vehicle fit for purpose to tackle the geopolitical and economic challenges that lie ahead.

In closing, the 2026 CUSMA review will be challenging and certainly politically charged, but it's also an opportunity. If managed strategically, it can reaffirm the principles that made North American manufacturing a global success: integration, stability and cooperation.

CME and Canada's manufacturers stand ready to support the government and Parliament to ensure this review and the process strengthens our shared foundation and keeps North America the best place in the world to make things.

Thanks, and I look forward to questions.

The Chair: Thank you, Mr. Greer.

[*Translation*]

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

[*English*]

As always, please keep your questions precise so we can extract maximized answers from our witnesses.

We will begin the questions with the deputy chair of the committee.

Quatrièmement, il est possible de renforcer la base industrielle de défense nord-américaine. La sécurité économique et la sécurité nationale sont désormais indissociables. La coordination de la planification, des achats et des capacités industrielles peut renforcer la résilience et soutenir les emplois manufacturiers hautement qualifiés dans tout le continent.

Cinquièmement, nous devons examiner comment nous pouvons utiliser l'accord pour simplifier les frontières et les réglementations. Les manufacturiers sont confrontés à des retards et à des coûts liés aux douanes et à la certification d'origine. Des mesures telles que la numérisation des certificats d'origine et la réactivation du Comité sur les bonnes pratiques de réglementation peuvent contribuer à réduire le fardeau administratif et à accélérer la circulation des marchandises.

Enfin, sixièmement, il est possible de mobiliser les comités de l'ACEUM sous-utilisés déjà prévus dans l'accord. Ainsi, outre le Comité sur les bonnes pratiques de réglementation, des organismes tels que le Comité sur la compétitivité nord-américaine restent largement inactifs. Les réactiver permettrait aux trois gouvernements de traiter les problèmes en temps réel et de démontrer que l'ACEUM est un outil adapté pour relever les défis géopolitiques et économiques qui nous attendent.

En conclusion, l'examen de l'ACEUM en 2026 sera difficile et certainement chargé sur le plan politique, mais il représente également une occasion à saisir. Géré de manière stratégique, il pourra réaffirmer les principes d'intégration, de stabilité et de coopération qui ont fait du secteur manufacturier nord-américain un succès mondial.

MEC et les manufacturiers canadiens sont prêts à appuyer le gouvernement et le Parlement afin de s'assurer que cet examen et tout le processus adjacent renforcent nos fondements communs et permettent à l'Amérique du Nord de rester le meilleur endroit au monde pour fabriquer des produits.

Merci, et je répondrai volontiers à vos questions.

Le président : Merci, monsieur Greer.

[*Français*]

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

[*Traduction*]

Comme toujours, veuillez formuler vos questions de manière précise afin que nous puissions obtenir des réponses optimales de la part de nos témoins.

Nous commencerons par les questions du vice-président du comité.

Senator Harder: Thank you for being here. I have a request and a question.

My request is that you provide the committee in written form how various tools that President Trump has used for tariffs have affected your members. That is to say, you have talked about section 232, you have talked about IEEPA, and you have the counter-tariffs. It would be useful for the committee to have a sense of how all of that fits. You had IEEPA in the Supreme Court yesterday; you have section 232 tariffs being argued. It would be useful to have that structure.

My question is this: Are you working with your counterparts in the United States and Mexico to have a common position with respect to the renewal process? That would be interesting and certainly helpful but, I suspect, unachievable.

Mr. Greer: I do not mind jumping in first.

The short answer is yes, we are. We work very closely with our counterparts in the United States and Mexico. In the U.S., it's the National Association of Manufacturers, and in Mexico it's the Confederation of Industrial Chambers of Mexico. In fact, we welcomed manufacturers from all three countries — the leadership of those organizations — to Ottawa this time last year to discuss these issues, namely, how we can jointly share and promote a North American integrated manufacturing market.

It is perhaps a little easier for us in the sense that our members across all borders depend upon each other and share many of the same members. Three quarters of what our members ship across borders are parts, components and ingredients for each other's manufacturing processes. Therefore, it is truly accurate to say we do not really compete against each other; we build things together to compete with the rest of the world.

For the better part of the last 18 to 24 months, we have been working closely with both organizations, spending time in D.C. and Mexico City, as well as having them here, to align. That does not mean there aren't differences or that each of our organizations doesn't have members who might benefit from specific measures around the section 232 derivative tariff.

However, in general, you will see all three of our organizations advocating to our national governments in the context of the current review to do everything possible to preserve the integrated economic platform that is North American manufacturing, to look at the opportunity to take the agreement, do some of the things we suggested around making it even more future-proof and equipped for some of the challenges

Le sénateur Harder : Merci d'être ici. J'ai une demande et une question pour vous.

Ma demande est que vous fournissiez au comité, par écrit, des informations sur la manière dont les différents outils utilisés par le président Trump en matière de droits de douane ont affecté vos membres. Vous avez notamment évoqué l'article 232, l'IEEPA et les contre-mesures tarifaires. Il serait utile que le comité ait une idée de la manière dont tous ces éléments s'articulent. Hier, l'IEEPA a été examiné par la Cour suprême; les droits de douane prévus à l'article 232 font actuellement l'objet d'un débat. Il serait utile d'avoir ces informations.

Ma question est la suivante : travaillez-vous avec vos homologues aux États-Unis et au Mexique afin d'adopter une position commune concernant le processus de renouvellement? Je pense que ce serait intéressant et certainement utile, mais peut-être irréalisable.

M. Greer : Cela ne me dérange pas de me lancer en premier.

En bref, oui, c'est le cas. Nous travaillons en étroite collaboration avec nos homologues aux États-Unis et au Mexique. Aux États-Unis, il s'agit de la National Association of Manufacturers, et au Mexique, de la Confédération des chambres industrielles du Mexique. Nous avons accueilli des manufacturiers des trois pays — en fait, les dirigeants de ces organisations — à Ottawa à la même période l'année dernière pour discuter de ces questions, à savoir comment nous pouvons ensemble partager et promouvoir un marché manufacturier nord-américain intégré.

C'est peut-être un peu plus facile pour nous dans le sens où les membres des trois pays dépendent les uns des autres et nos organisations partagent bon nombre des mêmes membres. Les trois quarts de ce que nos membres expédient à l'étranger sont des pièces, des composants et des ingrédients destinés aux processus de fabrication d'autres membres. Il est donc tout à fait exact de dire que nous ne sommes pas vraiment en concurrence les uns avec les autres; nous construisons ensemble pour rivaliser avec le reste du monde.

Au cours des 18 à 24 derniers mois, nous avons travaillé en étroite collaboration avec les deux organisations, passant du temps à Washington et à Mexico, et les accueillant ici, afin d'harmoniser nos positions. Cela ne signifie pas qu'il n'y a pas de différences ou que chacune de nos organisations ne compte pas de membres qui pourraient bénéficier de mesures spécifiques liées aux droits de douane en vertu de l'article 232.

Cependant, de manière générale, vous verrez nos trois organisations plaider auprès de nos gouvernements nationaux, dans le cadre de l'examen actuel, pour qu'ils fassent tout leur possible afin de préserver la plateforme économique intégrée que représente le secteur manufacturier nord-américaine et pour qu'ils examinent la possibilité de mettre en œuvre certaines des mesures que nous avons suggérées afin de rendre l'accord encore

that lie ahead and to avoid stepping backward, not just through tariffs but via any other activities that would undermine the agreement itself.

We don't agree on everything and we don't collaborate on everything, but we certainly work very closely and are aligned on the broad strokes for what is important for North American manufacturers.

The Chair: Thank you. I want to refer to the first part of Senator Harder's question, which was a request. If you have that information and can put it together for us, that would be very useful. Please send it directly to the clerk of the committee, Chantal Cardinal. Thank you.

Senator Ravalia: Thank you for being here and for your contributions to our economy.

If I can take an off-ramp — and this is for you, Ms. Fortin Lefebvre — in the event of an unsuccessful joint review, to what extent have you begun to engage your ground game abroad, using your international networks? In particular, I would appreciate any connectivity you have established with China.

Ms. Fortin Lefebvre: As Canadian businesses, we have all had to reflect over the last year in terms of how we adapt to these quick, dynamic trade environments. Even before that, the Canadian Chamber of Commerce had heard from its members that they wanted the organization to be more internationally involved in various respects.

We have taken steps to do that. Just in the last two years, we have embarked on over a dozen international trade missions. Many of those are to the U.S. and to Washington, D.C., but they have also been to Brazil, Italy and the U.K. Next week, we are going to the Business 20, or B20, summit in South Africa. So it is very much on our minds that we need to find alternative markets and invest more of our time in building those relationships.

We don't have any specific plans regarding China. It is an active question. We are mindful of the important economic opportunities that exist in China, but we are also mindful of security considerations that need to be asked regarding our trade there.

Certainly, diversification is top of mind for us. You will see that the Canadian Chamber will be looking to lean in more to those opportunities, not just for us as an organization but for our chamber network. As you may know, the Canadian Chamber of

plus pérenne et mieux adapté pour relever certains des défis à venir, et pour qu'ils évitent de faire marche arrière, non seulement par le biais de droits de douane, mais aussi par toute autre mesure qui pourrait compromettre l'accord lui-même.

Nous ne sommes pas d'accord sur tout et nous ne collaborons pas sur tout, mais nous travaillons certainement en étroite collaboration et nous sommes d'accord sur les grandes lignes de ce qui est important pour les manufacturiers nord-américains.

Le président : Merci. Je voudrais revenir sur la première partie de la question du sénateur Harder, qui était une demande. Si vous disposez de ces informations et pouvez les rassembler pour nous, cela nous serait très utile. Veuillez les envoyer directement à la greffière du comité, Chantal Cardinal. Merci.

Le sénateur Ravalia : Merci d'être ici et de votre contribution à notre économie.

Si je peux me permettre une digression — et ma question s'adresse à vous, madame Fortin Lefebvre —, dans le cas où l'examen conjoint échouerait, dans quelle mesure avez-vous commencé à mettre en place une stratégie sur le terrain à l'étranger, en utilisant vos réseaux internationaux? Je souhaiterais particulièrement que vous me fassiez part des liens que vous avez établis avec la Chine.

Mme Fortin Lefebvre : Les entreprises canadiennes ont toutes dû réfléchir au cours de la dernière année à la manière dont elles s'adaptent aux environnements commerciaux rapides et en évolution constante. Même avant cela, la Chambre de commerce du Canada avait entendu ses membres exprimer leur souhait de voir l'organisation être plus active à l'échelle internationale à divers égards.

Nous avons pris des mesures en ce sens. Au cours des deux dernières années seulement, nous avons entrepris plus d'une douzaine de missions commerciales internationales. La plupart d'entre elles ont eu lieu aux États-Unis et à Washington, mais nous nous sommes également rendus au Brésil, en Italie et au Royaume-Uni. La semaine prochaine, nous participerons au sommet Business 20, ou B20, en Afrique du Sud. Nous sommes donc très conscients de la nécessité de trouver de nouveaux marchés dans d'autres pays et de consacrer davantage de temps à l'établissement de relations avec ceux-ci.

Nous n'avons pas de projets particuliers concernant la Chine. C'est une question qui fait toujours l'objet de discussions. Nous sommes conscients des importantes possibilités économiques qui existent là-bas, mais nous sommes également soucieux des considérations de sécurité qui doivent être prises en compte dans le cadre de nos échanges commerciaux avec ce pays.

La diversification est certainement au cœur de nos préoccupations. Vous verrez que la Chambre de commerce du Canada cherchera à tirer davantage parti de toutes les possibilités, non seulement pour nous en tant qu'organisation,

Commerce represents the whole gamut of businesses in Canada, from the very small, across the country, to the large multinationals that have operations in Canada. We want to ensure the smaller organizations, the SMEs — the chamber network that is represented by our local chambers from coast to coast to coast — they may have engaged more specifically with the U.S. in the past and have been successful. Anecdotally, many of them are questioning what they do next. They will need help in how they figure out that next step.

There are a lot of great government programs that exist through EDC and the Trade Commissioner Service, but we want to see where we can fill the gaps to get those smaller organizations, especially, to consider their alternatives and be successful, because we know that is a big ask.

Senator MacDonald: I have so many questions; we could be here for hours.

I have always maintained that we cannot control the actions of any American administration. The only thing we can really control is how we conduct ourselves. I would like your opinion on how the Canadian government has approached these negotiations. Would you have done anything differently?

Mr. Greer: I am happy to answer first.

That is a difficult question to answer, not being privy to what has happened behind closed doors in those negotiations. We spend a lot of time coordinating with Global Affairs and Minister LeBlanc, the Prime Minister's Office and parliamentarians to inform and provide as much intelligence and insights as we can, both from what we know based on our members and their commercial relationships and also from what we know from our conversations with our allies in Washington, D.C., and the manufacturing representatives there. But it is difficult to assess what's going on behind closed doors.

For us as manufacturers, it is perhaps a little bit different than for some other sectors of the economy. Arriving at a deal — not a bad deal but some kind of deal — is more urgent for our members than some other sectors because we are so deeply integrated with the U.S. We are the ones being hit first and hardest by trade action. All of our members are affected in some way, even if they are CUSMA-compliant. They are integrated into the U.S. manufacturing processes. U.S. manufacturing is soft right now. Corporate partners are looking to diversify away from Canada, even if there is no tariff, in certain cases. They are all being impacted in one way or another.

mais aussi pour notre réseau de chambres locales. Comme vous le savez peut-être, la Chambre de commerce du Canada représente toute la gamme des entreprises canadiennes, des très petites entreprises aux grandes multinationales présentes au Canada. De petites organisations, des PME, qui font partie du réseau de chambres locales d'un océan à l'autre, ont peut-être fait affaire aux États-Unis dans le passé et connu du succès. Beaucoup d'entre elles se demandent que faire ensuite. Elles auront besoin d'aide pour déterminer la prochaine étape.

Il existe de nombreux programmes gouvernementaux intéressants mis en place par EDC et par le Service des délégués commerciaux, mais nous voulons voir où nous pouvons combler les lacunes afin d'amener les petites organisations, en particulier, à envisager d'autres solutions et à connaître du succès, car nous savons que c'est beaucoup demander.

Le sénateur MacDonald : J'ai tellement de questions à poser que nous pourrions être ici pendant des heures.

J'ai toujours soutenu que nous ne pouvons pas contrôler les actions du gouvernement américain. La seule chose que nous pouvons vraiment contrôler, c'est nos propres actions. J'aimerais connaître votre opinion sur la façon dont le gouvernement canadien a abordé les négociations. Auriez-vous agi différemment?

M. Greer : Je peux réagir le premier.

Répondre à cette question est difficile, car on ne sait pas ce qui s'est déroulé à huis clos. Nous passons beaucoup de temps à coordonner nos efforts avec Affaires mondiales, le ministre LeBlanc, le cabinet du premier ministre et les parlementaires afin de fournir autant d'informations et de renseignements que possible, tant à partir de ce que nous savons grâce à nos membres et à leurs relations commerciales qu'à partir de ce que nous apprenons lors de nos conversations avec nos alliés à Washington et les représentants du secteur manufacturier qui s'y trouvent. Mais il est difficile d'évaluer ce qui se passe à huis clos.

Pour nous, en tant que manufacturiers, la situation est peut-être un peu différente de celle d'autres secteurs de l'économie. Parvenir à un accord — pas juste un bon accord, mais n'importe quel accord — est plus urgent pour nos membres que pour d'autres secteurs, car nous sommes très étroitement liés aux États-Unis. Nous sommes les premiers et les plus durement touchés par les mesures commerciales. Tous nos membres sont affectés d'une manière ou d'une autre, même s'ils se conforment à l'ACEUM. Ils sont intégrés aux processus de fabrication américains. Le secteur manufacturier américain est actuellement en perte de vitesse. Les partenaires commerciaux cherchent la diversification à l'extérieur du Canada, même si, dans certains cas, il n'y a pas de droits de douane. Nos membres sont tous touchés d'une manière ou d'une autre.

We are hoping for some section 232 relief as soon as possible and are hopeful that those discussions can resume productively in the short term. Obviously, we are hoping that the CUSMA process results in a renewed agreement because there are tens of thousands of manufacturing jobs that depend upon it.

Senator MacDonald: I am a big believer in complete free trade. I have heard the President, over the years, say that he believes in free trade; it just has to be fair.

If we adopted complete free trade in everything, I believe we would become the wealthiest country in the world. What do you think of complete free trade?

Mr. Greer: On behalf of manufacturers, I will say that manufacturing is not a protected sector in any way. We are entirely trade-exposed. Our members are conducting themselves in a global trade environment that was, until recently, extraordinarily free. That is what strengthens our sector and what has also led to some of our difficulties.

So, in principle, fewer barriers and more opportunities to trade, fewer non-tariff barriers, create more opportunities for Canadian manufacturers to sell to other markets and are a net benefit to our members.

The Chair: I wish to note that Senator Coyle of Nova Scotia has joined the meeting.

Senator Ataullahjan: Thank you for being here this morning and for having these discussions. They are ongoing; we still are learning. We wake up every day and wonder what is coming at us.

My question is similar to what Senator Ravalia asked. Are Canadian businesses ready to take risks and look at markets other than the U.S.? Having been on this committee on and off for a long time, we have consistently heard that Canadian businesses are risk-averse. We keep hearing businesses and people say, "We should have done this long ago." Do you think they are finally ready to take a risk and look at other markets?

Ms. Fortin Lefavire: Again, we represent the full gamut, and the risk tolerance will be different by sector, opportunity and size. Many will be forced to look at other markets; they won't have a choice.

Nous espérons obtenir dès que possible un assouplissement relatif à l'article 232 et sommes convaincus que les discussions pourront reprendre de manière productive à court terme. Nous espérons évidemment que l'examen de l'ACEUM aboutira à un accord renouvelé, car des dizaines de milliers d'emplois dans le secteur manufacturier en dépendent.

Le sénateur MacDonald : Je suis un fervent partisan du libre-échange total. J'ai entendu le président américain dire, au fil des ans, qu'il croyait au libre-échange, à condition qu'il soit équitable.

Si nous adoptions le libre-échange total dans tous les domaines, je pense que nous deviendrions le pays le plus riche du monde. Que pensez-vous du libre-échange total?

M. Greer : Au nom des manufacturiers, je tiens à dire que notre secteur n'est en aucun cas un secteur protégé. Nous sommes entièrement exposés au commerce international. Nos membres évoluent dans un environnement commercial mondial qui, jusqu'à récemment, était extrêmement libre. C'est ce qui fait la force de notre secteur, mais c'est aussi ce qui a causé certaines de nos difficultés.

Ainsi, en principe, moins il y a d'obstacles et plus il y a d'occasions de commercer, moins il y a de barrières non tarifaires et plus les fabricants canadiens ont de possibilités de vendre leurs produits sur d'autres marchés, ce qui représente un avantage net pour nos membres.

Le président : Je tiens à signaler que la sénatrice Coyle, de Nouvelle-Écosse, s'est jointe à la réunion.

La sénatrice Ataullahjan : Merci d'être ici ce matin et d'avoir participé aux discussions. Elles se poursuivent; on ne cesse d'en apprendre plus. On se réveille chaque jour en se demandant ce qui nous attend.

Ma question est similaire à celle posée par le sénateur Ravalia. Les entreprises canadiennes sont-elles prêtes à prendre des risques et à s'intéresser à d'autres marchés que celui des États-Unis? Je siège à ce comité depuis longtemps, par intermittence, et on a régulièrement entendu dire que les entreprises canadiennes sont réfractaires au risque. On entend sans cesse les entreprises et les gens dire que la diversification aurait dû se produire il y a longtemps. Pensez-vous que les entreprises sont enfin prêtes à prendre des risques et à s'intéresser à d'autres marchés?

Mme Fortin Lefavire : Une fois encore, nous représentons toute la gamme des entreprises, et la tolérance au risque diffère selon leur secteur, leurs possibilités et leur taille. Beaucoup seront contraintes de se tourner vers d'autres marchés; elles n'auront pas le choix.

What we need to do — us being representatives of the business community working closely with government — is look at the current barriers. Why haven't they shifted in the past? We need to tangibly zero in on those. Are our current programs and supports adequate? How are we executing on those supports?

There are new provisions to support market diversification in the budget that was tabled earlier this week. That is encouraging. How are we executing on those? Are they actually working for businesses?

The only way to figure that out is to actually work closely with businesses. We stand ready, as the Canadian Chamber, to roll up our sleeves and be part of the design of whatever the new programs are to make sure they are on the ground and being used. It is one thing to announce something; it is another to ensure it is useful.

I would say let's zero in on why we haven't in the past. Coupled with the fact there is now an urgency and necessity that weren't there before, that will force us to go down that path.

Trade agreements are great, and we're happy to see there are so many, but it is the utilization that comes into play there.

Mr. Greer: To answer briefly, one thing that gets lost in the diversification question is that Canada can be a relatively high-cost jurisdiction to do business. That is offset by our geographic proximity and connectivity to the U.S. market. That has been a tremendous benefit to our economy.

In addition to the tools, resources and financing that Ms. Fortin Lefavire described that are very important to businesses, particularly SMEs, any efforts to seriously diversify — and we acknowledge the government's goal to try to diversify non-U.S. exports over the next decade — need to be accompanied by very strong efforts to lower the costs of doing business within Canada in order to make us more cost-competitive. Ultimately, it is price in those markets that will drive our ability to compete. Look at the tax system and the tax burden. Look at the regulatory burden, internal trade barriers and other things that make our internal market less efficient. We need to be serious about those if we are going to make Canadian manufacturers or any other sector more cost-competitive in new markets.

Senator Woo: Thank you for your testimony.

Ce que nous devons faire, en tant que représentants du monde des affaires travaillant en étroite collaboration avec le gouvernement, c'est examiner les obstacles actuels. Pourquoi les entreprises n'ont-elles pas bougé dans le passé? Nous devons nous pencher concrètement sur ces obstacles. Les mesures d'appui et les programmes actuels sont-ils adéquats? Comment mettons-nous en œuvre les mesures de soutien?

Le budget présenté en début de semaine contient de nouvelles dispositions visant à favoriser la diversification des marchés. C'est encourageant. Comment les mettrons-nous en œuvre? Seront-elles réellement utiles aux entreprises?

La seule façon de le savoir est de travailler en étroite collaboration avec les entreprises. La Chambre de commerce du Canada est prête à retrousser ses manches et à participer à la conception de tout nouveau programme afin de s'assurer qu'il est déployé et utilisé. C'est une chose d'annoncer quelque chose, c'en est une autre de s'assurer qu'elle est utile.

Je dirais qu'il faut se concentrer sur les raisons pour lesquelles la diversification ne s'est pas concrétisée dans le passé. Si l'on ajoute à cela le fait qu'il existe désormais une urgence et une nécessité qui n'existaient pas auparavant, cela nous obligera à aller dans cette direction.

Les accords commerciaux sont une excellente chose, et nous sommes heureux d'en voir autant, mais c'est leur utilisation qui est déterminante.

M. Greer : Pour répondre brièvement, un détail que l'on oublie quand on parle de diversification, c'est que le coût de faire des affaires au Canada est relativement élevé. Notre proximité et nos liens étroits avec le marché américain ont un effet compensatoire. C'est très avantageux pour notre économie.

Nous reconnaissons que le gouvernement s'est donné l'objectif de diversifier les exportations vers les pays autres que les États-Unis au cours des 10 prochaines années. En plus des outils, des ressources et des fonds que Mme Fortin Lefavire a décrits et qui sont très importants pour les entreprises, en particulier pour les PME, les efforts de diversification doivent être accompagnés de mesures visant à réduire le coût de faire des affaires au pays afin que le Canada devienne plus concurrentiel sur le plan des coûts. Tout compte fait, notre capacité à concurrencer dépendra des prix sur les marchés. Examinez le régime fiscal et le fardeau fiscal. Examinez aussi le fardeau réglementaire, les obstacles au commerce intérieur et les autres facteurs qui nuisent à l'efficacité de notre marché intérieur. Nous devons nous attaquer sérieusement à ces enjeux si nous voulons que le secteur canadien de la fabrication ou tout autre secteur devienne plus concurrentiel sur le plan des coûts dans les nouveaux marchés.

Le sénateur Woo : Je vous remercie pour vos témoignages.

A common theme in both of your presentations is the need for deeper integration and what you call “regulatory alignment.” There was a time when regulatory alignment meant easing the passage of trade across the Canadian-U.S. border and reducing barriers — what we used to call “trade facilitation.” The new regulatory alignment is not that. It is about aligning with American geopolitical priorities. It is about aligning with the entity list, perhaps, or maybe even higher common external tariffs. It is aligning with American investment priorities for their benefit.

Is that the kind of regulatory alignment that you favour? Also, how do you see that benefiting Canada, despite perhaps smoothing the trade barriers between the two countries? What I am saying is that you could have a high external barrier, even though you have smoother trade between the two countries.

Ms. Fortin Lefavire: It is a complicated question.

Senator Woo: It is real. It is happening.

Ms. Fortin Lefavire: It is happening for sure.

I think we always have to look at what is best for Canada. Sometimes, what is best for Canada, at the end of the day, in order to enable our growth, is to align with U.S. requests. Sometimes, it's not.

We also have to look at what is best for Canadian businesses so they can do business with international partners and grow. We hear from our members that when there is a lack of interoperability in certain sectors — let's take the tech sector — it makes it harder for those start-ups to compete globally, because there's a patchwork of regulations, maybe at the provincial level or the federal level, that isn't aligned with other countries they want to work with. That means a lot more compliance burdens and costs.

From our standpoint, what we're looking at is how hard it is for Canadian businesses to do business with the world. If we are interoperable in that respect, it's good for us.

Every trade question now is related to CUSMA. We're seeing that they're no longer separated; it is not what is under CUSMA and what's not. It's almost like everything is fair game, which makes it very complicated.

Dans vos déclarations, vous avez parlé tous les deux de la nécessité de renforcer l'intégration et d'harmoniser la réglementation. À une certaine époque, harmoniser la réglementation signifiait faciliter les échanges commerciaux à la frontière entre le Canada et les États-Unis, et aplanir les obstacles. C'est ce qu'on appelait autrefois la facilitation des échanges, mais ce n'est plus ce qu'on entend par l'harmonisation de la réglementation. Aujourd'hui, il s'agit plutôt de s'aligner sur les priorités géopolitiques américaines; d'adopter la liste des entités, peut-être; voire d'imposer des tarifs douaniers communs encore plus élevés aux pays étrangers. Il s'agit de s'aligner sur les priorités d'investissement des États-Unis pour servir leurs intérêts.

Est-ce le genre de mesures d'harmonisation de la réglementation que vous appuyez? Aussi, d'après vous, quels avantages le Canada peut-il tirer de telles mesures, en dehors peut-être de l'élimination des obstacles aux échanges commerciaux entre les deux pays? Ce que je veux dire, c'est que les obstacles externes pourraient être considérables, malgré la stabilisation des échanges commerciaux entre les deux pays.

Mme Fortin Lefavire : C'est une question complexe.

Le sénateur Woo : C'est la réalité. On le voit.

Mme Fortin Lefavire : Effectivement.

Je pense qu'il faut toujours se demander ce qui sert le mieux les intérêts du Canada. Parfois, finalement, ce qui sert le mieux à stimuler notre croissance, c'est de se conformer aux demandes des États-Unis. D'autres fois, ce n'est pas le cas.

Il faut aussi se demander ce qui sert le mieux les intérêts des entreprises canadiennes pour renforcer leur capacité à faire des affaires avec des partenaires à l'international et pour favoriser leur croissance. Nos membres nous disent que le manque d'interopérabilité dans certains secteurs — prenons le secteur des technologies — affecte la capacité des jeunes entreprises à concurrencer à l'échelle mondiale, car les règlements provinciaux ou fédéraux disparates ne correspondent pas à la réglementation des pays avec lesquels elles veulent travailler. Cette situation alourdit le fardeau de la conformité et fait grimper les coûts.

De notre côté, nous examinons les difficultés qui empêchent les entreprises canadiennes à faire des affaires à l'échelle mondiale. L'interopérabilité peut nous aider à surmonter ces difficultés.

Aujourd'hui, toute question commerciale se rapporte à l'ACEUM. Il n'y a plus de distinction entre ce qui est visé par l'ACEUM et ce qui ne l'est pas. C'est presque comme si tout était de bonne guerre, ce qui complique beaucoup les choses.

It's not a black and white answer, but at the end of the day, we need to justify our actions with answering the question of whether something will benefit Canadians long term and if it will enable our growth. We can't be doing something just because it's the politically right thing to do at the moment; it has to be a long-term economic growth plan.

Senator Wilson: My question was basically asked by Senator Harder, but I'll put a twist on it. I'll give Ms. Fortin Lefavire a chance to respond.

In terms of your work with your counterparts in the United States, and this applies to CME also, I know from my experience with your organization — in fact, I was chair during the last Trump presidency — that there are very deep connections between the U.S. Chamber of Commerce and, particularly, the Republican side of the House of Representatives and the U.S. Senate and, often, with the President. It seems to me that by the time we get to next year and we're starting to look at renegotiating this, some of the pain will have been felt, and people might be prepared to stick their heads up a bit more in the U.S. Are you building a strategy, as we're going through the CUSMA review, to be working with those folks in the U.S. Chamber of Commerce — this question is also for CME — to ensure there's alignment? I personally think they'll be the most influential people in terms of getting a deal done in this current context.

Ms. Fortin Lefavire: I have to say that we work very closely with the U.S. Chamber of Commerce — different groups within that large organization. They've been very collaborative, and we've actually been very aligned. Gaphel Kongtsa can speak to that, but we trade and compare notes with their team in working on the USTR submission.

I would say that we're very aligned on the fact that we want to be preserving and strengthening the agreement. There will definitely be different views at times, but we share some members, as well. That's a very positive relationship there, but there are many influential groups in the U.S. and in D.C. That's something we have been focused upon increasing over the last few years. Gaphel was just in Washington last week, leading a group with our CEO. We did a joint event with the Brookings Institution and a number of other organizations we've been collaborating with, such as the Center for Strategic and International Studies, or CSIS, and a few others over the last few years.

We're deepening our ties there, but we're seeing there's a lack of a presence of a Canadian voice in D.C. We're trying to fill that void without actually being present there.

Ce n'est pas une réponse précise, mais au bout du compte, pour justifier nos actions, nous devons nous demander si elles serviront les intérêts du Canada à long terme et si elles favoriseront notre croissance. On ne peut pas prendre une mesure juste parce que c'est actuellement la bonne chose à faire sur le plan politique; chaque mesure doit contribuer à notre croissance économique à long terme.

Le sénateur Wilson : Ma question a déjà été posée par le sénateur Harder, mais je vais la modifier légèrement. Je vais donner à Mme Fortin Lefavire l'occasion de répondre.

Ma question porte sur le travail que vous faites avec vos homologues américains; elle s'adresse aussi au représentant des Manufacturiers et Exportateurs du Canada, ou MEC. Je sais, grâce à mon expérience au sein de votre organisation — j'en étais le président durant le dernier mandat du président Trump —, que la Chambre de commerce des États-Unis entretient des liens très étroits avec la Chambre des représentants et le Sénat américain, en particulier du côté républicain, ainsi qu'avec le président. J'ai l'impression que d'ici à l'an prochain et au début du processus de renégociation, certains contrecoups se seront fait ressentir, et les gens seront peut-être prêts à s'avancer un peu plus aux États-Unis. Planifiez-vous collaborer avec les gens de la Chambre de commerce des États-Unis sur l'élaboration d'une stratégie visant à assurer une approche harmonisée dans le cadre de l'examen de l'ACEUM? La question s'adresse aussi au représentant des MEC. Personnellement, dans le contexte actuel, je pense que c'est eux qui auront la plus grande influence sur la négociation d'un accord.

Mme Fortin Lefavire : Je dois dire que nous collaborons très étroitement avec la Chambre de commerce des États-Unis — avec différents groupes de cette grande organisation. La collaboration est très bonne et très harmonieuse. Gaphel Kongtsa peut en dire plus à ce sujet, mais nous échangeons et nous comparons nos notes avec son équipe pour préparer le document à soumettre au représentant américain au Commerce.

Je dirais que nous avons l'objectif commun de préserver et de renforcer l'accord. Il y aura certainement des divergences de vues à certains égards, mais nous avons aussi des membres en commun. C'est une relation très positive; toutefois, les groupes influents sont nombreux aux États-Unis et à Washington. Ces dernières années, nous avons déployé des efforts en vue d'élargir nos liens. M. Kongtsa était à Washington la semaine dernière pour diriger un groupe avec notre présidente et chef de la direction. De plus, nous avons organisé une activité conjointe avec l'Institution Brookings et d'autres organismes avec lesquels nous avons collaboré au cours des dernières années, dont le Center for Strategic and International Studies, ou le CSIS.

Nous travaillons à renforcer nos liens, car nous constatons l'absence d'une voix canadienne à Washington. Nous tentons de combler cette lacune sans être sur place.

Mr. Kongtsa: To add to what Ms. Fortin Lefavre just said, it's an important feature of these discussions that there is broad alignment between the business communities in Canada, the United States and Mexico on many of these questions. Based on discussions that we're having with our partners in all three countries, we really all want the preservation and continuity of the CUSMA, and we want to enhance North American trade ties.

There are areas in the margins where there are some disagreements, and, of course, there are trade irritants, but, broadly speaking, I think we're all in alignment.

[Translation]

Senator Hébert: Thank you very much. Good morning, everyone. It's a pleasure to see you here. Ms. Fortin Lefavre, you spoke a little earlier about export services for businesses. In Canada, there is Export Development Canada, or EDC, the Canadian Commercial Corporation, or CCC, which helps access government markets, and the BDC, which provides financing for equipment and other things for businesses.

Let's focus on high-potential players, because we know that it is much more complex for SMEs to diversify markets. I would like to know if your members use the services of these organizations. If not, why?

Ms. Fortin Lefavre: That's an excellent question, and I would like to be able to give you more specific data on that, but we would have to survey our members. Usually, it is not the big players who have trouble accessing services, but SMEs. That is where we need to focus, especially considering that 98% of our businesses in Canada are SMEs. If we don't get them on board, it will be difficult for us to accelerate diversification. I would be happy to get back to you with a little more data on this. We want to focus our efforts where we can help speed things up and where there is a gap to fill.

[English]

Mr. Greer: I will provide some anecdotal evidence. When we speak to small- and medium-sized manufacturers — in fact, I was just chatting with one of our SME members yesterday — they find the programs valuable, whether it be access through EDC, BDC for some supports. Certainly, they find the trade-diversification supports valuable.

These programs are still very difficult and daunting to access. They are expensive. They have to work with grant companies that help you navigate the process in some cases, and there's a cost to that. If they go it alone, it can be very intimidating. After the fact, they can recognize the value of the support and say,

M. Kongtsa : Pour ajouter à ce que Mme Fortin Lefavre vient de dire, le large consensus qui règne entre les milieux des affaires du Canada, des États-Unis et du Mexique sur nombre de questions est un élément important des discussions. Les discussions que nous avons avec nos partenaires dans les trois pays montrent que nous sommes tous pour la préservation et la continuité de l'ACEUM, et pour le renforcement des liens commerciaux en Amérique du Nord.

Il y a des divergences de vues par rapport à certains détails, et bien entendu, il y a certains irritants commerciaux, mais en général, je pense que nos points de vue convergent.

[Français]

La sénatrice Hébert : Merci beaucoup. Bonjour, tout le monde, c'est un plaisir de vous retrouver ici. Madame Fortin Lefavre, vous avez parlé un peu plus tôt des services à l'exportation pour les entreprises. Au Canada, il y a Exportation et développement Canada, ou EDC, la Corporation commerciale canadienne, ou CCC, qui aide à accéder aux marchés publics, et la BDC, qui permet de financer des équipements ou autres choses pour les entreprises.

Concentrons-nous sur les joueurs à fort potentiel, parce qu'on sait que c'est beaucoup plus complexe pour les PME de diversifier les marchés. J'aimerais savoir si vos membres se prévalent des services de ces organisations. Sinon, pourquoi?

Mme Fortin Lefavre : C'est une excellente question et j'aimerais être en mesure de vous donner des données plus précises à ce sujet, mais il faudrait sonder nos membres. D'habitude, ce ne sont pas les gros joueurs qui ont de la difficulté à accéder aux services, mais les PME. C'est là-dessus qu'il faut miser, surtout si l'on tient compte du fait que 98 % de nos commerces au Canada sont des PME. Si on ne les embarque pas, ce sera difficile pour nous d'accélérer le pas en ce qui concerne la diversification. Je serai heureuse de vous revenir avec un peu plus de données à cet effet. On veut concentrer nos efforts là où l'on peut aider à accélérer les choses et là où il y a un écart à combler.

[Traduction]

M. Greer : Je vais présenter des observations empiriques. Quand nous discutons avec les petites et moyennes entreprises de fabrication — justement, j'ai parlé à une des PME que nous représentions hier —, elles nous disent qu'elles trouvent les programmes utiles, qu'il s'agisse des services offerts par EDC ou par la BDC, notamment les mesures de soutien à la diversification du commerce.

Cependant, l'accès à ces programmes demeure très difficile et intimidant, en plus d'être coûteux. Parfois, les entreprises doivent faire appel à des spécialistes pour les aider à passer à travers le processus, et ce service a un prix. Si elles décident de faire cavalier seul, le processus peut être très intimidant. Après

"I'm not sure if I'd go through that again," because of the opportunity cost of all the time and energy they have to put into access.

So one of the things we've said repeatedly to the government is that more support and more funding are important, but you need to make these things easier to access. The operating principle of every program, especially in a time of crisis, can't be "How can we guard against getting slapped on the wrist by the Auditor General in three or four years?" Why do we have to presume that everyone who is accessing the program is trying to take advantage of it? How can we be more facilitators of the kinds of activities we need to have? That takes a real culture shift and a lot of political leadership, but we think it's going to become really necessary if we're going to help SMEs access new markets in the months and years ahead.

Senator Al Zaibak: Thank you all for joining us and testifying this morning.

Having previously served as a member of the board of directors of the Canadian Chamber of Commerce and having worked closely with the manufacturers' association, I appreciate the work you do for our businesses and for our country. Thank you so much.

On October 15, 2025, Candace Laing, President and Chief Executive Officer of the Canadian Chamber of Commerce, argued that U.S. tariffs would drive up costs for American businesses and consumers, while hurting Canadian exporters who have played by the rules and invested heavily in the U.S. market. In your view, how would you assess the performance of the Canadian government in bringing its message about the benefits of CUSMA to the American people, businesses and political leaders so far?

Mr. Greer: I'm happy to jump in first.

I think the government has been doing relatively well. Success will ultimately be graded on where we end up with the agreement and relief from some of the section 232 tariffs.

The challenge, at least how we've perceived it based on our interactions in Washington and with allies in the United States, is there isn't deep support at all for the action against Canada. It is the administration; it is key figures, led by the President himself. In meetings we've had with members of the House of Representatives, senators, even right-wing MAGA representatives, we detect very little animus for action against Canada. They're well aware of how integrated supply chains in their state or district are into Canada. They've heard about the

coup, elles peuvent reconnaître la valeur du soutien reçu, mais en raison du temps et de l'énergie qu'elles ont dû investir pour avoir accès aux programmes, il arrive qu'elles se disent : « Je ne sais pas si je le referais. »

C'est pour cette raison que nous avons maintes fois répété au gouvernement qu'il est important d'élargir le soutien et d'accroître le financement, mais qu'il faut aussi simplifier l'accès. La conception des programmes ne doit pas reposer sur le principe directeur : « Évitons à tout prix de nous faire réprimander par la vérificatrice générale dans trois ou quatre ans » — surtout en période de crise. Pourquoi présume-t-on que tout le monde qui accède à un programme cherche à en profiter indûment? Comment peut-on faire en sorte qu'il soit plus facile de mener les activités nécessaires? Pour que des mesures soient prises en ce sens, il faudra un réel changement de culture et une grande volonté politique, mais nous croyons qu'il deviendra impératif d'agir pour aider les PME à accéder à de nouveaux marchés dans les mois et les années à venir.

Le sénateur Al Zaibak : Je vous remercie de vous joindre à nous et de témoigner ce matin.

J'ai déjà siégé au conseil d'administration de la Chambre de commerce du Canada et j'ai collaboré étroitement avec l'association des manufacturiers; je suis donc très conscient du travail que vous faites pour les entreprises canadiennes et pour le pays. Je vous en remercie chaleureusement.

Le 15 octobre 2025, Candace Laing, présidente et cheffe de la direction de la Chambre de commerce du Canada, a déclaré que les droits de douane américains allaient faire grimper les coûts pour les entreprises et les consommateurs américains, tout en compromettant les exportateurs canadiens qui ont respecté les règles et qui ont investi énormément dans le marché américain. Selon vous, jusqu'à maintenant, le gouvernement canadien a-t-il bien réussi à transmettre son message sur les avantages de l'ACEUM à la population, aux entreprises et aux dirigeants politiques des États-Unis?

M. Greer : Je peux répondre en premier.

Je pense que le gouvernement s'en tire plutôt bien. Au bout du compte, la réussite sera évaluée en fonction du résultat de la renégociation de l'accord et de l'allégement de certains droits de douane imposés en vertu de l'article 232.

Nous avons constaté, grâce aux échanges que nous avons eus à Washington et avec nos alliés américains, que le défi, c'est qu'il y a très peu de soutien pour les mesures prises contre le Canada. C'est l'administration qui agit; ce sont des figures clés, sous la direction du président lui-même. Quand nous rencontrons des membres de la Chambre des représentants, des sénateurs et même des représentants de la droite et du mouvement MAGA, nous sentons que les mesures prises contre le Canada suscitent très peu d'enthousiasme. Ces gens sont très conscients de la forte

damage from this. It's really just the political incentive not to speak up. They have other things they're focused on, and not getting offside with the administration is one of them.

The returns on how far we, collectively, as the business community can reach into U.S. supply chains and push for alternative views — I think we have a lot of allies; I just think they are not incentivized politically at the moment to speak up in a way that would be beneficial to the Canadian relationship. We also have to acknowledge there are limited things we as Canadians or the Canadian government can do to change that in the short term.

To bring it back to CUSMA, we detected a lot of support to take the Canada-U.S. relationship, no matter how difficult these discussions are, and move it into a more formalized process. CUSMA presents an opportunity to do that. Even if those discussions are difficult, it's better to have those discussions in a formalized process and hope we can drive that towards a new deal that benefits manufacturers on both sides of the border.

Manufacturing in the U.S. is not in the middle of some boom. This has not been a tremendous benefit to U.S. manufacturers thus far at the cost of Canadian exporters. It has been a softening of manufacturing across the continent.

Senator Adler: I don't know whether anyone on the panel is comfortable in offering any kind of an opinion on what happened yesterday in what could be called the court of confessions at the Supreme Court where the Trump administration didn't appear to be having a good day. His defence lawyer was the Solicitor General, who admitted that, yes, this was a tax; yes, this was a tax being paid by Americans; and, yes, the executive is not constitutionally allowed to raise taxes; only the Congress can do that, unless there is an emergency. They even admitted that what they were calling emergencies weren't very urgent. They had a tough day. I'm wondering if their tough day is a good day for Canadian business and Canadians.

Mr. Greer: The short answer is yes. We were following some of the discussion yesterday. I haven't had a chance to review all of the hearing. Certainly following U.S. markets, they seemed to react favourably to some of the testimony you're referencing.

Our hope is for a positive outcome to that case. How it will impact Canada; what the political, economic and government fallout in the U.S. will be — there are many unanswered questions.

intégration du Canada dans les chaînes d'approvisionnement de leur État ou de leur district. Ils ont entendu parler des effets néfastes de ces mesures. C'est pour des raisons politiques qu'ils n'interviennent pas. Ils ont d'autres priorités, et ne pas se mettre à dos l'administration en fait partie.

L'influence que nous, dans le milieu des affaires, pouvons avoir collectivement sur les chaînes d'approvisionnement américaines, et les points de vue différents que nous pouvons faire valoir... Je pense que nos alliés sont nombreux, mais qu'à l'heure actuelle, ils n'ont pas de raisons politiques de prendre la parole pour défendre la relation avec le Canada. Nous devons aussi reconnaître qu'à court terme, il y a peu de choses que la population et le gouvernement du Canada peuvent faire pour changer la donne.

Pour revenir à l'ACEUM, nous avons senti une grande volonté d'officialiser le processus relatif à la relation entre le Canada et les États-Unis, peu importe la mesure dans laquelle les discussions sont difficiles. L'ACEUM offre une occasion de ce faire. Même si les discussions sont difficiles, il est préférable de les mener dans le cadre d'un processus officiel. Nous espérons que ces discussions aboutiront à la conclusion d'un nouvel accord favorable aux fabricants des deux côtés de la frontière.

Le secteur américain de la fabrication n'est pas en plein essor. Les mesures prises jusqu'à maintenant n'ont pas grandement favorisé les fabricants américains, au détriment des exportateurs canadiens. Elles ont plutôt entraîné un ralentissement du secteur de la fabrication sur tout le continent.

Le sénateur Adler : Je ne sais pas si les témoins seraient à l'aise de donner leur avis sur ce qui s'est passé hier à la Cour suprême, qui avait l'allure d'un confessionnal. La journée a semblé difficile pour l'administration Trump. Son avocat de la défense était le solliciteur général. Il a admis qu'effectivement, il s'agit d'une taxe; que cette taxe est payée par la population américaine; et que la Constitution ne confère pas à l'exécutif le pouvoir d'imposer des taxes — seul le Congrès détient ce pouvoir, sauf en cas d'urgence. Il a même admis que ce que l'administration qualifie d'urgences ne sont pas vraiment des cas d'urgence. C'était une journée difficile pour l'administration. Est-ce que c'était une bonne journée pour les entreprises et la population du Canada?

M. Greer : La réponse courte est oui. Nous avons suivi une partie de la discussion hier. Je n'ai pas eu le temps de prendre connaissance de l'ensemble des délibérations. Chose certaine, les marchés américains ont réagi favorablement aux témoignages dont vous parlez.

Nous espérons que cette affaire aura un dénouement positif. Quel effet aura-t-elle sur le Canada? Quelles seront les répercussions sur le gouvernement, sur l'économie et sur la situation politique aux États-Unis? Il y a de nombreuses questions en suspens.

In net effect, we think the tariffs are not justified. We know there are many allies in the United States, including those who handed some of these powers to the executive, who are regretful of where that has led the Canada-U.S. relationship in the use of them.

In net, it's positive for Canada, but it's one positive piece of news. We need to see where it ends. We need to see how it fits into the broader bilateral discussions, and then trilateral discussions ahead of us.

Senator Adler: Is the Canadian Chamber optimistic today, a little more optimistic than yesterday?

Ms. Fortin Lefavre: Perhaps. There are updates every day. It's up and down in terms of the news that comes out of the U.S. We're paying close attention. We're weighing in with the media many times a day. We have to remember not to get too swayed one way or another by the news in the U.S. and keep our eye on the ball, which is CUSMA renewal. At the end of the day, that's what we want — to have an agreement that is as favourable for Canadian businesses and the economy as possible. Yes, we're paying attention, but it's a daily barrage of news. We're guarded in our reactions.

Senator Pupatello: I think you've likely found vehement agreement everywhere you're taking your message within Canada with provincial and federal agencies, ministers, everyone you're plying with information, here as well. We hear the message and understand it.

Knowing we can't control what they do, and even if a court were to side with us on this, the President's office may not listen to that in any event. They're abrogating the trade agreement now, so my question is this: Have you put anything on the table that would allow the government to put something forward? Because they are apparently waiting for that good deal, because we're saying no deal, unless it's a good deal. How long should we wait for that? I'm thinking about our manufacturers and how long they can wait, knowing how close to the brink some of them are.

Not everyone in America in manufacturing is actually on our side: the United Automobile, Aerospace and Agricultural Implement Workers of America, or UAW, on the shop floor, or the tool, die, mould guys who think they can take all our tool, die, mould business, but they cannot. Interestingly, there are these little things. At what point do you say, "Just give them something"? How long, and what would you offer?

Somme toute, à notre avis, les droits de douane ne sont pas justifiés. Nous savons que nous avons de nombreux alliés aux États-Unis, y compris des gens qui ont contribué à conférer certains pouvoirs à l'exécutif et qui déplorent aujourd'hui les effets de ces pouvoirs sur la relation entre le Canada et les États-Unis.

Bref, c'est positif pour le Canada, mais ce n'est qu'une nouvelle positive. Il faut en voir l'aboutissement. Il faut voir quelle place cette affaire occupera dans le cadre global des discussions bilatérales et trilatérales à venir.

Le sénateur Adler : La Chambre de commerce du Canada est-elle un peu plus optimiste aujourd'hui qu'elle ne l'était hier?

Mme Fortin Lefavre : Peut-être. Il y a des rebondissements tous les jours. Les nouvelles en provenance des États-Unis sont parfois bonnes, parfois mauvaises. Nous suivons la situation de près. Nous prenons le pouls des médias plusieurs fois par jour. Nous devons nous rappeler de ne pas nous laisser emporter dans un sens ou dans l'autre par les nouvelles des États-Unis, et de ne pas perdre l'objectif de vue : le renouvellement de l'ACEUM. C'est l'objectif ultime : la conclusion d'un accord le plus avantageux possible pour les entreprises et l'économie du Canada. Oui, nous sommes à l'écoute, mais les nouvelles affluent quotidiennement. Nous nous gardons de réagir trop vivement.

La sénatrice Pupatello : Partout où vous portez votre message au Canada, vous recevez sans doute un appui indéfectible de la part des organismes provinciaux et fédéraux, des ministres et de tous les gens à qui vous fournissez des renseignements, nous y compris. Nous entendons le message et nous le comprenons.

Nous savons que les actions des Américains échappent à notre pouvoir. Même si un tribunal tranchait en notre faveur, le bureau du président ne tiendrait pas nécessairement compte de la décision. L'accord commercial a déjà été infirmé. Ma question est donc la suivante : avez-vous fait des propositions qui permettraient au gouvernement de présenter quelque chose? Ils semblent attendre une bonne offre parce que nous refusons toute offre, à moins qu'elle ne soit bonne. Combien de temps devrions-nous attendre? Je pense à nos fabricants et je me demande combien de temps ils peuvent attendre. Certains sont déjà au bord du précipice.

Ce ne sont pas tous les intervenants du secteur américain de la fabrication qui sont de notre côté : je pense aux membres de l'UAW, ou le syndicat United Automobile, Aerospace and Agricultural Implement Workers of America; je pense aussi aux gens du secteur de l'outillage, des matrices et des moules, qui croient à tort pouvoir nous enlever tout notre travail dans ce domaine. Il y a des détails intéressants. À quel moment devrions-nous décider de leur offrir quelque chose? Combien de temps devrions-nous attendre et que devrions-nous leur offrir?

Mr. Greer: That's a difficult question to answer not knowing the dynamics of the discussions that have been had to date.

As opposed to being defensive, there are a lot of opportunities to be offensive, to look at our shared interests and how we can deepen cooperation to provide things we know the U.S. wants and needs. Again, we think about energy and critical minerals cooperation as being a big opportunity and one that can be net sum for everybody, as opposed to getting trapped in this "Who can give up what to get what?"

We think all the opportunities around how we can more deeply collaborate around shared economic and geopolitical goals on issues we know are important to the Americans in particular is the place to start.

In terms of how long, as I mentioned — and as you well know, senator — it's manufacturers that are being hit hardest. That's where many of the layoffs are happening. That's where more damage is to be foreseen if there are additional 232 derivative tariffs, which we anticipate in the months ahead. We are continuing to communicate urgency. We think a bilateral deal in advance of the CUSMA renewal discussion, which will be extended over a longer period of time, is important.

Our focus, again, is on where we can offensively collaborate to address shared interests as opposed to looking at questions of what and where we give up. We think it is important for the government to look at all of the factors and deeply understand what the Americans' interests are and how we can meet those in a way that is beneficial to everybody.

Ms. Fortin Lefavire: It really depends on the sector. The hardest-hit sectors — steel, aluminum, auto — want deals and relief ASAP. We represent many of those. We agree something has to give there.

At the same time, we wouldn't want to make a deal that gives us less leverage down the road, if we're looking at the big picture. We do have a lot to offer if you think of critical minerals. Would it be worthwhile to have a side deal with critical minerals ahead of time? Our membership would probably be divided on that. The details really matter in terms of what we're considering.

It is fair to say we've entered the CUSMA renegotiation time. Everything is fair game at this point. Status quo is we still do have a carve-out. It could also be worse.

M. Greer : Il est difficile de répondre à cette question sans connaître la dynamique des discussions qui ont eu lieu à ce jour.

Au lieu d'être sur la défensive, il y a de nombreuses occasions de passer à l'offensive, d'examiner nos intérêts communs et les façons d'approfondir la coopération pour fournir ce qui répond, comme nous le savons, aux souhaits et aux besoins des États-Unis. Encore une fois, nous considérons que la coopération dans les secteurs de l'énergie et des minéraux critiques est une excellente occasion qui peut être avantageuse pour tout le monde, au lieu d'être pris dans une logique du « qui peut céder quoi pour obtenir quoi ».

Nous sommes d'avis que toutes les occasions permettant d'approfondir notre collaboration autour d'objectifs économiques et géopolitiques communs pour des questions qui, nous le savons, sont importantes pour les Américains en particulier, sont un bon point de départ.

Quant à savoir combien de temps nous devons attendre, comme je l'ai mentionné — et comme vous le savez bien, sénatrice —, ce sont les fabricants qui sont les plus durement touchés. C'est dans ce secteur qu'ont lieu la majorité des mises à pied, et c'est là qu'il y aurait plus de dommages si des droits de douane dérivés supplémentaires au titre de l'article 232 étaient imposés, ce qui devrait arriver, selon nous, dans les mois à venir. Nous continuons de faire valoir qu'il y a urgence. Nous pensons qu'il est important de conclure un accord bilatéral avant la renégociation de l'ACEUM, qui se prolongera sur une plus longue période.

Encore une fois, nous mettons l'accent sur les domaines où nous pouvons collaborer très activement afin de répondre à nos intérêts communs, au lieu de penser à ce que l'on peut céder, et dans quels secteurs. Selon nous, il est important que le gouvernement examine l'ensemble des facteurs et ait une compréhension profonde des intérêts des Américains et des façons d'y satisfaire à l'avantage de tous.

Mme Fortin Lefavire : Cela dépend vraiment du secteur. Les secteurs les plus touchés — l'acier, l'aluminium, l'automobile — veulent des accords et des mesures d'aide le plus tôt possible. Nous représentons bon nombre de ces secteurs. Nous sommes d'accord pour dire qu'il faut que les choses bougent.

En même temps, si on regarde la situation dans son ensemble, on ne voudrait pas conclure un accord qui nuirait à notre pouvoir de négociation à l'avenir. Nous avons beaucoup à offrir. Pensons seulement aux minéraux critiques. Serait-il pertinent de conclure au préalable un accord distinct sur les minéraux critiques? Nos membres seraient probablement divisés sur cette question. Les détails revêtent une grande importance dans ces réflexions.

Il est juste de dire que nous entrons dans la période de renégociation de l'ACEUM. Tout est possible à ce moment-ci. Le statu quo, c'est que nous avons toujours une exemption. Cela pourrait aussi être pire.

The Chair: I have a question to ask all of you. We're a decentralized federation in our country. It's important we can speak with one voice, especially going into discussions, negotiations with the U.S. Do you feel we are speaking with one voice?

Ms. Fortin Lefavire: It's a question we've posed ourselves. The Team Canada approach, could it be better? Certainly, there's room for improvement in ensuring all partisan stripes and types of contributors are involved in that process.

I know from a business standpoint we are engaging quite a bit with the government on this issue, and very positively. There's always room to do more. The business community stands ready to roll up their sleeves even more so and be more involved in those discussions and weigh in on the behind-the-scenes discussions that are happening, too. I would say we're there to be leveraged more if the appetite is there.

Of course, speaking with one voice is very important. Obviously, it's very difficult. It sounds obvious to say, but any kind of division internally will not serve us well.

The Chair: That's a diplomatic response. Thank you.

Mr. Greer: Maybe I'll chime in. I think one area where we're not speaking with one voice, which is directly related to this, is even where we were six or seven months ago around doing everything necessary to generate as much business investment and growth as possible in the Canadian economy. Six or seven months ago, it was all internal trade barriers, bilateral deals and mutual recognition. It was about building everything and getting it done as fast as possible.

We're seeing some cracks in how various jurisdictions are responding to that. I don't hear as much. I know there are a lot of behind-the-scenes discussions in terms of getting some of these internal bilateral trade agreements done, but that's one area where we clearly want to see all levels of government remain as focused as they were six or seven months ago on doing everything they can to incentivize business investment. I think that's one area where we've seen a softening that we would like to see turned back.

[*Translation*]

Senator Hébert: Ms. Fortin Lefavire, I would like to come back to your comment about SMEs and exporting. I would like to know one thing about when you survey your members: I think it is easier for an SME to integrate into the supply chains of foreign companies that are established here. If we look at France, particularly L'Oréal Paris, Danone Canada and Air Liquide, it is much easier for SMEs to then break into the international market because they are already in the supply chain.

Le président : J'ai une question pour tous les témoins. Notre pays est une fédération décentralisée. Il est important de pouvoir parler d'une seule voix, en particulier dans le contexte de pourparlers et de négociations avec les États-Unis. Selon vous, parlons-nous d'une même voix?

Mme Fortin Lefavire : Nous nous sommes posé la question. L'approche Équipe Canada pourrait-elle être améliorée? Il y a sans doute des améliorations possibles pour inclure des gens de tous les horizons et secteurs dans ce processus.

Je sais que les entreprises collaborent énormément avec le gouvernement sur cet enjeu, et ce, de manière très positive. Il y a toujours moyen de faire plus. Le milieu des affaires est prêt à se retrousser les manches davantage, à participer davantage dans ces discussions et à intervenir dans les discussions qui ont lieu en coulisses. Je dirais que nous sommes disposés à contribuer davantage si c'est ce que l'on souhaite.

Bien entendu, il est primordial de parler d'une seule voix. C'est très difficile, évidemment. Cela peut sembler évident, mais toute division interne nous sera nuisible.

Le président : C'est une réponse diplomatique. Merci.

M. Greer : Permettez-moi d'intervenir. Je pense — et c'est directement lié à cela — que l'idée de faire le nécessaire pour générer le plus d'investissements et de croissance possible dans l'économie canadienne est l'un des aspects pour lesquels nous ne parlons pas d'une seule voix, contrairement à ce que nous faisions il y a six ou sept mois. À l'époque, on ne parlait que d'obstacles au commerce intérieur, d'accords bilatéraux et de reconnaissance mutuelle. On parlait de tout bâtir, et ce, le plus rapidement possible.

On constate que la réaction à cela varie d'une administration à l'autre. J'en entends moins parler. Je sais qu'il y a beaucoup de discussions en coulisses pour conclure des accords bilatéraux sur le commerce intérieur, mais c'est un aspect pour lequel nous souhaitons évidemment que tous les ordres de gouvernement demeurent aussi déterminés qu'il y a six ou sept mois pour faire tout ce qui est en leur pouvoir pour favoriser l'investissement des entreprises. Je dirais que nous avons constaté un relâchement à cet égard, et nous souhaiterions inverser cette tendance.

[*Français*]

La sénatrice Hébert : Madame Fortin Lefavire, j'aimerais revenir sur votre commentaire sur les PME à l'exportation. Quand vous allez sonder vos membres, j'aimerais savoir une chose : je crois que c'est plus facile pour une PME de s'intégrer dans les chaînes d'approvisionnement des entreprises étrangères qui sont établies ici. Si l'on regarde la France, notamment L'Oréal Paris, Danone Canada ou Air Liquide, c'est beaucoup plus facile pour les PME par la suite de percer le marché international, car elles sont déjà dans la chaîne d'approvisionnement.

Mr. Greer, you mentioned complexity. In Quebec, Investissement Québec, which is the equivalent of BDC, has created a division for international investments; this allows businesses to work with Canadian delegations and consulates abroad.

Do you think Canada should adopt a similar model? As a result, companies would only have to deal with one organization, and once they were in, they would be taken care of. Internal teams would direct them to funding programs, so they wouldn't have to deal with three agencies, as is currently the case — BDC, EDC and CCC — but rather a single entity where they would have access to everything they might need. This model is not perfect, but I would like to hear your thoughts on it.

[English]

Mr. Greer: Thank you for the question. I'm not directly familiar with the model, so I wouldn't want to comment specifically on how it may be working for some of our Quebec-based members. In principle, the idea of a single-access concierge service to support I think is an important one and can be helpful for SMEs. It's very intimidating to look at six different programs and six different points of access.

I will go back to what I said earlier: Once you get into the program and go through the process itself, governments will tend to defer to, "What if we create a new tool, a new way to help them understand the complexity of the system?" Those are helpful, but there also needs to be a focus on decreasing the complexity of the system itself. You continue to layer on time, process and risk, but even with some of those tools, it can prohibit people from willing to take that chance or access a program a second time. I think those types of supports and services are helpful, but I also think the back-end complexity of the programs themselves and the processes and requirements need to continue to be streamlined.

Senator Woo: Do you agree that there's a non-zero probability that the U.S. will choose to withdraw from CUSMA on July 1, 2026, and start the 10-year countdown? In that eventuality, what are your organizations doing to prepare for it?

Mr. Kongtsa: Thank you for the question. It is possible. The CUSMA does include within it the possibility for any of the three parties to withdraw with sufficient notice — I believe it's six months. As we approach the 2026 review, of course, there's also the possibility of a withdrawal. We're looking at all sorts of different possible scenarios from a business standpoint.

I think one of the more plausible but less desirable scenarios is that we fall into bilateral deals as opposed to a trilateral deal moving forward. From our standpoint, though, I think the trilateral approach is hugely preferred. I don't think we've

Monsieur Greer, vous avez fait référence à la complexité. Au Québec, Investissement Québec, qui est l'équivalent de la BDC, a créé une division pour les investissements à l'échelle internationale; cela permet aux entreprises de travailler avec les délégations et les consulats du Canada à l'étranger.

Pensez-vous que le Canada devrait adopter un modèle semblable? Par conséquent, les entreprises ne s'adresseraient qu'à une seule organisation et lorsqu'elles y entreraient, elles seraient prises en charge. Ce serait les équipes à l'intérieur qui les dirigeront vers les programmes de financement; elles n'auraient donc pas à s'adresser à trois organismes, comme c'est le cas actuellement, soit la BDC, EDC et la CCC, mais à une seule entité au sein de laquelle elles auraient accès à tout ce dont elles pourraient avoir besoin. Ce modèle n'est pas parfait, mais j'aimerais vous entendre là-dessus.

[Traduction]

M. Greer : Je vous remercie de la question. Je ne connais pas ce modèle comme tel. Je ne veux donc pas me prononcer quant à son efficacité pour certains de nos membres du Québec. En principe, l'idée d'offrir du soutien par l'intermédiaire d'un service de guide expert à guichet unique me semble importante et peut être utile pour les PME. Il est très intimidant d'avoir à composer avec six programmes différents et six points d'accès différents.

Je reviens à ce que j'ai dit plus tôt : lorsqu'on entre dans un programme et que l'on suit le processus, les gouvernements tendent à s'interroger sur la pertinence de créer un nouvel outil, un nouveau moyen d'aider les entreprises à comprendre la complexité du système. Ces outils sont utiles, mais il faut aussi chercher à réduire la complexité du système lui-même. Le cumul du temps, des processus et des risques, même avec certains de ces outils, peut dissuader les gens de tenter leur chance ou de recourir à un programme une seconde fois. Je pense que le soutien et les services de ce genre sont utiles, mais je pense aussi qu'il est nécessaire de continuer de réduire la complexité des programmes eux-mêmes, des processus et des exigences.

Le sénateur Woo : Convenez-vous qu'il n'est pas impossible que les États-Unis choisissent de se retirer de l'ACEUM, le 1^{er} juillet 2026, et de lancer le compte à rebours de 10 ans? Que font vos organisations pour se préparer à une telle éventualité?

M. Kongtsa : Je vous remercie de la question. C'est possible. L'ACEUM comprend une disposition qui permet à l'une ou l'autre des trois parties de se retirer, avec un préavis raisonnable, soit six mois, je crois. À l'approche de la révision de 2026, un retrait est évidemment possible. Nous examinons tous les scénarios possibles du point de vue des entreprises.

Un des scénarios les plus plausibles, mais les moins souhaitables, à mon avis, serait un retour à l'avenir à des accords bilatéraux au lieu d'un accord trilatéral. De notre point de vue, cependant, je dirais que l'approche trilatérale est de loin

encountered any members or businesses in the United States, Canada or Mexico that favour breaking up the agreement into bilaterals or even the failure to renew the agreement in 2026, leading into annual renewal discussions, which would themselves be hugely disruptive to businesses.

I suppose, yes, it is possible. I think on balance, though, it's still unlikely. We think it's more plausible at this stage that we'll enter a kind of renegotiation period where there will need to be concessions on all three sides. It likely will be challenging, but as far as we can tell from the private sector perspective, there's no appetite for the other alternatives.

Mr. Greer: I agree with everything Mr. Kongtsa said. All I would add is, for our sector, short-term relief and getting a deal as soon as possible are going to save many jobs and a lot of uncertainty. Nevertheless, Canada will need to continue to take a long-term view on this. There's no guarantee that the figures in the administration who are most supportive of the approach to Canada will be there. Maybe for the duration of the current administration, certainly, but there will be mid-term elections coming up, and then, of course, there will be another presidential election.

If we do enter into that business-to-business model, we'll need to continue to remain as close, if not closer, to our U.S. and Mexican counterparts in terms of how we approach that. We need to continue to communicate what the problems with a year-to-year renegotiation or withdrawal would look like on all sides of the border, and we need to continue to think long term about what is best for the North American manufacturing platform for the decades ahead as opposed to just the months and years ahead. Keeping our heads down and doing the things that we've been doing and the government has been doing will remain even more important in that type of scenario.

Senator Ravalia: I was wondering to what extent, if any, the interprovincial trade barriers are a burden for your sector or industry.

Mr. Greer: Yes, a very big burden, and it depends on what business you're in and what you're doing. In short, different Senate committees, House committees, think tanks and others have done a tremendous amount of work and research on this problem. I think we in the business community have been talking about this as much as we possibly can for the last couple of decades.

As I mentioned earlier, we were sort of encouraged that one of the small silver linings to the current trade environment was, all of a sudden, a big rush to try to eliminate a bunch of these barriers through mutual recognition, which is really the only true way to do it in the sense that most of these are small regulatory

préférable. À mon avis, il n'y a pas de membres ou d'entreprises, tant aux États-Unis qu'au Canada ou au Mexique, qui souhaitent que l'accord soit scindé en accords bilatéraux ou qu'il ne soit pas renouvelé en 2026, car cela mènerait à des discussions annuelles sur le renouvellement d'ententes, ce qui serait extrêmement nuisible aux entreprises.

Je suppose que c'est possible, mais je pense que dans l'ensemble, cela demeure peu probable. À ce stade, nous pensons qu'il est plus plausible que nous entrions dans une période de renégociation où les trois parties devront faire des concessions. Cela sera vraisemblablement difficile, mais à notre connaissance, d'après le point de vue du secteur privé, les autres possibilités ne suscitent aucun intérêt.

M. Greer : Je suis d'accord avec l'ensemble des propos de M. Kongtsa. J'ajouterais simplement que, pour notre secteur, un soutien à court terme et la conclusion d'un accord dans les plus brefs délais permettront de sauver de nombreux emplois et de réduire considérablement l'incertitude. Néanmoins, le Canada devra maintenir une vision à long terme à cet égard. Rien ne garantit que les membres de l'administration les plus favorables à cette approche envers le Canada seront toujours en poste. Peut-être pour la durée de l'administration actuelle, certes, mais il y aura des élections de mi-mandat et, bien sûr, une autre élection présidentielle.

Si nous adoptons ce modèle interentreprises, nous devrons maintenir une approche aussi proche, voire plus proche, de nos homologues américains et mexicains. Nous devons continuer de faire connaître les répercussions de négociations annuelles et d'un retrait pour les acteurs de part et d'autre de la frontière, et nous devons continuer de réfléchir à long terme à la solution la plus avantageuse pour la plateforme manufacturière nord-américaine pour les décennies à venir, et non pour les mois et les années à venir. Dans un tel scénario, il sera d'autant plus important de nous atteler à la tâche et de maintenir le cap comme nous l'avons fait jusqu'à maintenant, tout comme le gouvernement.

Le sénateur Ravalia : Je me demandais dans quelle mesure, le cas échéant, les obstacles au commerce interprovincial sont un fardeau pour votre secteur ou votre industrie.

M. Greer : C'est en effet un très lourd fardeau, et cela varie selon le secteur et le type d'activités. Essentiellement, ce problème a fait l'objet de beaucoup de travail et d'études de la part de divers comités sénatoriaux, comités de la Chambre, groupes de réflexion et autres. Je dirais que dans le monde des affaires, nous avons soulevé le problème autant que possible au cours des deux dernières décennies.

Comme je l'ai mentionné plus tôt, nous avons été relativement encouragés de constater qu'un des aspects positifs du contexte commercial actuel a été l'intérêt soudain pour l'élimination rapide d'une multitude d'obstacles grâce à des ententes de reconnaissance mutuelle. Il s'agit vraiment de la seule véritable

differences; obviously, they're not tariff barriers between provinces.

We are hopeful that, regardless of what happens in the weeks and months ahead on Canada-U.S. trade and on the CUSMA, that urgency does not dissipate, because, ultimately, it means more jobs, more wealth and a better standard of living for all Canadians if governments can put the time and energy into removing those barriers.

The Chair: Thank you very much. We've come to the end of our panel time, so on behalf of the committee, I'd like to thank Catherine Fortin Lefavire, Gaphel Kongtsa and Ryan Greer for being with us today. I think it's very important for us to hear from businesses and from manufacturers across the country whom you represent. This is a big existential issue for our country, and we will continue our studies. I dare say we'd like to have you back a little later on. Thank you again on behalf of the committee.

Colleagues, I would like to note that Senator Todd Lewis of Saskatchewan has joined us.

We are pleased to welcome back as witnesses from another time, from the Canadian Agri-Food Trade Alliance, Michael Harvey, Executive Director; from the Canadian Cattle Association, Tyler Fulton, President, and Dennis Laycraft, Executive Vice President, who are joining us by video conference; and from the Grain Growers of Canada, Kyle Larkin, Executive Director, who is here with us in the room.

We are ready to hear your opening remarks. As per usual, that will be followed by questions from senators and your answers.

Mr. Harvey, the floor is yours.

[*Translation*]

Michael Harvey, Executive Director, Canadian Agri-Food Trade Alliance: Thank you for inviting me today.

The Canadian Agri-Food Trade Alliance, or CAFTA, is a coalition of national organizations that advocate for a more open and fairer international trading environment for the agriculture and agri-food sector.

[*English*]

While the Canada-U.S. trading relationship has faced elevated political uncertainty under the current administration, it is essential to underline that these risks have not materialized in the agri-food sector. Most Canadian exports continue to benefit from

solution, étant donné que la plupart de ces obstacles sont liés à de petites différences sur le plan de la réglementation; il ne s'agit pas, évidemment, d'obstacles tarifaires entre les provinces.

Nous espérons que ce sentiment d'urgence ne disparaîtra pas, quelle que soit l'issue des enjeux liés aux relations commerciales entre le Canada et les États-Unis et à l'ACEUM dans les semaines et les mois à venir, car si les gouvernements parviennent à consacrer le temps et l'énergie nécessaires pour éliminer ces obstacles, cela signifiera plus d'emplois, plus de richesse et un meilleur niveau de vie pour tous les Canadiens.

Le président : Merci beaucoup. C'est tout le temps que nous avions avec ce groupe de témoins. Madame Catherine Fortin Lefavire, messieurs Gaphel Kongtsa et Ryan Greer, je tiens à vous remercier, au nom du comité, de votre présence parmi nous aujourd'hui. Je pense qu'il était très important que nous entendions le point de vue des entreprises et fabricants de partout au pays que vous représentez. Il s'agit d'une question existentielle pour notre pays, et nous poursuivrons nos études. J'ose dire que nous aimerions vous revoir à une date ultérieure. Merci encore, au nom du comité.

Chers collègues, je tiens à souligner que le sénateur Todd Lewis, de la Saskatchewan, s'est joint à nous.

Nous sommes heureux d'accueillir à nouveau à titre de témoins, comme la dernière fois, M. Michael Harvey, directeur général de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire. Par vidéoconférence, nous accueillons M. Tyler Fulton, président de l'Association canadienne des bovins, et M. Dennis Laycraft, vice-président exécutif de l'organisme. Nous accueillons également M. Kyle Larkin, directeur général des Producteurs de grains du Canada, qui est ici avec nous dans la salle.

Nous sommes prêts à entendre vos déclarations préliminaires. Ensuite, comme d'habitude, nous passerons aux questions des membres du comité.

Monsieur Harvey, vous avez la parole.

[*Français*]

Michael Harvey, directeur général, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire : Merci de m'avoir invité aujourd'hui.

L'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire, ou ACCA, est une coalition d'organisations nationales qui militent pour un environnement commercial international plus libre et équitable pour le secteur agricole et agroalimentaire.

[*Traduction*]

Malgré l'incertitude politique accrue dans les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis sous l'administration actuelle, il est essentiel de souligner que ces risques ne se sont pas concrétisés dans le secteur

tariff-free access to the U.S. market under CUSMA provisions applicable to qualifying agri-food products. This is favourable to the position of several competitors in the U.S. market.

CAFTA and its members have sought to manage this political risk by increasing our level of engagement with U.S. agri-food stakeholders and political actors. A coalition of all 12 CAFTA members and I will be travelling to Washington, D.C., from November 17 to 19 to meet with members of Congress and staffers, administration officials and U.S. agri-food stakeholders. We undertook a similar mission in April, when Senator Harder and I had an excellent conversation at the airport while waiting for a delayed flight.

We have found the U.S. sector to be largely supportive of agri-food trade with Canada and of CUSMA as a stable framework for this trade. The U.S. agri-food sector is, like ours, largely export-focused. Many in the sector tend to view Canadian agri-food imports as important inputs that enhance their global competitiveness. They recognize that Canada and the U.S. produce food together and have built integrated supply chains over the years that would be extremely costly to dismantle.

CAFTA welcomed the letter of October 30, 2025, in which 124 organizations representing the American food and agriculture value chain expressed support for a full 16-year renewal of CUSMA. The letter underlines that CUSMA “... allowed agricultural exports from the United States to soar.”

CAFTA thus believes that the U.S. agri-food sector will remain a valuable ally in reinforcing to the U.S. administration that imposing tariffs on Canadian agri-food would undermine shared economic interests.

It is increasingly evident that other sectors of Canada's economy face heightened tariff exposure as the U.S. administration appears to view some sectors to be more strategic or related to national security. It is critical that the Government of Canada manage these U.S. concerns in a way that avoids spillover effects, particularly the imposition of across-the-board tariffs on sectors such as agri-food, to which the U.S. has not accorded the same strategic priority.

agroalimentaire. La majorité des exportations canadiennes continuent de bénéficier d'un accès au marché américain en franchise de droits en vertu des dispositions de l'ACEUM applicables aux produits agroalimentaires admissibles. Cela favorise la position de plusieurs concurrents sur le marché américain.

L'ACCA et ses membres ont cherché à gérer ce risque politique en renforçant leur engagement auprès des intervenants du secteur agroalimentaire et des acteurs politiques américains. J'accompagnerai une coalition regroupant les 12 membres de l'ACCA à Washington D.C., du 17 au 19 novembre pour rencontrer des membres du Congrès et leur personnel, des représentants de l'administration et des intervenants du secteur agroalimentaire américain. Nous avons mené une mission semblable en avril. Le sénateur Harder et moi avons eu une excellente discussion à l'aéroport alors que nous attendions notre vol, qui était retardé.

Nous avons constaté que le secteur américain est très favorable au commerce agroalimentaire avec le Canada, et à l'ACEUM en tant que cadre stable pour ces échanges commerciaux. Le secteur agroalimentaire américain, comme le nôtre, est fortement tourné vers l'exportation. Bon nombre d'acteurs dans ce secteur tendent à considérer les importations agroalimentaires canadiennes comme des intrants importants qui renforcent leur compétitivité mondiale. Ils reconnaissent que le Canada et les États-Unis produisent ensemble des denrées alimentaires et ont mis en place au fil des ans des chaînes d'approvisionnement intégrées dont le démantèlement serait extrêmement coûteux.

L'ACCA se réjouit de la lettre du 30 octobre 2025, dans laquelle 124 organisations représentant la chaîne de valeur de l'alimentation et de l'agriculture des États-Unis ont exprimé leur soutien à un renouvellement de l'ACEUM pour une durée de 16 ans. On souligne dans la lettre que l'ACEUM « [...] a favorisé une hausse fulgurante des exportations agricoles des États-Unis ».

L'ACCA est donc d'avis que le secteur agroalimentaire américain demeurera un allié précieux pour faire valoir auprès de l'administration américaine que l'imposition de droits de douane sur les produits agroalimentaires canadiens nuirait aux intérêts économiques communs.

Il est de plus en plus évident que d'autres secteurs de l'économie canadienne risquent d'être frappés de droits de douane plus élevés, car l'administration américaine semble considérer que certains secteurs ont une plus grande valeur stratégique ou sont liés à la sécurité nationale. Il est primordial que le gouvernement du Canada gère les préoccupations liées aux États-Unis de façon à éviter les répercussions, en particulier l'imposition de droits de douane généralisés sur des secteurs comme le secteur de l'agroalimentaire, auquel les États-Unis n'ont pas accordé la même priorité stratégique.

Moving on to Mexico, we welcome the Government of Canada's efforts to strengthen relations with Mexico in the run-up to the CUSMA review. In our opinion, a durable trilateral agreement is in the interests of all three countries, given our shared continental geography and the integrated supply chains we have built up accordingly. It is normal in a trilateral negotiation for discussions to be bilateral at times and trilateral at others. However, Canada should continue to pursue a trilateral agreement because such an outcome protects market access, regulatory coherence and regional competitiveness, all of which is in Canada's national interest.

Pour ce qui est du Mexique, nous saluons les efforts du gouvernement du Canada pour renforcer les relations avec le Mexique à l'approche de l'examen de l'ACEUM. À notre avis, un accord trilatéral durable est dans l'intérêt des trois pays, en raison de notre proximité sur le continent et les chaînes d'approvisionnement intégrées que nous avons mises en place en conséquence. Il est normal, dans le cadre d'une négociation trilatérale, que certaines discussions soient tantôt bilatérales, tantôt trilatérales. Cependant, le Canada devrait continuer de chercher à conclure un accord trilatéral, car un tel résultat protège l'accès au marché, la cohérence de la réglementation et la compétitivité régionale, qui sont tous dans l'intérêt national du Canada.

[Translation]

I will be pleased to answer any questions you may have.

[English]

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

We will now hear from Mr. Fulton, please.

Tyler Fulton, President, Canadian Cattle Association: Thank you, Mr. Chair, for the invitation to appear before your committee regarding the Canada-United States-Mexico Agreement, or CUSMA, and Canada's trading relationship with both the United States and Mexico.

My name is Tyler Fulton. With my family, we have a beef farm outside of Birtle, Manitoba. I'm currently serving as the President of the Canadian Cattle Association, or CCA.

Through our provincial members, CCA represents almost 60,000 beef producers. Canada's beef industry contributed \$16.8 billion in farm cash receipts in 2024, contributes \$39.4 billion to national GDP annually and accounts for about 347,000 jobs. We are a trade-dependent industry, with over \$7 billion worth of live cattle and beef exports in 2024. Our ability to export increases the value of every animal by about 40%.

The United States accounts for 85% of these exports, with Mexico accounting for about 4%. As such, Canada's trade relationships within North America are absolutely critical to the success of our sector.

In reality, the Canada-U.S. beef industries operate within a single North American market where processed beef and live cattle have historically moved across the border relatively unimpeded and tariff-free. Feed and inputs are also a critical part of this integrated market with the U.S. There may be a calf born in the United States, fed in Canada and shipped back to the U.S. processor or vice versa. Having tariff-free access is crucial to maintain the integrity of our integrated sector.

[Français]

Je serai heureux de répondre à vos questions.

[Traduction]

Le président : Merci beaucoup, monsieur Harvey.

Nous passons maintenant M. Fulton, s'il vous plaît.

Tyler Fulton, président, Association canadienne des bovins : Je vous remercie, monsieur le président, de m'avoir invité à comparaître devant le comité au sujet de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM, et des relations commerciales du Canada avec les États-Unis et le Mexique.

Je m'appelle Tyler Fulton. Ma famille possède une ferme bovine à l'extérieur de Birtle, au Manitoba. Je suis actuellement président de l'Association canadienne des bovins, ou ACB.

Par l'entremise de ses membres provinciaux, l'ACC représente près de 60 000 producteurs de bœuf. L'industrie canadienne du bœuf a généré 16,8 milliards de dollars en recettes monétaires agricoles en 2024, contribue au PIB national à hauteur de 39,4 milliards de dollars par année et représente environ 347 000 emplois. Notre industrie dépend du commerce, avec plus de 7 milliards de dollars d'exportations de bovins sur pied et de bœuf en 2024. Notre capacité d'exportation augmente la valeur de chaque animal d'environ 40 %.

Les États-Unis représentent 85 % de ces exportations, et le Mexique, environ 4 %. Par conséquent, les relations commerciales du Canada en Amérique du Nord sont absolument essentielles à la réussite de notre secteur.

Dans les faits, les industries bovines du Canada et des États-Unis exercent leurs activités dans un seul marché nord-américain où l'on a toujours pu faire passer le bœuf transformé et les bovins vivants de l'autre côté de la frontière relativement librement et en franchise de droits. Les aliments pour animaux et les intrants sont également un élément essentiel de ce marché intégré avec les États-Unis. Un veau peut être né aux États-Unis, engrangé au Canada et réexpédié à un transformateur américain ou inversement. L'accès en franchise

The integrated market provides benefits on both sides of the border. These benefits have been enhanced through the Canada-United States Free Trade Agreement, or CUSFTA, then NAFTA and now CUSMA. The agreements have made the North American beef industry more competitive globally and have created the most resilient food system in the world.

We need to have a Team Canada approach that seeks to build on CUSMA's benefits without jeopardizing the existing agreement, particularly when it comes to tariff-free access to each other's market. This is essential for Canadian beef producers who are ready to be part of a deeply integrated supply chain across the continent.

CCA was pleased to see the Government of Canada remove tariffs from U.S. products that were compliant with CUSMA. This was in line with our industry's recommendations to both Canadian and American officials. CCA continues to work with industry partners across North America to uphold CUSMA and protect the economic and competitive benefits of the agreement.

CCA stands ready to work with the federal government to shape the North American trading relationship. As industry leaders, we continue our triannual dialogues with our American and Mexican counterparts to maintain our productive and collaborative relationships in the cattle and beef sector.

CCA and provincial beef leaders continue to travel to state-level cattle industry meetings as well as the U.S.- and North American-focused events where trade remains a priority. We will continue our advocacy with U.S. stakeholders with the goal of maintaining the strong integration of our sector. Where there are opportunities for us to work together with your committee or Canadian senators at large, we are ready to join and speak to the positive trading relationship.

Thank you for your time. I look forward to the discussion.

The Chair: Thank you, Mr. Fulton.

Last, we will hear from Kyle Larkin. You have the floor.

de droits est essentiel au maintien de l'intégrité de notre secteur intégré.

Le marché intégré offre des avantages des deux côtés de la frontière. Ces avantages ont été renforcés par l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, ou ALECEU, puis l'ALENA et maintenant l'ACEUM. Les accords ont rendu l'industrie bovine nord-américaine plus concurrentielle à l'échelle mondiale et ont créé le système alimentaire le plus résilient au monde.

Nous devons adopter une approche Équipe Canada qui vise à tirer parti des avantages de l'ACEUM sans compromettre l'accord existant, en particulier lorsqu'il s'agit d'un accès en franchise de droits aux marchés de l'autre. C'est essentiel pour les producteurs de bœuf canadiens qui sont prêts à faire partie d'une chaîne d'approvisionnement profondément intégrée sur tout le continent.

L'Association canadienne des bovins s'est réjouie de voir le gouvernement du Canada supprimer les droits de douane sur les produits américains conformes à l'ACEUM. Cette mesure correspondait aux recommandations faites par notre industrie aux représentants canadiens et américains. L'ACB continue de travailler avec ses partenaires de l'industrie en Amérique du Nord pour faire respecter l'ACEUM et protéger les avantages économiques et concurrentiels de l'accord.

L'ACB est prête à travailler avec le gouvernement fédéral pour façonner la relation commerciale nord-américaine. En tant que chefs de file de l'industrie, nous poursuivons nos dialogues triennaux avec nos homologues américains et mexicains afin de maintenir nos relations productives et collaboratives dans le secteur du bétail et du bœuf.

L'ACB et les représentants provinciaux du secteur du bœuf continuent de se rendre aux réunions de l'industrie bovine dans les divers États, ainsi qu'aux événements axés sur les États-Unis et l'Amérique du Nord, où le commerce demeure une priorité. Nous continuerons de plaider notre cause auprès des intervenants américains dans le but de maintenir une forte intégration de notre secteur. Nous voulons profiter de toutes les occasions de travailler avec votre comité ou avec les sénateurs canadiens en général, et nous sommes prêts à parler des relations commerciales positives.

Je vous remercie du temps que vous m'avez accordé. J'ai hâte de discuter avec vous.

Le président : Merci, monsieur Fulton.

Nous allons maintenant entendre notre dernier témoin, Kyle Larkin. Vous avez la parole.

Kyle Larkin, Executive Director, Grain Growers of Canada: Thank you, chair and members of the committee, for inviting us today.

As the national voice for Canada's grain farmers, Grain Growers of Canada, or GGC, represents over 70,000 producers through our 14 national, provincial and regional grower groups. Our members steward 110 million acres of land to grow food for Canadians and for 160 countries around the world, creating \$45 billion in export value annually. As the farmer-driven association for the grains sector, we champion federal policies that support the competitiveness and profitability of grain growers across Canada.

The Canada-United States-Mexico Agreement remains the foundation of a stable, predictable and competitive trade environment for Canadian grain farmers. Since its implementation, CUSMA has safeguarded tariff-free access to two of our largest export markets for grain and grain products, accounting for over \$18.6 billion in 2023. For producers, this translates into stable demand, market confidence and the ability to reinvest in on-farm innovations and productivity, as some of the farmer senators around the table might know.

CUSMA has also been essential in integrating our continental production system, with grain and grain products crossing borders multiple times before reaching their final customer. Canadian grain is a vital input for American food, feed, milling and biofuel industries, while Mexico remains an essential partner for value-added processing and livestock feed markets. For Canadian grain farmers, North American integration means reliable access to inputs and markets, a predictable business environment that encourages investments and the ability to maintain a competitive edge over growing global competitors.

However, CUSMA and tariff-free access within the bloc, especially with the United States, are being challenged. While grain and grain products currently remain tariff-free under the agreement as of this moment, uncertainty due to changing trade policies by the American administration has impacted grain farmers' bottom lines. Furthermore, tariffs on steel and aluminum will have an impact on the future costs of farm equipment.

Kyle Larkin, directeur général, Producteurs de grains du Canada : Merci, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du comité, de nous avoir invités aujourd'hui.

En tant que porte-parole national des producteurs de grains du Canada, notre association représente plus de 70 000 producteurs par l'entremise de ses 14 groupes de producteurs nationaux, provinciaux et régionaux. Nos membres gèrent 110 millions d'acres de terres pour cultiver des aliments pour les Canadiens et pour 160 pays dans le monde, ce qui crée une valeur d'exportation de 45 milliards de dollars par année. En tant qu'association axée sur les agriculteurs pour le secteur des grains, nous défendons les politiques fédérales qui soutiennent la compétitivité et la rentabilité des producteurs de grains partout au Canada.

L'Accord Canada—États-Unis—Mexique demeure le fondement d'un environnement commercial stable, prévisible et concurrentiel pour les producteurs de grains canadiens. Depuis sa mise en œuvre, l'ACEUM a garanti un accès en franchise de droits à deux de nos plus grands marchés d'exportation de grains et de produits céréaliers, ce qui représentait plus de 18,6 milliards de dollars en 2023. Pour les producteurs, cela se traduit par une demande stable, la confiance du marché et la capacité de réinvestir dans les innovations et la productivité à la ferme, comme certains des sénateurs agriculteurs ici présents le savent peut-être.

L'ACEUM a également été essentiel à l'intégration de notre système de production continental, les grains et les produits céréaliers traversant les frontières à plusieurs reprises avant d'atteindre leur client final. Le grain canadien est un intrant essentiel pour les industries américaines des aliments de consommation humaine et animale, de la minoterie et des biocarburants, tandis que le Mexique demeure un partenaire essentiel pour la transformation à valeur ajoutée et les marchés des aliments pour le bétail. Pour les producteurs de grains canadiens, l'intégration nord-américaine signifie un accès fiable aux intrants et aux marchés, un environnement commercial prévisible qui encourage les investissements et la capacité de maintenir un avantage sur les concurrents mondiaux en croissance.

Cependant, l'ACEUM et l'accès en franchise de droits au sein du bloc, en particulier avec les États-Unis, sont remis en question. Bien que les grains et les produits céréaliers demeurent actuellement exempts de droits de douane en vertu de l'Accord, l'incertitude attribuable à l'évolution des politiques commerciales de l'administration américaine a eu une incidence sur les bénéfices nets des producteurs de grains. De plus, les droits de douane sur l'acier et l'aluminium auront une incidence sur les coûts futurs de l'équipement agricole.

To support the livelihoods of producers, and as we look forward to the 2026 review of CUSMA and possible renegotiation, there are a few key pieces that our sector requires. The first and foremost is the preservation of tariff-free access to the U.S. and Mexico through CUSMA. Prior to pushing for changes, the government must secure the continuation of the trade agreement. This includes ensuring that all sanitary and phytosanitary measures remain science- and risk-based. It also includes protecting the dispute-settlement mechanism under CUSMA that is essential for state-to-state resolutions of disagreements over treaty obligations, ensuring that member states are unable to ignore their commitments.

To further the success of CUSMA, the government should seek further regulatory alignment between our three countries. This will ensure that grain and grain products can more easily flow to export destinations, allowing further market growth within the North American bloc. Furthermore, coordination with the U.S. and Mexico should be enhanced to address potential or current non-tariff barriers that may emerge.

Finally, during a time of international geopolitical shifts and trade uncertainties, CUSMA has and can continue to have the potential to keep North American farmers prosperous. The preservation of CUSMA is essential in supporting the bottom lines of family-run grain farms, especially at a time when our second-largest trading partner, China, continues with direct tariffs on canola and peas.

CUSMA has been an invaluable agreement for the Canadian grain sector. It has allowed grain farmers to thrive in an integrated and competitive marketplace. Its preservation must be the number one priority of the Government of Canada.

Thank you, and I am happy to take any questions.

The Chair: Thank you. We will go to questions and answers.

Colleagues, I only have three senators on my list so far, so I encourage you to think about questions.

Senator Harder: Thank you to our witnesses for being here.

My question is for Kyle Larkin. It has to do with your reference to the tariffs on canola and peas and the desire to have a CUSMA that comes out of this review process be relatively intact.

Pour assurer la subsistance des producteurs, et alors que nous attendons l'examen de l'ACEUM en 2026 et une éventuelle renégociation, il y a quelques éléments clés dont notre secteur a besoin. D'abord et avant tout, il faut préserver l'accès en franchise de droits aux États-Unis et au Mexique dans le cadre de l'ACEUM. Avant de réclamer des changements, le gouvernement doit veiller à ce que l'accord commercial soit maintenu. Il lui faut notamment veiller à ce que toutes les mesures sanitaires et phytosanitaires demeurent fondées sur la science et les risques. Il faut également protéger le mécanisme de règlement des différends prévu dans l'ACEUM, qui est essentiel pour le règlement des désaccords entre États sur les obligations découlant des traités, et qui permet de veiller à ce que les États membres ne puissent pas faire fi de leurs engagements.

Pour favoriser la réussite de l'ACEUM, le gouvernement devrait chercher à mieux harmoniser la réglementation entre nos trois pays. Ainsi, le grain et les produits céréaliers pourront être acheminés plus facilement vers les destinations d'exportation, ce qui favorisera la croissance du marché au sein du bloc nord-américain. De plus, la coordination avec les États-Unis et le Mexique devrait être accrue dans le but de faire face aux obstacles non tarifaires actuels ou potentiels.

Enfin, en cette période de changements géopolitiques internationaux et d'incertitudes commerciales, l'ACEUM a et peut continuer à avoir le potentiel de maintenir la prospérité des agriculteurs nord-américains. La préservation de l'ACEUM est essentielle pour soutenir les bénéfices nets des exploitations céréalières familiales, surtout à un moment où notre deuxième partenaire commercial en importance, la Chine, continue d'imposer des droits de douane directs sur le canola et les pois.

L'ACEUM a été un accord inestimable pour le secteur céréalier canadien. Il a permis aux producteurs de grains de prospérer dans un marché intégré et concurrentiel. Sa préservation doit être la priorité absolue du gouvernement du Canada.

Je vous remercie et je me ferai un plaisir de répondre à vos questions.

Le président : Merci. Nous passons maintenant aux questions et réponses.

Chers collègues, il n'y a que trois sénateurs sur ma liste jusqu'à maintenant, alors je vous encourage à penser à des questions.

Le sénateur Harder : Nous remercions les témoins d'être avec nous aujourd'hui.

Ma question s'adresse à Kyle Larkin. Vous avez parlé des droits de douane sur le canola et sur les pois, et du souhait que l'ACEUM qui émergera de ce processus d'examen soit relativement intact.

Premier Moe, as you know, has called upon the Government of Canada to react in a fashion that allows China to lift the tariffs. I would welcome that, but I'd like your views on how we knit that aspect with your desire to come out of this CUSMA process whole.

Mr. Larkin: That is a great question.

I will start by saying that grain farmers are stuck between a rock and a hard place right now. The rock is the United States, and the hard place is China. We are stuck between these two major geopolitical powers and are being squeezed, as are the bottom lines of grain farmers. I have spoken to many grain farmers over the past few weeks who have had average to above-average yields — which is good news — but they are having lower-than-average prices for their crops. Therefore, they are either coming out even or losing money on what they have grown over the past six months.

I will share a few tidbits and stories. First of all, Michael Harvey and I, and the CAFTA delegation, were in Washington, D.C., in early April, meeting with members of Congress — senators and political staff. One of the notes I took coming out of those meetings was that we spoke a lot about the Chinese tariffs and the Chinese situation, both between the U.S. and China and between Canada and China. What amazed me was that all of the members of Congress we spoke to, Republican and Democrat, did not know that Canada had taken tariffs against Chinese electric vehicles at the behest of the American administration. They did not realize that it had happened and was still happening.

We had taken these tariffs against electric vehicles and Chinese steel and aluminum tariffs. Canadian grain farmers are being impacted because of that decision, and the American administration and members of Congress are unaware of that action by our government. That is one piece I would give you.

The other piece I would give you is that we cannot sacrifice our U.S. relationship, just like we can't sacrifice our Chinese relationship. I understand it is a tough situation right now between the American administration and the Chinese administration, but we have to find a better path forward. We have to find a solution to those tariffs.

At the end of the day, the U.S., which is worth \$17 billion in grain and grain products, is by far our biggest trading partner, and China comes in at \$9 billion. There is a pretty steep drop from number one to number two. We have to get our U.S. and North American markets right as well as our Chinese market.

Comme vous le savez, le premier ministre Moe a demandé au gouvernement de réagir de manière à permettre à la Chine de lever les droits de douane. À mon avis, ce serait une bonne chose, mais j'aimerais que vous nous donniez votre avis sur la façon de concilier cet élément à votre souhait de ne pas toucher à l'ACEUM.

M. Larkin : C'est une excellente question.

Pour commencer, je dirais que les producteurs de grains sont pris entre l'arbre et l'écorce à l'heure actuelle. L'arbre, ce sont les États-Unis et l'écorce, la Chine. Nous sommes pris entre ces deux grandes puissances géopolitiques, et nous sommes écrasés. J'ai parlé à de nombreux producteurs de grains au cours des dernières semaines qui ont eu des récoltes dans la moyenne ou au-dessus de la moyenne, et ce sont de bonnes nouvelles, mais ils obtiennent un prix en dessous de la moyenne pour leurs récoltes. Ainsi, ils arrivent à peine à entrer dans leurs frais ou alors ils perdent de l'argent pour les produits qu'ils ont fait pousser au cours des six derniers mois.

Au début du mois d'avril, Michael Harvey et moi, et la délégation de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire, ou ACCA, étions à Washington pour rencontrer les membres du Congrès... Les sénateurs et le personnel politique. Dans le cadre de ces rencontres, nous avons beaucoup parlé des droits de douane chinois et de la situation entre la Chine et les États-Unis, et entre la Chine et le Canada. Ce qui m'a fasciné, c'est que parmi tous les membres du Congrès à qui nous avons parlé, qu'ils soient républicains ou démocrates, aucun d'entre eux ne savait que le Canada avait imposé des droits de douane sur les véhicules électriques chinois, à la demande de l'administration américaine. Ils n'avaient pas réalisé que cela s'était produit et que ces mesures étaient toujours en place.

Nous avons ces droits de douane sur les véhicules électriques et sur l'acier chinois, et aussi les droits sur l'aluminium. Les producteurs de grains canadiens sont touchés par cette décision, et l'administration américaine et les membres du Congrès ne sont pas au courant de cette mesure prise par notre gouvernement. C'est un point que je voulais soulever.

L'autre point, c'est que nous ne pouvons pas sacrifier notre relation avec les États-Unis, tout comme nous ne pouvons pas sacrifier notre relation avec la Chine. Je comprends que la situation actuelle entre l'administration américaine et l'administration chinoise est difficile, mais il faut trouver une meilleure voie. Il faut trouver une solution de rechange aux droits de douane.

Au bout du compte, les États-Unis — où nos exportations en grains et en produits céréaliers ont une valeur de 17 milliards de dollars — sont de loin notre plus important partenaire commercial; les exportations vers la Chine ont une valeur de 9 milliards de dollars. Il y a un écart important entre les deux.

Senator Ataullahjan: Thank you. My question is for Mr. Fulton.

I was adding the numbers — 85% of beef exports to the U.S. and 4% to Mexico. Have you looked at other markets, particularly the Middle East? Here, I want to mention, as a Muslim, I am constantly thinking about the halal meat market, where I feel Canada is missing. I know that New Zealand and Australia have pretty much covered the beef and lamb markets. Is that something you should be looking at? It is a huge market now.

Mr. Fulton: Absolutely. Thank you for the question.

Specifically on halal certification, we recently invited and had inspectors from Indonesia, which represents a market that is more than 300 million people and growing. With the new Comprehensive Economic Partnership Agreement, or CEPA, we think there are huge opportunities there.

We are always looking to diversify our markets. This is not a new goal or desire for our industry. The reality is the Americans tend to set the price in the high-quality grain-fed beef that we produce in Canada and in the United States. It commands the highest price largely in the U.S. We need to be prepared to pivot in the event that things go awry, and that's why we are constantly trying to improve market access into countries like Indonesia.

With respect to your reference to the Middle East, we also think that longer term there are opportunities there. Processors have expressed some interest.

With respect to the previous question on China, I would reference that beef has actually had no access to China since 2021, and I think that reflects a relative reliability question as compared to some of our other key markets.

[Translation]

Senator Hébert: I will pick up on my colleague's question because there's a lot of talk about diversification. It is true that it's necessary, and we're seeing that in our relationship with the United States. What we're experiencing now is likely to continue. We know that things won't go back to the way they were before. This poses a challenge for our businesses in the agri-food sector, which need to diversify.

Mr. Larkin, you put it well: You already have a foothold on other continents around the world. One thing I'd like to know is, how realistic is it in the agri-food sector to say that we're really going to diversify our exports, considering that we're extremely

Nous devons rétablir les marchés américain et nord-américain, et le marché chinois.

La sénatrice Ataullahjan : Merci. Ma question s'adresse à M. Fulton.

Je faisais le calcul... 85 % des exportations du bœuf vers les États-Unis et 4 % vers le Mexique. Avez-vous songé à d'autres marchés, notamment au Moyen-Orient? Comme je suis musulmane, je pense toujours au marché de la viande halal, et j'ai l'impression que le Canada n'en fait pas partie. Je sais que la Nouvelle-Zélande et l'Australie couvrent le marché du bœuf et de l'agneau. Est-ce que vous devriez songer à ce marché, qui est très important?

M. Fulton : Tout à fait. Je vous remercie de la question.

En ce qui concerne la certification halal en particulier, nous avons récemment invité des inspecteurs de l'Indonésie, qui représente un marché de plus de 300 millions de personnes et en croissance. Avec le nouvel Accord de partenariat économique global, ou APEG, nous pensons qu'il y a là d'énormes possibilités.

Nous cherchons toujours à diversifier nos marchés. Il ne s'agit pas d'un nouvel objectif ou d'un nouveau souhait pour notre industrie. La réalité, c'est que les Américains ont tendance à fixer le prix du bœuf de haute qualité nourri au grain que nous produisons au Canada et aux États-Unis. C'est en grande partie aux États-Unis que les prix sont les plus élevés. Nous devons être prêts à nous adapter si les choses tournent mal, et c'est pourquoi nous essayons constamment d'améliorer l'accès aux marchés de pays comme l'Indonésie.

En ce qui concerne votre référence au Moyen-Orient, nous pensons également qu'il y a des possibilités à plus long terme. Les transformateurs ont manifesté un certain intérêt à cet égard.

En ce qui a trait à la question précédente sur la Chine, je dirais qu'il n'y a pas d'accès pour le bœuf dans ce pays depuis 2021, et je pense que cela reflète une question de fiabilité relative par rapport à certains de nos autres marchés clés.

[Français]

La sénatrice Hébert : Je vais faire du pouce sur la question de ma collègue, parce qu'on parle beaucoup de diversification. Il est vrai que c'est nécessaire, et on le voit dans notre relation avec les États-Unis. Ce que l'on connaît maintenant risque de perdurer. On sait que les choses ne reviendront pas comme avant. Il y a un défi pour nos entreprises dans le secteur agroalimentaire, qui doivent se diversifier.

Monsieur Larkin, vous l'avez bien exprimé : vous avez déjà le pied dans d'autres continents à travers le monde. J'aimerais savoir une chose : à quel point est-il réaliste, dans le secteur agroalimentaire, d'affirmer qu'on va réellement diversifier nos

focused on the United States? What do we actually need to do to achieve this?

[English]

Mr. Larkin: Thank you for the question. Let me go over the list of our top five markets: number one, the U.S., at \$17 billion; number two, China, at \$9 billion; number three, Japan, at about \$2 billion; Mexico is number four at \$1.6 billion; number five is Indonesia at about \$1 billion. There is a pretty steep drop when you think about where the U.S. is and where the fifth market is.

With that said, market diversification is extremely important for the grain sector. The challenge, though, is that it's something that takes a long time to get through.

The most recent trade agreement that Mr. Fulton referenced with Indonesia, that's good news. It will take some time for it to be implemented, and it will take time for businesses to be able to take advantage of it, but it's good news. It's a big market, and there's a huge opportunity there. There are also other large opportunities in the Indo-Pacific region as well. We have an office in Manila, Philippines, called the Indo-Pacific Agriculture and Agri-Food Office. Their job is market access and growing and opening up markets in the Indo-Pacific.

I always remind folks that the U.S. Department of Agriculture, or USDA, has had offices like that for decades in almost every country in the Indo-Pacific. We just have one office that we only started about five years ago in Manila, Philippines.

There is a lot more work for us to do, and we have a lot of global competitors, such as the Americans, the Australians, the Europeans and the Brazilians, who are out there every day competing for market access and market growth. We're there as well. Could we do more? Absolutely. Is market diversification the silver bullet for the issues we have with the U.S. and China? Unfortunately not. Those markets will always be our largest markets just because of our close relationship with the U.S. and because of the size of the population in China.

Senator Hébert: I would like to hear from the two other witnesses on the second round, please.

Senator Al Zaibak: I'd be interested in the panel's reaction to Budget 2025 and whether, from your various sectors' perspectives, it has met your expectations, or if you have any remaining wishes, let me say.

exportations, si l'on considère que nous sommes extrêmement concentrés sur les États-Unis? Qu'est-ce qu'il nous faut pour y arriver, en fait?

[Traduction]

M. Larkin : Je vous remercie de la question. Permettez-moi de passer en revue la liste de nos cinq principaux marchés : le premier, les États-Unis, à 17 milliards de dollars; le deuxième, la Chine, à 9 milliards de dollars; le troisième, le Japon, à environ 2 milliards de dollars; le quatrième, le Mexique, à 1,6 milliard de dollars; le cinquième, l'Indonésie, à environ 1 milliard de dollars. Il y a un écart assez marqué entre les États-Unis et le cinquième marché, par exemple.

Cela dit, la diversification des marchés est extrêmement importante pour le secteur des grains. Le défi, cependant, c'est qu'elle peut prendre beaucoup de temps.

Le plus récent accord commercial avec l'Indonésie, dont a parlé M. Fulton, est une bonne nouvelle. Il faudra un certain temps pour qu'il soit mis en œuvre, et il faudra du temps pour que les entreprises puissent en profiter, mais c'est une bonne nouvelle. C'est un grand marché, et il y a là une occasion en or. Il y a également d'autres possibilités importantes dans la région indo-pacifique. Nous avons un bureau à Manille, aux Philippines, qui s'appelle le Bureau Indo-Pacifique pour l'agriculture et l'agroalimentaire. Son objectif est d'accéder aux marchés, de les développer et d'en ouvrir dans la région.

Je rappelle toujours aux gens que le département de l'Agriculture des États-Unis, ou USDA, a des bureaux de ce genre depuis des décennies dans presque tous les pays de l'Indo-Pacifique. Nous n'avons qu'un seul bureau que nous avons ouvert il y a environ cinq ans à Manille.

Nous avons encore beaucoup de travail à faire, et nous avons beaucoup de concurrents mondiaux, comme les Américains, les Australiens, les Européens et les Brésiliens, qui se battent tous les jours pour l'accès au marché et la croissance du marché. Nous sommes là aussi. Pourrions-nous en faire plus? Absolument. La diversification des marchés est-elle la solution miracle aux problèmes que nous avons avec les États-Unis et la Chine? Malheureusement, non. Ces marchés seront toujours les plus importants pour nous, simplement en raison de notre relation étroite avec les États-Unis et de la taille de la population de la Chine.

La sénatrice Hébert : J'aimerais entendre les deux autres témoins à la deuxième série de questions.

Le sénateur Al Zaibak : J'aimerais connaître la réaction des témoins au budget de 2025. Est-ce qu'il a répondu aux attentes de vos secteurs ou est-ce que vous auriez d'autres demandes à formuler?

Mr. Harvey: I will say, broadly, from the perspective of someone who is pushing for more agri-food exports, we're happy to see the focus the government has on exports. That's very positive.

The emphasis being placed on trade policy with the announcement on a strategic exports office — there are a number of details we still need to understand, but we found that a very interesting part. Although I don't work on infrastructure directly, discussions of improving our trade infrastructure are, of course, very important for exports.

Mr. Larkin: There are three pieces I would outline, and some are repetitions of what Mr. Harvey has said.

First, there are serious funds, millions of dollars, for market access work, especially the work that the Canadian Food Inspection Agency, or CFIA, does on the international level. When we look at market access, regulatory alignment with different markets, even markets within CUSMA, the work that CFIA does is incredibly important. Extra funds towards that will not only help CFIA do the work they do on a larger scale but also allow our businesses to access more customers, meaning we improve economic growth here in Canada. That's good news.

On the trade-enabling infrastructure piece, obviously, we need infrastructure to deliver these products around the globe. We have been calling for quite some time for the Port of Vancouver to be highlighted on the Prime Minister's major projects list. It wasn't on the first list. We hope it's on the second list, which is supposed to come out before the Grey Cup.

In the budget, specifically, there was \$5 billion allocated over seven years for trade-enabling infrastructure. Different ports around the country were mentioned, but, as you know around the table, \$5 billion over seven years is a drop in the bucket when we think of infrastructure. It takes a considerable amount of money to build one road or one bridge nowadays.

It's a start, in our opinion. There needs to be a lot more money there, and there needs to be a specific focus on the Port of Vancouver, which isn't just Canada's largest port, but it's also Canada's largest port for grain and grain products. Over 50% of the grain that we export internationally goes through the Port of Vancouver. There are serious infrastructure bottlenecks that need to be addressed there.

The final piece where we had a little concern was around the 15% cuts to Agriculture and Agri-Food Canada. They do very important work on research and development and public plant breeding that allows farmers to have the next best wheat or the

M. Harvey : Je dirais que, de façon générale, comme nous réclamons plus d'exportations agroalimentaires, nous sommes heureux de voir que le gouvernement se concentre sur les exportations. C'est très positif.

L'accent mis sur la politique commerciale avec l'annonce d'un bureau des exportations stratégiques... Il y a encore plusieurs détails à comprendre, mais nous avons trouvé cela très intéressant. Bien que je ne travaille pas directement dans ce domaine, les discussions sur l'amélioration de nos infrastructures commerciales sont, bien sûr, très importantes pour les exportations.

M. Larkin : Je voudrais souligner trois points, dont certains font écho à ce qu'a dit M. Harvey.

Premièrement, des fonds importants, de l'ordre de millions de dollars, sont consacrés au travail relatif à l'accès aux marchés, en particulier aux activités que mène l'Agence canadienne d'inspection des aliments, l'ACIA, à l'échelle internationale. En ce qui concerne l'accès aux marchés et l'harmonisation de la réglementation avec différents marchés, même ceux qui font partie de l'ACEUM, le travail de l'ACIA est très important. Des fonds supplémentaires à cet effet aideront non seulement l'agence à mener à bien ses activités à plus grande échelle, mais également nos entreprises à accéder à davantage de clients, ce qui signifie que nous améliorons la croissance économique ici, au Canada. C'est une bonne nouvelle.

En ce qui concerne les infrastructures qui facilitent le commerce, il est évident que nous avons besoin d'infrastructures pour acheminer les produits partout dans le monde. Nous demandons depuis un certain temps déjà que le port de Vancouver soit inscrit sur la liste des grands projets du premier ministre. Il ne figurait pas sur la première liste. Nous espérons qu'il apparaîtra sur la seconde, qui devrait être publiée avant la tenue de la Coupe Grey.

Le budget prévoit notamment 5 milliards de dollars sur sept ans pour des infrastructures qui facilitent le commerce. Différents ports du pays ont été mentionnés, mais, comme vous le savez tous, 5 milliards de dollars sur sept ans, c'est une goutte d'eau dans l'océan quand on pense aux infrastructures. De nos jours, la construction d'une route ou d'un pont coûte très cher.

À notre avis, c'est un début. Il faut investir beaucoup plus d'argent dans ce secteur et accorder une attention particulière au port de Vancouver, qui est non seulement le plus grand port du pays, mais aussi le plus grand port canadien pour les grains et les produits céréaliers. Plus de 50 % des grains que nous exportons dans le monde transitent par le port de Vancouver. Il y a d'importants problèmes d'infrastructure à résoudre.

Le dernier élément qui nous préoccupait quelque peu concernait les compressions de 15 % imposées à Agriculture et Agroalimentaire Canada. Le ministère accomplit un travail très important dans les domaines de la recherche et développement et

next best barley, the next best plant variety. Without that work, they are not able to increase their yields or deal with different drought or pest conditions. The devil will be in the details of where those 15% cuts go, but we have said publicly that we hope they are not on research and development, because it's incredibly important for us to increase yields in Canada so that we can meet rising food demand, both domestically and internationally.

de la sélection végétale qui permet aux agriculteurs d'obtenir le meilleur blé, la meilleure orge et la meilleure variété végétale. Sans ce travail, ils ne seraient pas en mesure d'augmenter leurs rendements ou de faire face à des problèmes de sécheresse ou d'organismes nuisibles. Les détails de ces réductions de 15 % seront déterminants, mais nous avons déclaré publiquement que nous espérons qu'elles ne toucheront pas la recherche et le développement, car il est primordial pour nous d'augmenter les rendements au Canada afin de pouvoir répondre à la demande alimentaire croissante, tant à l'échelle nationale qu'à l'échelle internationale.

Senator Ravalia: My question is for you, Mr. Harvey. Perhaps you could put on your previous diplomat hat for this answer.

Recognizing the excellent relationship that exists between your respective industries and partners in the U.S., the fly in the ointment, so to speak, remains the administration's firm belief in tariffs and, I guess, the potential risk of an unsuccessful joint review of CUSMA. To what extent do you feel that your American partners are able to persuade key figures within the administration to maintain our current trade agreements?

Le sénateur Ravalia : Ma question s'adresse à vous, monsieur Harvey. Vous pourriez peut-être y répondre en vous remettant dans la peau du diplomate que vous étiez auparavant.

Compte tenu des excellentes relations qu'entretiennent vos industries respectives et vos partenaires aux États-Unis, le seul bémol, pour ainsi dire, reste la ferme conviction de l'administration en faveur des droits de douane et, je suppose, le risque que l'examen conjoint de l'ACEUM échoue. Dans quelle mesure pensez-vous que vos partenaires américains sont capables de persuader des figures clés de l'administration de maintenir nos accords commerciaux actuels?

Mr. Harvey: In the United States, the agri-food sector has a lot of weight, is one thing. The agri-food sector, from everything I've seen, overwhelmingly represents states that voted Republican. They're an important part of the President's coalition.

M. Harvey : Tout d'abord, le secteur agroalimentaire a un fort poids aux États-Unis. D'après ce que j'ai pu constater, il est majoritairement représenté dans les États qui ont voté pour le Parti républicain. Il constitue une partie importante de la coalition du président.

I've been told by many of them that when the President thinks about the USMCA, he's overwhelmingly thinking about cars, steel and aluminum, and he's not thinking about agriculture. We haven't seen him mention Canadian agriculture much. He's got a mercurial personality. Sometimes it is affected by the last person who has spoken to him, as we see sometimes in his negotiation style.

Beaucoup de gens m'ont dit que lorsque le président pense à l'AEUMC, il pense avant tout aux voitures, à l'acier et à l'aluminium, et non à l'agriculture. Nous ne l'avons pas beaucoup entendu parler de l'agriculture canadienne. Il est versatile. Il est parfois influencé par la dernière personne qui lui a parlé, comme on le voit parfois dans sa façon de négocier.

The agri-food sector is one that has supported him that does have weight in the coalition and that sometimes thinks they get taken for granted because they have supported him in a rock-solid way, and they're not swing votes — a couple of the states are. We think they're an important part of the coalition that can play into the decision-making process, a decision-making process that isn't always super transparent.

Le secteur agroalimentaire est un secteur qui a soutenu le président qui a du poids au sein de la coalition et qui pense parfois être tenu pour acquis parce qu'il l'a soutenu de manière indéfectible et que son vote ne change pas — il change dans quelques États. Nous pensons qu'il s'agit d'un élément important de la coalition qui peut jouer un rôle dans le processus décisionnel, un processus qui n'est pas toujours très transparent.

Mr. Fulton: I have some thoughts, thank you.

M. Fulton : J'ai quelques réflexions à ce sujet. Merci.

Our counterpart, the National Cattlemen's Beef Association in the U.S., has had by many accounts exceptional access to the administration and were able to secure some provisions they had long sought with respect to tax planning and so on within the One Big Beautiful Bill Act in July.

Aux dires de plusieurs, nos homologues de la National Cattlemen's Beef Association aux États-Unis ont bénéficié d'un accès exceptionnel à l'administration et ont réussi à faire adopter certaines dispositions qu'ils réclamaient depuis longtemps en matière de planification fiscale, entre autres, dans le cadre du One Big Beautiful Bill en juillet.

It's important to note the chaos that seems somewhat constant there has also resulted in a bit of a shift. The administration got more interested in importing Argentinian beef, and that has led to a shift in the ag influence, it would be fair to say.

The reality is the base remains largely a rural and agricultural one. Longer term, it's our desire to stay aligned with our counterparts and work closely with them in order to assure the benefits of CUSMA are maintained and ensure we address any concerns our U.S. counterparts, or for that matter Mexican counterparts, may have.

Senator Woo: I want to pick up on the rock-and-hard-place question. It strikes me as not just a question of how we preserve our market access in the United States and China. Isn't it also that the Americans may have an incentive for us to continue to face barriers in China, because they can displace some of our competing exports in China?

I note for example that Trump and Xi Jinping agreed to a resumption of soybean exports, 11 million metric tonnes this year and up to 25 million-26 million tonnes next year. Presumably, that displaces some of our exports. Is that true? Does it apply to other sectors as well?

Mr. Larkin: On your specific question about soybeans versus canola, I would wait for the folks at the Canola Council to respond to that. They would be the professionals in —

Senator Woo: It's not soybeans versus canola. It's that U.S. soybean exports displace our soybean exports.

Mr. Larkin: When it comes to oil seed exports, the United States' main oil seed export is soybean.

Senator Woo: Yes.

Mr. Larkin: Our main oil seed export is canola. There is actual competition at the international level when you are looking for different types of oil seeds that can then be crushed and processed into different products.

To your question, there is always competition internationally. One point I would make is the North American marketplace is already so integrated that further integration allows us to be more competitive at the international level.

I understand we have these challenges with our American counterparts now, but there's a great opportunity in Mexico for further growth on the agriculture and agri-food export side of things.

Il est important de souligner que le chaos qui semble régner en permanence a également entraîné un certain virage. L'administration s'est davantage intéressée à l'importation de bœuf argentin, ce qui a entraîné un changement quant à l'influence que peut avoir le secteur agricole, pourrait-on dire.

Le fait est que la base demeure largement rurale et agricole. À plus long terme, nous souhaitons garder le cap avec nos homologues et collaborer étroitement avec eux afin de garantir que les avantages de l'ACEUM soient préservés et de répondre à toutes les préoccupations que pourraient avoir nos homologues américains ou, d'ailleurs, mexicains.

Le sénateur Woo : Je voudrais revenir sur la question difficile. Il me semble qu'il ne s'agit pas seulement de savoir comment préserver notre accès aux marchés américain et chinois. N'est-il pas également possible que les Américains aient intérêt à ce que nous continuions à faire face à des obstacles en Chine, car ils peuvent alors supplanter certaines de nos exportations concurrentes en Chine?

Par exemple, je signale que Trump et Xi Jinping ont convenu de reprendre les exportations de soja, à raison de 11 millions de tonnes cette année et jusqu'à 25 ou 26 millions de tonnes l'année prochaine. On peut supposer que ces exportations remplacent certaines des nôtres. Est-ce vrai? En va-t-il de même pour d'autres secteurs?

M. Larkin : En ce qui concerne votre question spécifique sur le soja par rapport au canola, j'attendrais que les responsables du Conseil canadien du canola y répondent. Ce sont eux les professionnels...

Le sénateur Woo : Je ne parle pas du soja par rapport au canola. Il s'agit plutôt du fait que les exportations américaines de soja supplacent les nôtres.

M. Larkin : Pour ce qui est des exportations de graines oléagineuses, les États-Unis exportent principalement du soja.

Le sénateur Woo : Oui.

M. Larkin : Quant à nous, nous exportons principalement du canola. Il existe une réelle concurrence à l'échelle internationale lorsque l'on recherche différents types de graines oléagineuses qui peuvent ensuite être broyées et transformées en différents produits.

Pour répondre à votre question, il y a toujours de la concurrence à l'échelle internationale. Je tiens à souligner que le marché nord-américain est déjà tellement intégré qu'une intégration plus poussée nous permettrait d'être plus compétitifs à l'échelle internationale.

Je comprends que nous sommes actuellement confrontés à ces problèmes avec nos homologues américains, mais il existe au Mexique de grandes possibilités de croissance du côté des exportations agricoles et agroalimentaires.

We can hopefully get past the situation we have with our American counterparts. At the end of the day, further integration between our industries in Canada, the U.S. and Mexico serves us better on the international stage because we have growing competitors. There are growing competitors in Brazil, Australia and Europe that we need to compete with more on the global stage. The competition isn't decreasing, unfortunately; it's increasing. However, if we can further integrate our North American supply chains, it allows us to compete better at that international level.

Senator Woo: Returning to canola and the barriers getting into China, I'm not sure where we are in the harvest season — probably near the end of it — have we missed a window to provide some of that current-year harvest into China if the tariff problem can't be resolved quickly?

Mr. Larkin: I will give you a grain farmer's perspective.

Senator Woo: Yes, I know it is oil seeds rather than —

Mr. Larkin: I will give you a grain farmer's perspective, because it's a great question. We had a delegation of 25 grain farmers in Ottawa two weeks ago. I can tell you the majority of them are keeping the majority of their grain, not just canola. Tariffs on canola and peas have an impact on all commodities: wheat, barley, pulses.

We have more recent tariffs on peas from India, our largest customer for yellow peas. All of these tariffs impact all commodities.

Of the 25 farmers I had here two weeks ago, almost all of them are keeping the majority of their grain within their bins. They are waiting for the price to increase. It's a challenge for them because it's a cash flow issue. Right now, they're looking at purchasing fertilizer, pesticides and other inputs for the upcoming growing season coming into 2026. They can only hold on to their grain for so long until money and cash flow become an issue.

Time is short; I can say that. Right now, most of them are holding on to their grain hoping for a better day in the foreseeable future.

Senator Adler: Every morning, in the little mud hut I live in, in Manitoba, there's a grain train less than half a football field away from my sleepy ears. I wake up to that pleasant sound

Nous espérons pouvoir régler la situation avec nos homologues américains. En fin de compte, une plus grande intégration entre nos industries au Canada, aux États-Unis et au Mexique nous servirait mieux sur la scène internationale, car nous avons de plus en plus de compétiteurs. Il y a de plus en plus de compétiteurs au Brésil, en Australie et en Europe avec lesquels nous devons rivaliser davantage sur la scène mondiale. Malheureusement, la concurrence ne diminue pas. Elle augmente. Cependant, si nous parvenons à intégrer davantage nos chaînes d'approvisionnement nord-américaines, nous pourrons mieux soutenir la concurrence à l'échelle internationale.

Le sénateur Woo : Pour en revenir au canola et aux obstacles à son importation en Chine, je ne sais pas où nous en sommes dans la saison des récoltes — probablement vers la fin —, mais avons-nous manqué l'occasion d'exporter une partie de la récolte de cette année vers la Chine si le problème des droits de douane ne peut se régler rapidement?

M. Larkin : Je vais vous donner le point de vue d'un producteur de grains.

Le sénateur Woo : Oui, je sais qu'il s'agit de graines oléagineuses plutôt que...

M. Larkin : Je vais vous donner le point de vue d'un producteur de grains, car c'est une excellente question. Il y a deux semaines, une délégation de 25 producteurs de grains s'est rendue à Ottawa. Je peux vous dire que la majorité d'entre eux conservent la majeure partie de leurs grains, et il ne s'agit pas seulement du canola. Les droits de douane sur le canola et les pois ont une incidence sur tous les produits : le blé, l'orge, les légumineuses.

L'Inde, notre plus gros client pour les pois jaunes, a récemment imposé des droits de douane sur les pois. Tous ces droits de douane ont des répercussions sur l'ensemble des produits.

Sur les 25 producteurs que j'ai rencontrés il y a deux semaines, presque tous conservent la majeure partie de leurs grains dans leurs cellules. Ils attendent que les prix augmentent. C'est difficile pour eux, car il y a la question des liquidités. Présentement, ils prévoient acheter des engrains, des pesticides et d'autres intrants pour la prochaine saison agricole qui débutera en 2026. Ils ne peuvent conserver leurs grains que pendant un certain temps, jusqu'à ce que le problème lié aux liquidités se pose.

Je peux affirmer que le temps presse. Pour le moment, la plupart d'entre eux conservent leurs grains dans l'espoir que la situation s'améliore bientôt.

Le sénateur Adler : Chaque matin, dans la petite maison où je vis, au Manitoba, un train céréalier passe à moins d'une demi-longueur de terrain de football de mes oreilles endormies.

every day. When I shop in Manitoba, like everyone else, it's hard not to notice whatever is in the supermarket — the bags, the boxes, the bottles — most of it has a grain component and almost all of it is made in the U.S.A.

The question is this: Could we get the Canadian government, which likes to talk about productivity — all Canadian governments do — to do something to enhance value-added production and processing in this country so that what is on those grain trains, more of it might go to Canadian processors as opposed to the U.S.? I think you might agree that would help with our productivity situation. We talk about diversifying markets. One of the markets we keep talking about diversifying, too, is Canada.

I'll start with you, Kyle Larkin, but I would invite everyone on the panel to join us. Is there anything the government is doing right now to impede value-added production?

Mr. Larkin: I'll give you two answers to your question if I may, senator.

First, I will look at oats grown in Manitoba. There is a good story about oats grown in Manitoba. The U.S. imports oats. Ninety-nine percent of the oats they import come from Canada. The majority of that comes from Manitoba. Those oats go to about four or five states in the U.S., where they then get processed into value-added products, such as Cheerios. Then those Cheerios get re-exported up to Canada for families to enjoy across Canada. That's a story I always tell to show the integrated supply chain between our two countries.

It is a question of economy, of demand and supply. That's why you have some of those industries in the U.S. That's my first answer to your question.

My second answer is there is an opportunity for internal domestic market diversification. You see it the most on the canola side. Over the past ten years, we've had significant growth in the amount of canola-crushing capacity coming online in Canada, which then has allowed for growth in the biofuel sector in Canada, which then allows us to create a circular economy where you have grain farmers growing canola; that canola gets crushed here in Canada; it gets processed into biofuels here in Canada. Then those biofuels are used in the combines or tractors that are then used in the planting and harvest processes.

Je me réveille chaque jour au son agréable de ce bruit. Lorsque je fais mes courses au Manitoba, comme tout le monde, il est difficile de ne pas remarquer ce qui se trouve dans les supermarchés — les sacs, les boîtes, les bouteilles. La plupart ont une composante céréalière et presque tout est fait aux États-Unis.

Je vous pose ma question. Pourrions-nous demander au gouvernement canadien, qui aime parler de productivité — comme tous les gouvernements canadiens —, de faire quelque chose pour améliorer la production et la transformation à valeur ajoutée au pays, afin qu'une plus grande partie du contenu de ces trains céréaliers soit acheminée vers des transformateurs canadiens plutôt que vers les États-Unis? Je pense que vous conviendrez que cette démarche contribuerait à améliorer notre productivité. Nous parlons de diversification des marchés. Le Canada est l'un des marchés dont nous ne cessons de parler, aussi, au chapitre de la diversification.

J'aimerais vous entendre d'abord à ce sujet, monsieur Kyle Larkin, mais j'invite tous les témoins à intervenir. Le gouvernement fait-il quoi que ce soit actuellement qui nuit à la production à valeur ajoutée?

M. Larkin : Si vous me le permettez, sénateur, je vais vous donner deux réponses à votre question.

Tout d'abord, je vais parler de l'avoine cultivée au Manitoba. Il y a une belle histoire à raconter à ce sujet. Les États-Unis importent de l'avoine. Quatre-vingt-dix-neuf pour cent de l'avoine qu'ils importent provient du Canada. La majeure partie provient du Manitoba. Cette avoine est acheminée vers quatre ou cinq États américains, où elle est ensuite transformée en produits à valeur ajoutée, tels que les Cheerios. Ces Cheerios sont ensuite réexportés vers le Canada pour le plaisir des familles canadiennes. C'est quelque chose que je raconte toujours pour illustrer la chaîne d'approvisionnement intégrée entre nos deux pays.

C'est une question d'économie, d'offre et de demande. C'est pourquoi on trouve certaines de ces industries aux États-Unis. Voilà ma première réponse à votre question.

Pour ce qui est de ma deuxième réponse, il est possible de diversifier le marché intérieur. C'est particulièrement le cas dans le secteur du canola. Au cours des 10 dernières années, la capacité de trituration du canola a considérablement augmenté au Canada, ce qui a contribué à la croissance du secteur des biocarburants au pays et nous a permis de créer une économie circulaire dans laquelle les producteurs céréaliers cultivent du canola, qui est ensuite trituré ici, au Canada, et transformé en biocarburants encore ici, au Canada. Les biocarburants sont ensuite utilisés dans les moissonneuses-batteuses ou les tracteurs qui servent aux processus de plantation et de récolte.

There is a great story to tell there. There certainly is more work to do. Again, I would refer to my colleagues at the Canola Council of Canada who do a lot of work on biofuels. They certainly would be the experts in that area. There is a big opportunity there. Can the government do more? Absolutely.

Senator Adler: That is the question. What is it the government could do? I am looking to get behind the curtain of the “more.”

Mr. Fulton: I have something to add. In the recent budget that was tabled earlier this week, there were references to investment tax credits and super deductions.

I want to just draw the cattle perspective. We’re kind of unique in the ag industry right now in that we are exceptionally profitable. The cattle cycle is long, and it takes a long time for supply to respond to changes in demand. But as it happens, this is the time, really, where there’s potential for investments to be made that haven’t been made for 20 years — or more than 20 years — in the cattle industry. Incentives that encourage productivity improvements on the farm by allowing a 100% writeoff in the year of purchase, I think, are the right type of approach.

The Chair: Thank you, Mr. Fulton.

Just to note, colleagues, some of you may have met with the Canola Council of Canada representatives this week, so we learned a lot about biofuel and other aspects.

Senator Wilson: Thank you very much, Mr. Larkin, for your commercial about the Port of Vancouver and the need to invest in the Port of Vancouver. Given my history with the organization, it’s something that is near and dear to my heart. I know for a fact that there are many projects that were not moving forward because of lack of funding that could be advanced with a new envelope. Hopefully, all that we’re seeing right now with the budget is a pregnant pause before an announcement.

Speaking of ports, I want to go back and pull on the thread of diversification. I’m very hopeful that we will get an agreement with the United States and things will return to some level of normal, but I’m also very concerned that what we’ve seen in the United States with their political culture and what is happening — and it’s happening elsewhere in the world, but I’m particularly concerned about the United States, given our relationship — that even if we do get to a new state of normal, I feel a little bit like we’re Charlie Brown, and they’re Lucy with

Il y a là une belle histoire à raconter. Il reste certainement fort à faire. Encore une fois, je m’en remets à mes collègues du Conseil canadien du canola, qui font beaucoup de travail dans le domaine des biocarburants. Ce sont certainement eux les experts en la matière. Il y a là une grande occasion à saisir. Le gouvernement peut-il en faire plus? Absolument.

Le sénateur Adler : C'est là toute la question. Que pourrait faire le gouvernement? Je cherche à savoir ce que recouvre ce « plus ».

M. Fulton : J’ai quelque chose à ajouter. Dans le dernier budget, qui a été présenté en début de semaine, il était question de crédits d’impôt à l’investissement et de superdéductions.

Je voudrais simplement apporter le point de vue de l’industrie bovine. Elle est actuellement dans une situation assez unique dans le secteur agricole, car elle est exceptionnellement rentable. Son cycle est long et il faut beaucoup de temps pour que l’offre s’adapte aux changements de la demande. Toutefois, il se trouve que c’est vraiment le moment idéal pour effectuer des investissements qui n’ont pas été effectués depuis 20 ans — voire plus — dans l’industrie bovine. Les incitatifs qui favorisent l’amélioration de la productivité dans les exploitations agricoles grâce à une déduction complète l’année de l’achat constituent, à mon avis, la bonne approche.

Le président : Merci, monsieur Fulton.

Je voudrais simplement signaler, chers collègues, que certains d’entre vous ont probablement rencontré cette semaine des représentants du Conseil canadien du canola, ce qui nous a permis d’en apprendre beaucoup sur les biocarburants et d’autres aspects.

Le sénateur Wilson : Monsieur Larkin, merci beaucoup de la publicité que vous avez faite pour le port de Vancouver. Merci d’avoir souligné la nécessité d’investir dans ce port. Compte tenu des années que j’ai passées au sein de l’organisation, c’est une question qui me tient particulièrement à cœur. Je sais pertinemment que de nombreux projets n’ont pas pu aboutir faute de financement, mais qu’ils pourraient être menés à bien grâce à une nouvelle enveloppe. J’espère que compte tenu de tout ce que nous voyons actuellement dans le budget, le silence qui règne est indicatif d’une annonce importante à venir.

En parlant des ports, je voudrais revenir sur la question de la diversification. J’ai bon espoir que nous parviendrons à nous entendre avec les États-Unis et qu’il y aura un retour à une certaine normalité. Néanmoins, je crains et j’ai un peu l'impression, compte tenu de ce que nous observons aux États-Unis quant à la culture politique du pays et ce qui se passe — et la même chose se produit ailleurs dans le monde, mais le cas des États-Unis me préoccupe particulièrement, en raison de nos relations avec ce pays —, même si les choses

the football, and that we could find ourselves right back in the same place again.

Do you have any confidence that your industry is going to continue to focus on diversification, even if we do get a deal?

Mr. Larkin: Both are essential, and both are equally essential. We need a deal with the United States. Because of our north-south geography, they're always going to be our largest market for grain and grain products. I don't see a day anywhere in the near future where that's not the case.

They're a massive market, and our exports to the U.S. actually allow them to be more successful. We export around \$17 billion of grain and grain products to the U.S., which allows them to export \$17 billion worth of grain and grain products internationally to find the best price possible. Our exports there actually allow their grain farmers and the American grain sector to be more successful than it otherwise would be.

At the same time that we can focus there, market diversification will always be on the docket. We're always going to have issues with the Americans, and we're always going to have issues with the Chinese, and we may always have issues with our Indian counterparts as well. We have to look at fast-growing regions, and that's why the Indo-Pacific is top of mind, not just for Canada but for almost every country in the world. Some have geographical competitive advantages — think of Australia; that's pretty much their backyard — but there is a lot more work that we need to do there in terms of seeking out market diversification.

As I said, the USDA has had offices in many of these countries for years. We're just finally starting to get there, helping businesses sell more to places like Indonesia, Philippines, Vietnam, et cetera, but we need to do a lot more work there, and there's a big opportunity. Again, those markets, despite some of their sizes, will never replace China or the U.S.

Senator Wilson: Mr. Fulton, I'm particularly interested in cattle. It seems to me that there are some very high-end markets internationally that we could be growing more, and I'm curious what is happening in that space.

Mr. Fulton: That's the feedback. I've done a couple of trade missions, and, in particular, Singapore and Indonesia represent a huge opportunity in addition to our well-established Asian markets of Japan and South Korea.

reviennent à la normale, que le Canada est Charlie Brown et que les États-Unis sont Lucy, avec le ballon de football, et que nous pourrions nous retrouver à nouveau dans la même situation.

Êtes-vous convaincu que votre industrie continuera à miser sur la diversification, même si nous parvenons à conclure un accord?

M. Larkin : Ces deux éléments sont essentiels, et ils sont aussi essentiels l'un que l'autre. Nous devons avoir un accord avec les États-Unis. En raison de notre géographie nord-sud, ils seront toujours le principal marché pour nos céréales et nos produits céréaliers. Je ne vois pas comment les choses pourraient changer dans un avenir proche.

Il s'agit d'un marché énorme, et nos exportations vers les États-Unis leur permettent en réalité de mieux réussir. Nous exportons environ 17 milliards de dollars de céréales et de produits céréaliers vers les États-Unis, ce qui leur permet d'exporter 17 milliards de dollars de céréales et de produits céréaliers sur le marché international afin d'obtenir le meilleur prix possible. Nos exportations vers ce pays permettent en fait à leurs producteurs céréaliers et au secteur céréalier américain d'être plus prospères qu'ils ne le seraient autrement.

Nous pouvons nous concentrer sur ce marché, mais la diversification restera toujours à l'ordre du jour. Nous aurons toujours des problèmes avec les Américains, nous aurons toujours des problèmes avec les Chinois, et nous aurons peut-être toujours des problèmes avec nos homologues indiens également. Nous devons nous tourner vers les régions à forte croissance, et c'est pourquoi la région indo-pacifique est une priorité, non seulement pour le Canada, mais aussi pour presque tous les pays du monde. Certains bénéficient d'avantages concurrentiels géographiques — pensez à l'Australie, qui est en quelque sorte leur arrière-cour — mais il nous reste encore beaucoup à faire en matière de diversification des marchés.

Comme je l'ai dit, la USDA a des bureaux dans bon nombre de ces pays depuis des années. Nous commençons enfin à y travailler, en aidant les entreprises à vendre davantage dans des pays comme l'Indonésie, les Philippines, le Vietnam, etc., mais nous avons encore beaucoup à faire dans ce domaine, et les opportunités sont nombreuses. Une fois encore, ces marchés, malgré leur taille, ne remplaceront jamais la Chine ou les États-Unis.

Le sénateur Wilson : Monsieur Fulton, je m'intéresse particulièrement au bétail. Il me semble qu'il existe certains marchés internationaux très haut de gamme dans lesquels nous pourrions nous développer davantage, et j'aimerais savoir ce qui est fait à cet égard.

M. Fulton : C'est ce qui ressort des commentaires que nous avons entendus. J'ai participé à plusieurs missions commerciales, et Singapour et l'Indonésie, en particulier, représentent une opportunité énorme en plus de nos marchés asiatiques bien établis que sont le Japon et la Corée du Sud.

Quite simply, the constraint is really how much we can produce. We've had factors that have contributed to a tighter supply, but quite simply, there are huge incentives for us to grow in the cattle sector, and if we assume that the market continues as it has, with our relationship with the U.S. and all other markets, if we're able to grow our cattle herd, then we will be accessing those Asian markets in a bigger way.

But what is critical to know about the cattle sector is that there are hundreds of products that come from a beef animal, and they go to the market that pays the most for those products. It's just absolutely critical to have access to as many different markets to optimize the value of the carcass.

The Chair: Thank you very much.

Senator Pupatello: That is a perfect segue, actually, to my question around the margin of the products in different markets. Understanding that we go to where the best price is and where our logistics are the easiest, how does government set a policy to ease the logistics to diversify markets that help maintain at least a decent margin on the sale? Just like our farmers are waiting for better prices and hoping that price will go up on these grains before they have to sell or that the beef is just as high a margin in these new markets as it is in America, how can the government participate in easing those costs, at least on the logistics front?

Mr. Harvey: It's about infrastructure.

Mr. Larkin: Yes, I would say there are a lot of factors in the question that you just asked. There are market factors, obviously, but there are also growing factors and what final customers want to create, what kind of products they want to create.

Let me give you a few examples. In Morocco, they're a big customer for durum wheat. They purchase a significant amount of durum wheat from Canada, and they mix it, blend it with other wheat from other places in the world that is not as high-quality as Canadian wheat. Canadian grain, in general, is known as being of some of the highest quality in the world, which also means it's some of the most expensive.

But a country like Morocco, which doesn't have a massive buying power, purchases a significant amount of durum wheat because they blend it with wheats from other countries, lower-quality wheats, to create couscous. By just blending a small amount — 5%, 10% or 15% — they can elevate the final couscous that is delivered to grocery stores. It's very much factors like that which drive a lot of the trade on the grain side.

Pour dire les choses simplement, la contrainte réside en réalité dans notre capacité de production. Certains facteurs ont contribué à resserrer l'offre, mais nous avons tout intérêt à développer le secteur bovin. Si nous partons du principe que le marché continuera d'évoluer dans la même direction, pour ce qui est de nos relations avec les États-Unis et tous les autres marchés, et si nous parvenons à augmenter notre cheptel bovin, nous pourrons alors accéder à une plus grande partie des marchés asiatiques.

Mais ce qu'il faut savoir à propos du secteur bovin, c'est qu'un bovin de boucherie génère des centaines de produits, et que ceux-ci sont vendus au marché qui paie le plus cher pour ces produits. Il est absolument essentiel de pouvoir accéder à autant de marchés que possible afin d'optimiser la valeur de la carcasse.

Le président : Merci beaucoup.

La sénatrice Pupatello : Voilà qui m'amène tout naturellement à ma question sur la marge des produits sur différents marchés. Sachant que nous allons là où les prix sont les plus avantageux et où la logistique est la plus simple, comment le gouvernement peut-il mettre en place une politique visant à faciliter la logistique pour que nous puissions diversifier les marchés et maintenir une marge commerciale au moins décence? Tout comme nos agriculteurs attendent de meilleurs prix et espèrent que le prix de ces céréales augmentera avant qu'ils ne doivent le vendre, ou que le bœuf génère une marge aussi élevée sur ces nouveaux marchés qu'aux États-Unis, comment le gouvernement peut-il contribuer à alléger ces coûts, au moins sur le plan logistique?

Mr. Harvey : C'est lié à l'infrastructure.

Mr. Larkin : Oui, un grand nombre de facteurs entrent en jeu dans la question que vous venez de poser. Il y a évidemment les facteurs liés au marché, mais il y a aussi des facteurs croissants et ceux liés à ce que les clients finaux veulent créer, le type de produit qu'ils souhaitent obtenir.

Laissez-moi vous donner quelques exemples. Le Maroc est un gros consommateur de blé dur. Il achète une quantité importante de blé dur au Canada, puis le mélange avec d'autres variétés de blé provenant d'autres régions du monde, dont la qualité n'est pas aussi bonne que celle du blé canadien. Le grain canadien est généralement reconnu comme étant l'un des meilleurs au monde, ce qui signifie également qu'il est l'un des plus chers.

Mais un pays comme le Maroc, qui ne dispose pas d'un pouvoir d'achat important, achète une quantité significative de blé dur, car il le mélange avec des blés provenant d'autres pays, des blés de moindre qualité, pour fabriquer du couscous. En incorporant simplement une petite quantité de blé canadien (5 %, 10 % ou 15 %), ils peuvent améliorer la qualité du couscous final qui est livré aux épiceries. Ce sont surtout des facteurs comme celui-ci qui déterminent une grande partie du commerce des céréales.

What can the government do to grow that trade? Some of the work that the Canadian Food Inspection Agency does on market access but also dealing with non-tariff barriers is huge, making sure that our regulatory systems are aligned.

I'll give you an example. We have a non-tariff barrier issue with Mexico, currently, where they fumigate grain products, such as wheat, that are being exported down to Mexico, despite fumigation not being required and despite our regulatory system having already signed off on everything. That creates inefficiencies, which then doesn't allow us to grow that market further as it could be.

We've had issues like that in Vietnam, and we've had issues like that in other places in the world. The work the CFIA does is extremely important on growing that.

When things can become more efficient, not only on the trade-enabling infrastructure side and delivering products but on non-tariff barriers, it makes growing markets a lot easier.

Mr. Harvey: The government can do different things around political risk of other markets, but when we're talking about diversification, I'm always nervous about the word, because, yes, we need to build up other markets, but we can't diversify away from the United States. A Canada that doesn't have the access to the United States that we have would be a lot smaller an economy and a much smaller sector.

We're not there. We have a higher level of political risk with the United States right now, but the risk hasn't been realized. We're still selling into that market, which is the greatest market in the world, and we need to keep pushing to manage that relationship, which, obviously, is more complex than it has been at other times. But we're not diversifying away from the United States. We're trying to sell to other places at the same time as we sell to the United States.

The Chair: Thank you very much, senator. Sorry, we have gone over time there.

Senator Lewis: You just talked about non-tariff trade barriers, and as we look to diversify our trade in all commodities other than agriculture and so on, we see jurisdictions like Europe that are terribly concerned about Canadian energy and having access to our markets.

Que peut faire le gouvernement pour développer ce commerce? Le travail que l'Agence canadienne d'inspection des aliments accomplit en matière d'accès aux marchés, mais aussi en ce qui concerne les barrières non tarifaires, est considérable, car il vise à garantir la cohérence de nos systèmes réglementaires.

Je vais vous donner un exemple. Nous avons actuellement un problème de barrière non tarifaire avec le Mexique. Ce pays procède à la fumigation des produits céréaliers, comme le blé, qui sont exportés vers le Mexique, alors que la fumigation n'est pas obligatoire et que notre système réglementaire a déjà tout approuvé. Cette situation engendre des pertes d'efficacité qui nous empêchent de développer pleinement ce marché.

Nous avons connu ce genre de problème au Vietnam, ainsi que dans d'autres régions du monde. Le travail qu'effectue l'Agence canadienne d'inspection des aliments est extrêmement important pour le développement de ce secteur.

Lorsque l'on peut accroître l'efficacité, non seulement pour ce qui est de l'infrastructure facilitant les échanges commerciaux et la livraison des produits, mais aussi en ce qui concerne les barrières non tarifaires, il devient beaucoup plus facile de développer les marchés.

M. Harvey : Le gouvernement peut prendre différentes mesures pour atténuer les risques politiques liés à d'autres marchés. Cependant, lorsque nous parlons de diversification, je suis toujours inquiet, car, certes, nous devons développer d'autres marchés, mais nous ne pouvons pas nous diversifier au détriment des États-Unis. Un Canada qui n'aurait pas l'accès aux États-Unis dont nous bénéficions aujourd'hui aurait une économie beaucoup plus petite et un secteur beaucoup plus restreint.

Nous n'en sommes pas là. Le risque politique est actuellement plus élevé avec les États-Unis, mais il ne s'est pas encore concrétisé. Nous continuons de vendre sur ce marché, qui est le plus grand marché au monde, et nous devons continuer de nous efforcer de gérer cette relation, qui est évidemment plus complexe qu'elle ne l'a été dans le passé. Mais nous ne nous diversifions pas au détriment des États-Unis. Nous essayons de vendre à d'autres pays tout en continuant de vendre aux États-Unis.

Le président : Merci beaucoup, sénatrice. Désolé, nous avons dépassé le temps imparti.

Le sénateur Lewis : Vous venez de parler des barrières commerciales non tarifaires, et alors que nous cherchons à diversifier nos échanges commerciaux dans tous les domaines autres que l'agriculture, etc., des administrations comme l'Europe se préoccupent énormément de l'énergie canadienne et de l'accès à nos marchés.

Perhaps everyone on the panel can talk about some of the non-tariff barriers that we see in agriculture and continue to see in the European marketplace.

Mr. Fulton: This is a current issue that we take quite seriously. With the accession of the U.K. into the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership, or CPTPP, we want to re-up our concerns with the current continuity agreement that the Government of Canada has with the U.K. Quite simply, we have two major non-tariff barriers relating to our beef in accessing that market. Those are a lack of recognition for our meat-hygiene system here in Canada, which is world-class, and the barrier of not permitting a growth-promotant product in the production of our beef which makes it, quite simply, far more productive and sustainable from an environmental standpoint.

Those are two perfect examples of barriers that do not have science supporting their establishment and that have eliminated any opportunity for Canadian beef to access that market. Our 2024 volumes to the U.K. were zero dollars.

Mr. Harvey: One thing that has been interesting in this field recently is the Canada-Indonesia agreement. It is the first time I've seen a connection between our development assistance and non-tariff barriers in agri-food. The idea in the agreement is for some of our development assistance to help build up the Indonesian inspection processes in a way that allows them to understand our systems well and, therefore, allow Canadian product in. For a committee like yours that studies treaties like this, I think it's interesting and innovative, and it's something we've been supportive of.

Senator Robinson: I'm hoping you could speak to the dispute-resolution mechanisms in CUSMA. Specifically, can they be improved, and do they need to be improved? If so, how would you suggest they be improved? What do you want our trade negotiators to keep in mind?

Mr. Harvey: I think the procedures in CUSMA are excellent. The problem is that they're not implemented. Where we are right now is, basically, the agreements not being respected in a series of sectors. That isn't the case with agri-food. There's no real point in going to dispute settlement when you know the other party won't implement if you win.

That said, when there are disputes under the dispute-settlement mechanism and when parties are willing to implement, then things can move forward better. There was the case of the Mexican ban on GMO corn where the dispute-settlement mechanism came to the decision that the Mexican decision

Tous les témoins pourraient peut-être nous parler de certains des obstacles non tarifaires qui existent dans le secteur agricole et qui continuent d'exister sur le marché européen.

M. Fulton : Il s'agit d'une question d'actualité que nous prenons très au sérieux. Avec l'adhésion du Royaume-Uni à l'Accord économique et commercial global du Partenariat transpacifique, nous souhaitons réitérer nos préoccupations relatives à l'accord de continuité actuel que le gouvernement du Canada a conclu avec le Royaume-Uni. Pour dire les choses simplement, nous sommes confrontés à deux obstacles non tarifaires majeurs liés à notre viande bovine pour accéder à ce marché. Il s'agit de la non-reconnaissance du système d'hygiène de la viande du Canada, qui est de classe mondiale, et de l'interdiction d'utiliser des produits de stimulation de la croissance dans la production de notre bœuf, ce qui le rend tout simplement beaucoup plus productif et durable d'un point de vue environnemental.

Ce sont là deux parfaits exemples de barrières qui ne reposent sur aucune base scientifique et qui ont éliminé toute possibilité pour le bœuf canadien d'accéder à ce marché. Le volume de nos exportations vers le Royaume-Uni en 2024 était nul.

Mr. Harvey : Récemment, l'un des éléments intéressants dans ce domaine a été l'accord conclu entre le Canada et l'Indonésie. C'est la première fois que je constate un lien entre notre aide au développement et les barrières non tarifaires dans le secteur agroalimentaire. L'accord prévoit qu'une partie de notre aide au développement serve à renforcer les processus d'inspection indonésiens afin qu'ils puissent bien comprendre nos systèmes et, par conséquent, autoriser l'entrée des produits canadiens. Pour un comité comme le vôtre qui étudie des traités comme celui-ci, je pense que cette démarche est intéressante et novatrice, et nous l'avons soutenue.

La sénatrice Robinson : J'aimerais que vous nous parliez des mécanismes de règlement des différends prévus dans l'Accord Canada-États-Unis-Mexique. Plus précisément, peut-on les améliorer, et faut-il les améliorer? Si oui, quelles améliorations suggérez-vous? Que souhaitez-vous que nos négociateurs commerciaux gardent à l'esprit?

M. Harvey : Je pense que les procédures prévues dans l'Accord Canada-États-Unis-Mexique sont excellentes. Le problème est qu'elles ne sont pas mises en œuvre. À l'heure actuelle, les accords ne sont tout simplement pas respectés dans toute une série de secteurs. Ce n'est pas le cas dans le domaine agroalimentaire. Il n'y a pas vraiment d'intérêt à recourir au règlement des différends quand on sait que l'autre partie ne mettra pas en œuvre la décision si vous gagnez.

Cela dit, lorsqu'il y a des différends dans le cadre du mécanisme de règlement des différends et que les parties sont disposées à appliquer les décisions, les choses peuvent mieux avancer. Il y a eu le cas de l'interdiction mexicaine du maïs génétiquement modifié. Le mécanisme de règlement des

wasn't science-based, and Mexico has indicated a willingness to implement that. At other times, the dispute-settlement mechanism — well, the decision is made and no one wants to implement it.

But it's not a question of improving the mechanism; it's a question of political will to actually implement when a decision is made.

Senator Robinson: When our trade negotiators go to the table with that awareness, do you have any suggestions for them?

Mr. Harvey: I think it's way above their pay grade, to be honest. At the end of the day, it is a decision for the leaders of the countries to take those decisions seriously and implement them. We're obviously not there right now with the United States.

Mr. Fulton: I will direct the question to my colleague Dennis Laycraft if that's possible.

Dennis Laycraft, Executive Vice President, Canadian Cattle Association: Thank you.

I agree with Mr. Harvey: The basic procedures are fine. It does come down to the willingness to actually abide by the rulings. There is evidence where they have been abided by, so it isn't universal.

Many of the disputes that we find ourselves in actually still fall to the World Trade Organization, or WTO, and the mechanisms there. If you go to CPTPP, it tends to defer more to the principles of the WTO.

Where we do have issues right now, to be honest, we have not had those concerns with the United States. We have worked very effectively with our counterparts. We'll give you a good example. We went through the mandatory country-of-origin labelling dispute through the WTO. We eventually won that, and we worked closely with our U.S. counterparts. They actually repealed the legislation. There's always a constant threat of it coming back, but that's one clear example where they fully abided by it.

Again, when you build the right relationship between the two countries — and, in this case, an agreement between the three countries — there's always a greater willingness to follow those decisions.

Senator Robinson: Thank you.

différends a conclu que la décision mexicaine n'était pas fondée sur des données scientifiques, et le Mexique s'est déclaré disposé à appliquer cette décision. Dans d'autres cas, le mécanisme de règlement des différends... la décision est prise et personne ne veut la mettre en œuvre.

Mais la question n'est pas d'améliorer le mécanisme; la question est la volonté politique de mettre en œuvre une décision une fois qu'elle a été prise.

La sénatrice Robinson : Avez-vous des suggestions à faire à nos négociateurs commerciaux qui s'assoient à la table des négociations en étant conscients de ces problèmes?

M. Harvey : Pour être honnête, je pense que ce problème dépasse largement leurs compétences. Au bout du compte, il revient aux dirigeants des pays concernés de prendre ces décisions au sérieux et de les mettre en œuvre. Nous n'en sommes manifestement pas là actuellement aux États-Unis.

M. Fulton : Je vais diriger la question à mon collègue Dennis Laycraft, si possible.

Dennis Laycraft, vice-président exécutif, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire : Merci.

Je suis d'accord avec M. Harvey : les procédures de base sont bonnes. Tout dépend de la volonté de se conformer aux décisions. Certaines preuves indiquent qu'on les respecte, ce n'est donc pas universel.

Bon nombre des différends auxquels nous sommes confrontés relèvent encore de l'Organisation mondiale du commerce, ou OMC, et de ses mécanismes. Si vous vous regardez l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste, celui-ci a tendance à s'en remettre davantage aux principes de l'OMC.

Pour être honnête, les problèmes que nous rencontrons actuellement ne concernent pas les États-Unis. Nous collaborons de manière très efficace avec nos homologues. Je vais vous donner un bon exemple. Nous avons été confrontés au différend relatif à l'étiquetage obligatoire du pays d'origine avec l'OMC. Nous avons remporté ce différend et avons travaillé en collaboration étroite avec nos homologues américains. Ils ont abrogé la loi. Il y a toujours un risque qu'elle soit rétablie, mais il s'agit là d'un exemple clair dans lequel ils ont respecté pleinement cette décision.

Encore une fois, lorsque vous établissez une bonne relation entre les deux pays — et, dans ce cas, un accord entre les trois pays —, la volonté de respecter ces décisions est toujours plus forte.

La sénatrice Robinson : Merci.

The Chair: We're going to a modified second round, as I'd call it, with two senators wanting to ask questions. I am asking you to ask very precise questions back to back, and we'll let our witnesses answer.

[*Translation*]

Senator Hébert: Mr. Harvey, I'd like to turn to you on the issue of diversification, since you mentioned it. Is it realistic? Where are the opportunities for Canada? For example, would they be more in processed or unprocessed foods?

[*English*]

Senator Al Zaibak: In line with earlier questions by my honourable colleagues, the Arab world represents an economic bloc of 450 million people. That is a great market for us. The Arab Gulf States' economies are rapidly expanding and investing in logistics, infrastructure, agriculture and food-security partnerships.

Have we given any thought to developing a two-way partnership whereby they invest in our economy and our agribusiness and open up new markets for us?

The Chair: Those two questions are very related. Mr. Harvey, go ahead.

[*Translation*]

Mr. Harvey: First, we are not diversifying away from the United States; we are trying to continue selling to the United States and increasing our markets there while diversifying them. There are several very interesting regions. We have spent a lot of time in recent years talking about the Indo-Pacific, the growing middle class and people who have more and more money to buy cheaper, higher-quality products. This is often the case with our products, which are of better quality than other similar products on the market.

[*English*]

It would be a similar answer for the Middle East. I saw you at the event the other night for the Minister of Investment from Saudi Arabia. I wasn't able to stay. We're often looking at the United Arab Emirates as a place to sell into, and then that covers the region. There's obviously a lot going on there. It's competitive; a lot of people are trying to sell there, but it is a region where there's an awful lot of opportunities.

They're not here today, but I was speaking to a colleague from Cereals Canada before going to the Saudi reception so that I would have a few more things to say, to be honest. He explained to me that they see opportunities in Saudi Arabia in that there has

Le président : Nous allons procéder à ce que j'appellerais un deuxième tour modifié, au cours duquel deux sénateurs souhaitent poser des questions. Je vous demande de poser des questions très précises l'une après l'autre, et nous laisserons nos témoins y répondre.

[*Français*]

La sénatrice Hébert : Je vais me tourner vers vous, monsieur Harvey, sur la question de la diversification, car vous en avez parlé. Est-ce réaliste? Où sont les débouchés pour le Canada? Par exemple, seraient-ils davantage dans les aliments transformés ou non transformés?

[*Traduction*]

Le sénateur Al Zaibak : Dans la lignée des questions qu'ont posées mes honorables collègues, le monde arabe représente un bloc économique de 450 millions de personnes. Ce marché est très intéressant pour nous. Les économies des États du Golfe arabe connaissent une croissance rapide et investissent dans la logistique, les infrastructures, l'agriculture et les partenariats en matière de sécurité alimentaire.

Avons-nous envisagé de développer un partenariat bilatéral dans le cadre duquel ils investiraient dans notre économie et notre agro-industrie et nous ouvriraient de nouveaux marchés?

Le président : Ces deux questions sont étroitement liées. Monsieur Harvey, allez-y.

[*Français*]

M. Harvey : D'abord, on ne diversifie pas pour s'éloigner des États-Unis; on essaie de continuer de vendre aux États-Unis et d'y augmenter nos marchés tout en les diversifiant. Il y a plusieurs régions fort intéressantes. On a passé beaucoup de temps ces dernières années à parler de l'Indo-Pacifique, de la classe moyenne en pleine croissance et des gens qui ont de plus en plus d'argent pour acheter des produits de qualité moins chers. C'est souvent le cas de nos produits, qui sont de meilleure qualité que d'autres produits semblables sur le marché.

[*Traduction*]

La réponse serait similaire pour le Moyen-Orient. Je vous ai vu à la soirée organisée l'autre soir pour le ministre saoudien de l'Investissement. Je n'ai pas pu rester. Nous considérons souvent les Émirats arabes unis comme un marché auquel on peut vendre et qui couvre toute la région. Il y a manifestement beaucoup d'activité dans cette région. La concurrence y est forte, beaucoup de pays essaient d'y vendre leurs produits, mais cette région offre de nombreuses opportunités.

Ils ne sont pas présents aujourd'hui, mais j'ai discuté avec un collègue de Céréales Canada avant de me rendre à la réception organisée pour l'Arabie saoudite afin d'avoir quelques éléments supplémentaires à ajouter, pour être honnête. Il m'a expliqué

been an opening of their distribution systems that have traditionally been state-controlled. Now they've got newer, more open distribution systems that are interested in that higher-quality Canadian wheat, so there might be opportunities there. It's around \$6 million a year right now, he told me, but it's definitely an area for growth. The Middle East, in general, is an area with an increasing population.

There are opportunities there, yes, but that is to diversify in the sense of creating new markets, not in the sense of diversifying away from the U.S. The United States is a whole different level.

The Chair: Thank you very much. We've come to the end of our time for this panel, so on behalf of the committee, I'd like to thank our witnesses — Michael Harvey, Tyler Fulton, Dennis Laycraft and Kyle Larkin — for their contributions today in emphasizing the importance of the agri-food sector in Canada in the context of our North American trading relationship. Big issues, a lot more to come, and we look forward to hearing from you again at a future date. On behalf of the committee, thank you very much.

Colleagues, we are adjourned, but I would ask the members of the steering committee to stay behind, please.

(The committee adjourned.)

qu'ils voyaient des opportunités en Arabie saoudite, car leurs systèmes de distribution, qui étaient jusqu'alors contrôlés par l'État, s'étaient ouverts. Ils disposent désormais de systèmes de distribution plus récents et plus ouverts, qui s'intéressent au blé canadien de meilleure qualité, ce qui pourrait offrir des opportunités. Il m'a dit que ce marché représentait actuellement environ six millions de dollars par an, mais que ce secteur était clairement en pleine croissance. Le Moyen-Orient, en général, est une région où la population augmente.

Cette région offre certes des opportunités, mais le but est de diversifier en créant de nouveaux marchés, et non pas en se détournant des États-Unis. Les États-Unis représentent un tout autre niveau.

Le président : Merci beaucoup. Le temps alloué à ce groupe de témoins est écoulé. Au nom du comité, je tiens à remercier nos témoins — Michael Harvey, Tyler Fulton, Dennis Laycraft et Kyle Larkin — pour leur contribution aujourd'hui, qui a permis de souligner l'importance du secteur agroalimentaire au Canada dans le contexte de nos relations commerciales en Amérique du Nord. Il s'agit là de questions importantes, et beaucoup d'autres questions seront soulevées à l'avenir. Nous espérons avoir le plaisir de vous entendre à nouveau à une date ultérieure. Je vous remercie sincèrement au nom du comité.

Chers collègues, la séance est levée, mais je demande aux membres du comité directeur de bien vouloir rester.

(La séance est levée.)
