

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, November 26, 2025

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met with videoconference this day at 4:14 p.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: My name is Peter Boehm. I am a senator from Ontario and the chair of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade.

[English]

I would invite committee members participating in the meeting to introduce themselves.

[Translation]

Senator Hébert: Martine Hébert, Victoria division, Quebec.

[English]

Senator Coyle: Good afternoon. Mary Coyle, a senator from Antigonish, Nova Scotia.

Senator M. Deacon: Welcome. Marty Deacon, Ontario.

Senator Wilson: Duncan Wilson, British Columbia.

Senator Harder: Peter Harder, Ontario.

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

[Translation]

Senator Gerba: Amina Gerba from Quebec.

[English]

Senator Adler: Charles Adler, Manitoba.

The Chair: Thank you very much, and Senator Woo is just in time, Senator Woo from British Columbia.

I wish to welcome all senators and everyone who may be watching us across Canada on ParlVU.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 26 novembre 2025

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 h 14 (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 : Je m'appelle Peter Boehm, je suis un sénateur de l'Ontario et je suis président du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international.

[Traduction]

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

[Français]

La sénatrice Hébert : Martine Hébert, division de Victoria, au Québec.

[Traduction]

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

La sénatrice M. Deacon : Bienvenue. Marty Deacon, Ontario.

Le sénateur Wilson : Duncan Wilson, Colombie-Britannique.

Le sénateur Harder : Peter Harder, Ontario.

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

[Français]

La sénatrice Gerba : Amina Gerba, du Québec.

[Traduction]

Le sénateur Adler : Charles Adler, Manitoba.

Le président : Merci beaucoup. Le sénateur Woo, de la Colombie-Britannique, arrive juste à temps.

Je souhaite la bienvenue à tous les sénateurs et à tous ceux qui nous regardent peut-être, de partout au Canada, sur la plateforme de diffusions parlementaire.

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

Today, for our first panel, we are pleased to welcome, from the Business Council of Canada, Louise Blais, Senior Advisor. Importantly, for today's discussion, among her many previous roles as a diplomat, Ms. Blais has served as Canada's consul general in Atlanta and multilaterally as ambassador and deputy head of mission at the United Nations in New York. Welcome. Thank you for joining us today.

Regarding Laura Dawson, Executive Director, Future Borders Coalition, who was supposed to appear on this panel, she unfortunately can't join us today due to the technical requirements that I think you're all familiar with. We look forward to welcoming her in the future.

[Translation]

Before hearing your statement, Ms. Blais, and moving on to questions and answers, I would like to ask everyone present to kindly mute the notifications on their devices.

[English]

Also, please observe the guidelines for keeping distance between your earpiece and the microphone so we can avoid audio feedback that could be injurious to our interpreters and others who are listening.

Ms. Blais, you have the floor.

[Translation]

Louise Blais, Senior Advisor, Business Council of Canada: Honourable senators, thank you for inviting me to appear today on behalf of the Business Council of Canada, or BCC. The BCC represents the chief executive officers of 170 leading Canadian companies operating in all sectors of the economy and in all regions of the country.

[English]

I will keep my opening remarks focused. The United States-Mexico-Canada Agreement, or USMCA, is simply indispensable. For the business community, that point is not in dispute because the livelihoods of Canadian workers and their families depend on the continued, certain and predictable operation of the USMCA, or CUSMA.

Chers collègues, nous nous réunissons conformément à notre ordre de renvoi général pour poursuivre la discussion sur l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, l'ACEUM, et sur les relations commerciales du Canada avec les États-Unis et le Mexique.

Aujourd'hui, pour notre premier groupe de témoins, nous avons le plaisir d'accueillir Mme Louise Blais, conseillère principale du Conseil canadien des affaires. Soulignons que, parmi ses nombreux rôles antérieurs de diplomate, Mme Blais a été consule générale du Canada à Atlanta et, sur le plan multilatéral, ambassadrice et cheffe de mission adjointe aux Nations unies à New York. Bienvenue, madame, et merci de vous joindre à nous aujourd'hui.

Quant à Mme Laura Dawson, directrice générale de la Future Borders Coalition, qui devait comparaître devant le comité, elle ne peut malheureusement pas se joindre à nous aujourd'hui à cause des exigences techniques que vous connaissez tous. Nous aurons le grand plaisir de l'accueillir à une date ultérieure.

[Français]

Avant d'entendre votre déclaration, madame Blais, et de passer aux questions et réponses, j'aimerais demander à toutes les personnes présentes de bien vouloir mettre en sourdine les notifications sur leurs appareils.

[Traduction]

Je vous demanderai de respecter les lignes directrices en maintenant une certaine distance entre votre oreillette et le microphone. Nous éviterons ainsi les incidents acoustiques qui pourraient nuire à nos interprètes et aux autres personnes qui écoutent.

Madame Blais, vous avez la parole.

[Français]

Louise Blais, conseillère stratégique, Conseil canadien des affaires : Honorables sénateurs et sénatrices, je vous remercie de l'invitation à comparaître aujourd'hui au nom du Conseil canadien des affaires, ou CCA. Le CCA représente les PDG de 170 grandes entreprises canadiennes œuvrant dans tous les secteurs de l'économie et dans toutes les régions du pays.

[Traduction]

Dans ma déclaration préliminaire, je vais m'en tenir au sujet à l'étude. L'Accord Canada—États-Unis—Mexique, l'ACEUM, est absolument indispensable. Tous les gens d'affaires s'entendent sur ce point, parce que le gagne-pain des travailleurs canadiens et de leurs familles dépend du fonctionnement continu, certain et prévisible de cet accord.

This agreement is what keeps more than three quarters of our exports flowing, anchors integrated North American supply chains and provides the stability companies need to invest, expand and create jobs here at home. Therefore, the question before us is how Canada positions itself for the successful renewal in 2026, one that protects jobs at home and reinforces North American competitiveness in an uncertain world. As the CEO of the Business Council of Canada, Goldy Hyder, has often said this review is not a bureaucratic checkpoint; it is a strategic moment for Canada.

The global environment has become more competitive and more protectionist. We cannot afford to approach this passively. And we must do so on the basis of goodwill and good faith with not only the United States but also Mexico. I am pleased to appear just prior Undersecretary Roberto Velasco Álvarez whose leadership on North American cooperation is well recognized. I congratulate the committee for inviting him. His participation is a reminder of something we sometimes minimize in Canada: USMCA, CUSMA or T-MEC is a trilateral agreement, not two bilateral tracks running in parallel. North America only works when all three countries are aligned.

That brings me to my central message today: Canada must treat our continental relationships as foundational. Trade diversification is an additional element, not a replacement. In fact, our global position has always been strengthened by our strong North American base.

Coming back to Mexico, it is now the United States' largest trading partner, surpassing Canada as a customer. It is a critical hub for continental supply chains in manufacturing, energy, agriculture, digital services and logistics. For Canada, a strong relationship with Mexico is not a "nice to have"; it is central to our economic and security interests. Our companies see this clearly. Integrated supply chains rely on three predictable partners, not two that are hoping the third will adapt later. We must resist this.

Looking ahead to the 2026 review, the Business Council of Canada believes Canada's priorities should focus on three areas.

The first is reducing uncertainty and reinforcing investor confidence. Rules of origin, dispute settlement and trade

L'ACEUM garantit la circulation de plus des trois quarts de nos exportations. Il ancre les chaînes d'approvisionnement nord-américaines intégrées et procure aux entreprises la stabilité dont elles ont besoin pour investir, pour prendre de l'expansion et pour créer des emplois ici au pays. Par conséquent, nous devons déterminer comment le Canada se positionnera pour que le renouvellement de cet accord, en 2026, lui réussisse. Il s'agira de protéger les emplois de nos travailleurs et de renforcer la compétitivité de l'Amérique du Nord dans un monde empreint d'incertitude. Comme l'a souvent dit M. Goldy Hyder, PDG du Conseil canadien des affaires, pour le Canada, cette révision de l'accord n'est pas un simple contrôle administratif, c'est un virage stratégique.

L'environnement mondial est devenu beaucoup plus concurrentiel et protectionniste. Nous ne pouvons pas nous permettre d'aborder cette révision avec passivité. De plus, nous devons faire preuve de bonne volonté et de bonne foi non seulement envers les États-Unis, mais envers le Mexique. Je suis heureuse de comparaître juste avant le sous-secrétaire Roberto Velasco Álvarez, qui est renommé pour son expertise en matière de coopération nord-américaine. Je félicite le comité de l'avoir invité. Sa participation nous rappelle que l'ACEUM, ou T-MEC, est un accord trilatéral et non pas deux voies bilatérales parallèles. L'Amérique du Nord ne fonctionne que si les échanges des trois pays s'harmonisent.

Cela m'amène à mon message central d'aujourd'hui : le Canada doit considérer ses relations continentales comme étant fondamentales. La diversification du commerce est un élément supplémentaire et non un substitut. En fait, notre position à l'échelle mondiale a toujours été renforcée par la solidité de notre base nord-américaine.

Pour revenir au Mexique, ce pays est maintenant le plus important partenaire commercial des États-Unis, un client qui surpasse même le Canada. Il est devenu une plaque tournante essentielle pour les chaînes d'approvisionnement continentales dans les secteurs de la fabrication, de l'énergie, de l'agriculture, des services numériques et de la logistique. Pour le Canada, une relation solide avec le Mexique n'est pas « une bonne chose »; elle est au cœur de nos intérêts économiques et sécuritaires. Nos entreprises en sont très conscientes. Les chaînes d'approvisionnement intégrées dépendent de trois partenaires prévisibles, et non pas de deux qui espèrent que le troisième s'adaptera plus tard. Nous devons résister à cette façon de penser.

Quant à la révision de 2026, le Conseil canadien des affaires estime que les priorités du Canada devraient porter sur trois domaines.

Premièrement, il faudra réduire l'incertitude et renforcer la confiance des investisseurs. Les règles d'origine, le règlement

remedies must be predictable. Capital is mobile, and it will not wait for North America to get its act together.

The second is modernizing the agreement for the economy we are actually living in. Digital trade, secure data flows, advanced manufacturing and clean technologies — including AI — must be core pillars, not afterthoughts, of this review.

The third is strengthening the trilateral framework, politically and operationally. This means deeper Canada-Mexico cooperation and more structured dialogues on supply chain security, regulatory alignment, labour mobility and energy transition.

[Translation]

Let me conclude with this thought: Next year is not just about preserving what we have built together, but about shaping a new economic future for Canada.

The position of the Business Council of Canada, echoed by Goldy Hyder, is that we must approach this process with positive ambition and a better understanding of our partners. A confident and coordinated North America is Canada's greatest asset in a fragmenting global economy.

Thank you, and I look forward to your questions.

The Chair: Thank you, Ms. Blais.

[English]

I would like to note that we have been joined by Senators Ataullahjan and Al Zaibak, both of Ontario, and Senator MacDonald of Nova Scotia.

We will go to questions and answers. Colleagues, the three minute rule will apply, so please make sure your questions are concise and pointed. I would suggest the same to our witness with respect to her answers.

Senator Ravalia: Thank you very much, Ms. Blais, and thank you for the work you've done on behalf of Canada in your remarkable career.

Mexican President Claudia Sheinbaum's approach to dealing with President Trump has been described by many observers as cautious and measured. There were no retaliatory tariffs on the part of Mexico. It would appear that that relationship is perhaps in a stronger position than our current relationship with the U.S.

des différends et les recours commerciaux doivent être prévisibles. Les capitaux sont mobiles : ils n'attendent pas que l'Amérique du Nord se ressaisisse.

Deuxièmement, il faudra moderniser l'accord pour l'adapter à l'économie dans laquelle nous vivons. Le commerce numérique, la sécurité des flux de données, la fabrication de pointe et les technologies propres — sans oublier l'intelligence artificielle — doivent être des piliers fondamentaux de cette révision et non des pensées après coup.

Troisièmement, il faut renforcer le cadre trilatéral sur les plans politique et opérationnel. Il faudra pour cela resserrer la coopération entre le Canada et le Mexique et structurer les dialogues sur la sécurité de la chaîne d'approvisionnement, sur l'harmonisation de la réglementation, sur la mobilité de la main-d'œuvre et sur la transition énergétique.

[Français]

Permettez-moi de conclure par cette réflexion : l'année prochaine ne consiste pas seulement à préserver ce que nous avons construit ensemble, mais à façonner un nouvel avenir économique du Canada.

La position du Conseil canadien des affaires, reprise par Goldy Hyder, est que nous devons aborder ce processus avec une ambition positive et une meilleure compréhension de nos partenaires. Une Amérique du Nord confiante et coordonnée est le plus grand atout du Canada dans une économie mondiale qui se fragmente.

Je vous remercie et j'attends vos questions avec impatience.

Le président : Merci, madame Blais.

[Traduction]

Je tiens à souligner que la sénatrice Ataullahjan et le sénateur Al Zaibak, tous deux de l'Ontario, et le sénateur MacDonald, de la Nouvelle-Écosse, se sont joints à nous.

Nous allons passer aux questions et réponses. Chers collègues, la règle des trois minutes s'applique. Je vous demanderais donc de poser des questions concises et ciblées. Je demanderai à notre témoin d'y répondre de la même façon.

Le sénateur Ravalia : Merci beaucoup, madame Blais, et merci pour le travail que vous avez accompli au nom du Canada tout au long de votre carrière remarquable.

L'attitude de la présidente mexicaine Claudia Sheinbaum face au président Trump a été décrite par de nombreux observateurs comme étant prudente et mesurée. Le Mexique n'a pas lancé de représailles tarifaires. Il semble que cette relation soit plus solide que notre relation actuelle avec les États-Unis. Je me demande si

I wonder if you could comment on that strategy and potentially what impacts that might have in terms of the renegotiation of CUSMA.

Ms. Blais: Thank you, senator.

When I spend time in D.C., we often hear that the Americans really have a view that the President of Mexico has been able to maintain a very good dialogue. It's very interesting that she's never met him in person, but they speak regularly, and her teams are in D.C. all the time.

They started with a much longer list of irritants than we had, and they're making their way rigorously through, one after the other. I'm hearing that there are about five or six left — probably the hardest ones to deal with. So we don't know what the outcome will be.

Part of the reason for this is that Mexico has been used to being treated — what's the diplomatic word to use here? They have had a difficult relationship with the United States regarding the border, the cartels and on all sorts of issues. It didn't believe it had a special relationship, and it didn't believe it was the favoured one. Psychologically, I think they were at a different starting point than Canada was. Although the U.S. president does sometimes mention that he intends to send the army to deal with the cartels, he has not called upon Mexico to be the fifty-first state. Although, he did rename the gulf. It's a little bit different.

The Prime Minister was elected with a mandate by Canadians to stand up to the president. That's the mandate we gave him as a nation. I'm not sure it was the right mandate to give him. I'm not sure that standing up was the right way to approach it. I think instead of "elbows up," it should have been "chin up."

The Chair: Okay. This is getting interesting already.

Senator M. Deacon: Just before I ask my question, thank you for being here.

That "chin up" — would you care to elaborate any more on that with my time?

Ms. Blais: Sure.

"Chin up" is not confrontational. In other words, you go there as proud Canadians, defending our interests. That will be respected, but at the same time you don't poke the bear. You don't make it more difficult, politically, for the president to come to an agreement with Canada.

When the Prime Minister would meet with the president, it always went well, because I think they were able to speak and see eye to eye, but you have to maintain that impression by what you say when you come home or what you say on the international stage. It has to be consistent, that we're going to

vous pourriez nous parler de cette stratégie et des répercussions qu'elle pourrait avoir sur la renégociation de l'ACEUM.

Mme Blais : Merci, monsieur le sénateur.

Quand je suis à Washington, j'entends souvent les Américains dire que la présidente du Mexique a réussi à entretenir un très bon dialogue. Il est intéressant de constater qu'elle n'a jamais rencontré le président en personne. Toutefois, ils se parlent régulièrement, et ses équipes sont constamment à Washington.

Leur dialogue a commencé avec une liste d'irritants beaucoup plus longue que la nôtre, et ils progressent de façon rigoureuse en les réglant l'un après l'autre. J'ai entendu dire qu'il en reste environ cinq ou six, probablement les plus difficiles à traiter. Nous ne savons donc pas quel en sera le résultat.

Cela s'explique en partie par le fait que le Mexique a l'habitude d'être traité — comment dire cela diplomatiquement — qu'il a eu des relations difficiles avec les États-Unis au sujet de la frontière, des cartels et de toutes sortes d'enjeux. Il ne pensait pas entretenir une relation particulière ou privilégiée. Sur le plan psychologique, je pense que le point de départ de ce dialogue était différent de celui du Canada. Bien que le président américain menace parfois d'envoyer l'armée contre les cartels, il n'a pas envisagé de faire du Mexique son 51^e État. Il a renommé le golfe, mais ce n'est pas tout à fait la même chose.

Quand le premier ministre a été élu, les Canadiens lui ont confié le mandat de tenir tête au président. C'est le mandat que notre nation lui a donné. Je ne suis pas sûre que ce soit judicieux. Je ne suis pas certaine que ce soit la bonne façon de procéder. Je pense qu'au lieu de « haut les coudes », nous aurions dû dire « gardons la tête haute ».

Le président : Oh là! Cela devient très intéressant.

La sénatrice M. Deacon : Avant de poser ma question, je tiens à vous remercier d'être venue.

Pourriez-vous développer cette notion dans le temps qui m'est alloué?

Mme Blais : Bien sûr.

« Gardons la tête haute » n'est pas un slogan conflictuel. Autrement dit, nous allons rencontrer le président comme de fiers Canadiens prêts à défendre leurs intérêts. Cela invite le respect sans provoquer l'adversaire. Sur le plan politique, nous n'empêchons pas le président de s'entendre avec le Canada.

Quand le premier ministre rencontrait le président, les choses se passaient toujours bien, parce qu'ils discutaient et qu'ils étaient sur la même longueur d'onde. Le premier ministre devait cependant maintenir cette impression par ce qu'il disait à son retour au pays et sur la scène internationale. Il devait agir avec

work with the Americans and there are things we could do together, but if you say that but then we describe them as unreliable as partners, there is a disconnect there that I think we probably could have handled a little bit better.

So “chin up” is what I mean. It’s defending our interests, being proud Canadians but, at the same time, not necessarily being there to criticize the Americans in how they’re going about managing their own country.

Senator M. Deacon: Thank you, and thank you for framing your statement the way you did today. I really appreciated that, particularly those areas at the end that you described as priorities.

So much debate we’ve had has been around U.S.-Canada trade, focusing on things such as supply management, softwood and automobiles. I would like to shift to the service economy, digital services and other more technologically focused areas. We rescinded the Digital Services Tax in Canada. What were the sectoral specific impacts on trade, and how are these sectors faring in this ongoing trade war?

Ms. Blais: Clearly, we’re in a very complex environment because there is a series of different tariffs that are being applied using different mechanisms. We have the IPA tariffs, the “fentanyl tariffs,” and those apply across the board, except not on CUSMA-compliant ones. Then, in addition, you have the 232 sectoral tariffs that are applied globally, not just to Canada but around the world. Those are on steel, aluminum, softwood lumber, et cetera, which some of the countries have negotiated a reduced rate on. Canada has not so far.

Some sectors are more impacted than others by those tariffs. The lumber industry is reeling from the tariffs, but I understand the overall tariff rate on Canada is around 5%, average, but it’s much higher in certain sectors and nonexistent in others. So the impacts are felt in completely different ways across the country by different provinces. Some provinces are more affected than others. Quebec is more affected when you look at the sectors that are targeted as opposed to other provinces like Newfoundland and Labrador. We’re less exposed to U.S. import tariffs. You have different pain felt across the board.

I hear, from time to time, of different steel and aluminum producers that are still able to do business in the U.S. for a variety of reasons, one of which is that the American producers have become greedy and have raised their prices. Therefore, we still remain competitive, but it depends on the product. You really have to look at the different products.

The Chair: Thank you very much.

cohérence. Il devait dire que nous travaillons avec les Américains et que nous pouvons collaborer sur certains enjeux. Cependant, s’il dit cela, et qu’ensuite, il dit que les Américains ne sont pas des partenaires fiables, il crée un fossé qu’il aurait probablement pu combler un peu mieux.

Voilà pourquoi je suggère de changer notre slogan à « gardons la tête haute ». Il indique que nous allons défendre nos intérêts, que nous sommes fiers d’être Canadiens, tout en ne critiquant pas les Américains sur leur façon de gérer leur pays.

La sénatrice M. Deacon : Merci, et merci d’avoir formulé votre déclaration de cette façon. Je vous en suis très reconnaissante, surtout pour les domaines que vous avez décrits comme des priorités.

Nous avons beaucoup discuté du commerce entre les États-Unis et le Canada, notamment celui de la gestion de l’offre, du bois d’œuvre et de la fabrication d’automobiles. J’aimerais maintenant parler de l’économie des services numériques et d’autres secteurs axés sur la technologie. Nous avons annulé la taxe sur les services numériques au Canada. Quelles en ont été les répercussions sectorielles, et comment ces secteurs se débrouillent-ils dans la guerre commerciale qui fait rage à l’heure actuelle?

Mme Blais : De toute évidence, ce milieu est très complexe, parce qu’il subit une série de tarifs différents appliqués par des mécanismes différents. Nous avons les tarifs de l’International Platinum Group Metals Association, ou IPA. Il y a aussi les « tarifs du fentanyl », qui s’appliquent à tout le monde, sauf aux produits conformes à l’ACEUM. Ensuite, il y a les 232 tarifs sectoriels appliqués non seulement au Canada, mais à tous les pays du monde. Ce sont les tarifs sur l’acier, l’aluminium, le bois d’œuvre et autres, et pour lesquels certains pays ont négocié un taux réduit. Le Canada ne l’a pas encore fait.

Ces tarifs touchent certains secteurs plus que d’autres. L’industrie du bois d’œuvre est ébranlée par ces tarifs, mais je crois comprendre que le taux tarifaire global pour le Canada se situe en moyenne autour de 5 %. Il est cependant beaucoup plus élevé dans certains secteurs que dans d’autres. Les répercussions sont donc ressenties de façon tout à fait différente d’une province à l’autre. Certaines provinces sont plus touchées que d’autres. Les secteurs ciblés du Québec sont plus touchés que ceux d’autres provinces, comme Terre-Neuve-et-Labrador. Nous sommes moins exposés aux tarifs américains sur les importations. La douleur ressentie varie d’un endroit à l’autre.

J’entends parler de temps à autre de différents producteurs d’acier et d’aluminium qui font encore des affaires aux États-Unis pour diverses raisons, notamment parce que les producteurs américains sont devenus cupides et ont augmenté leurs prix. Par conséquent, nous demeurons concurrentiels, mais cela dépend des différents produits.

Le président : Merci beaucoup.

Senator Wilson: I want to go back to the “chin up” comment. I see the Prime Minister has spoken to the president, and he will be going to Washington next week. Do you think we’re recovering from that “elbows up” moment to a new posture? What is your perspective on the current situation?

Ms. Blais: I think the Prime Minister is doing everything that he personally can to maintain contact under difficult circumstances. I don’t think we are recovering yet. With the president, you have to go there and come back and then say, “Okay, it went well.”

I welcome the fact that he will be going. I think contact is important. I really do believe that this will be solved at the top. There is no way around it. It will be around the draw, which is the FIFA World Cup that we’re cohosting with Mexico. How was this organized? We are cohosting, Mexico, Canada and the United States, in the year of the review of the USMCA. We should leverage this goodwill. These are occasions that matter. Hopefully, it will all be in good humour and good time, and maybe privately they’ll have honest conversations. I want to be hopeful, but we’ll have to wait to see how it goes.

Senator Wilson: We’re never supposed to have all our eggs in one basket, but we have most of our eggs in one basket, and I think members of the committee would probably agree that USMCA negotiations are the top priority, absolutely, no question. That being said, I’m interested in what your members might be doing to move some eggs into other baskets in terms of diversification.

Ms. Blais: Diversification is important and always has been important if, perhaps, neglected. I think it’s important for the Business Council of Canada and its members to lead the way, because they are bigger companies. Eighty per cent of Canada’s economy is small- and medium-sized companies. It’s not easy to start to export halfway around the world. It’s not impossible at all but just much more challenging.

The business council has been doing a great deal of work travelling around the world. Goldy Hyder is coming back now from the U.S., but he’s been in Asia regularly, as well as in Europe and across the world, and in India regularly in the past, establishing really strong business-to-business linkages for that very reason. The Business Council of Canada pushed for the Asia-Pacific strategy way before it was finally released because we feel that growth is in Asia and this is where we must go so our members are there.

Le sénateur Wilson : J’aimerais revenir au slogan « gardons la tête haute ». Le premier ministre a parlé au président. Il se rendra à Washington la semaine prochaine. Pensez-vous qu’il abandonne l’attitude « haut les coudes » pour adopter une nouvelle position? Quel est votre point de vue sur la situation actuelle?

Mme Blais : Je pense que le premier ministre fait tout ce qu’il peut pour maintenir le contact dans des circonstances difficiles. Je ne pense pas que nous nous rétablissions actuellement. Avec ce président, il faut y aller, revenir, puis dire : « Bon, tout s’est bien passé ».

Je suis heureuse qu’il y aille. Il est important de maintenir le contact. Je suis convaincue que les choses se régleront entre les dirigeants. Il n’y a pas d’autres moyens. Elles se régleront autour du tirage au sort, de la Coupe du monde de la FIFA que nous coorganisons avec le Mexique. Comment cela se passera-t-il? Le Mexique, le Canada et les États-Unis coorganisent la Coupe pendant l’année de la révision de l’ACEUM. Nous devrions tirer parti de cette bonne volonté. Ces types d’occasions comptent. J’espère que tout se passera avec bonne humeur et en temps opportun. Les dirigeants tiendront peut-être des conversations franches en privé. Je m’accroche à cet espoir, mais attendons de voir comment cela se déroulera.

Le sénateur Wilson : Nous ne devrions surtout pas mettre tous nos œufs dans le même panier, mais la plupart de nos œufs sont en fait dans un même panier. Je crois que les honorables sénateurs conviendront que, sans aucun doute, les négociations de l’ACEUM sont notre priorité absolue. Cela dit, j’aimerais savoir ce que les membres de votre conseil font pour transférer certains œufs dans d’autres paniers sur le plan de la diversification.

Mme Blais : La diversification est importante. Elle l’a toujours été, même si elle a souvent été négligée. Je pense qu’il est important que le Conseil canadien des affaires et ses membres montrent la voie, car leurs entreprises sont importantes. Les petites et moyennes entreprises soutiennent 80 % de l’économie canadienne. Il n’est pas facile de commencer à exporter à l’autre bout du monde. Ce n’est pas impossible, mais c’est beaucoup plus difficile.

Le Conseil canadien des affaires a sillonné le monde pour établir des relations avec d’autres entreprises. Mme Goldy Hyder revient des États-Unis. Avant cela, elle s’est rendue régulièrement en Asie ainsi qu’en Europe et ailleurs au monde. Elle est allée en Inde, où elle a établi des liens très solides avec des entreprises. Le Conseil canadien des affaires a exercé des pressions en faveur de la stratégie Asie-Pacifique bien avant qu’elle ne soit enfin lancée. Nous estimons que la croissance se déroule en Asie et qu’il est crucial que nos membres y soient présents.

Moving forward, one of the recommendations of the Business Council of Canada — and I will finish with this thought — is that there should be closer collaboration between government and the private sector so that we can put in place the kinds of activities and programs that could see big-corporation Canada helping small companies scale up and strategies that will help advance our smaller companies, but that can only if we work together.

Senator Coyle: Thank you to our witness. I appreciated your remarks and this premise that we can't just abandon our main partner here, and why would we want to? That's just not going to work. We have to grow the whole pie. In doing so, perhaps we'll have more trade with other countries.

I'm interested in all of your points, the three points that you made about the relationship and the future of CUSMA or USMCA, but I'd like to ask you to delve into your second point, which is modernizing the agreement in a way that it represents not only the economy we currently live in but, I imagine, also the new economy we are transitioning into it. Could you speak specifically about what we don't need anymore that's there and may be obsolete, given the change, and where you see us focusing?

Ms. Blais: About eight months ago, the position of the council was just renewal, that there's nothing to see here, let's renew it and everything is fine, because the idea of reopening it or adjusting it is dangerous.

Since we are now hearing from the Americans that they want to review it — and I'm not using the word “renegotiate,” I said “review” — then perhaps there will definitely be opportunities, not so much in deletion but in addition. I think obviously of AI, data centres and the sovereignty of personal data. We all have to come to terms with the challenges related to that. With everything now being digital, there are weaknesses in our power grids, for example, that cross the border, and we need to work together to protect that. That's a technology issue. You could use the review to strengthen some of those chapters.

However, there is a bit of a debate as to how far you can go, how much you can change, until it's no longer the same agreement and everyone has to go back to their parliament or congress or see if the president needs to seek fast track authority. We're hearing in the U.S. that they may want to not touch USMCA too deeply because there are a lot of technical provisions there that they're totally happy with and, instead, probably work with side annexes and agreements that would complement what we already have there. That would be the mechanism.

Le Conseil canadien des affaires — et je terminerai là-dessus — recommande que le gouvernement collabore plus étroitement avec le secteur privé pour mener les activités et les programmes qui permettraient aux grandes sociétés canadiennes d'aider les petites entreprises à prendre de l'expansion. Elles établiraient des stratégies qui aideraient nos petites entreprises à progresser. Cependant, nous n'y parviendrions qu'en travaillant ensemble.

La sénatrice Coyle : Je vous remercie pour votre témoignage. Je suis heureuse d'entendre vos observations et votre opinion selon laquelle nous ne pouvons pas abandonner notre principal partenaire. Pourquoi l'abandonner? Nous affaiblirions l'économie. Il faut faire croître tout le continent. Ce faisant, nous attirerons peut-être plus d'échanges commerciaux avec d'autres pays.

Vos trois recommandations sur les relations et l'avenir de l'ACEUM m'ont intéressée. Je vous demanderais cependant d'approfondir votre deuxième recommandation, qui consiste à moderniser cet accord non seulement pour l'économie actuelle, mais pour, j'imagine, la transition vers une nouvelle économie. Pourriez-vous nous dire exactement ce dont nous n'avons plus besoin, ce qui est peut-être désuet, et sur quoi vous pensez que nous devrions concentrer nos activités?

Mme Blais : Il y a environ huit mois, le conseil recommandait que le Canada se contente de renouveler cet accord. Nous craignons de le rouvrir et d'essayer de le modifier.

Comme les Américains nous disent maintenant qu'ils veulent le réviser — et je n'utilise pas le mot « renégocier » —, il y aura peut-être des possibilités non pas de supprimer des éléments, mais d'en ajouter. Je pense, évidemment, à l'intelligence artificielle, aux centres de données et à la souveraineté des données personnelles. Nous devons tous faire face aux défis que ces domaines nous posent. Par exemple, maintenant que tout est numérique, les réseaux électriques qui traversent la frontière sont devenus vulnérables, et nous devons collaborer pour les protéger. C'est une question de technologie. Au cours de cette révision, nous pourrions renforcer certains de ces chapitres.

Cependant, les gens se demandent jusqu'où cela pourrait aller, jusqu'à quel point on peut modifier l'accord avant qu'il ne soit plus le même et que chaque pays doive retourner devant son parlement ou son congrès, ou voir si le président doit demander une procédure accélérée. Aux États-Unis, nous entendons dire que le gouvernement ne veut pas trop toucher à l'ACEUM, parce qu'il est entièrement satisfait d'un grand nombre de dispositions techniques. Apparemment, il préfère établir des annexes et des accords parallèles qui complèteraient l'accord actuel. Il nous imposerait ce processus.

I'm not going into detail on the digital side. I'm just giving you a bit of an example, but it could be far deeper than that.

The Chair: Thank you very much.

Senator Woo: Thank you for your testimony.

I like the vision that the Business Council of Canada is advancing, that of deeper integration that allows secure access ultimately for greater North America competitiveness to export to world markets and, of course, secure supply for Canadian manufacturers and other businesses. But I have to say that vision really strikes me as quite fantastic. When you think about deals that Trump is either brokering or entering into, they're extortionate. They're all extortionate. I can't see a scenario where it wouldn't be extortion for us as well.

What I worry about is that we will settle for a deal that does give us secure access, does restore some of the difficulties we have in exporting to the U.S. market, but with reduced competitiveness for North America as a whole because that is the way America is going. America is not going to allow its competitiveness vis-à-vis the world to be undermined by Canada because Canada is part of the North American space.

There is a scenario in which we get secure access and we can do reasonably well, but essentially we're still a branch plant, maybe even more so. We're a supplier of raw materials, and we have high external tariffs on certain products. That's already happening. This means that the competition within North America is reduced, which means our companies will be less able to innovate because they don't have competition. Think about EVs. Ultimately, in the long-run, it's going to make us more dependent and less able to diversify. I'm sure your members have thought about this scenario, but can you engage me on that idea?

Ms. Blais: Absolutely, and I think your concerns are well founded in many ways. It was quite striking to see the president of the United States talk about Canada as a competitor and actually use that word in the context of the auto industry. That's a perfect example. He said that Canada can do parts but the U.S. wants to assemble, as if it's somehow a right of the United States to be the sole assembler of cars sold in the U.S. He was specific: Cars bought in the U.S. need to be made in the U.S. But he's forgetting that a lot of cars assembled in North America or in the U.S. are exported. Every single BMW X5 made in the world is made in Spartanburg, South Carolina. Yes, they sell a lot to Americans, but most of the production is sold abroad. That is thanks to the help of Mexico, Canada and the supply chain. I don't think we abandon continuing to try to get through to the Americans about what we mean to them in terms of making them

Je ne vais pas entrer dans les détails de l'aspect numérique. Je vous donne simplement un petit exemple, mais cela risque de s'avérer beaucoup plus complexe que cela.

Le président : Merci beaucoup.

Le sénateur Woo : Je vous remercie pour votre témoignage.

J'aime la vision du Conseil canadien des affaires. Elle présente une intégration plus poussée qui ouvrira un accès sûr à la compétitivité nord-américaine pour exporter vers les marchés mondiaux. Bien entendu, elle garantira un approvisionnement sûr aux fabricants canadiens et à d'autres entreprises. Je dois dire que cette vision me semble fantasmagorique. Toutes les ententes que Trump négocie ou conclut sont des tentatives d'extorsion. Je ne peux pas imaginer un scénario dans lequel il ne commettrait pas aussi de l'extorsion envers nous.

Ce qui m'inquiète, c'est que nous nous contenterions d'un accord qui nous donnerait un accès sûr et qui atténuerait certains de nos obstacles d'exportation vers le marché américain. Toutefois, compte tenu de la voie dans laquelle les États-Unis s'engagent, cela réduirait notre compétitivité dans l'ensemble de l'Amérique du Nord. Ils ne permettront pas au Canada de miner leur compétitivité dans le reste du monde, tout simplement parce qu'il se situe dans l'espace nord-américain.

Je vois un scénario dans lequel nous obtiendrons un accès sûr et nous nous en tirerons raisonnablement bien, mais nous demeurerons plus que jamais une succursale commerciale. Nous ne serons qu'un fournisseur de matières premières et nous subissons des tarifs élevés sur certains produits que nous importerons. Nous nous trouvons déjà dans cette situation. Ce scénario réduira la concurrence en Amérique du Nord. Nos entreprises innoveront moins, parce qu'elles ne feront face à aucune concurrence. Pensons un peu aux véhicules électriques. En fin de compte, à long terme, nous deviendrons plus dépendants et moins capables de diversifier nos activités. Je suis certain que vos membres ont réfléchi à ce scénario. Que pensez-vous de cela?

Mme Blais : Oui, je pense que vos préoccupations sont fondées à bien des égards. Il était assez frappant de voir le président des États-Unis parler du Canada comme d'un concurrent et utiliser ce mot dans le contexte de l'industrie automobile. C'est un exemple parfait. Il a dit que le Canada peut fabriquer des pièces, mais que les États-Unis veulent les assembler, comme s'il s'agissait en quelque sorte d'un droit, pour les États-Unis, d'être l'unique assembleur de voitures vendues aux États-Unis. Les voitures achetées aux États-Unis doivent être fabriquées aux États-Unis, mais il oublie que beaucoup de voitures assemblées en Amérique du Nord et aux États-Unis sont exportées. Chaque BMW X5 vendue dans le monde est fabriquée à Spartanburg, en Caroline du Sud. Oui, les Américains en achètent beaucoup, mais la plus grande partie de leur production se vend à l'étranger. Les Américains dépendent

competitive. I don't think we've found the way to do it effectively enough.

Senator, you served in Washington, and I spent a great deal of time with Republicans, because, in the southeastern United States, that's the majority. I can tell you that they understand the value of Canada. There's a lot of support, but everyone is navigating a really complex American political landscape. I'm criticized for it from time to time, but I remain optimistic. Things will not be the same, but they won't necessarily be bad. I think we have to hold on. It's just been eight months. Our relationship with the United States is decades and decades old. Eight months — yes, some fundamental changes. The article today in *The Globe and Mail* was quite striking regarding all the things that have changed, so let's not be naive. At the same time, I still believe there's a great deal of support for the vision the business council is putting forward. Our counterpart in the U.S., the Business Roundtable, believes the same thing, as does the U.S. chamber. We have a lot of allies. We have to hold steady without being naive.

[Translation]

Senator Gerba: Welcome back. I will continue with Senator Wilson's question. I understand that it was the Business Council of Canada that proposed the possibility of market diversification; is that correct?

Ms. Blais: We didn't come up with the idea, but we've always been very positive about it and have been talking about its advantages for several years, especially in the context of Asia.

Senator Gerba: So, in the 2025 budget, the government is presenting a target of doubling its exports outside the United States over the next year. Do you think that is realistic?

Ms. Blais: Thank you for the question. I believe that doubling current exports is not impossible. It is not impossible, but we will need to establish partnerships and programs to work with businesses. Canada's missions abroad alone will not succeed in opening up these markets. As I said, we are talking about the United States, which is protectionist. There are trends. It is difficult to penetrate certain markets, not because of tariffs, but because of non-tariff measures that make market access difficult.

For example, we are currently talking about a military industrial base partnership with Europe, but it is important to note that the certifications required to become a supplier to these delicate and sensitive supply chains take years to obtain. So, will

du Mexique, du Canada et de la chaîne d'approvisionnement. Je ne pense pas que nous devions renoncer à essayer de faire comprendre aux Américains dans quelle mesure leur compétitivité dépend de nous. À mon avis, nous n'avons pas trouvé la façon de le faire assez efficacement.

Monsieur le sénateur, vous avez servi à Washington, et j'ai passé beaucoup de temps avec des républicains parce que, dans le Sud-Est des États-Unis, ils sont en majorité. Je peux vous dire qu'ils comprennent la valeur du Canada. Nous y avons beaucoup de soutien, mais nous naviguons tous dans le paysage politique américain, qui est actuellement très complexe. On me critique de temps à autre, mais je reste optimiste. Les choses vont changer, mais pas nécessairement pour le pire. À mon avis, il faut attendre. Cette situation ne dure que depuis huit mois. Notre relation avec les États-Unis remonte à des décennies. Oui, ces huit mois ont vu des changements fondamentaux. L'article paru aujourd'hui dans le *Globe and Mail* décrivant tout ce qui a changé est affolant, ne soyons pas naïfs. D'un autre côté, je continue à croire que la vision proposée par le Conseil canadien des affaires jouit d'un grand appui. Notre homologue américain, la Business Roundtable, est du même avis, tout comme la Chambre de commerce des États-Unis. Faisons preuve de fermeté et non de naïveté.

[Français]

La sénatrice Gerba : Bienvenue encore une fois. En fait, je vais poursuivre avec la question du sénateur Wilson. Je crois comprendre que c'est le Conseil canadien des affaires qui a proposé la possibilité de la diversification des marchés; est-ce bien cela?

Mme Blais : On n'a pas inventé l'idée, mais on a toujours été très positifs et cela fait plusieurs années qu'on parle des avantages, surtout dans le contexte de l'Asie.

La sénatrice Gerba : Donc, dans le budget de 2025, le gouvernement présente un objectif de doubler ses exportations hors États-Unis au cours de la prochaine année. Pensez-vous que c'est réaliste?

Mme Blais : Merci pour la question. Je crois que doubler les exportations actuelles n'est pas impossible. Ce n'est pas impossible, mais il faudra établir un partenariat et des programmes pour travailler avec les entreprises. Ce ne sont pas simplement des missions du Canada à l'étranger qui vont réussir à ouvrir ces marchés. Je le disais, on parle des États-Unis, qui sont protectionnistes. Il y a des tendances. Il est difficile de pénétrer certains marchés, pas parce qu'il y a des tarifs, mais parce qu'il y a des mesures non tarifaires qui rendent l'accès aux marchés difficile.

Par exemple, on parle présentement d'un partenariat de la base industrielle militaire avec l'Europe, mais il faut savoir que les certifications requises pour devenir un fournisseur de ces chaînes d'approvisionnement délicates et sensibles prennent des années à

we be able to open all these doors, which are difficult to unlock, overnight? Consider the CETA that we concluded with the European Union several years ago: it has not even been ratified by all countries yet, but it is in place. It is disappointing because of the lack of appetite on the part of companies and the lack of capacity — I come back to this idea of SMEs, because it is very hard for them to export to markets that are difficult to access.

So, what are the programs and what are the methods? Sometimes you have to set ambitious goals to keep everything on track, but you have to work with the business community, and specifically with the members of the Business Council of Canada, because it's the big companies that will be able to help and involve the smaller ones.

Senator Gerba: Are there any priority markets, according to the Business Council of Canada? How important is the African continent to the Business Council of Canada?

Ms. Blais: That's a very good question. Indeed, we have focused a lot on Asia. However, we are beginning to explore opportunities in Africa. Our members come from all walks of life and all economic sectors. Within the Business Council of Canada, we currently have representatives abroad, particularly in Europe, Asia and Mexico. Wouldn't it make sense to have someone on the ground in Africa?

There is also the Middle East, where we want to try to explore certain opportunities. It's all about relationships; we need to build working relationships with companies. So yes, Africa is fertile ground to be explored, in my opinion, because it's a continent that is experiencing extraordinary growth.

Senator Hébert: Ms. Blais, it is a pleasure to see you again today. We knew each other in our previous life, and it is a great pleasure to work with you.

I would like to come back to the issue of diversification; more specifically, you said earlier that it is important for Canada to have a consistent and coherent position. In other words, we need to walk the walk. The international approach, the fact that we want to diversify, that we are going around internationally saying, "We want to develop new partnerships because our main partner is no longer as reliable as it used to be". . . The fact that you also mentioned Asia and our position with regard to China. . . I feel like Canada is walking a tightrope over a pond full of crocodiles and trying not to fall.

What approach should Canada take in this context, given what you said earlier about the need for a consistent approach?

obtenir. Alors, est-ce qu'on réussira à ouvrir toutes ces portes, qui sont quand même difficiles à déverrouiller, du jour au lendemain? On peut penser à l'AECG qu'on a conclu avec l'Union européenne depuis plusieurs années : il n'est même pas encore ratifié par tous les pays, mais il est en place. Il déçoit en raison du manque d'appétit de la part des compagnies et du manque de capacité — je reviens justement à cette idée des PME, car c'est très difficile pour elles d'exporter dans des marchés qui sont difficiles d'accès.

Donc, quels sont les programmes et quelles sont les méthodes? Parfois, il faut se donner des objectifs ambitieux pour que le tout suive, mais il faudra travailler avec le monde des affaires, et justement avec les membres du Conseil canadien des affaires, parce que ce sont les grandes entreprises qui vont pouvoir aider et faire participer les plus petites.

La sénatrice Gerba : Est-ce qu'il y aurait des marchés prioritaires, selon le Conseil canadien des affaires? Quelle place occupe le continent africain pour le Conseil canadien des affaires?

Mme Blais : C'est une très bonne question. Effectivement, on a beaucoup favorisé l'Asie. Cependant, pour l'Afrique, on commence à explorer les possibilités. Nos membres viennent de tous les milieux et de tous les secteurs économiques. Au sein du Conseil canadien des affaires, nous avons en ce moment des représentants à l'étranger, notamment en Europe, en Asie et au Mexique. Est-ce qu'il n'y aurait pas lieu d'avoir quelqu'un sur le terrain en Afrique?

Il y a aussi le Moyen-Orient, où on veut essayer d'explorer certaines ouvertures. Tout est dans le relationnel; il faut bâtir des relations de travail avec les entreprises. Alors oui, l'Afrique est un terrain à défricher, à mon avis, parce que c'est un continent qui est en voie de croissance extraordinaire.

La sénatrice Hébert : Madame Blais, c'est un plaisir de vous retrouver aujourd'hui. Nous nous sommes connues dans notre vie antérieure, et c'est un grand plaisir de travailler avec vous.

Je voudrais revenir sur la question de la diversification; plus particulièrement, vous avez dit plus tôt que c'est important pour le Canada d'avoir une position cohérente et constante. Autrement dit, il faut que les bottines suivent les babines. L'approche à l'international, le fait que l'on souhaite se diversifier, que l'on se promène à l'international en disant : « On veut développer de nouveaux partenariats parce que notre principal partenaire n'est plus fiable comme il l'était »... Le fait aussi que vous avez parlé de l'Asie et de notre position par rapport à la Chine... J'ai l'impression que le Canada marche sur un fil de fer au-dessus d'un étang rempli de crocodiles et il essaie de ne pas tomber.

Quelle approche le Canada devrait-il adopter dans ce contexte, par rapport à ce que vous avez dit plus tôt sur le fait qu'il faut une approche constante?

Ms. Blais: Thank you very much for your question, senator; I am also very pleased to see you again. You are also very familiar with the United States.

That's what we were saying: we need to expand, add, but not replace. We should have big ambitions. I think it's all in the tone, how we say it and how we approach it. We can't be criticized for wanting to diversify our markets and have other markets abroad; that's normal. The American President was in the Middle East in May, and he too went looking for investment. That's perfectly normal. We don't need to take these steps because we have difficulties with the United States; we should do it simply because it's a good idea to have markets on a global scale. What's more, as the Prime Minister said, we are a country that has what people want.

I have the honour of sitting on the board of directors of Invest in Canada. I am not speaking on their behalf today, but I do have experience in this area as well. I can tell you that our relationship with the United States, our access to their market and what we have been projecting for several decades has been an indispensable asset in attracting investment. Why? Because we do things together, which we then export abroad. Today, I think that leaders and business people around the world are asking themselves the following question: What does the future hold for the North American continent?

I reject the temptation to say that we are an alternative to the Americans; let's be careful. Many Canadian companies depend on American supply chains and work closely with American partners who have customers in the United States; we don't want to undermine what works. It still works today, eight years after President Trump arrived at the White House.

We must understand that Canada's strength has been partly due to its partnership with the United States; we must therefore resolve this issue first, and we will be stronger in the pursuit of our diversification goals. I sincerely believe this.

[English]

Senator Ataullahjan: My colleague just asked a question about diversification, so I've changed the question I was going to ask you. This morning, I had a senator from Uzbekistan and their ambassador to Canada in my office, and they indicated that Central Asia is very keen to do business with Canada. Now that we're looking for new markets, do you feel that's a region we have ignored? Reading between the lines, he indicated that they really wanted Canadian companies because of what Canada stands for.

Ms. Blais: That's interesting and very good. We should play on all fronts. With those who are really happy to work with us because we're not the United States, let's go ahead. We don't

Mme Blais : Merci beaucoup pour votre question, madame la sénatrice; je suis très heureuse de vous retrouver aussi. Vous connaissez également très bien les États-Unis.

C'est ce qu'on disait : il faut amplifier, ajouter, mais pas remplacer. On devrait avoir de grandes ambitions. Je pense que tout est dans le ton, comment on le dit et comment on l'approche. On ne peut pas nous reprocher de vouloir diversifier nos marchés et d'avoir d'autres marchés à l'étranger; c'est normal. Le président américain était au Moyen-Orient au mois de mai, lui aussi est allé chercher des investissements. C'est tout à fait normal. On n'a pas besoin de poser ces gestes parce qu'on a des difficultés avec les États-Unis; on devrait le faire juste parce que c'est une bonne idée d'avoir des marchés à l'échelle mondiale. De plus, nous sommes un pays, comme le premier ministre l'a dit, qui a ce que les gens veulent.

J'ai l'honneur de siéger au conseil d'administration d'Investir au Canada. Je ne parle pas aujourd'hui en leur nom, mais j'ai quand même l'expérience de ce travail aussi. Je peux vous dire que la relation qu'on a avec les États-Unis, l'accès à leur marché et ce qu'on a projeté pendant plusieurs décennies a été un atout indispensable pour attirer des investissements. Pourquoi? Parce qu'on fait des choses ensemble, qu'on exporte ensuite à l'étranger. Aujourd'hui, je pense que les dirigeants et les gens d'affaires de la planète se posent la question suivante : quel avenir y a-t-il pour le continent nord-américain?

Je rejette la tentation de dire que nous sommes une alternative aux Américains; faisons attention. Beaucoup d'entreprises canadiennes dépendent des chaînes d'approvisionnement américaines et travaillent étroitement avec des partenaires américains qui ont des clients aux États-Unis; on ne veut pas fragiliser ce qui fonctionne. Cela fonctionne encore aujourd'hui, huit ans après l'arrivée du président Trump à la Maison-Blanche.

Il faut comprendre que la force du Canada a été en partie son partenariat avec les États-Unis; on doit donc régler cette question en premier et on sera plus forts dans nos objectifs de diversification. Je le crois sincèrement.

[Traduction]

La sénatrice Ataullahjan : Mon collègue vient de poser une question sur la diversification, alors j'ai changé la question que je voulais vous poser. Ce matin, j'ai reçu, à mon bureau, un sénateur de l'Ouzbékistan et son ambassadeur au Canada, qui m'ont dit que l'Asie centrale désire beaucoup faire des affaires avec le Canada. Maintenant que nous cherchons de nouveaux marchés, estimez-vous que c'est une région que nous avons ignorée? Si je lis entre les lignes, ces messieurs ont indiqué que leur pays voulait attirer des entreprises canadiennes à cause des valeurs que le Canada représente.

Mme Blais : C'est intéressant et c'est excellent. Nous devons jouer sur tous les fronts. Associons-nous aux nations qui sont vraiment heureuses de travailler avec nous parce que nous ne

need to define or restrict ourselves. We are what people see. But I hear the other side from investors and Canadian companies that are not able to secure investments because of the uncertainty happening now with the United States. There's a little bit of everything happening at the same time. We have to use finesse and be astute about it. There are regions of the world that really do see Canada as a great partner. We have a lot of things to offer. We have the rule of law, which the Prime Minister and many governments in succession have said. So, sure. But then what? Do we take a mission over to the region? Do we look at what the potentials are? Absolutely, 100%.

Senator Ataullahjan: Canada has consistently had a trade deficit with Mexico. Looking at the current atmosphere, I see it as an opportunity for Canada and Mexico to increase bilateral trade. In which key sectors could we increase our trade?

Ms. Blais: Thank you for that question.

I wrote a report for the Business Council of Canada three years ago that was called *Primed for Growth*, and it was very much about the bilateral relationship between Canada and Mexico and that it had been neglected within the North American agreement — that we had focused too much on the United States to the detriment of the potential of Mexico. Mexico is a growing economy, and we could work closely together. We have a lot of companies there. Goldy Hyder of the Business Council of Canada has been in Mexico five times this year. We have invested in this relationship with the Mexicans over the past five years. Senator, you were there recently as well.

The areas are actually quite strong on AI and on technology. They've been at the forefront of that. We don't really think about that, but they are. When it comes to advanced manufacturing, they're getting better and better. We have a lot of Canadian companies there. Martinrea and others are operating there. We need to look at advanced manufacturing and what we can do better with mobility. We have a great seasonal workers program with Mexico. It's been running well for many years. We should continue it.

However, we need better infrastructure for trade right now. We don't have the infrastructure to expand our goods exchange — ports and roads. We have to look at how we can work together to modernize that infrastructure.

The last point I want to end on is that Canadians are great investors in Mexico — in the energy sector, the automotive sector and other manufacturing sectors. What we have not seen is investments from Mexican companies that are becoming bigger

sommes pas les États-Unis. Nous n'avons pas besoin de nous définir ou de nous retenir. Les gens voient qui nous sommes. Mais j'entends l'autre son de cloche des investisseurs et des entreprises canadiennes qui n'obtiennent pas d'investissements à cause de l'incertitude de nos relations avec les États-Unis. Tout se passe en même temps. Nous devons agir avec subtilité et discernement. Certaines régions du monde considèrent le Canada comme un excellent partenaire. Nous avons beaucoup à offrir. Nous avons la primauté du droit, comme le premier ministre et de nombreux gouvernements successifs l'ont dit. C'est excellent, mais qu'allons-nous faire? Allons-nous installer une mission diplomatique dans la région? Devrions-nous examiner ces possibilités? Oui, tout à fait.

La sénatrice Ataullahjan : Le Canada a toujours enregistré un déficit commercial avec le Mexique. Compte tenu de l'atmosphère actuelle, j'y vois une occasion pour le Canada et le Mexique d'accroître leurs échanges bilatéraux. Dans quels secteurs clés pourrions-nous accroître ces échanges?

Mme Blais : Je vous remercie pour cette question.

Il y a trois ans, j'ai rédigé un rapport pour le Conseil canadien des affaires qui s'intitulait *Prêts pour la croissance*. Il portait principalement sur les relations bilatérales entre le Canada et le Mexique, qui avaient été négligées dans l'accord nord-américain. Nous avons mis trop d'accent sur le potentiel des États-Unis au détriment de celui du Mexique. Le Mexique est une économie en croissance. Nous pourrions collaborer étroitement avec ce pays. Un grand nombre de nos entreprises y sont déjà installées. Mme Goldy Hyder, du Conseil canadien des affaires, s'est rendue cinq fois au Mexique cette année. Au cours de ces cinq dernières années, nous nous sommes concentrés sur cette relation. Monsieur le sénateur, vous y étiez, vous aussi, il n'y a pas longtemps.

Le Mexique est très fort dans les domaines de l'intelligence artificielle et de la technologie. En fait, il y a joué un rôle de premier plan. Nous n'y pensons pas vraiment, mais c'est vrai. Il progresse toujours plus dans la fabrication de pointe. On y trouve beaucoup d'entreprises canadiennes. La société Martinrea et d'autres y sont très actives. Nous devrions examiner la fabrication de pointe pour y améliorer la mobilité. Nous avons un excellent programme de travailleurs saisonniers avec le Mexique depuis de nombreuses années. Nous devrions poursuivre dans cette direction.

Cependant, nous avons besoin dès maintenant de meilleures infrastructures commerciales. Nous n'avons pas les infrastructures nécessaires, les ports et les routes, pour élargir nos échanges de marchandises. Nous devons trouver des moyens de collaborer pour moderniser ces infrastructures.

En terminant, je tiens à souligner que les Canadiens investissent beaucoup au Mexique dans les secteurs de l'énergie et de l'automobile ainsi que dans d'autres secteurs manufacturiers. Cependant, le Canada ne voit pas

and bigger by the day into Canada. We mention that to them all the time. We want to have a good relationship, and it has to be balanced.

The Chair: Thank you. Time has expired, Ms. Blais. We might want to mention that in the second panel when we have the Mexican Undersecretary for North America.

Senator MacDonald: Thank you. It's great to have you here, Ms. Blais.

I concur with your assessment on how to approach this — low key, turn the temperature down, work behind the scenes — but it didn't work out that way. We know the president is a mercurial character, but it hasn't stopped Japan, South Korea, the EU, the Philippines, Indonesia, Thailand or Viet Nam — any such countries — from cutting a deal. The more deals he cuts with other countries while we're sitting by, watching — what impacts do you think that has on whatever leverage we have? How do you think it would impact our negotiations when we finally sit down and deal with our issues?

Ms. Blais: May I be frank, senator?

Senator MacDonald: Yes, please.

Ms. Blais: I think we missed our window. I really do. My Republican counterparts I speak to agree. I think we had a window early on, and we came with specifics. For reasons that were understandable and have been mentioned, we didn't want to fall into the trap of Donald Trump, but all we had to do was announce something big and worry about the details later. This is what everyone else has done. They're still haggling on all the details — EU, Japan and everyone — no one knows what they agreed to, but they announced something, and everybody felt better, and he moved on. This is maybe my cue to stop talking. It is my understanding that we went at it the way we always used to, with very specific negotiations, very pragmatic, facts here and there, and this is Point A and a comma here — the old-fashioned way. I'm told that's not where they were. They wanted something bigger. So then we lost the window. Then they signed deals with others that understood how to navigate. It's telling to me that the EU, with 27 member states with which it had to check in, was able to come to a deal and we weren't. So I think that's true. We're just now trying to catch up.

d'investissements venant d'entreprises mexicaines qui veulent s'agrandir chez nous. Nous leur en parlons tout le temps. Nous voulons entretenir de bonnes relations, mais il faut qu'elles soient équilibrées.

Le président : Merci. Votre temps est écoulé, madame Blais. Il sera peut-être bon de mentionner ce fait à notre deuxième groupe de témoins, qui comprendra le sous-secrétaire d'État mexicain pour l'Amérique du Nord.

Le sénateur MacDonald : Merci. Nous sommes heureux de vous accueillir, madame Blais.

Je partage votre avis sur la manière d'aborder cette question : rester discrets, calmer les esprits, travailler en coulisses. Malheureusement, les choses ne se sont pas déroulées ainsi. Nous savons que le président est un personnage mercuriel, mais cela n'a pas empêché le Japon, la Corée du Sud, l'Union européenne, les Philippines, l'Indonésie, la Thaïlande et le Vietnam de conclure un accord. Il conclut des ententes avec de nombreux autres pays pendant que nous restons les bras croisés à regarder. Selon vous, quel effet cela aura-t-il sur notre pouvoir de négociation? Comment pensez-vous que cela influera sur nos négociations quand nous nous assoirons enfin à la table pour discuter de nos problèmes?

Mme Blais : Puis-je vous répondre avec franchise, monsieur le sénateur?

Le sénateur MacDonald : Oui, je vous prie.

Mme Blais : Je pense que nous avons manqué notre coup. Mes homologues républicains sont d'accord avec moi. Je pense que nous avons une bonne occasion de réussir au début, mais nous avons commencé par présenter des détails. Pour des raisons tout à fait compréhensibles, nous ne voulions pas tomber dans le piège de Donald Trump. Cependant, il nous aurait suffi d'annoncer quelque chose d'important et de nous soucier des détails plus tard. C'est ce que les autres dirigeants ont fait. L'Union européenne, le Japon et les autres négocient encore les détails. Personne ne sait sur quoi ils se sont mis d'accord, mais ils ont annoncé quelque chose, et tout le monde s'est senti mieux, et le président est passé à autre chose. Vous me signalez probablement que mon temps de parole est écoulé. Je crois comprendre que nous avons procédé comme nous l'avions toujours fait, avec des négociations très précises, très pragmatiques, des faits ici et là, plaçant ceci devant le point A avec une virgule ici — bref, des négociations à l'ancienne. On m'a dit que nous n'en étions pas arrivés à ce point. Nous voulions obtenir de plus grandes concessions, alors nous avons raté l'occasion. Ensuite, nous avons signé des ententes avec d'autres dirigeants qui savaient négocier. Il est révélateur que l'Union européenne, qui comprend 27 États membres avec lesquels elle devait se concerter, ait réussi à conclure un accord, alors que nous n'y sommes pas parvenus. Je pense donc que c'est vrai, nous essayons de rattraper le temps perdu.

I personally think there is a cost to — an early bad deal is not a good idea, clearly, but I think a lot of goodwill was lost with our methods. That's just not a good place to be, I don't think, as we prepare for USMCA review. I would have preferred more. We'll see what happens next week in D.C. It's never too late with this president. There's always a way back. But the sooner we come back and we change the tone and the approach, the better. We'll get somewhere without committing or caving but getting people in a better frame of mind —

The Chair: Thank you very much. We've run overtime on your segment, but maybe we can get something going in the second round. There are a few senators who will have to work hard on that.

Senator Adler: I'm just wondering about the business of "elbows up" being perceived by some people as hyper-aggressive as a campaign sales pitch. When I look at Mamdani, the incoming mayor of New York, the stuff he was doing during the campaign but especially when he won the election — the stuff he was doing directly in the face of Donald Trump, which was essentially treating him like public enemy number one — if we're looking for animal analogies, Mamdani was a ferocious lion and this "elbows up" business is like a hamster. Days after Mamdani did his PR, he's in Trump's office, and Trump was literally holding his hand and having a bromance with him. You said earlier, and I agree with much of it, that this essentially gets settled by people at the top, so if Mamdani was doing what he was doing, then the idea that Carney can't do a deal with Donald Trump — help me with that, because I'm failing to understand how a little bit of an elbows-up sales pitch is making any difference at all here.

Ms. Blais: It's really interesting. You have to study these situations to understand how to approach the characters.

Essentially, what I'm told when I'm in D.C. by senior Republicans close to the White House is that they understood the Prime Minister had to run a campaign that was anti-Trump because that was sentiment in Canada. They get it and understand it, but the campaign's over. It's the pivot that wasn't completed, in my view. There were attempts to complete it. There was the G7 moment. The first meeting went well when the Prime Minister went down for the first time in May. Whenever they're together, it goes well, but I do believe that the Prime Minister didn't have the full political room when he came home to be — I just know the kind of reactions I get or even that the business council gets for talking the way I'm talking with you today from some Canadians who get really upset with me. I don't think the Prime Minister had a great deal of room to really start a bromance with the president of the United States. Mamdani found a way, but is it going to work? Is it going to last? It's a bit fresh. We'll see. What Mamdani did is say, "Here

Personnellement, je pense qu'il y a un coût à cela — il n'est pas judicieux de conclure rapidement une mauvaise entente, mais je crois qu'une grande partie de la bonne volonté s'est évaporée à cause de notre façon de négocier. À mon avis, nous ne sommes pas en bonne position pour participer à la révision de l'ACEUM. J'aurais préféré que nous soyons mieux placés. Nous verrons ce qui se passera la semaine prochaine à Washington. Il n'est jamais trop tard, avec ce président. Il y a toujours moyen de revenir en arrière. Mais plus tôt nous reviendrons et changerons de ton et d'approche, mieux ce sera. Nous obtiendrons des résultats sans nous engager ni céder, mais simplement en mettant les gens dans de meilleures dispositions...

Le président : Merci beaucoup. Nous avons dépassé le temps qui vous était alloué, mais nous pourrions peut-être revenir à ce sujet au deuxième tour. Quelques sénateurs devront s'efforcer d'y revenir.

Le sénateur Adler : Je me demande pourquoi les gens trouvent notre slogan « haut les coudes » extrêmement agressif. Regardez M. Mamdani, le nouveau maire de New York, et tout ce qu'il a dit pendant sa campagne, et pire encore après avoir remporté l'élection. Il insultait Donald Trump en plein visage. Il le traitait comme l'ennemi public numéro un. Pour établir une analogie avec le monde animal, je dirais que M. Mamdani se comportait comme un lion féroce, et que notre slogan « haut les coudes » ressemblait plutôt à un hamster. Quelques jours après ce coup de publicité, M. Mamdani s'est retrouvé dans le bureau de Trump, qui serrait sa main dans les siennes et le traitait comme un frère. Je suis d'accord avec une bonne partie de ce que vous nous dites. Vous avez dit qu'essentiellement, les problèmes se règlent entre dirigeants. Si l'attitude agressive de M. Mamdani lui a réussi, alors pourquoi M. Carney ne pourrait-il pas conclure une entente avec Donald Trump? Je ne comprends pas comment un petit coup « haut les coudes » l'en empêcherait.

Mme Blais : C'est très intéressant. Il faut étudier ces situations pour comprendre comment aborder les personnages.

Essentiellement, quand j'étais à Washington, les républicains haut placés de la Maison-Blanche m'ont dit qu'ils comprenaient que le premier ministre doit mener une campagne anti-Trump pour respecter l'opinion des Canadiens. Ils comprennent cela, mais la campagne est terminée. À mon avis, il ne s'est pas retourné complètement. Il a tenté de le faire, par exemple au G7. La première rencontre s'est bien déroulée quand le premier ministre y est allé la première fois en mai. Quand ils sont ensemble, tout va bien. Je crois cependant qu'en rentrant au pays, le premier ministre n'a pas eu la marge de manœuvre politique nécessaire pour être... J'ai observé le genre de réactions qu'ont certains Canadiens face à moi, ou même face au Conseil canadien des affaires, quand nous parlons comme je vous parle aujourd'hui. Je ne pense pas que le premier ministre ait eu beaucoup de marge de manœuvre pour nouer une amitié fraternelle avec le président des États-Unis. M. Mamdani a trouvé une façon de le faire, mais cette amitié va-t-elle durer?

are the things that I agree with you on. Let's work together." The president likes that.

But I will add one thing. The president of the United States — hopefully he's not listening — understands that he's in a different place now, at eight months into his mandate, than where he was, and there are political advantages to him dealing with Mamdani the way he did. We may not have such an advantage. On the other hand, Canada has a great deal of goodwill in the United States. Few are the people who want to stick it to Canada.

The Chair: Thank you.

Senator Al Zaibak: Contrary to the earlier statement and characterization, I do not recall ever hearing our Prime Minister describing President Trump as being unreliable. I believe he remains consistently respectful to President Trump, and instead, in my view, he bent backward to maintain a friendly relationship. I stand to be corrected.

Beyond CUSMA, I'm wondering whether there is any more comprehensive framework that transcends CUSMA and provides a win-win situation for Canada and the U.S. without undermining our sovereignty. You mentioned a few aspects that went beyond CUSMA, but don't we need something more comprehensive that transcends that?

Ms. Blais: Thank you, senator.

I agree with the first part of what you said. I agree the Prime Minister has done a lot to develop a good rapport and a good relationship with the president. He has personally treated him with respect, and I wouldn't want to say otherwise. It is my understanding that as a government in general, as well as Canadians and the media, we have said that the United States was no longer a reliable partner. I think that has been said, but it wasn't specific to Donald Trump himself. I think I just want to make sure I'm clear on what I've said. But I agree that there has been a lot of effort, and those efforts continue and should continue. I have great faith in the Prime Minister's ability to succeed. In my view, there is urgency as opposed to not urgency in this area.

I agree with your second point and the Business Council of Canada agrees that we should be ambitious about our continental partnerships, and I include Mexico in this because what happens in Mexico has an impact in Canada. We are already the world's most competitive trading block, but we are at risk of letting that fall if we don't continue to nourish it. You don't nourish by keeping the status quo. You nourish by growing. You nourish by looking at all the shared elements, whether it's border management, security, cybersecurity partnerships — as I was mentioning earlier, one partner getting hit impacts another partner — or aviation, all these things. We live in a very integrated world. We should be ambitious and we should work

Elle est toute nouvelle. On verra bien. M. Mamdani lui a dit : « Voici les enjeux sur lesquels je suis d'accord avec vous. Travaillons ensemble ». Le président aime ce genre d'approche.

Je vais cependant ajouter une chose. Le président des États-Unis — j'espère qu'il ne m'écoute pas — comprend que, huit mois après le début de son mandat, sa situation a changé. Il comprend quels avantages il retire en traitant ainsi avec M. Mamdani. Nous ne jouissons probablement pas de cet avantage. Par contre, le Canada jouit d'une grande cote de popularité aux États-Unis. Rares sont les Américains qui veulent s'en prendre au Canada.

Le président : Merci.

Le sénateur Al Zaibak : Contrairement à ce que nous avons dit tout à l'heure, je ne me souviens pas d'avoir entendu le premier ministre affirmer que le président Trump est peu fiable. Je crois qu'il respecte le président Trump et, à mon avis, il a plutôt fait des pieds et des mains pour entretenir une relation amicale. Corrigez-moi si je me trompe.

Je me demande s'il existe un cadre plus complet qui transcende l'ACEUM et qui permette au Canada et aux États-Unis d'en sortir tous deux gagnants sans miner notre souveraineté. Vous avez mentionné quelques aspects qui vont au-delà de l'ACEUM, mais n'avons-nous pas besoin d'un accord plus complet qui transcende cela?

Mme Blais : Merci, monsieur le sénateur.

Je suis d'accord sur la première partie de votre observation. Je conviens que le premier ministre a fait beaucoup d'efforts pour établir de bonnes relations avec le président. Il l'a traité avec respect, je ne peux pas dire le contraire. Je crois que le gouvernement en général ainsi que les Canadiens et les médias ont dit que les États-Unis n'étaient plus un partenaire fiable. Nous avons entendu cela, mais cela ne visait pas Donald Trump lui-même. Je tiens à ce que l'on comprenne bien ce que j'ai dit. Mais je suis d'accord, on a déployé beaucoup d'efforts. J'ai une grande confiance dans la capacité du premier ministre à réussir. À mon avis, il faut agir de toute urgence pour cela.

Je suis d'accord avec votre deuxième observation. Selon le Conseil canadien des affaires, nous devrions poursuivre ambitieusement nos partenariats continentaux. J'y inclue le Mexique, parce que ce qui se passe au Mexique a des répercussions sur le Canada. Nous formons déjà le bloc commercial le plus concurrentiel au monde, mais nous risquons de perdre cette position si nous ne l'alimentons pas. Pour cela, nous ne pouvons pas maintenir le statu quo. Nous devons alimenter ce partenariat. Nous devons examiner tous nos éléments communs, qu'il s'agisse de la gestion des frontières, de la sécurité, des partenariats en matière de cybersécurité, de l'aviation, etc. Comme je l'ai dit tout à l'heure, l'attaque que

together. Certainly, from the Business Council of Canada and our counterparts in Mexico and in the United States, the vision is to be bolder, more ambitious and do more together.

The Chair: Thank you very much.

I'm going to ask a quick question. I think it follows well on Senator Al Zaibak's question. Ms. Blais, during 9/11, you and I were in the embassy when the planes hit. We all had to take action as Canada. We came up with proposals. We developed a ground game all over the United States of reassurance on the security side, a willingness to keep trade flowing and correcting some misinformation that was out there. That was mainly your job. Are we doing everything we can now on the ground? I was in Halifax at the security forum this past weekend, and I talked to a number of U.S. senators. I had my fact sheets with me, or in my head, in terms of Canada being the number one customer and source of income for all of their states, basically. They knew that. But are we getting the messages across that we want to get across in terms of our operations?

Ms. Blais: Thank you, senator. Certainly, I remember that period clearly. We were very successful. There was the terrorist that tried to cross the border, and everyone was so on edge, and we were successful at that time in managing all of those things. You can never underestimate the Americans' will to secure their borders and themselves. It is fundamental. Now the issue has to do with China. They feel with COVID that they are now vulnerable on health supply chains and chips and so on and so forth.

In terms of Canada in this context, I might get in trouble again for this, but we have a great network of offices throughout the U.S. and consulates throughout all the important regions. We've got great people on the ground. Some of them are Americans working for our consulates who believe in the relationship. I think that Trump won, and with Biden, there was whiplash, and I'm not sure that we were as effective in the last seven years in our advocacy. It was really difficult to navigate January 6 and Congress's positioning on that and how we engaged with those members of congress. I have a different vision than some of my colleagues on that. I think we engage, engage, engage, even if we don't like what we're hearing.

Having said that, I think your impression is right. Most senators and congressmen that I interact with understand the importance of Canada and have a great deal of goodwill vis-à-vis

subit un partenaire se répercute sur l'autre partenaire. Nous vivons dans un monde très intégré. Nous devrions faire preuve d'ambition et travailler ensemble. Le Conseil canadien des affaires et ses homologues mexicains et américains poursuivent une vision plus audacieuse, plus ambitieuse et plus collaboratrice.

Le président : Merci beaucoup.

Je vais vous poser une question rapide. Je crois qu'elle fait suite à la question du sénateur Al Zaibak. Madame Blais, lors des événements du 11 septembre, vous et moi étions à l'ambassade quand les avions ont frappé les tours. Nous avons tous dû agir au nom du Canada. Nous avons formulé des propositions. Nous avons lancé une campagne sur le terrain dans tous les États-Unis afin de les rassurer sur le plan de la sécurité, de montrer notre volonté de maintenir les échanges commerciaux et de corriger certains renseignements erronés qui circulaient. C'était principalement votre travail. Faisons-nous maintenant sur le terrain tout ce qu'il est possible de faire? Ce week-end, j'ai assisté au forum sur la sécurité à Halifax, et j'ai parlé à plusieurs sénateurs américains. Je savais que le Canada était le principal client et la principale source de revenus de leurs États, et ils en étaient conscients. Cependant, transmettons-nous le bon message sur nos activités?

Mme Blais : Merci, monsieur le sénateur. Je me souviens très bien de cette période. Nous avons bien réussi à faire ce qu'il fallait. Un terroriste a essayé de traverser la frontière, et tout le monde était à fleur de peau, et nous avons réussi à gérer cette crise. On ne sous-estime jamais la volonté qu'ont les Américains de sécuriser leurs frontières et d'assurer leur propre sécurité. C'est fondamental. Ils se protègent maintenant de la Chine. Ils se sentent vulnérables depuis la COVID-19, notamment face aux chaînes d'approvisionnement de produits de santé, de microcircuits intégrés et autres.

Dans ce même contexte — et je vais peut-être me trouver dans le pétrin une fois de plus —, le Canada maintient un excellent réseau de bureaux partout aux États-Unis et des consulats dans toutes les régions importantes. Nous avons des gens formidables sur le terrain. Certains d'entre eux sont des Américains qui travaillent pour nos consulats et qui croient en cette relation. Je pense que, quand Trump a remporté les élections, il y a eu un retour de bâton avec Biden, et je ne suis pas sûre que nous l'ayons défendu aussi efficacement au cours de ces sept dernières années. Il a été très difficile de gérer la situation du 6 janvier, la position du Congrès à ce sujet et la manière dont nous avons collaboré avec les membres du Congrès. Mon point de vue est différent de celui de certains de mes collègues à cet égard. Je pense que nous devons absolument nous engager, même si nous n'aimons pas ce que nous entendons.

Cela dit, je crois bien que vous avez raison. La plupart des sénateurs et des membres du Congrès avec qui je discute comprennent l'importance du Canada et manifestent une volonté

our country and are worried about the state of the relationship today and are saddened by it.

The Chair: Thank you very much.

We have about six minutes. We have six senators in round two. What I'm going to suggest, if you agree, colleagues, is that you all put your questions forward in about 30 seconds or less. We'll do that all in one batch, and because Ms. Blais is such a seasoned diplomat and knows how to do these things, she will then respond to all of your concerns.

[Translation]

Senator Gerba: You mentioned the possible reopening, renegotiation or revision of CUSMA. We need to establish priorities. According to the members of the Business Council of Canada, what are the priorities Canada should focus on?

Senator Hébert: On a scale of 0 to 10, how confident are you that we will get through this, with 10 being "very confident"?

[English]

Senator Wilson: I'd like to build on the infrastructure comment that you made earlier in terms of trade with Mexico. What do you see as the biggest infrastructure priorities?

Senator MacDonald: When we get to negotiating our final trade deal and we get to CUSMA in 2026, do you think there is a chance that the Americans will put an end to CUSMA and we will have to negotiate a bilateral deal with the U.S., a bilateral deal with Mexico, and the U.S. will instead also negotiate two bilateral deals?

Senator Al Zaibak: I'm referring to your statement earlier that we might have missed the window of opportunity with the U.S. I'm wondering whether we have missed the window of opportunity with Africa and with the Middle East. Why are we still considering or questioning the viability of setting up offices in Africa and the Middle East?

The Chair: Thank you. Most of those questions are related. Ms. Blais, please go ahead.

[Translation]

Ms. Blais: One of the priorities I haven't mentioned yet is the External Advisory Committee on Regulatory Competitiveness; we're promoting the idea that business people should be part of this kind of committee. This is somewhat similar to what we were saying: We need to build more bridges between the business sector and the government sector.

très positive à son égard. Ils s'inquiètent et s'attristent de l'état actuel de nos relations.

Le président : Merci beaucoup.

Il nous reste environ six minutes. Nous avons six sénateurs au deuxième tour. Si vous êtes d'accord, chers collègues, je propose que vous posiez vos questions en 30 secondes ou moins. Nous entendrons d'abord toutes les questions, et, comme Mme Blais est une diplomate chevronnée, elle saura répondre à toutes vos préoccupations.

[Français]

La sénatrice Gerba : Vous avez évoqué la réouverture, la renégociation ou la révision possible de l'ACEUM. Il faudrait qu'on établisse des priorités. Selon les membres du Conseil canadien des affaires, quelles sont les priorités sur lesquelles le Canada devrait se concentrer?

La sénatrice Hébert : Sur une échelle de 0 à 10, quel est votre niveau de confiance sur le fait que l'on va s'en sortir, le chiffre 10 étant « très confiante »?

[Traduction]

Le sénateur Wilson : J'aimerais revenir sur le commentaire que vous avez fait au sujet des infrastructures et des échanges commerciaux avec le Mexique. Selon vous, quelles sont les plus grandes priorités en matière d'infrastructures?

Le sénateur MacDonald : Quand nous négocierons notre accord commercial final et que nous réviserons l'ACEUM en 2026, pensez-vous qu'il est possible que les Américains mettent fin à cet accord et que nous devions négocier un accord bilatéral avec les États-Unis et un accord bilatéral avec le Mexique? Pensez-vous que les États-Unis négocieront eux aussi deux accords bilatéraux?

Le sénateur Al Zaibak : Je fais référence à ce que vous avez dit quant au fait que nous avons peut-être manqué l'occasion de conclure une entente avec les États-Unis. Je me demande si nous ne l'avons pas manqué aussi avec l'Afrique et le Moyen-Orient. Pourquoi sommes-nous encore en train d'examiner ou de remettre en question la viabilité de l'établissement de bureaux en Afrique et au Moyen-Orient?

Le président : Merci. La plupart de ces questions sont liées. Madame Blais, vous avez la parole.

[Français]

Mme Blais : Une des priorités que je n'ai pas encore évoquées, c'est qu'il y a le Comité consultatif externe sur la compétitivité; on met de l'avant le fait que des gens d'affaires devraient faire partie de ce genre de comité. Cela revient un peu à ce qu'on disait : il faut construire plus de ponts entre le secteur des affaires et le secteur gouvernemental.

Governments negotiate agreements, but businesses implement them. There needs to be more regular contact in this regard.

I would rate our chances as a nine on the scale.

[English]

I think they will want to keep all the meat that's in USMCA that they like. I don't see them tearing it apart, but I do think it is possible. We don't want that at the Business Council of Canada. In fact, I said the opposite in my remarks. It is not out of the question that they will negotiate bilaterally, but it will be under the umbrella. Mexico does not wish that either. You might hear differently, but I doubt it. We all want to stay together, but we might have to see.

In terms of infrastructure: ports, ports, ports, better port connections. It's not just the infrastructure of the ports; it's the ships. With railway, we're lucky now because it's a Canadian company that is tying all three countries together, CPKC. We need to make sure that we support their work to connect the country.

In terms of the Middle East and Africa, we have to get on it as fast as possible. The world is a big place with a lot of opportunities.

[Translation]

The Chair: Thank you very much, Ms. Blais, that was quite a feat.

[English]

Thank you very much on behalf of the committee. These are important issues. We will be coming back to this subject time and again, and I'm sure my colleagues would agree that we would like to have you back as a witness.

Colleagues, for the second panel, we are pleased to welcome, via video conference in Mexico City, from Mexico's Ministry of Foreign Affairs, Roberto Velasco Álvarez, Undersecretary for North America.

Mr. Velasco Álvarez, it is good to see you again. The last time, it was in your office. This time, we're meeting virtually. Thank you for being with us today. We are ready to hear your opening remarks, and, as is the custom, these remarks will be followed by questions and your answers. You have the floor.

Roberto Velasco Álvarez, Undersecretary for North America, Mexico's Ministry of Foreign Affairs: Thank you very much, Senator Boehm. It is a pleasure to be here with the honourable members of the Standing Senate Committee on

Les gouvernements négocient des accords, mais ce sont les entreprises qui les mettent en œuvre. Il doit y avoir plus de contacts réguliers à cet égard.

Sur nos chances, je les mets à 9 sur l'échelle.

[Traduction]

Je pense qu'ils voudront conserver tous les avantages de l'AEUMC qui leur plaisent. Je ne les vois pas le démanteler, mais je pense que c'est possible. Ce n'est pas ce que souhaite le Conseil canadien des affaires. En fait, j'ai dit le contraire dans mon discours. Il n'est pas exclu qu'ils négocient bilatéralement, mais ce sera sous l'égide de l'accord. Le Mexique ne souhaite pas cela non plus. Vous entendrez peut-être un autre son de cloche, mais j'en doute. Nous voulons tous rester ensemble, mais il faudra peut-être attendre de voir.

Pour ce qui est de l'infrastructure, ce sont avant tout les ports et de meilleures connexions portuaires. Il ne s'agit pas seulement de l'infrastructure portuaire, mais aussi des navires. Pour ce qui est du chemin de fer, nous avons de la chance maintenant parce que c'est une entreprise canadienne, CPKC, qui relie les trois pays. Nous devons nous assurer de soutenir son travail pour relier le pays.

En ce qui concerne le Moyen-Orient et l'Afrique, nous devons agir le plus rapidement possible. Le monde est vaste et offre de nombreuses possibilités.

[Français]

Le président : Merci beaucoup, madame Blais, c'était un véritable tour de force.

[Traduction]

Merci beaucoup au nom du comité. Ce sont des questions importantes. Nous reviendrons sans cesse sur ce sujet, et je suis certain que mes collègues seront d'accord pour dire que nous aimerions vous revoir comme témoin.

Chers collègues, pour la deuxième partie de la réunion, nous sommes heureux d'accueillir, par vidéoconférence à Mexico, M. Roberto Velasco Álvarez, sous-secrétaire pour l'Amérique du Nord au ministère des Affaires étrangères du Mexique.

Monsieur Velasco Álvarez, je suis heureux de vous revoir. La dernière fois, c'était à votre bureau. Cette fois-ci, nous nous réunissons virtuellement. Je vous remercie de vous joindre à nous aujourd'hui. Nous sommes prêts à entendre votre déclaration préliminaire et, comme le veut la coutume, elle sera suivie de questions et de réponses. Vous avez la parole.

Roberto Velasco Álvarez, sous-secrétaire pour l'Amérique du Nord, ministère des Affaires étrangères du Mexique : Merci beaucoup, sénateur Boehm. Je suis heureux d'être ici avec les honorables membres du Comité sénatorial

Foreign Affairs and International Trade. I want to thank you for your invitation to share Mexico's perspective on the state of our bilateral relationship and the upcoming review of the Canada-United States-Mexico Agreement, or T-MEC, as we call it in Mexico.

Our economic ties have steadily strengthened over time. As you probably know, in 2024, bilateral trade in goods between Mexico and Canada reached nearly \$50 billion U.S. From January to July 2025, trade with Canada totalled \$19.5 billion U.S., a 5% increase compared to the same period in 2024. This makes Mexico Canada's third-largest trading partner.

Canadian investment continues to grow in sectors such as manufacturing, mining, energy and agri-food, while Mexican companies are increasingly active in the Canadian market. These figures illustrate a partnership that has grown stronger under CUSMA.

The agreement continues to be the foundation of North American competitiveness and a key driver of investment and innovation in our region. Last year, Mexico's trade with Canada and the United States reached \$806 billion U.S., accounting for 64% of our total trade. Despite a complex global environment, exchanges within North America have remained robust. The same pattern persists in terms of investment. Between 1999 and 2024, over 50% of Mexico's foreign direct investment came from North America, with 44% from the United States and 8% from Canada. This demonstrates the depth and lasting stability of our economic relationship. Building on this foundation, Mexico considers CUSMA an essential framework for successfully meeting global economic competition. The treaty also supports Mexico's commitment to strengthening the pillars of regional stability and promoting policies that turn economic growth into social well-being.

Furthermore, Mexico and Canada are deepening specific cooperation that enhances the CUSMA framework. This year, our governments are engaging at the highest level. In June, Prime Minister Mark Carney invited President Claudia Sheinbaum to the G7 Leaders' Summit in Kananaskis, where they met in person for the first time. Following this initial meeting, President Sheinbaum invited Prime Minister Carney to visit Mexico. During Prime Minister Mark Carney's visit to Mexico last September, both governments agreed to elevate their collaboration to the Canada-Mexico Comprehensive Strategic Partnership, guided by the Canada-Mexico Action Plan 2025-2028. This plan outlines a clear, future-oriented roadmap based on four shared pillars — prosperity; mobility, inclusion,

permanent des affaires étrangères et du commerce international. Je tiens à vous remercier de nous avoir invités à vous faire part du point de vue du Mexique sur l'état de nos relations bilatérales et sur le prochain examen de l'Accord Canada-États-Unis-Mexique, ou T-MEC, comme nous l'appelons au Mexique.

Nos liens économiques se sont progressivement resserrés au fil du temps. Comme vous le savez probablement, en 2024, les échanges bilatéraux de biens entre le Mexique et le Canada ont atteint près de 50 milliards de dollars américains. De janvier à juillet 2025, nos échanges commerciaux avec le Canada ont totalisé 19,5 milliards de dollars américains, soit une augmentation de 5 % par rapport à la même période en 2024. Cela fait du Mexique le troisième partenaire commercial en importance du Canada.

Les investissements canadiens continuent de croître dans des secteurs comme la fabrication, l'exploitation minière, l'énergie et l'agroalimentaire, tandis que les entreprises mexicaines sont de plus en plus actives sur le marché canadien. Ces chiffres illustrent un partenariat qui s'est renforcé dans le cadre de l'ACEUM.

L'accord continue d'être le fondement de la compétitivité nord-américaine et un moteur clé de l'investissement et de l'innovation dans notre région. L'an dernier, les échanges commerciaux du Mexique avec le Canada et les États-Unis ont atteint 806 milliards de dollars américains, ce qui représente 64 % de nos échanges totaux. Malgré un environnement mondial complexe, les échanges au sein de l'Amérique du Nord sont demeurés robustes. La même tendance se maintient en ce qui concerne les investissements. Entre 1999 et 2024, plus de 50 % de l'investissement direct étranger au Mexique provenait de l'Amérique du Nord, 44 % des États-Unis et 8 % du Canada. Cela démontre la profondeur et la stabilité durable de notre relation économique. En s'appuyant sur ces bases, le Mexique considère l'ACEUM comme un cadre essentiel pour répondre avec succès à la concurrence économique mondiale. Le traité appuie également l'engagement du Mexique à renforcer les piliers de la stabilité régionale et à promouvoir des politiques qui transforment la croissance économique en mieux-être social.

De plus, le Mexique et le Canada renforcent la coopération spécifique qui consolide le cadre de l'ACEUM. Cette année, nos gouvernements se mobilisent au plus haut niveau. En juin, le premier ministre Mark Carney a invité la présidente Claudia Sheinbaum au Sommet des dirigeants du G7 à Kananaskis, où ils se sont rencontrés en personne pour la première fois. À la suite de cette première rencontre, la présidente Sheinbaum a invité le premier ministre Carney à se rendre au Mexique. Lors de la visite du premier ministre Mark Carney au Mexique en septembre dernier, les deux gouvernements ont convenu d'accroître leur collaboration dans le cadre du Partenariat stratégique global Canada-Mexique, guidé par le Plan d'action Canada-Mexique 2025-2028. Ce plan présente une feuille de

and well-being; security; and environment and sustainability — reflecting the scope and maturity of our partnership.

Under the prosperity pillar of this plan, both nations are working together to strengthen maritime connectivity routes, promote trade and improve supply chain resilience. These initiatives reflect a shared vision: a North America that is efficient, interconnected and prepared for the future.

As an example of the first results of this elevated collaboration, agriculture and agri-food has grown stronger in recent months. During the visit of Canada's Minister of Agriculture and Agri-Food, Heath MacDonald, both governments discussed strengthening the integration of agri-food value chains, improving food security and diversifying commercial opportunities. These efforts underscore our commitment to reducing barriers, improving predictability and supporting producers in both countries.

Our dialogue at the ministerial level has also intensified. In August, Ministers Anita Anand and François-Philippe Champagne visited Mexico and held productive meetings with President Sheinbaum and members of her cabinet, reaffirming our shared commitment to deepening cooperation in trade, infrastructure and innovation. More recently, under Canada's G7 presidency, Mexico participated in the G7 Energy and Environment Ministers' Meeting and in the G7 Foreign Ministers' Meeting. These engagements underscore the strength of our partnership and reflect a shared willingness to work together on the strategic priorities that matter for our region.

For Mexico, the CUSMA review is a top priority in terms of our foreign policy, our trade policy and, naturally, in general, for our economy. We believe that CUSMA, as I said before, is fundamental for the three countries of North America, and we believe it has proven to be a foundation for a successful relationship among the three countries. In that sense, we believe that CUSMA should remain a trilateral agreement and that the review should be just that, a review and not a full renegotiation of an agreement that we negotiated just a handful of years ago.

Certainly, I believe we are aligned with Canada. We believe that we are working constructively with the Government of the United States, and hopefully, we will be able to continue to do so in the coming months in the midst of this review of the CUSMA and have a successful review. I know this is a challenging and an uncertain time for both Mexico and Canada and, in general, I would say for the world, but I'm sure, as we have done several

route claire et tournée vers l'avenir qui repose sur quatre piliers communs : la prospérité; la mobilité, l'inclusion et le mieux-être; la sécurité; et l'environnement et la durabilité — reflétant la portée et la maturité de notre partenariat.

Dans le cadre du pilier de la prospérité de ce plan, les deux pays travaillent ensemble pour renforcer les voies maritimes de connectivité, promouvoir le commerce et améliorer la résilience de la chaîne d'approvisionnement. Ces initiatives reflètent une vision commune : une Amérique du Nord efficace, interconnectée et prête pour l'avenir.

À titre d'exemple des premiers résultats de cette collaboration accrue, l'agriculture et l'agroalimentaire se sont renforcés au cours des derniers mois. Au cours de la visite du ministre canadien de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, Heath MacDonald, les deux gouvernements ont discuté du renforcement de l'intégration des chaînes de valeur agroalimentaires, de l'amélioration de la sécurité alimentaire et de la diversification des débouchés commerciaux. Ces efforts soulignent notre engagement à réduire les obstacles, à améliorer la prévisibilité et à soutenir les producteurs des deux pays.

Notre dialogue au niveau ministériel s'est également intensifié. En août, les ministres Anita Anand et François-Philippe Champagne se sont rendus au Mexique et ont tenu des réunions productives avec la présidente Sheinbaum et les membres de son Cabinet, réaffirmant notre engagement commun à renforcer la coopération dans les domaines du commerce, de l'infrastructure et de l'innovation. Plus récemment, sous la présidence du Canada au G7, le Mexique a participé à la réunion des ministres de l'Énergie et de l'Environnement du G7 et à la réunion des ministres des Affaires étrangères du G7. Ces engagements soulignent la force de notre partenariat et témoignent d'une volonté commune de travailler ensemble sur les priorités stratégiques qui importent pour notre région.

L'examen de l'ACEUM est, pour le Mexique, une priorité absolue en ce qui concerne notre politique étrangère, notre politique commerciale et, naturellement, de manière générale, notre économie. Nous croyons que l'ACEUM, comme je l'ai déjà dit, est fondamental pour les trois pays de l'Amérique du Nord et qu'il s'est révélé être le fondement d'une relation fructueuse entre les trois pays. En ce sens, nous croyons que l'ACEUM devrait demeurer un accord trilatéral et que son examen devrait être un simple examen plutôt qu'une renégociation complète d'un accord que nous avons négocié il y a à peine quelques années.

Je crois certainement que nous sommes sur la même longueur d'onde que le Canada. Nous croyons que nous travaillons de façon constructive avec le gouvernement des États-Unis, et nous espérons pouvoir continuer à le faire au cours des prochains mois dans le cadre de cet examen de l'ACEUM et avoir un examen fructueux. Je sais qu'il s'agit d'une période difficile et incertaine pour le Mexique et le Canada, et je dirais même pour le monde

times in the past, by working together, the countries of North America will prove to be more resilient and more successful.

Thank you very much again for this invitation. I look forward to hearing your comments and questions.

The Chair: Thank you very much, Undersecretary Velasco Álvarez. We will start the question and answer round.

Senator M. Deacon: Thank you very much for joining us today. It's certainly good to see you again.

North American free trade, as we know, is quite U.S. centric. Not only are they the world's premier economy but, by virtue of geography, it's easier for Canada and Mexico to focus on trade with the United States. The knowledge economy, however, is borderless. In terms of trade and services more generally, I'm wondering, today, from your point of view, are there any opportunities that Canada is overlooking in Mexico in this aspect where we could still strengthen our trade ties?

Mr. Velasco Álvarez: Thank you very much for your question.

Yes, of course, both Mexico and Canada have a relationship with the U.S. that in many ways is closer simply by the fact we share enormous land borders with the United States. That makes trade between Mexico and the U.S. and Canada and the U.S. easier. However, we now have important ways that connect not only Mexico and the U.S. or Canada and the U.S. but the three countries. Particularly, there is now a railroad owned by a Canadian company that connects the three countries and that is growing its presence in the three countries, which we believe is a good opportunity to increase trade between Mexico and Canada.

Furthermore, talking about those overlooked opportunities that you mentioned, we believe there is a big opportunity to increase maritime trade between our countries. We see an opportunity in working together to further develop some of the ports in Mexico that would have good connectivity with Canadian ports and increase our trade in that way. Of course, that would be direct trade between Mexico and Canada.

Regarding digital services and the knowledge economy, there are many opportunities. Canada is becoming a leader in technology and some of these services in many ways, which is a big opportunity for Mexican companies to engage and for your companies to view Mexico as a market. There are also growing

entier, mais je suis certain que, comme nous l'avons fait à plusieurs reprises par le passé, en travaillant ensemble, les pays de l'Amérique du Nord se révéleront plus résilients et plus prospères.

Encore une fois, merci beaucoup de cette invitation. J'ai hâte d'entendre vos commentaires et vos questions.

Le président : Merci beaucoup, sous-secrétaire Velasco Álvarez. Nous allons commencer la série de questions et réponses.

La sénatrice M. Deacon : Merci beaucoup de vous joindre à nous aujourd'hui. Je suis très heureuse de vous revoir.

Comme nous le savons, le libre-échange nord-américain est très centré sur les États-Unis. Non seulement sont-ils la principale économie du monde, mais en raison de leur géographie, il est plus facile pour le Canada et le Mexique de se concentrer sur le commerce avec les États-Unis. Cependant, l'économie du savoir ne connaît pas de frontières. Pour ce qui est du commerce et des services en général, je me demande si, de votre point de vue, il existe aujourd'hui des opportunités à cet égard au Mexique que le Canada néglige et qui nous permettraient de renforcer encore nos liens commerciaux.

M. Velasco Álvarez : Merci beaucoup de votre question.

Oui, bien sûr, le Mexique et le Canada ont une relation avec les États-Unis qui, à bien des égards, est plus étroite simplement parce que nous partageons d'énormes frontières terrestres avec les États-Unis. Cela facilite les échanges commerciaux entre le Mexique et les États-Unis et entre le Canada et les États-Unis. Cependant, nous avons maintenant d'importants moyens de relier non seulement le Mexique et les États-Unis ou le Canada et les États-Unis, mais aussi les trois pays. Plus particulièrement, il y a maintenant un chemin de fer appartenant à une entreprise canadienne qui relie les trois pays et qui est en train d'accroître sa présence dans ces trois pays, ce qui nous semble être une bonne occasion d'accroître le commerce entre le Mexique et le Canada.

De plus, pour ce qui est des opportunités négligées que vous avez mentionnées, nous croyons qu'il existe une excellente opportunité d'accroître le commerce maritime entre nos deux pays. Nous voyons une opportunité de travailler ensemble pour développer davantage certains des ports du Mexique qui auraient une bonne connectivité avec les ports canadiens et augmenter ainsi nos échanges commerciaux. Bien sûr, il s'agirait d'échanges commerciaux directs entre le Mexique et le Canada.

En ce qui concerne les services numériques et l'économie du savoir, les opportunités sont nombreuses. Le Canada est en train de devenir un chef de file dans la technologie et certains de ces services à bien des égards, ce qui représente une excellente occasion pour les entreprises mexicaines de s'engager, et pour

companies in some spaces in Mexico. For example, we have very successful fintechs that I believe could also be looking at the Canadian market. I definitely believe that there is space to continue growing in many different ways.

As it usually happens, it is in times where some of the things that we took as certain become more uncertain that we look at other venues for opportunities and growth. Certainly, the relationship between Mexico and Canada is fertile ground for that because we think alike. We are countries that, in general, have an amity with each other, have a long-standing friendship, so hopefully we can take advantage of all these opportunities that are in front of us.

Senator Coyle: Thank you, Mr. Velasco Álvarez. I just wanted to say that I am a huge fan of Mexico, being a grandmother of two children who were born in Monterrey. I have a personal interest as well as a professional one in this conversation.

I'm interested in a number of things, and one is investor confidence. We just had a person from the Business Council of Canada speaking with us about the uncertainty that we're living with, and I know you are as well. One of the key issues will be to find a way to restore and grow investor confidence. We have a trade mission going to Mexico — I believe Mexico City, Monterrey and Guadalajara — in February. It's all great, and there's so much we could be doing. How are you working on that issue of ensuring confidence for investors so that we can really grow this the way we want to?

Mr. Velasco Álvarez: There are some things that are outside of our control, and those are the same things that you are struggling with. Of course, we're doing everything in our power to have, as I said, constructive and productive conversations in that space. Hopefully, we will get to better outcomes down the road.

In the case of Canadian companies that are investing in Mexico and that want to invest in Mexico, our biggest bet is on dialogue. We're trying to have very close dialogue with Canadian investors and companies that are doing business with Mexico. I can give you a few examples.

One of the largest FDI projects in Mexico in the past few years is a project from a Canadian energy company, TC Energy. They built an undersea gas pipeline in the Gulf of Mexico in partnership with CFE, our state-owned energy company. Of course, there were many challenges to get that project going, but working very closely between the different areas of the Mexican

vos entreprises de voir le Mexique comme un marché. Il y a aussi des entreprises en croissance dans certains secteurs au Mexique. Par exemple, nous avons des sociétés de technologie financière qui connaissent beaucoup de succès, et je crois qu'elles pourraient également s'intéresser au marché canadien. Je crois fermement qu'il existe des possibilités de croissance sur de nombreux plans.

Comme c'est souvent le cas, c'est lorsque certaines des choses que nous considérons comme acquises deviennent plus incertaines que nous cherchons d'autres possibilités et d'autres sources de croissance. Il est certain que la relation entre le Mexique et le Canada est un terrain fertile pour cela, car nous partageons la même façon de penser. Nous sommes des pays qui, en général, entretiennent des relations cordiales et une amitié de longue date. J'espère donc que nous pourrions profiter de toutes ces possibilités qui s'offrent à nous.

La sénatrice Coyle : Merci, monsieur Velasco Álvarez. Je voulais simplement dire que j'aime beaucoup le Mexique, étant moi-même grand-mère de deux enfants nés à Monterrey. J'ai un intérêt personnel et professionnel dans cette conversation.

Je m'intéresse à un certain nombre de choses, dont la confiance des investisseurs. Une représentante du Conseil canadien des affaires vient de nous parler de l'incertitude que nous vivons, et je sais que vous vivez la même chose. L'un des principaux enjeux sera de trouver une façon de rétablir et d'accroître la confiance des investisseurs. Nous aurons une mission commerciale au Mexique en février — je crois que ce sera à Mexico, à Monterrey et à Guadalajara. Tout cela est formidable, et il y a tant de choses que nous pourrions faire. Comment travaillez-vous pour assurer la confiance des investisseurs afin que nous puissions vraiment faire croître ce secteur comme nous le voulons?

M. Velasco Álvarez : Il y a des choses qui échappent à notre contrôle, et ce sont celles-là mêmes qui vous posent problème. Bien sûr, nous faisons tout ce qui est en notre pouvoir pour avoir des conversations constructives et productives dans ce domaine. J'espère que nous obtiendrons de meilleurs résultats à l'avenir.

Dans le cas des entreprises canadiennes qui investissent au Mexique ou qui veulent investir au Mexique, nous misons principalement sur le dialogue. Nous essayons d'entretenir un dialogue très étroit avec les investisseurs et les entreprises du Canada qui font affaire avec le Mexique. Je peux vous donner quelques exemples.

L'un des plus importants projets d'IDE entrepris au Mexique, au cours des dernières années, est celui d'une entreprise canadienne du secteur de l'énergie, TC Energy. Elle a construit un gazoduc sous-marin dans le golfe du Mexique en partenariat avec CFE, notre société d'État responsable de l'énergie. Bien sûr, il y a eu de nombreux défis à relever pour lancer ce projet,

government and the company and sometimes the Canadian government, we have been able to get that through successfully.

We just had a mission — I think it's the first one of its kind — of federal government public servants, of which I was a part, who went and met with Canadian pension funds that are large investors in Mexico to see how they're doing and what we can do to keep working with them. Of course, we're open to discussing any of the issues that any Canadian companies might have questions about or where they would like to see more attention from the Mexican government.

Even in the meeting between the Prime Minister and President Sheinbaum, we had a delegation of companies from the two countries, and they were able to have a very substantive conversation with the two leaders. That is what we intend to keep doing. Of course, we are open to hearing any suggestions that you as well might have in this space.

Senator Al Zaibak: Thank you, Mr. Velasco Álvarez, for being with us today.

From your vantage point, what specific, concrete steps could Canada take in the next six months to reinforce the political and diplomatic foundations of the trilateral relationship and improve the likelihood of a successful and constructive joint review in 2026?

Mr. Velasco Álvarez: Thank you very much for your question.

First of all, let me commend the diplomatic efforts of Canada. I know this is a challenging effort for all of us, but I think Canada is doing many of the right things. I think Canada is also trying to work constructively with the United States. Certainly, there has been a very good-faith approach from the Canadian government and some of its provinces towards the Mexican government and the Mexican private sector in these months, which we also believe is fundamental. I think Canada is making important multilateral efforts that also showcase the proximity between the three countries. We certainly, in this space, for example, appreciate the invitations we got to the G7 from the Canadian presidency of the G7 to participate even though we're not a member of this group. I think many of the things that the Canadian government and the Canadian private sector and, in general, Canada is doing are important in this space.

I'm sure you would say we've already been doing some of the things I mentioned for a long time, but it doesn't matter. We need to continue talking about the importance of the relationship between the three countries, particularly how many jobs it creates in the three countries and how important it is for

mais nous avons réussi à le mettre sur les rails en travaillant très étroitement avec les différents secteurs du gouvernement mexicain et l'entreprise, et parfois avec le gouvernement canadien.

Nous avons eu récemment une mission — la première du genre, je crois — de fonctionnaires fédéraux, dont je faisais partie, qui sont allés rencontrer des fonds de pension canadiens qui investissent beaucoup au Mexique pour voir comment ils se portent et ce que nous pouvons faire pour continuer à travailler avec eux. Bien entendu, nous sommes disposés à discuter de toute question que les entreprises canadiennes pourraient avoir, ou des questions auxquelles elles aimeraient que le gouvernement mexicain accorde plus d'attention.

Même lors de la rencontre entre le premier ministre et la présidente Sheinbaum, nous avions une délégation d'entreprises des deux pays qui ont pu avoir une conversation très importante avec les deux dirigeants. C'est ce que nous avons l'intention de continuer à faire. Bien sûr, nous sommes ouverts à toute suggestion que vous pourriez avoir à cet égard.

Le sénateur Al Zaibak : Merci, monsieur Velasco Álvarez, de vous joindre à nous aujourd'hui.

De votre point de vue, quelles mesures précises et concrètes le Canada pourrait-il prendre au cours des six prochains mois pour renforcer les fondements politiques et diplomatiques de la relation trilatérale, et améliorer la probabilité d'un examen conjoint de l'ACEUM fructueux et constructif en 2026?

M. Velasco Álvarez : Merci beaucoup de votre question.

Tout d'abord, permettez-moi de saluer les efforts diplomatiques du Canada. Je sais qu'il s'agit d'un effort difficile pour nous tous, mais je pense que le Canada fait beaucoup de choses positives. Je pense que le Canada essaie aussi de travailler de façon constructive avec les États-Unis. Ces derniers mois, le gouvernement du Canada et certaines de ses provinces ont fait preuve d'une grande bonne foi à l'égard du gouvernement mexicain et du secteur privé mexicain ce qui, selon nous, est également fondamental. Je pense que le Canada déploie d'importants efforts multilatéraux qui témoignent également de la proximité entre les trois pays. Dans ce domaine, par exemple, nous sommes certainement reconnaissants de l'invitation que nous avons reçue du président canadien du G7 à participer au G7, même si nous ne sommes pas membres de ce groupe. Je pense que bon nombre des mesures prises par le gouvernement canadien, le secteur privé et, en général, le Canada, sont importantes à cet égard.

Vous diriez, j'en suis sûr, que nous faisons déjà depuis longtemps certaines des choses que j'ai mentionnées, mais peu importe. Nous devons continuer de parler de l'importance de la relation entre les trois pays, en particulier du nombre d'emplois qu'elle crée dans ces trois pays et de son importance pour la

competitiveness and for affordability of different parts in the three countries. A lot of the things that our consumers are used to getting at good competitive prices are because we have this relationship between the three countries.

Also, I would highlight how the companies of the three countries in many instances are already North American companies. Many Canadian companies have a presence in both Mexico and the United States. The same is true for Mexican companies that are present in the U.S. and Canada. The same is true for U.S. companies. Showcasing all of this, insisting on the importance of this, insisting on how big these relationships are and making sure that we get to as many people as possible, I think, is the right path forward, senator.

Senator Ataullahjan: Looking at the current atmosphere, are we going to be seeing more bilateral agreements, such as a bilateral agreement between Canada and Mexico and the U.S. and Mexico? As I asked the previous witness, I see this as an opportunity for Canada and Mexico to increase their bilateral trade. In which areas would we have the greatest potential for growth?

Mr. Velasco Álvarez: Thank you very much.

On the first part regarding bilateral agreements, I think there's always space to do bilateral agreements, even in the framework of trilateral agreements, even in the case of CUSMA. Each of the countries has its own bilateral agreements. There is the North American Development Bank that works only on the U.S. and Mexico border. It is actually a bilateral bank between Mexico and the United States to further develop the border between the two countries and to do environmental projects in that space. Certainly, in the face of some of the challenges that we have today, there are some issues where Canada might say, well, that is a Mexico-U.S. issue. I would not expect Canada to play a big role in some of the long-standing issues that we have with the United States. For us, what is important is that we keep the trilateral architecture and the trilateral nature of the CUSMA, even if we have some executive agreements that are part of the CUSMA framework eventually or some side bilateral agreements that are part of the CUSMA framework. That is one distinction that I would make.

Of course, outside of the CUSMA framework, there are many opportunities for Canada and Mexico to engage bilaterally on several issues. There are some very successful agreements that we have. Some of them are actually treaty, and some are not. I can mention, for example, the Seasonal Agricultural Worker Program, which brings 25,000 Mexican agricultural workers to Canada every harvest season, every year. Those people are actually anchored in Mexico even more because of this program because they come back and they have money that they

compétitivité et l'abordabilité dans les différents secteurs des trois pays. Beaucoup de produits que nos consommateurs ont l'habitude d'acheter à des prix concurrentiels sont disponibles grâce à cette relation entre les trois pays.

De plus, je tiens à souligner que les entreprises des trois pays sont déjà, dans bien des cas, des entreprises nord-américaines. De nombreuses entreprises canadiennes sont présentes au Mexique et aux États-Unis. Il en va de même pour les entreprises mexicaines présentes aux États-Unis et au Canada. C'est la même chose pour les entreprises américaines. Je crois que la bonne voie à suivre consiste à mettre tout cela en avant, à insister sur l'importance de ces relations, à insister sur leur ampleur et à s'assurer de rejoindre le plus grand nombre de personnes possible, sénateur.

La sénatrice Ataullahjan : Compte tenu de l'atmosphère actuelle, y aura-t-il davantage d'accords bilatéraux, comme un accord bilatéral entre le Canada et le Mexique et entre les États-Unis et le Mexique? Comme je l'ai demandé au témoin précédent, j'y vois une occasion pour le Canada et le Mexique d'accroître leurs échanges bilatéraux. Dans quels domaines aurions-nous le plus grand potentiel de croissance?

M. Velasco Álvarez : Merci beaucoup.

Pour ce qui est de la première partie concernant les accords bilatéraux, je pense qu'il est toujours possible de conclure des accords bilatéraux, même dans le cadre d'accords trilatéraux, même dans le cas de l'ACEUM. Chacun des pays a ses propres accords bilatéraux. Il y a la Banque de développement de l'Amérique du Nord qui travaille seulement sur la frontière entre les États-Unis et le Mexique. Il s'agit en fait d'une banque bilatérale entre le Mexique et les États-Unis qui a pour objectif de développer davantage la frontière entre les deux pays et réaliser des projets environnementaux dans cette zone. Compte tenu de certains des défis que nous devons relever aujourd'hui, le Canada pourrait dire qu'il s'agit d'un problème entre le Mexique et les États-Unis. Je ne m'attends pas à ce que le Canada joue un rôle important dans certains des problèmes de longue date que nous avons avec les États-Unis. Pour nous, ce qui est important, c'est de conserver l'architecture trilatérale et la nature trilatérale de l'ACEUM, même si nous avons des accords exécutifs qui font partie du cadre de l'ACEUM ou des accords bilatéraux parallèles qui font partie du cadre de l'ACEUM. C'est la distinction que je ferais.

Bien entendu, en dehors du cadre de l'ACEUM, le Canada et le Mexique ont de nombreuses occasions de s'engager bilatéralement sur plusieurs questions. Nous avons conclu des ententes très fructueuses. Dans certains cas, il s'agit de traités, mais pas dans d'autres. Je peux mentionner, par exemple, le Programme des travailleurs agricoles saisonniers, qui fait venir 25 000 travailleurs agricoles mexicains au Canada chaque saison de récolte, chaque année. En fait, ces personnes sont encore plus attachées au Mexique grâce à ce programme parce qu'elles

sometimes use to open a business here in Mexico or to buy a house. Certainly, it is something that I believe is important and makes sense for the two countries.

You mentioned some of the areas of opportunity. Let me mention a couple. I had already mentioned agriculture, but let me say why I believe that's such a big opportunity. For most of the things that Mexico and Canada produce in the agricultural space, we are not competitors; we are complementary. You have crops that grow in a certain season and that grow in certain weather and altitude, and Mexico is a tropical country that has, obviously, very different weather, and that allows us to grow crops that need sometimes an entire year season. That is, I think, one of the big areas of opportunity.

The Chair: I'm sorry, I'm going to have to interrupt. We're over time for that particular segment.

[Translation]

Senator Gerba: Thank you for joining us today. The 2026 review of CUSMA is a key milestone in assessing how the agreement is working and identifying any adjustments needed to maintain predictability and stability in North American trade.

During the previous panel, it was mentioned that your president has a different approach to diplomacy with President Trump. How is Mexico generally approaching this review of CUSMA, which will take place in 2026? What do you think are the key priorities that need to be maintained?

[English]

Mr. Velasco Álvarez: Our view, first of all, is, as I mentioned, that the review should be a review, not a renegotiation of the agreement. I personally believe that there's no such thing as opening Pandora's box just a little. Either you open it or you close it. Certainly, once you start renegotiating areas of the agreement, it will be difficult to decide where you stop or what are the only areas that you renegotiate.

However, of course, we're in the early stages of this process. We just finished our consultation process, and we're still hearing from the Mexican society, the Mexican business sector, about what their priorities are. We will be constructing our priorities, obviously taking into consideration the results of those consultations.

reviennent avec de l'argent qu'elles utilisent parfois pour ouvrir une entreprise, ici au Mexique, ou pour acheter une maison. C'est certainement quelque chose qui, à mon avis, est important et qui a du sens pour les deux pays.

Vous avez parlé de certains domaines offrant des opportunités. Permettez-moi d'en mentionner quelques-uns. J'ai déjà parlé de l'agriculture, mais permettez-moi d'expliquer pourquoi je crois qu'elle offre de grandes opportunités. Pour la plupart des produits agricoles du Mexique et du Canada, nous ne sommes pas des concurrents; nous sommes complémentaires. Vous avez des cultures qui poussent au cours d'une certaine saison, dans certaines conditions météorologiques, et à certaines altitudes, et le Mexique est un pays tropical où les conditions météorologiques sont évidemment très différentes, ce qui nous permet de cultiver des plantes qui mettent parfois une année entière à pousser. À mon avis, c'est l'un des domaines offrant de grandes possibilités.

Le président : Je suis désolé, mais je vais devoir vous interrompre. Nous avons dépassé le temps alloué pour ce tour.

[Français]

La sénatrice Gerba : Merci d'être avec nous aujourd'hui. L'examen de l'ACEUM en 2026 constitue une étape clé pour évaluer le fonctionnement de cet accord et identifier les ajustements nécessaires pour préserver la prévisibilité et la stabilité des échanges nord-américains.

On a mentionné, lors du précédent groupe de témoins, que votre présidente a une approche différente en ce qui concerne la diplomatie avec le président Trump. Comment le Mexique aborde-t-il de manière générale cet examen de l'ACEUM qui aura lieu en 2026? Quelles sont, selon vous, les priorités essentielles à maintenir?

[Traduction]

M. Velasco Álvarez : Tout d'abord, comme je l'ai mentionné, nous sommes d'avis que l'examen de l'accord devrait être un examen et non pas une renégociation. Personnellement, je crois qu'il n'est pas possible d'entrouvrir la boîte de Pandore. Soit vous l'ouvrez, soit vous la fermez. Il est certain qu'une fois qu'on aura commencé à renégocier certaines parties de l'accord, il sera difficile de décider où s'arrêter ou quels seront les seuls éléments que l'on renégociera.

Cependant, nous en sommes, bien sûr, aux premières étapes de ce processus. Nous venons tout juste de terminer notre processus de consultation, et la société mexicaine, le secteur des affaires mexicain, nous fait encore part de ses priorités. Nous établirons nos priorités en tenant compte des résultats de ces consultations.

The approach in general, what I can tell you, will be that this is an essential agreement for the three countries. We need to do this preferably as quickly as possible to provide certainty to investors and to people who trade between our three countries as soon as we can, and again, as I mentioned, with as few changes as possible. We believe this is an agreement that, as anything, can always be perfected. It was negotiated five years ago, and what we do is essentially provide stability to the people who invest in the three countries and do business among the three countries of North America.

Senator Wilson: I want to follow up on your comment about port infrastructure. We were talking about this with the previous witness as well. From your perspective, I would like to understand what type of infrastructure Mexico needs in order to advance seaborne trade between Canada and Mexico, and also where you see the opportunities both in terms of Mexico selling into the Canadian market and also Mexico buying from the Canadian market, not just the typical things we think about but also commodities and other things.

Mr. Velasco Álvarez: On the port infrastructure, Mexico has been in the process of modernizing very old ports and providing basic logistics infrastructure in some cases and expanding the logistics infrastructure for container movement to increase the capacity of the ports to receive larger container ships. We are working with some Canadian companies that are interested in making investments in the Mexican ports to do this infrastructure modernization. There are several areas that we believe are great opportunities, particularly in what we call the Isthmus of Tehuantepec, which is the narrowest area of Mexico that connects the Pacific Ocean and the Gulf of Mexico, and that has a railroad that connects the two of them. There is a big opportunity in this corridor because it will feature a series of industrial parks that will allow companies not just to move things from one point to another but to add value between the Gulf of Mexico and the Pacific. Those are some areas. Of course, there are always opportunities in the space of energy, particularly with gas. I mentioned that we have been working on that for a while.

On the trade opportunities, I was going to mention in a previous comment that tourism is also another big area of opportunity for the two countries. Mexico is one of the nations that visits Canada more, and Canada is already our second market for tourism. Certainly, there are many opportunities to partner there and to increase not only the movement between our countries but the investments in the tourism sector and some of the exchanges we do there.

Dans les grandes lignes, je peux vous dire qu'il s'agit d'un accord essentiel pour les trois pays. Nous devons le conclure le plus rapidement possible afin d'offrir une certitude aux investisseurs et aux gens qui font du commerce entre nos trois pays, et encore une fois, comme je l'ai mentionné, avec le moins de changements possible. Nous croyons qu'il s'agit d'un accord qui, comme toute autre chose, peut toujours être perfectionné. Il a été négocié il y a cinq ans, et notre rôle consiste essentiellement à assurer la stabilité aux gens qui investissent dans les trois pays et qui font des affaires entre les trois pays de l'Amérique du Nord.

Le sénateur Wilson : J'aimerais revenir sur ce que vous avez dit au sujet de l'infrastructure portuaire. Nous en avons parlé avec le témoin précédent également. De votre point de vue, j'aimerais comprendre de quel type d'infrastructure le Mexique a besoin pour faire progresser le commerce maritime entre le Canada et le Mexique, ainsi que les possibilités que vous entrevoyez en ce qui concerne les ventes et les achats du Mexique sur le marché canadien, en ce qui concerne non seulement les produits habituels auxquels nous pensons, mais aussi les matières premières et d'autres produits.

M. Velasco Álvarez : Pour ce qui est de l'infrastructure portuaire, le Mexique est en train de moderniser de très vieux ports et de fournir une infrastructure logistique de base dans certains cas, ainsi que d'élargir l'infrastructure logistique pour le transport des conteneurs afin d'accroître la capacité des ports à accueillir de plus gros porte-conteneurs. Nous travaillons avec certaines entreprises canadiennes qui souhaitent investir dans les ports mexicains pour moderniser l'infrastructure. Il y a plusieurs régions qui, à notre avis, offrent d'excellentes possibilités, en particulier dans ce que nous appelons l'isthme de Tehuantepec, qui est la zone la plus étroite du Mexique reliant l'océan Pacifique et le golfe du Mexique, et qui dispose d'une voie ferrée reliant les deux. Ce corridor offre de belles opportunités, car il comprendra une série de parcs industriels qui permettront aux entreprises non seulement de transporter des marchandises d'un point à un autre, mais aussi d'ajouter de la valeur entre le golfe du Mexique et le Pacifique. Ce sont quelques-uns des domaines. Bien sûr, il y a toujours des possibilités dans le secteur de l'énergie, surtout pour ce qui est du gaz. J'ai mentionné que nous y travaillons depuis un certain temps.

En ce qui concerne les opportunités commerciales, j'allais mentionner dans un commentaire précédent que le tourisme est également un domaine très prometteur pour les deux pays. Le Mexique est l'un des pays dont le Canada reçoit le plus de visiteurs, et le Canada est déjà notre deuxième marché touristique. Il existe certainement de nombreuses possibilités de conclure des partenariats dans ce domaine et d'accroître non seulement le mouvement entre nos pays, mais aussi les investissements dans le secteur du tourisme et certains des échanges que nous y effectuons.

On commodities, we have many mining companies from Canada here in Mexico that are part of the North American trade. I'm sure that there are many opportunities in different spaces where we can increase the exchanges between the two countries.

[Translation]

Senator Hébert: You spoke about the virtues of bilateral agreements and the possibility for Mexico and Canada to move forward in this direction. My grandmother used to say that "what's sauce for the goose is sauce for the gander."

[English]

That means that what's good for the cat of the house should apply to the dog of the house too.

In that sense, apart from discussions that Mexico is having with the United States on the border issue and those issues, do we understand from what you were saying that Mexico is also having bilateral discussions with the U.S. on other topics?

Mr. Velasco Álvarez: Yes, certainly. In many different areas. Some are trade related and some are not. The cases that are not, we have many different issues with the U.S., such as water, infrastructure, air transportation and many issues that are more bilateral in nature.

In the trade space, we also have conversations that mainly involve the two countries. I'm sure you know that the U.S. has delivered to each of our countries a long list of what they call non-tariff barriers. Those are unique to each of our countries. We're working bilaterally with the United States to resolve what can be resolved, because there are some issues that also entail the sovereignty of both of our countries and that cannot be easily solved. That is the way we're working.

In some cases, there might be a space where eventually a bilateral agreement makes sense. Again, that does not mean substituting, from our perspective, CUSMA with bilateral agreements, which we believe would cause enormous uncertainty. They could be very hard to negotiate. Certainly, from our perspective, it makes no sense when we have an agreement that is successful for the three countries.

Senator Ravalia: Thank you, Undersecretary Velasco Álvarez.

To what extent is Mexico pursuing a path of diversification away from U.S. markets, given the current volatility in our

Pour ce qui est des matières premières, nous avons au Mexique de nombreuses sociétés minières canadiennes qui participent aux échanges commerciaux nord-américains. Je suis certain qu'il y a, dans différents domaines, de nombreuses possibilités d'accroître les échanges entre les deux pays.

[Français]

La sénatrice Hébert : Vous avez parlé des vertus des accords bilatéraux et de la possibilité, pour le Mexique et le Canada, de cheminer dans cette perspective. Ma grand-mère répétait un adage qui disait que « ce qui est bon pour pitou est bon pour minou ».

[Traduction]

Cela veut dire que ce qui est bon pour le chat de la maison devrait l'être aussi pour le chien de la maison.

En ce sens, à part les discussions que le Mexique a avec les États-Unis sur les questions frontalières et ces enjeux-là, devons-nous comprendre, d'après ce que vous dites, que le Mexique a également des discussions bilatérales avec les États-Unis sur d'autres sujets?

M. Velasco Álvarez : Oui, certainement. Dans de nombreux domaines différents. Certains sont liés au commerce et d'autres non. Dans ceux qui n'y sont pas liés, nous avons de nombreux enjeux différents avec les États-Unis, comme l'eau, l'infrastructure, le transport aérien et de nombreuses questions de nature plus bilatérale.

Dans le domaine du commerce, nous avons aussi des conversations qui concernent principalement les deux pays. Vous savez certainement que les États-Unis ont remis à chacun de nos pays une longue liste de ce qu'ils appellent des barrières non tarifaires. Elles sont propres à chacun de nos pays. Nous travaillons de façon bilatérale avec les États-Unis pour régler ce qui peut être réglé, parce qu'il y a des questions qui touchent aussi la souveraineté de nos deux pays et qui ne peuvent pas être réglées facilement. C'est ainsi que nous travaillons.

Dans certains cas, il pourrait y avoir un domaine où une entente bilatérale serait logique. Encore une fois, de notre point de vue, cela ne signifie pas qu'il faudrait remplacer l'ACEUM par des accords bilatéraux, ce qui, selon nous, causerait énormément d'incertitude. Ces accords pourraient être très difficiles à négocier. De notre point de vue, cela n'aurait certainement aucun sens alors que nous avons un accord qui fonctionne bien pour les trois pays.

Le sénateur Ravalia : Merci, sous-secrétaire Velasco Álvarez.

Dans quelle mesure le Mexique cherche-t-il à diversifier ses débouchés en dehors des marchés américains, compte tenu de

trilateral relationships? Are you reaching out to the broader global sphere in terms of enhancing trade relationships?

Mr. Velasco Álvarez: Our priority is the North American market, and certainly, Canada is part of that. Of course, we have always tried to diversify our trade for different reasons. In some cases, for example, it is because of the bonds of friendship and the cultural ties that we have with South American countries and with Central American countries that are our neighbours in the South. In some other cases, it is because we have tried to open markets for our products in other areas of the world. We are a country that has many trade agreements and many free trade partners throughout the world. Certainly, that has been part of our history. It is something that we have always prioritized. However, it is difficult when you have such a large market right next to you where your companies are already used to working with them. But certainly, it has always been part of the Mexican trade policy to try to diversify all over the world.

Senator MacDonald: Thank you, Mr. Velasco Álvarez, for meeting with us today.

Looking at the data I have here on our trading relationship, I want to make one observation, and I have one question. If this were a bilateral economic relationship, you'd certainly be doing better in this relationship than Canada is. You export a lot more to us than we do to you.

The question is this: In the last 20 years, in terms of direct foreign investment, our investment has gone from between \$1 billion and \$2 billion in 2004 to between \$45 billion and \$50 billion today. But Mexico's investment in Canada has almost flatlined. It's really between \$1 billion and \$2 billion. There's almost no investment here in relative terms, after 30 years of being part of a trilateral agreement. Why do you think that is? Why do you think there's so little Mexican investment in Canada?

Mr. Velasco Álvarez: That's a great question, senator.

First of all, there is an issue of the size of our economies. Naturally, I also believe that Mexican companies have grown used to simply looking at the United States when they look north and overlooking the tremendous growth that has happened in Canada over the past few decades and the big opportunities that exist in Canada for Mexican companies.

Certainly, I also believe that there is a big opportunity in terms of the internationalization of Mexican companies to look at the Canadian market as part of where they can do that internationalization. I also believe there are opportunities for Mexican funds to invest in Canada. I understand they are already doing so, but naturally, there are bigger pension funds in Mexico

l'instabilité actuelle de nos relations trilatérales? Cherchez-vous à élargir votre sphère d'influence mondiale pour améliorer vos relations commerciales?

M. Velasco Álvarez : Notre priorité est le marché nord-américain, et le Canada en fait certainement partie. Bien sûr, nous avons toujours essayé de diversifier nos échanges commerciaux pour différentes raisons. Dans certains cas, par exemple, c'est à cause des liens d'amitié et des liens culturels que nous avons avec les pays d'Amérique du Sud et avec les pays d'Amérique centrale qui sont nos voisins du Sud. Dans d'autres cas, c'est parce que nous avons essayé d'ouvrir des marchés pour nos produits dans d'autres régions du monde. Nous avons de nombreux accords sur le commerce et de nombreux partenaires de libre-échange partout dans le monde. Cela fait certainement partie de notre histoire. C'est une chose à laquelle nous avons toujours accordé la priorité. Cependant, c'est difficile lorsque vous avez un marché aussi vaste à côté duquel vos entreprises sont déjà habituées de travailler. Mais il est certain que la politique commerciale mexicaine a toujours consisté à essayer de diversifier les marchés partout dans le monde.

Le sénateur MacDonald : Merci, monsieur Velasco Álvarez, d'être venu nous rencontrer aujourd'hui.

À la lumière des données que j'ai ici sur nos relations commerciales, je voudrais faire une observation et poser une question. S'il s'agissait d'une relation économique bilatérale, vous vous en tireriez certainement mieux que le Canada. Vous exportez beaucoup plus vers notre pays que nous vers le vôtre.

Au cours des 20 dernières années, nos investissements directs étrangers sont passés de 1 à 2 milliards de dollars en 2004 à entre 45 et 50 milliards de dollars aujourd'hui. Mais les investissements du Mexique au Canada ont quasiment stagné. Ils se situent effectivement entre 1 et 2 milliards de dollars. Il n'y a pratiquement pas d'investissement ici en termes relatifs, après 30 ans de participation à un accord trilatéral. À quoi attribuez-vous cela? Pourquoi pensez-vous qu'il y a si peu d'investissements mexicains au Canada?

M. Velasco Álvarez : C'est une excellente question, sénateur.

Tout d'abord, il y a la question de la taille de nos économies. Naturellement, je crois aussi que les entreprises mexicaines ont pris l'habitude de se tourner seulement vers les États-Unis lorsqu'elles regardent vers le nord, sans voir la croissance extraordinaire que le Canada a connue au cours des dernières décennies et les grandes opportunités qui s'offrent à elles dans ce pays.

Je crois aussi que l'internationalisation des entreprises mexicaines offre une excellente occasion d'examiner le marché canadien dans le cadre de cette internationalisation. Je pense également qu'il existe des possibilités, pour les fonds mexicains, d'investir au Canada. Je crois savoir qu'ils le font déjà, mais il y a évidemment des fonds de pension plus importants au Mexique

that represent big opportunities in this space. They are looking for mature markets that provide stability for the kinds of clients they have, which is basically mostly young and middle-aged Mexicans.

There is also a big opportunity for Mexican producers to look at Canada not just for exports but also as providers for different things that we buy from other countries. As part of the current policy of the Mexican government, we're also in the process of implementing a new tariff policy to countries with which we don't have a free trade agreement, in order to reinforce the integration with the countries where we do have a free trade agreement.

Senator MacDonald: When they address CUSMA, are there changes you could make to CUSMA that would increase the trade we do with each other and increase Canada's ability to export to Mexico? We don't seem to be getting as much benefit as I think we should get under the agreement. Are there things that we are missing that could be included in the agreement?

Mr. Velasco Álvarez: The main issue is not the agreement. The agreement has certainly proved to be successful for the people who want to sell in the Canadian market or sell in the Mexican market from either of the two countries. Certainly, it has been a good framework for mutual investment. The main issue is to continue to promote each of our countries in each other's markets and to have our business sectors become closer. For example, there wasn't a long-standing relation between the CCE and the Business Council of Canada until a couple of years ago. That just started, and those are the kinds of relationships that we need to foster because the two countries are market economies. This is not government-led but rather business-led, and we need to ensure that the businesses are talking to each other and looking at the opportunities that exist in each of our countries.

Senator MacDonald: Thank you.

The Chair: I will use my prerogative as chair to ask two questions.

The first follows from Senator MacDonald's question as to where we could step up. One of the areas where I feel we really could step up — and this goes back to Senator Wilson's question earlier — is on ports, both on the Atlantic and the Gulf of Mexico side. I'm thinking of Port Saint John which is very well developed in New Brunswick, down to Veracruz and on the Pacific coast we, of course, have Vancouver and the Port of Manzanillo. I know, Secretary Velasco Álvarez, that you mentioned the work that's being undertaken in Mexico. With that and with the Canadian Pacific-Kansas City, which you mentioned in your opening statement, which is headquartered in

qui représentent de grandes possibilités dans ce domaine. Ils recherchent des marchés matures offrant de la stabilité à leurs clients, qui sont pour la plupart des Mexicains jeunes et d'âge moyen.

Les producteurs mexicains ont également une excellente occasion de considérer le Canada non seulement comme un marché d'exportation, mais aussi comme un fournisseur de différents produits que nous achetons à l'étranger. Dans le cadre de la politique actuelle du gouvernement mexicain, nous sommes également en train de mettre en œuvre une nouvelle politique tarifaire pour les pays avec lesquels nous n'avons pas d'accord de libre-échange, afin de renforcer l'intégration avec les pays avec lesquels nous avons un accord de libre-échange.

Le sénateur MacDonald : En ce qui concerne l'ACEUM, y a-t-il des changements que vous pourriez apporter à cet accord pour accroître nos échanges commerciaux et la capacité d'exportation du Canada vers le Mexique? Nous ne semblons pas en tirer autant d'avantages que nous le devrions aux termes de l'accord. Y a-t-il des choses qui nous échappent et qui pourraient être incluses dans l'accord?

M. Velasco Álvarez : L'accord n'est pas le principal problème. Il s'est certainement avéré fructueux pour ceux qui veulent vendre sur le marché canadien ou sur le marché mexicain à partir de l'un ou l'autre des deux pays. Il a sans aucun doute constitué un bon cadre d'investissement réciproque. Le principal enjeu est de continuer à promouvoir nos pays respectifs sur les marchés de l'autre et de rapprocher nos secteurs d'activité. Par exemple, il n'y avait pas de relation de longue date entre le CCE et le Conseil canadien des affaires jusqu'à ces dernières années. Cela vient de commencer, et c'est le genre de relations que nous devons favoriser parce que les deux pays sont des économies de marché. Il ne s'agit pas d'une initiative gouvernementale, mais plutôt d'une initiative commerciale. Nous devons veiller à ce que les entreprises se parlent et examinent les possibilités qui existent dans chacun de nos pays.

Le sénateur MacDonald : Merci.

Le président : Je vais utiliser ma prérogative de président pour poser deux questions.

La première fait suite à la question du sénateur MacDonald sur ce que nous pourrions faire. L'un des domaines où, à mon avis, nous pourrions vraiment intervenir — et cela nous ramène à la question du sénateur Wilson tout à l'heure —, est celui des ports, tant du côté de l'Atlantique que du golfe du Mexique. Je pense au port de Saint-Jean, qui est très bien développé au Nouveau-Brunswick, jusqu'à Veracruz et, sur la côte du Pacifique, nous avons évidemment Vancouver et le port de Manzanillo. Je sais, monsieur le secrétaire Velasco Álvarez, que vous avez parlé du travail qui se fait au Mexique. Avec cela et avec le Canadien Pacifique-Kansas City, dont vous avez parlé dans votre

Calgary, on the rail side, we could be doing a lot more and perhaps be providing incentives. That's my one question.

My other one is, you have a very vast network of consular missions in the United States. Yours is greater in terms of more establishments than ours, but ours are more trade-focused and yours are more migratory-consular-focused. We understand all of that. Are you, in your operations, looking at changes to have more, shall we say, regional trade promotion activities or public affairs activities, as we do, to get that Canadian message or that Mexican message out to the Americans and into the public sphere?

Mr. Velasco Álvarez: Thank you, senator.

Let me start with your second question. In the case of our consular offices in the United States, there are dramatic changes in the U.S. migratory policy right now. In fact, we have over 40 million people of Mexican origin living in the United States, out of which approximately 11 million were born in Mexico. In this huge community, over 3 million people are of undocumented status in the United States. Our consular offices right now in the United States are focusing on the protection of human rights and, in general, providing services to the Mexican community in the United States. In the case of Canada, the situation is very different.

Of course, we want to make sure that our consular offices serve as trade promotion offices. Actually, in one of my past lives, I was an officer in what was called ProMexico, which was the Mexico trade promotion agency at the time. Certainly, we are in the process of training our consular officers and creating new systems and providing information to have them work in this way. We are happy to listen to any good practices and to get any good ideas that come from Canada.

On your first question about port and rail infrastructure, I was actually very much involved in one of the projects that Canadian Pacific-Kansas City Southern had in the north of Mexico to open a second bridge between Laredo and Nuevo Laredo in Mexico. This is already one of the busiest points along our border and an area through which most of the trade passes between Mexico and the United States. Certainly, that was a big change. I understand the Ministry of Infrastructure, Communications and Transport is working with CP/KCS to help them grow their infrastructure in Mexico. Of course, we would be happy to hear any ideas on incentives that could accelerate that process and that could also promote greater connectivity for products between Canada and Mexico. On the ports that you mentioned, those are exactly the ports we are looking at in terms of this program for increasing connectivity between the two countries.

déclaration préliminaire, qui a son siège social à Calgary, du côté ferroviaire, nous pourrions faire beaucoup plus et peut-être offrir des mesures incitatives. C'est ma première question.

Mon autre question est la suivante : vous avez un très vaste réseau de missions consulaires aux États-Unis. Le vôtre est plus important que le nôtre, mais le nôtre est davantage axé sur les échanges commerciaux, et le vôtre sur les questions migratoires et consulaires. Nous comprenons tout cela. Dans le cadre de vos activités, envisagez-vous des changements pour avoir plus d'activités régionales de promotion du commerce ou d'affaires publiques, comme nous le faisons, afin de faire passer le message canadien ou mexicain aux Américains et dans la sphère publique?

M. Velasco Álvarez : Merci, sénateur.

Permettez-moi de commencer par votre deuxième question. Dans le cas de nos bureaux consulaires aux États-Unis, il y a des changements radicaux dans la politique migratoire américaine à l'heure actuelle. En fait, plus de 40 millions de personnes d'origine mexicaine vivent aux États-Unis, dont environ 11 millions sont nées au Mexique. Dans cette énorme communauté, plus de 3 millions de personnes sont sans papiers aux États-Unis. À l'heure actuelle, nos bureaux consulaires aux États-Unis se concentrent sur la protection des droits de la personne et, en général, fournissent des services à la communauté mexicaine aux États-Unis. Dans le cas du Canada, la situation est très différente.

Bien sûr, nous voulons nous assurer que nos bureaux consulaires servent de bureaux de promotion du commerce. En fait, dans une de mes vies antérieures, j'étais agent au sein de ce qu'on appelait ProMexico, qui était l'agence mexicaine de promotion du commerce à l'époque. Nous sommes en train de former nos agents consulaires, de créer de nouveaux systèmes, et de leur fournir de l'information pour qu'ils puissent travailler dans ce sens. Nous sommes prêts à écouter toutes les bonnes pratiques et à recueillir toutes les bonnes idées qui viennent du Canada.

Pour ce qui est de votre première question au sujet des infrastructures portuaires et ferroviaires, j'ai participé activement à l'un des projets que le Canadien Pacifique-Kansas City Southern avait mis en œuvre dans le nord du Mexique pour ouvrir un deuxième pont entre Laredo et Nuevo Laredo, au Mexique. C'est déjà l'un des points les plus achalandés le long de notre frontière et une région par laquelle transitent la plupart des échanges commerciaux entre le Mexique et les États-Unis. C'était certainement un grand changement. Je crois savoir que le ministère de l'Infrastructure, des Communications et des Transports travaille avec CP-KCS pour l'aider à développer ses infrastructures au Mexique. Bien sûr, nous serions heureux d'entendre toute idée de mesures incitatives qui pourraient accélérer ce processus et favoriser une plus grande connectivité pour les produits entre le Canada et le Mexique. Pour ce qui est

The Chair: Thank you very much.

Senator M. Deacon: When we look at the trade mission planned for the new year with Canada and Mexico, three cities are being included in the mission. Certainly, I would understand the first two, but in Guadalajara, what are the trade priorities there? I was first thinking of agriculture.

Mr. Velasco Álvarez: Guadalajara is also a big technology hub in Mexico. It is one of the largest producers of different technology products. Several Taiwanese and U.S. companies are present in that area, and they assemble semiconductors. They do a lot of assembly, testing and packaging of different semiconductors and computers and different electronics. That is another big area of opportunity in Guadalajara, certainly. It is similar to the hub that Canada has been creating in Quebec. That is an area of opportunity. As to the priorities of Guadalajara, I am not sure what they are, but certainly they are the biggest exporter of tequila and also very big exporters of berries.

The Chair: Thank you. Well, now we know where the priorities are.

[Translation]

Senator Gerba: You spoke with some assurance of the renewal or review of CUSMA. We agree that this agreement is essential to North American stability.

However, we are faced with a trading partner that has become uncertain and unpredictable. Are you really sure that this agreement... How confident is Mexico that this crucial agreement will be renewed or reviewed?

Mr. Velasco Álvarez: Thank you, senator.

[English]

Of course, there are no guarantees in the kind of world that we're living in, and it's much more uncertain than we would like. However, my sense is that reality has a way of imposing itself in the end and that the backbone of this relationship is so strong and the reality of this agreement is so important among the three countries that, in the end, there will be a good result. The road to get there won't be easy, I'm sure, and I'm also sure the end result will not be as bad as the pessimistic prognostic scenarios are, but it will not be the ideal situation we would like.

des ports que vous avez mentionnés, ce sont précisément ceux que nous examinons dans le cadre de ce programme visant à accroître la connectivité entre les deux pays.

Le président : Merci beaucoup.

La sénatrice M. Deacon : Lorsque nous examinons la mission commerciale prévue pour la nouvelle année avec le Canada et le Mexique, trois villes sont incluses dans la mission. Je comprends certainement pour les deux premières, mais quelles sont les priorités commerciales à Guadalajara? J'ai d'abord pensé à l'agriculture.

M. Velasco Álvarez : Guadalajara est également un important pôle technologique au Mexique. C'est l'un des plus grands producteurs de différents produits technologiques. Plusieurs entreprises taiwanaises et américaines sont présentes dans cette région, où elles assemblent des semi-conducteurs. Elles font beaucoup d'assemblage, de tests et d'emballage de différents semi-conducteurs, ordinateurs et appareils électroniques. C'est certainement un autre domaine très prometteur à Guadalajara. C'est un peu comme le pôle que le Canada a créé au Québec. C'est un domaine prometteur. Pour ce qui est des priorités de Guadalajara, je ne suis pas certain de ce qu'elles sont, mais c'est certainement le plus grand exportateur de tequila et aussi un très gros exportateur de baies.

Le président : Merci. Eh bien, nous savons maintenant quelles sont les priorités.

[Français]

La sénatrice Gerba : Vous avez donné une certaine assurance quant au renouvellement ou au réexamen de l'ACEUM. Nous sommes d'accord pour dire que cet accord est essentiel à la stabilité nord-américaine.

Cependant, nous avons en face de nous un partenaire commercial qui est devenu incertain et imprévisible. Êtes-vous vraiment sûr que cet accord... Quel est le niveau de confiance du Mexique sur le fait que cet accord crucial sera renouvelé ou réexaminé?

M. Velasco Álvarez : Merci, madame la sénatrice.

[Traduction]

Bien sûr, rien n'est garanti dans le monde dans lequel nous vivons, qui est beaucoup plus incertain que nous le souhaiterions. Cependant, j'ai l'impression que la réalité finit toujours par s'imposer, et que les fondements de cette relation sont si solides, et cet accord si important pour les trois pays qu'en fin de compte, le résultat sera bon. Le chemin pour y arriver ne sera pas facile, j'en suis sûr, et je suis également sûr que le résultat final ne sera pas aussi mauvais que le laissent présager les scénarios pessimistes, mais ce ne sera pas la situation idéale que nous souhaiterions.

If you think of all the options, I don't think there is a better alternative to what we have in terms of North American trade, because we're not just working between the three countries; we're competing with other regions in the world. Certainly, the companies that are successful because of this agreement are competing with other companies in other trade blocs in the world. Right now, I can't see any other path for these companies to be as successful as they are without the CUSMA. I don't see how we could substitute all the jobs it creates. I don't see how we substitute all the different financial benefits that we get from this agreement.

It's difficult to think of a great outcome right now, but hopefully, in the end, as has happened many times in the past, we will look back and say that it was better than we thought.

The Chair: We're at the end of our time. Undersecretary Velasco Álvarez, we thank you very much for being with us today. We have greatly appreciated your commentary. It has helped to educate us. Because this is a huge issue, I daresay we will be coming back to the issue and to you personally. We know you were recently in Toronto, and if we can encourage you to come a little further north and east to come see us in Ottawa, we would be very grateful.

As we sometimes say up here, especially in winter, *Muchas gracias. Esta la proceso*. Thank you very much.

Mr. Velasco Álvarez: Thank you. *Gracias*.

The Chair: Colleagues, we'll reconvene tomorrow at 10:30 to discuss Canada's foreign policy with the Minister of Foreign Affairs, the Honourable Anita Anand.

(The committee adjourned.)

Si l'on considère toutes les options, je ne pense pas qu'il y ait de meilleure solution que ce que nous avons en ce qui concerne le commerce nord-américain, parce que nous ne travaillons pas seulement entre les trois pays; nous sommes en concurrence avec d'autres régions du monde. Il est certain que les entreprises qui réussissent grâce à cet accord sont en concurrence avec d'autres entreprises dans d'autres blocs commerciaux du monde. À l'heure actuelle, je ne vois pas comment ces entreprises pourraient connaître autant de succès sans l'ACEUM. Je ne vois pas comment on pourrait remplacer tous les emplois que cela crée. Je ne vois pas comment nous pourrions remplacer tous les différents avantages financiers que nous procure cet accord.

Il est difficile d'envisager de bons résultats en ce moment, mais nous espérons qu'au bout du compte, comme cela s'est produit à maintes reprises par le passé, nous pourrions dire que c'était mieux que ce que nous pensions.

Le président : Nous arrivons à la fin du temps prévu. Sous-secrétaire Velasco Álvarez, nous vous remercions beaucoup de vous être joint à nous aujourd'hui. Nous avons beaucoup apprécié vos commentaires. Ils nous ont permis d'en apprendre davantage. Comme il s'agit d'une question très importante, j'oserais dire que nous reviendrons sur le sujet et que nous en reparlerons avec vous personnellement. Nous savons que vous étiez récemment à Toronto, et si nous pouvions vous encourager à venir un peu plus au nord et à l'est pour nous voir à Ottawa, nous vous en serions très reconnaissants.

Comme on le dit parfois ici, surtout en hiver, *Muchas gracias y hasta la próxima*. Merci beaucoup.

M. Velasco Álvarez : Merci. *Gracias*.

Le président : Chers collègues, nous reprendrons nos travaux demain à 10 h 30 pour discuter de la politique étrangère du Canada avec la ministre des Affaires étrangères, l'honorable Anita Anand.

(La séance est levée.)
