

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, May 27, 2026

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day with videoconference 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: Honourable senators, welcome. My name is Peter Boehm. I am a senator from Ontario and chair of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. I will now invite committee members participating in today's meeting to introduce themselves.

[*English*]

Senator Ravalia: Good afternoon and welcome. Mohamed Ravalia from Newfoundland and Labrador.

Senator Ataullahjan: Good afternoon and welcome. Salma Ataullahjan from Ontario.

Senator Robinson: Good afternoon. I'm Mary Robinson, representing Prince Edward Island.

Senator Woo: Yuen Pau Woo, British Columbia.

Senator Harder: Peter Harder, Ontario.

Senator Wilson: Duncan Wilson, British Columbia.

Senator Coyle: Mary Coyle, Antigonish, Nova Scotia.

[*Translation*]

Senator Hébert: I am Martine Hébert from Quebec.

[*English*]

The Chair: Welcome, senators. I would like to welcome anyone who is watching us today from across the country on Senate ParlVU.

Colleagues, we are meeting today to again discuss the Canada-United States-Mexico Agreement, or CUSMA — the North American trade agreement — and Canada's trade relationships with the United States and Mexico.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 27 mai 2026

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 : Honorables sénateurs, je vous souhaite la bienvenue. Je m'appelle Peter Boehm, je suis un sénateur de l'Ontario et je suis président du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international. J'inviterais maintenant les membres du comité présents aujourd'hui à se présenter.

[*Traduction*]

Le sénateur Ravalia : Bonjour et bienvenue. Je m'appelle Mohamed Ravalia, de Terre-Neuve-et-Labrador.

La sénatrice Ataullahjan : Bonjour et bienvenue. Je m'appelle Salma Ataullahjan, de l'Ontario.

La sénatrice Robinson : Bonjour. Je m'appelle Mary Robinson et je représente l'Île-du-Prince-Édouard.

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

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

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

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

[*Français*]

La sénatrice Hébert : Martine Hébert, du Québec.

[*Traduction*]

Le président : Bienvenue, sénateurs. Je souhaite la bienvenue à tous ceux qui nous regardent depuis les quatre coins du pays sur la chaîne ParlVU du Sénat.

Chers collègues, nous nous réunissons pour discuter à nouveau de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, l'ACEUM — l'accord commercial nord-américain — et des relations commerciales du Canada avec les États-Unis et le Mexique.

Today, we have the pleasure of welcoming to the committee, as an individual, Steve Verheul, Co-Chair of the Coalition for North American Trade and Principal with GT and Company Executive Advisors and — more importantly, from my perspective, because that's when I knew him — Canada's former chief trade negotiator, who was responsible for negotiating both CUSMA and the agreement with Europe known as the Canada-European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement, or CETA.

By video conference, from the Future Borders Coalition, we welcome Laura Dawson, Executive Director.

Welcome to both of you. Thank you for taking the time to be with us today.

Before we hear your opening statements and proceed to questions and answers, I would ask everyone present to please mute notifications on your devices, and please observe the instructions on the card in terms of best practices for use of the microphone and the earpiece.

We are ready to hear your opening remarks, which will be followed by questions from senators and the answers of our witnesses.

Ms. Dawson, you have the floor, followed by Mr. Verheul.

Laura Dawson, Executive Director, Future Borders Coalition: Good afternoon, Mr. Chair and members of the committee. Thank you for the opportunity to appear before you today. My name is Laura Dawson, and I am the Executive Director of the Future Borders Coalition, a Canada-U.S. business organization co-located in both countries and staunchly non-partisan.

Our members include companies and organizations that depend on the secure and efficient movement of goods, people and data across North America. We have approximately 70 business members — most of them Canadian — and through our industry association members, our network reaches thousands of companies large and small.

The first point I would make is that current tensions between Canada and the United States are not fundamentally about Canada. They reflect deeper structural changes in American politics, economic strategy and geopolitical thinking. The United States is reassessing many of its economic relationships — including with allies — through the lenses of national security, industrial resilience and political leverage.

The central question facing Canada is not whether North American integration is over — it is not. In sectors such as energy, manufacturing, aerospace, agriculture and digital

Nous avons le plaisir d'accueillir, à titre personnel, Steve Verheul, coprésident de la Coalition pour le commerce nord-américain et associé principal, chez GT and Company Executive Advisors et — ce qui est plus important encore, à mon sens, car c'est à cette époque que je l'ai connu — l'ancien négociateur en chef du Canada, qui était chargé de négocier à la fois l'ACEUM et l'accord avec l'Europe connu sous le nom d'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, l'AECG.

Par vidéoconférence, nous accueillons Laura Dawson, directrice générale de la Future Borders Coalition.

Bienvenue à vous deux. Je vous remercie de prendre le temps de vous joindre à nous.

Avant d'entendre vos déclarations 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 et de suivre les instructions figurant sur la fiche concernant les bonnes pratiques d'utilisation du micro et de l'oreillette.

Nous sommes prêts à entendre vos déclarations liminaires, qui seront suivies des questions des sénateurs et des réponses de nos témoins.

Madame Dawson, vous avez la parole, puis nous entendrons M. Verheul.

Laura Dawson, directrice générale, Future Borders Coalition : Bonjour, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du comité. Je vous remercie de me donner l'occasion de comparaître devant vous. Je m'appelle Laura Dawson et je suis directrice générale de la Future Borders Coalition, une organisation professionnelle canado-américaine implantée dans les deux pays et résolument non partisane.

Nos membres comprennent des sociétés et des organisations qui dépendent de la circulation sûre et efficace des biens, des personnes et des données en Amérique du Nord. Nous comptons environ 70 entreprises membres, pour la plupart canadiennes, et, par l'intermédiaire de nos associations sectorielles, notre réseau s'étend à des milliers d'entreprises, grandes et petites.

Le premier point que je voudrais souligner est que les tensions actuelles entre le Canada et les États-Unis ne concernent pas fondamentalement le Canada. Elles reflètent des changements structurels plus profonds dans la politique américaine, la stratégie économique et la pensée géopolitique. Les États-Unis réévaluent bon nombre de leurs relations économiques, y compris avec leurs alliés, à travers le prisme de la sécurité nationale, de la résilience industrielle et de l'influence politique.

La question centrale à laquelle le Canada est confronté n'est pas de savoir si l'intégration nord-américaine est terminée; ce n'est pas le cas. Dans des secteurs comme l'énergie, l'industrie

services, the degree of integration is simply too deep and economically valuable for businesses in either country to unwind.

What is changing is the operating environment. Businesses now function in a trade environment that is more political, more strategic and less predictable than the one Canada became accustomed to over several decades. This reality will shape the upcoming CUSMA review.

In my opinion, the United States is unlikely to abandon CUSMA, but it may also be reluctant to fully stabilize the agreement through a straightforward, long-term renewal. From a U.S. perspective, maintaining flexibility and negotiating leverage has become the priority. That means that Canada should prepare for a prolonged period of strategic uncertainty.

The question, therefore, is not whether Canada can eliminate uncertainty; it is whether we can remain competitive within it.

Canada's greatest economic risk is not North American integration itself. It is competitiveness. Canada cannot control U.S. domestic politics, but we can control how costly, slow, fragmented and administratively difficult it is to do business with Canada.

In a high-cost country, friction matters. Every unnecessary delay, redundant approval or incompatible system functions as a hidden tax on Canadian productivity and investment.

Competitiveness increasingly depends on interoperability — systems that allow goods, services and data to move efficiently across borders while maintaining strong security and public confidence.

Interoperability should not be viewed as a loss of sovereignty. "Onshore everything" may be a compelling bumper sticker, but it is a poor business model.

I would also caution against approaches that prioritize symbolic retaliation over practical competitiveness outcomes. In highly integrated supply chains, retaliatory measures often increase costs for Canadians while creating additional uncertainty for investment.

Similarly, diversification should be pursued realistically and strategically. Diversification is important, but diversification should be additive, not subtractive. Canada cannot diversify by disengaging from the North American production system that sustains millions of jobs, supports investment and drives innovation across the continent. Governments need to be

manufacturière, l'aérospatiale, l'agriculture et les services numériques, le degré d'intégration est tout simplement trop profond et trop précieux sur le plan économique pour que les entreprises des deux pays puissent s'en détacher.

Ce qui change, c'est l'environnement opérationnel. Les entreprises évoluent désormais dans un environnement commercial plus politique, plus stratégique et moins prévisible que celui auquel le Canada s'était habitué depuis plusieurs décennies. Cette réalité façonnera le prochain examen de l'ACEUM.

À mon avis, il est peu probable que les États-Unis abandonnent l'ACEUM, mais ils pourraient également se montrer réticents à stabiliser pleinement l'accord par un renouvellement simple et durable. Du point de vue américain, le maintien de la souplesse et d'un levier de négociation est devenu la priorité. Cela signifie que le Canada doit se préparer à une période prolongée d'incertitude stratégique.

La question n'est donc pas de savoir si le Canada peut éliminer l'incertitude, mais s'il peut rester compétitif dans ce contexte.

Le plus grand risque économique pour le Canada n'est pas l'intégration nord-américaine en soi. C'est la compétitivité. Le Canada ne peut pas contrôler la politique intérieure américaine, mais il peut contrôler à quel point il est coûteux, lent, fragmenté et administrativement difficile de faire des affaires avec le Canada.

Dans un pays où les coûts sont élevés, les frictions comptent. Chaque retard inutile, chaque approbation redondante ou chaque système incompatible agit comme une taxe cachée sur la productivité et l'investissement canadiens.

La compétitivité dépend de plus en plus de l'interopérabilité — des systèmes qui permettent aux biens, aux services et aux données de traverser efficacement les frontières tout en maintenant une sécurité solide et la confiance du public.

L'interopérabilité ne doit pas être considérée comme une perte de souveraineté. « Rapatrier tout » peut être un slogan accrocheur, mais c'est un mauvais modèle d'affaires.

Je mettrais également en garde contre les approches qui privilégient les représailles symboliques au détriment de résultats concrets en matière de compétitivité. Dans des chaînes d'approvisionnement hautement intégrées, les mesures de rétorsion augmentent souvent les coûts pour les Canadiens tout en créant une incertitude supplémentaire pour l'investissement.

De même, la diversification doit être poursuivie de manière réaliste et stratégique. La diversification est importante, mais elle doit être additive, et non soustractive. Le Canada ne peut se diversifier en se désengageant du système de production nord-américain qui soutient des millions d'emplois, favorise l'investissement et stimule l'innovation à travers le

cautious about substituting political priorities for sound commercial decisions.

The role of government should be to build a competitive operating environment for Canadian businesses — wherever in the world they choose to operate — not to attempt to micromanage investment flows or designate “winners” and “losers.” History shows that substituting political logic for business risk assessment rarely produces durable economic success.

Canada’s competitiveness challenges did not begin with the current trade tensions. For years, business leaders and public policy institutions have warned about declining productivity, weak investment and the cumulative impact of regulatory and administrative friction. In today’s environment of geopolitical competition and industrial realignment, those weaknesses become far more significant.

The real contest we face is not Canada versus the United States; it is whether North America can compete against faster, lower-cost and increasingly coordinated economic blocs around the world.

In that environment, Canada’s strongest response is not performative nationalism; it is becoming the most efficient, reliable, innovative and competitive partner in North America.

Thank you. I look forward to your questions.

The Chair: Thank you, Ms. Dawson. I’d like to acknowledge that we have been joined by Senator Adler of Manitoba, Senator Deacon of Ontario and Senator MacDonald of Nova Scotia.

We will now go to Mr. Verheul. You have the floor, sir.

Steve Verheul, Co-Chair, Coalition for North American Trade; Principal, GT and Company Executive Advisors, as an individual: Thank you, Mr. Chair.

As the chair mentioned, my name is Steve Verheul. I am the former chief trade negotiator for Canada, including for the Canada-U.S.-Mexico negotiations.

Good afternoon and thank you for the invitation to appear before you today.

The outcome of the CUSMA review and Canada-U.S. trade relations this year will have a profound impact on Canada’s economic future.

continent. Les gouvernements doivent se garder de substituer des priorités politiques à des décisions commerciales judicieuses.

Le rôle du gouvernement devrait être de créer un environnement opérationnel compétitif pour les entreprises canadiennes, où qu’elles choisissent d’opérer dans le monde, et non de tenter de microgérer les flux d’investissement ou de désigner des « gagnants » et des « perdants ». L’histoire montre que la substitution d’une logique politique à l’évaluation des risques commerciaux produit rarement un succès économique durable.

Les défis de compétitivité du Canada ne datent pas des tensions commerciales actuelles. Depuis des années, les chefs d’entreprise et les institutions chargées des politiques publiques mettent en garde contre la baisse de la productivité, la faiblesse des investissements et l’impact cumulatif des frictions réglementaires et administratives. Dans le contexte actuel de concurrence géopolitique et de réorganisation industrielle, ces faiblesses prennent une importance bien plus grande.

Le véritable enjeu auquel nous sommes confrontés n’est pas le Canada contre les États-Unis; il s’agit de savoir si l’Amérique du Nord peut rivaliser avec des blocs économiques plus rapides, moins coûteux et de plus en plus coordonnés à travers le monde.

Dans ce contexte, la meilleure réponse du Canada n’est pas un nationalisme de façade; c’est de devenir le partenaire le plus efficace, le plus fiable, le plus innovant et le plus compétitif d’Amérique du Nord.

Merci. Je suis impatiente de répondre à vos questions.

Le président : Merci, madame Dawson. Je tiens à signaler que le sénateur Adler du Manitoba, la sénatrice Deacon de l’Ontario et le sénateur MacDonald de la Nouvelle-Écosse se sont joints à nous.

Nous passons maintenant la parole à M. Verheul. Vous avez la parole, monsieur.

Steve Verheul, coprésident de la Coalition pour le commerce nord-américain; associé principal, GT and Company Executive Advisors, à titre personnel : Merci, monsieur le président.

Comme le président l’a mentionné, je m’appelle Steve Verheul. Je suis l’ancien négociateur en chef du Canada, notamment pour les négociations entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

Bonjour et merci de m’avoir invité à comparaître devant vous.

L’issue de l’examen de l’ACEUM et des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis cette année aura un impact profond sur l’avenir économique du Canada.

At this point, the outcome of the review is particularly uncertain, with the U.S. and Mexico formally launching their discussions on the review this week in Mexico and with no apparent traction in Canada-U.S. discussions. The U.S. is blaming Canada for the lack of movement, but the U.S. is putting Canada in a position where it has little room to move.

Issues like U.S. concerns over dairy and provincial bans on U.S. liquor sales will be able to be resolved at the end of the negotiation but not as a down payment to get to the table.

At the same time, the U.S. is showing no flexibility on issues like tariffs on steel, aluminum and autos — fundamental breaches of the agreement.

If discussions can get to trilateral issues, the path should be easier. On key U.S. objectives — including strengthening rules of origin on manufactured products, enhancing economic security through greater alignment among Canada, the U.S. and Mexico on some tariffs, investment restrictions and export controls and enhanced cooperation on critical minerals — there are openings to pursue approaches that would strengthen the North American market in the interests of all three parties. Until we get there, though, in my view, as uncomfortable as it may be, Canada needs to hold its ground.

Over time, I believe pressures on the U.S. to come to a resolution will increase. U.S. efforts to have companies reshore production to the U.S. have had limited success so far. U.S. manufacturing starts were down last year, not up. U.S. manufacturing jobs were down last year, not up. And the trade deficit in goods increased; it didn't decrease.

Reshoring production to the U.S. on a large scale would take years to achieve, be highly expensive, create manufacturing jobs for which there is limited interest in the U.S. and leave the U.S. much less competitive in world markets.

With the chaotic U.S. approach to tariffs over the past year, including the Supreme Court ruling against the International Emergency Economic Powers Act, the court ruling against section 122 of the Trade Act of 1974 and the imminent introduction of section 301 tariffs, uncertainty is leading many businesses to be cautious about investment commitments.

À ce stade, l'issue de l'examen est particulièrement incertaine, les États-Unis et le Mexique ayant officiellement lancé leurs discussions sur cet examen cette semaine au Mexique, tandis que les discussions entre le Canada et les États-Unis semblent au point mort. Les États-Unis reprochent au Canada l'absence de progrès, mais ce sont eux qui ne laissent aucune marge de manœuvre au Canada.

Des enjeux comme les préoccupations américaines concernant les produits laitiers et les interdictions provinciales sur la vente d'alcool américain pourront être résolus à la fin des négociations, mais pas en guise d'avance pour s'asseoir à la table des négociations.

Par ailleurs, les États-Unis ne font preuve d'aucune souplesse sur des enjeux comme les tarifs douaniers sur l'acier, l'aluminium et les automobiles — des violations fondamentales de l'accord.

Si l'on en vient à aborder les enjeux trilatéraux, la voie devrait être plus facile. Concernant les principaux objectifs américains, notamment le renforcement des règles d'origine pour les produits manufacturés, l'amélioration de la sécurité économique grâce à une plus grande harmonisation entre le Canada, les États-Unis et le Mexique sur certains droits de douane, les restrictions à l'investissement et les contrôles à l'exportation, ainsi qu'une coopération renforcée sur les minéraux critiques, on pourrait adopter des approches qui renforceraient le marché nord-américain dans l'intérêt des trois parties. Dans l'intervalle, cependant, aussi inconfortable que cela puisse être, le Canada doit, à mon avis, camper sur ses positions.

Avec le temps, je pense que les pressions exercées sur les États-Unis pour qu'ils parviennent à une solution vont s'intensifier. Les efforts américains visant à inciter les entreprises à rapatrier leur production aux États-Unis n'ont eu qu'un succès limité jusqu'à présent. Les mises en chantier dans le secteur manufacturier américain ont baissé l'année dernière, elles n'ont pas augmenté. Les emplois dans le secteur manufacturier américain ont baissé l'année dernière, ils n'ont pas augmenté, et le déficit commercial des biens a augmenté, il n'a pas diminué.

La relocalisation de la production aux États-Unis à grande échelle prendrait des années à se concrétiser, serait extrêmement coûteuse, créerait des emplois dans le secteur manufacturier pour lesquels l'intérêt est peu présent aux États-Unis et rendrait le pays beaucoup moins compétitif sur les marchés mondiaux.

Compte tenu de l'approche chaotique des États-Unis en matière de tarifs douaniers au cours de l'année écoulée, notamment la décision de la Cour suprême contre l'International Emergency Economic Powers Act, la décision judiciaire contre l'article 122 du Trade Act de 1974 et l'instauration imminente des tarifs douaniers au titre de l'article 301, l'incertitude conduit de nombreuses entreprises à faire preuve de prudence quant à leurs engagements d'investissement.

Most Americans, including the general public, most members of the business community and most Republicans in Congress, support the renewal of CUSMA.

Pressures for greater certainty for long-term planning and investment will continue to grow, and just as the Trump administration faced in its first term, there will be pressures to moderate positions. Canada needs to stay at the table and continue to search for ways to move forward, including by broadening discussions, but Canada needs to withstand pressures for short-term fixes and one-sided outcomes.

Thank you for your attention.

The Chair: Thank you very much. Colleagues, we will move to questions and answers. As usual, we will have three-minute segments, so please keep your questions concise and your preambles short. If there is time, we will have a second round.

Senator Coyle: I have a question for both of our witnesses. Thank you both for being here today.

We're hearing about the importance of competitiveness with or without this current situation. We're hearing from you, Mr. Verheul, to hold the line, keep going and don't cave, basically.

I'm interested in either of your thoughts or rather both of your thoughts on particular industries and sectors of our economy where things might look different this time around from last time. Are there any vulnerabilities that you see that might not have been there in the last round?

Mr. Verheul: Thank you for the question. I think the big difference I'm seeing this round compared to the last is Canada is being forced to react to what the U.S. has done.

If you look at sectors like steel, autos and aluminum in particular and others, that's where we face the biggest pressures, and those are the industries most closely integrated with the U.S., which makes it more difficult.

Our efforts on diversification make it more difficult because we are not pursuing diversification that is going to lead to meaningful changes in the manufacturing sector. I'd say the manufacturing sector is by far the most vulnerable with respect to our relationship with the U.S. at this point.

Ms. Dawson: I would say some of the things that are different this time around have to do with the sectors that the U.S. has clearly flagged they are interested in, which are outside our traditional trade negotiating channels.

La plupart des Américains, y compris le grand public, la plupart des membres du milieu des affaires et la plupart des républicains au Congrès sont favorables au renouvellement de l'ACEUM.

Les pressions en faveur d'une plus grande certitude pour la planification et les investissements à long terme continueront de s'intensifier, et tout comme l'administration Trump l'a connu lors de son premier mandat, des pressions s'exerceront pour modérer les positions. Le Canada doit rester à la table des négociations et continuer à chercher des moyens de progresser, notamment en élargissant les discussions, mais il doit résister aux pressions en faveur de solutions à court terme et de résultats unilatéraux.

Merci de votre attention.

Le président : Merci beaucoup. Chers collègues, nous passons maintenant aux questions et réponses. Comme d'habitude, nous aurons des segments de trois minutes; veuillez donc formuler des questions concises et limiter vos préambules. S'il reste du temps, nous ferons un deuxième tour.

La sénatrice Coyle : J'ai une question pour nos deux témoins. Merci à vous deux d'être ici.

Nous entendons parler de l'importance de la compétitivité, que ce soit dans le contexte actuel ou non. Monsieur Verheul, vous nous dites, en gros, qu'il faut tenir bon, persévérer et ne pas céder.

Je voudrais connaître votre avis, ou plutôt vos avis à tous les deux, sur certains secteurs et industries de notre économie où la situation pourrait être différente cette fois-ci par rapport à la dernière fois. Percevez-vous des vulnérabilités qui n'existaient peut-être pas lors du dernier cycle de négociations?

M. Verheul : Merci pour cette question. Je pense que la grande différence que je constate cette fois-ci par rapport à la dernière, c'est que le Canada est contraint de réagir à ce que les États-Unis ont fait.

Si nous prenons des secteurs comme l'acier, l'automobile et l'aluminium en particulier, ainsi que d'autres, c'est là que nous subissons les pressions les plus fortes, et ce sont les industries les plus étroitement intégrées aux États-Unis, ce qui rend la situation encore plus éprouvante.

Nos efforts de diversification compliquent la situation, car nous ne menons pas une diversification susceptible d'entraîner des changements concrets dans le secteur manufacturier. Je dirais que le secteur manufacturier est de loin le plus vulnérable à nos relations avec les États-Unis à l'heure actuelle.

Mme Dawson : Je dirais que certaines différences cette fois-ci tiennent aux secteurs pour lesquels les États-Unis ont clairement manifesté leur intérêt et qui se situent hors de nos canaux traditionnels de négociation commerciale.

We know critical minerals, security and defence, energy, food security and health security are all part of the picture that the U.S. is going into these negotiations with. This is not a strict trade conversation but rather this is a big picture.

So it is forcing negotiators and businesses to think about negotiations in a very different way than we have done previously.

Similarly, we see that while the manufacturing sectors are very vulnerable right now, there is consistent demand for Canada's natural resource products, energy products, et cetera, and that continues to be one of the strengths, as viewed by the United States.

The Chair: Thank you.

Senator MacDonald: Thank you for being here, Mr. Verheul. There are so many questions to ask. I want to go back to section 232. We've had a substantial car industry in this country really since the auto industry began in North America. You can go back to the creation of General Motors and then General Motors of Canada back in 1918.

We've always had a strong car industry. It has been reduced somewhat in terms of numbers over the past decade. I would like your feedback on this. What would you do to enable us to protect this industry?

Mr. Verheul: That is one of the biggest challenges the government has in front of it right now because the U.S. has been taking a much more aggressive position on cars this time than they did in their first term, although in their first term, too, they wanted a rule of origin which would mean virtually all auto production would take place in the U.S. We rejected that position and managed to sort that out, but they are coming after our auto production again.

This is something on which Canada has to push back hard. As you say, there has been a very long history of car production that has worked between Canada, the U.S. and Mexico. It was very closely integrated; it was collaborative. Canada produces about as many cars as it buys. If the U.S. is really thinking they are not going to accept auto production in Canada, what will Canadians buy?

We have already seen a movement among buyers in Canada toward non-North American autos. That is an important early signal that if we are not producing autos, we'll see a reaction of people wondering why we should buy U.S. cars.

Nous savons que les minéraux critiques, la sécurité et la défense, l'énergie, la sécurité alimentaire et la sécurité sanitaire font tous partie du cadre dans lequel les États-Unis abordent ces négociations. Il ne s'agit pas d'une discussion strictement commerciale, mais plutôt d'une vision d'ensemble.

Cela oblige donc les négociateurs et les entreprises à envisager les négociations d'une manière très différente de ce que nous avons fait auparavant.

De même, nous constatons que, bien que les secteurs manufacturiers soient très vulnérables à l'heure actuelle, il existe une demande constante pour les produits issus des ressources naturelles du Canada, les produits énergétiques, et cetera, et cela reste l'un des atouts, du point de vue des États-Unis.

Le président : Merci.

Le sénateur MacDonald : Merci d'être venu, monsieur Verheul. Il y a tant de questions à poser. Je voudrais revenir sur l'article 232. Il y a au Canada un important secteur de l'automobile depuis les débuts de l'automobile en Amérique du Nord. On peut remonter à la création de General Motors, puis de General Motors du Canada, en 1918.

Nous avons toujours eu un secteur de l'automobile solide. Il a quelque peu décliné en chiffres au cours de la dernière décennie. J'aimerais avoir votre avis à ce sujet. Que feriez-vous pour nous permettre de protéger ce secteur?

M. Verheul : C'est l'un des plus grands défis auxquels le gouvernement est confronté actuellement, car les États-Unis adoptent cette fois-ci une position beaucoup plus agressive sur les voitures que lors du premier mandat de ce président, même si, à cette époque, ils voulaient déjà une règle d'origine qui aurait signifié que pratiquement toute la production automobile aurait eu lieu aux États-Unis. Nous avons rejeté cette position et réussi à régler ce dossier, mais ils s'en prennent à nouveau à notre production automobile.

C'est un point sur lequel le Canada doit riposter avec force. Comme vous le dites, il y a une très longue histoire de production automobile qui a bien fonctionné entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Elle était très étroitement intégrée et collaborative. Le Canada produit à peu près autant de voitures qu'il en achète. Si les États-Unis envisagent vraiment de ne pas accepter la production automobile du Canada, qu'achèteront les Canadiens?

Nous avons déjà constaté une tendance chez les acheteurs canadiens à se tourner vers des voitures non nord-américaines. C'est un premier signe important que si nous ne produisons pas de voitures, les gens se demanderont pourquoi ils devraient acheter des voitures américaines.

Ms. Dawson: What Steve describes is exactly what should happen in a rational world. Holding the line, giving market signals, et cetera, would make good logical sense if this economic relationship made sense. But we have a White House and a President who retaliate without giving consideration to the economic logic, the impact on his own country and the impact on his own economy.

We do see action when business comes to the President and says, "We have a concerted, aligned position on this. Can we go ahead — Canada, U.S. and Mexico business — and move ahead with a position on autos?" Banging them over the head on sections 301 and 232 has not worked, and I don't think it will work in the future.

The Chair: Thank you very much.

[Translation]

Senator Hébert: I'd like to hear your thoughts, both of you, on the current state of negotiations. We know the first round of negotiations with Mexico began this week and that two other rounds are scheduled over the summer.

Mr. Carney is set to appear before the prestigious Economic Club of New York this week. This may irritate the White House, because Mr. Carney will be going after the same target as Mr. Trump on his own territory.

Where do you think we are in our negotiations and relations with the U.S., given Mexico's head start and the current state of affairs?

[English]

Mr. Verheul: I think, first of all, the state of the discussions between the U.S. and Mexico is not as advanced as the U.S. likes to play it up as being. Certainly, I'm hearing from contacts in Mexico that things are not going quite as quickly as the U.S. is portraying it.

With respect to discussions between Canada and the U.S., we are pretty firmly stuck. The U.S. is wanting movement on fairly sensitive issues and for us to begin discussions, but at the same time, they are saying they don't even want to talk about section 232 tariffs on steel, aluminum and autos. There is a negotiating table that is not lining up very well in terms of even having a conversation.

Canada has tried to broaden that discussion by drawing in energy issues, critical minerals and some others, but that doesn't seem to be gaining a lot of traction either. We really are in a position where we could be stuck for a considerable period of time. Canada will not be able to force or entice the U.S. to come

Mme Dawson : M. Verheul décrit exactement ce qui devrait se passer dans un monde rationnel. Tenir bon, envoyer des signaux au marché, etc., serait tout à fait logique si cette relation économique suivait une logique, mais nous avons une Maison-Blanche et un président qui ripostent sans tenir compte de la logique économique ni de l'impact sur leur propre pays et leur propre économie.

Nous voyons une réaction quand des entreprises s'adressent au président et lui disent : « Nous avons une position concertée et alignée sur ce sujet. Pouvons-nous aller de l'avant — les entreprises du Canada, des États-Unis et du Mexique — et adopter une position commune sur les voitures? » Les marteler avec les articles 301 et 232 n'a pas fonctionné, et je ne pense pas que cela fonctionnera un jour.

Le président : Merci beaucoup.

[Français]

La sénatrice Hébert : J'aimerais vous entendre tous les deux sur ce que vous pensez de l'état actuel de nos négociations. On sait que la première ronde de négociations avec le Mexique a commencé cette semaine et que deux autres rondes prévues pour l'été ont été annoncées.

M. Carney se présentera devant le prestigieux Economic Club de New York cette semaine. Cela risque peut-être d'irriter la Maison-Blanche, parce qu'il va chasser le même gibier sur le territoire de M. Trump.

Selon vous, où en sommes-nous dans nos négociations et nos relations avec les États-Unis, considérant l'avance qu'a le Mexique et l'état actuel des choses?

[Traduction]

M. Verheul : Je pense, tout d'abord, que l'état des discussions entre les États-Unis et le Mexique n'est pas aussi avancé que les États-Unis aiment le faire croire. Certes, d'après mes contacts au Mexique, les choses n'avancent pas aussi vite que les États-Unis le laissent entendre.

En ce qui concerne les discussions entre le Canada et les États-Unis, nous sommes dans une impasse assez profonde. Les États-Unis veulent que l'on avance sur des points assez délicats et que nous entamions des discussions, mais, en même temps, ils disent qu'ils ne veulent même pas parler des droits de douane imposés en vertu de l'article 232 sur l'acier, l'aluminium et les automobiles. Les conditions à la table des négociations ne semblent pas très propices, ne serait-ce que pour entamer une conversation.

Le Canada a tenté d'élargir le débat en y intégrant les questions énergétiques, les minéraux critiques et d'autres sujets, mais cela ne semble pas non plus susciter beaucoup d'intérêt. Nous sommes vraiment dans une situation où nous pourrions rester bloqués pendant un certain temps. Le Canada ne sera pas

to the table. We will have to wait to see where the U.S. will go with this, and we need to wait for a more moderate approach.

Ms. Dawson: I see these negotiations as being very protracted. I call it the “no-no” outcome. It’s been made clear from the United States, from U.S. business and from members of Congress that they are not going to rip up the deal. But there’s no incentive for the White House or the United States Trade Representative, really, to come to a quick resolution on the CUSMA review. “No-no” is no renewal but no abrogation of the deal. In the meantime, the U.S. will be continually looking for leverage, putting an elbow in the door and finding opportunities.

As Steve says, I don’t worry too much about what progress with Mexico looks like versus progress with Canada because they are two very different economies and sets of calculations. I just worry that we leave too much toward the end, expecting that this negotiation will proceed, like others have, where there is a beginning and a middle and an end. I don’t see an end in sight. As I said, I know this is an administration that retaliates when it gets poked.

Again, I’m not partisan, but when I see a speech at Davos or when I see the Prime Minister going up against the President in the U.S. fora, I wonder which of my members will get hit in retaliation as a result of the administration’s unhappiness with something that has been said or done.

The Chair: Thank you very much.

Senator Woo: I’d like to pick up on Laura Dawson’s focus on competitiveness. You seem to have a vision of enhanced Canadian competitiveness within continued integration in North America — a version of CUSMA that would actually strengthen our competitive position. But competitiveness, fundamentally, is based on openness to markets and competition. It’s not clear to me that the direction of the United States, even one in which that can accommodate Canada as part of a continental strategy, would enhance Canadian competitiveness. It seems to me that we would be reduced to being a supplier of commodities. Value-added manufacturing would relocate to the United States. We would have the protection, perhaps, of a common external tariff and a large American market but global competitiveness? I don’t see that. Can you respond to that idea?

Ms. Dawson: Sure. It’s not an either-or calculation. It is not the U.S. “or” the world. It is the U.S. “and” the world. There are many industries in Canada that are fundamentally tied into U.S. supply chains. A lot of those are small businesses, and we can’t afford to throw them off the bus. At the same time, we are seeing

en mesure de forcer ou d’inciter les États-Unis à s’asseoir à la table des négociations. Nous devons attendre de voir quelle direction les États-Unis vont prendre, et nous devons espérer une approche plus modérée.

Mme Dawson : Je pense que ces négociations vont s’éterniser. J’appelle cela le scénario du « ni l’un ni l’autre ». Les États-Unis, les entreprises américaines et les députés ont clairement indiqué qu’ils n’allaient pas déchirer l’accord, mais rien n’incite vraiment la Maison-Blanche ou le représentant américain au Commerce à parvenir à une issue rapide de la révision de l’ACEUM. « Ni l’un ni l’autre » signifie ni renouvellement ni abrogation de l’accord non plus. En attendant, les États-Unis continueront de chercher des leviers, de mettre un pied dans la porte et de trouver des opportunités.

Comme le dit M. Verheul, je ne m’inquiète pas trop de l’écart entre les progrès avec le Mexique et ceux avec le Canada, car ce sont deux économies et deux logiques de calcul très différentes. Je crains simplement que nous ne laissions trop de choses pour la fin, en espérant que cette négociation se déroulera comme les autres, avec un début, un milieu et une fin. Je ne vois pas de fin en vue. Comme je l’ai dit, je sais que c’est une administration qui riposte quand on la provoque.

Je le répète, je ne suis pas partisan, mais quand je vois une intervention à Davos ou quand je vois le premier ministre s’opposer au président dans les forums américains, je me demande lequel de mes membres sera pris pour cible en représailles, parce que l’administration n’apprécie pas ce qui a été dit ou fait.

Le président : Merci beaucoup.

Le sénateur Woo : Je voudrais revenir sur l’attention que Laura Dawson a accordée à la compétitivité. Vous semblez avoir une vision d’une compétitivité canadienne renforcée dans le cadre d’une intégration continue en Amérique du Nord, d’une version de l’ACEUM qui renforcerait effectivement notre position concurrentielle, mais la compétitivité repose fondamentalement sur l’ouverture aux marchés et à la concurrence. Je ne vois pas clairement en quoi l’orientation des États-Unis, même si elle peut intégrer le Canada dans une stratégie continentale, renforcerait la compétitivité canadienne. Il me semble que nous serions réduits au rôle de simple fournisseur de matières premières. La fabrication à valeur ajoutée serait délocalisée aux États-Unis. Nous bénéficierions peut-être de la protection d’un tarif extérieur commun et d’un vaste marché américain, mais qu’en serait-il de la compétitivité mondiale? Je ne vois pas comment cela serait possible. Pouvez-vous réagir à cette idée?

Mme Dawson : Bien sûr. Ce n’est pas un choix entre l’un ou l’autre. Il ne s’agit pas des États-Unis « ou » du reste du monde. Ce sont les États-Unis « et » le reste du monde. De nombreux secteurs d’activité au Canada sont fondamentalement liés aux chaînes d’approvisionnement américaines. Beaucoup d’entre eux

increasingly new and innovative relationships between Canada and the rest of the world, and I think that is very positive. Whether it is new relationships with Asia or any other partner, if it takes too many months to get a permit, too many months to get investment or too many months to actually do business in Canada, it serves no one.

Senator Woo: Thank you.

The Chair: Did you want to comment on that, Mr. Verheul?

Mr. Verheul: The U.S. tariff policy is clearly pushing the U.S. in a far less competitive direction at the end of the day, and they will suffer from that, maybe not in the short term, but it won't take too long. At the end of this process, they will be far less competitive than their competitors, in particular China, which should be a broader concern for us.

We have a very difficult path in front of us because if we choose to go down the track and try to get as close as possible to where we were with the U.S., then we will become less competitive in the world just as they are. If we do not go down that track, we would be more competitive, but we have a fundamental challenge in trying to extract elements of our economy from the U.S.

The Chair: Thank you very much.

Senator Ravalia: Thank you, once again, to both of our witnesses.

Given recent statements from the U.S. administration questioning the longevity of CUSMA, what is your assessment of the risk that the U.S. might, under the review, demand unilateral concessions rather than a standard extension? And if so, what alternative strategies would we have to employ if trilateral negotiations fracture into bilateral paths?

Mr. Verheul: We have seen and we will continue to see many different tactics from the U.S. side. I think they will be asking for unilateral concessions. They have done that to some extent in the past. I don't think we should be entertaining those kinds of requests with any real seriousness because I think, in large part, the U.S. is not seriously going to withdraw from the agreement, in my view. I think that's the ultimate threat, and I don't think they're going to take it.

They've gone through many hoops, twists and turns over the past year when they started imposing tariffs, but they have always maintained a CUSMA exemption, which allows most of

sont de petites entreprises et nous ne pouvons pas nous permettre de les laisser tomber. En même temps, nous assistons à l'émergence de relations de plus en plus nouvelles et innovantes entre le Canada et le reste du monde, et je pense que c'est très positif. Qu'il s'agisse de nouvelles relations avec l'Asie ou tout autre partenaire, si l'obtention d'un permis prend trop de mois, si l'obtention d'un investissement prend trop de mois ou si le fait de faire des affaires au Canada prend trop de mois, cela ne sert à personne.

Le sénateur Woo : Merci.

Le président : Souhaitiez-vous faire un commentaire à ce sujet, monsieur Verheul?

M. Verheul : La politique tarifaire américaine pousse clairement les États-Unis vers une situation bien moins compétitive à terme, et ils en souffriront, peut-être pas à court terme, mais cela ne tardera pas. À l'issue de ce processus, ils seront bien moins compétitifs que leurs concurrents, en particulier la Chine, ce qui devrait nous préoccuper davantage.

Un chemin très difficile nous attend, car si nous choisissons de suivre cette voie et d'essayer de nous rapprocher autant que possible de la situation que nous avions avec les États-Unis, nous deviendrons alors moins compétitifs sur la scène mondiale, tout comme eux. Si nous ne suivons pas cette voie, nous serons plus compétitifs, mais nous serons confrontés à un défi fondamental en essayant de dissocier certains éléments de notre économie de ceux des États-Unis.

Le président : Merci beaucoup.

Le sénateur Ravalia : Merci encore à nos deux témoins.

Compte tenu des récentes déclarations de l'administration américaine remettant en question la pérennité de l'ACEUM, comment évaluez-vous le risque que les États-Unis, dans le cadre de la révision, exigent des concessions unilatérales au lieu d'une prolongation standard? Et si tel est le cas, quelles autres stratégies devrions-nous mettre en œuvre si les négociations trilatérales débouchent sur des voies bilatérales?

M. Verheul : Nous avons vu et nous continuerons de voir de nombreuses tactiques différentes de la part des États-Unis. Je pense qu'ils demanderont des concessions unilatérales. Ils l'ont déjà fait dans une certaine mesure. Je ne pense pas que nous devrions prendre ce genre de demandes au sérieux, car je pense, en grande partie, que les États-Unis n'ont pas sérieusement l'intention de se retirer de l'accord, à mon avis. Je pense que c'est là la menace ultime, et je ne pense pas qu'ils iront jusqu'au bout.

Ils ont vécu de nombreuses péripéties au cours de l'année écoulée, lorsqu'ils ont commencé à imposer des tarifs douaniers, mais ils ont toujours maintenu une exemption pour l'ACEUM

our trade to continue duty-free. The fact that they are maintaining that exemption sends a signal to me that they recognize starting to apply tariffs against Canada across the board is not going to be good for them and it's going to raise a lot of complaints among the business community.

Ms. Dawson: I agree with Steve. I don't think the agreement is going to be dismantled, but I also urge caution for those who say, "Well, if we lose the trilateral agreement, we can go back to the Canada-U.S. agreement." Yes, there is a Canada-U.S. agreement buried under the levels of that trilateral agreement, but it is an out-of-date agreement that doesn't cover many of the tradeable areas that are currently part of how we do business globally. It lacks a lot of the problem-solving dispute settlement elements that we rely on. Going back to a bilateral deal is really no good option for Canada.

Senator Ravalia: Do you feel that our 2025 tariff response was a mistake? Were we too aggressive?

Mr. Verheul: I was one of the ones advocating for retaliation at that point in time, but I think that the big problem we had with that was that we very quickly became only one of two countries that were retaliating. I think if there had been a broader effort by the world to send a stronger signal to the U.S. — if the EU, Japan, Korea and others around the world had joined in that kind of retaliation — then I think we would be in a very different place today.

The Chair: Thank you. So it was us and China, right?

Senator Harder: My question kind of flows from your comments; it is for Laura Dawson. I'm intrigued by your criticism of performative nationalism. I wasn't sure if you were talking about Carney or Trump, frankly. In your comments, you appear to have been talking about Carney. What do you mean by that? If we had performative nationalism in Europe in response to the initial actions, we might be in a different spot.

Ms. Dawson: Sure. There are a couple of things that I'll point to. Let's start with Doug Ford's tariffs and the ban on U.S. liquor in Ontario. It looked great starting out. It was a very strong symbol and sign, but it doesn't target the people who are ultimately going to impact a decision.

Similarly, in my business, the ban or the Canadian travel boycott doesn't affect people in the White House as much as it affects small communities on the border in upstate New York

qui permet à la majeure partie de nos échanges commerciaux de se poursuivre en franchise de droits. Le fait qu'ils maintiennent cette exemption m'indique qu'ils reconnaissent que commencer à appliquer des droits de douane à l'encontre du Canada sans distinction sera mauvais pour eux et suscitera de nombreuses plaintes au sein du monde des affaires.

Mme Dawson : Je suis d'accord avec M. Verheul. Je ne pense pas que l'accord va être démantelé, mais j'invite également à la prudence ceux qui disent : « Eh bien, si nous perdons l'accord trilatéral, nous pouvons revenir à l'accord Canada—États-Unis. » Oui, il existe un accord Canada—États-Unis enfoui sous les couches de cet accord trilatéral, mais c'est un accord obsolète qui ne couvre pas bon nombre des domaines d'échanges commerciaux qui font actuellement partie de la façon dont nous menons nos affaires à l'échelle mondiale. Il manque bon nombre des éléments de règlement des différends sur lesquels nous comptons. Revenir à un accord bilatéral n'est vraiment pas une bonne option pour le Canada.

Le sénateur Ravalia : Pensez-vous que notre réaction aux droits de douane de 2025 était une erreur? Avons-nous été trop agressifs?

M. Verheul : J'étais l'un de ceux qui prônaient des mesures de rétorsion à ce moment-là, mais je pense que le gros problème que nous avons eu, c'est que nous sommes très vite devenus l'un des deux seuls pays à prendre des mesures de rétorsion. Je pense que si la communauté internationale avait déployé un effort plus large pour envoyer un signal plus fort aux États-Unis — si l'Union européenne, le Japon, la Corée et d'autres pays à travers le monde s'étaient joints à ce type de mesures de rétorsion —, alors je pense que nous en serions à un tout autre stade aujourd'hui.

Le président : Merci. Donc, il n'y avait que nous et la Chine, n'est-ce pas?

Le sénateur Harder : Ma question découle en quelque sorte de vos observations; elle s'adresse à Laura Dawson. Je suis intrigué par votre critique du nationalisme de façade. Je ne savais pas trop si vous parliez de Carney ou de Trump, pour être franc. Dans vos observations, vous semblez avoir parlé de Carney. Qu'entendez-vous par là? Si nous avions eu un nationalisme de façade en Europe en réponse aux premières mesures, nous serions peut-être dans une situation différente.

Mme Dawson : Bien sûr. Je vais souligner deux ou trois points. Commençons par les tarifs douaniers de Doug Ford et l'interdiction des alcools américains en Ontario. Au départ, cela semblait formidable. C'était un symbole et un signal très forts, mais cela ne vise pas les personnes qui, en fin de compte, influenceront sur la décision.

De même, dans mon secteur d'activité, l'interdiction ou le boycottage des voyages au Canada n'affecte pas autant les personnes à la Maison-Blanche que les petites collectivités

and upstate Washington and upstate Vermont. So while it feels good to do these things, it really only hurts our neighbours and doesn't target the people whom we would like to target.

Senator Harder: It helped galvanize Canadians to the situation they were facing. You're kind of inviting abuse.

Ms. Dawson: I think that it did help galvanize Canadians initially, but I'm not sure what the continued benefits of prolonging these actions are when they are resulting in backlash against Canadian businesses and Canadian border communities. Similarly, the "Buy Canadian" and "maple washing" initiative felt very good at the time, but it really ended up hurting companies that were creating jobs and employing people in Canada because they seemed to be a U.S. brand.

Senator Harder: Mr. Verheul, your comment about if we get to the trilateral issues intrigued me as to the skepticism or the time frame with which you see that happening. Let me be bold. Do you see that happening while there is still Mr. Trump in the White House?

Mr. Verheul: I certainly think it's possible because there are elements in the U.S. administration that do want to pursue those trilateral issues. One of the issues of significant importance to them is the economic security issue. They do want to move toward trying to have some kind of common protection at the border for certain products. They want to have investment restrictions against China that are comparable across the three countries.

They are interested in some measures that would come up in the trilateral discussions. I think there is potential to get there, but if the U.S. is going to insist on staying with the bilateral issues having to be done first and then we'll talk trilaterally, then I think that means things are not going to move quickly at all.

Senator M. Deacon: Thank you both for being here. It doesn't seem that long ago you were around the table debriefing the last round. Thank you for having the courage to return.

Au même moment, à environ 30 à 45 mètres d'ici, de l'autre côté de la rue, se tenait une séance de la Commission du deuxième siècle sur les relations canado-américaines à laquelle participaient des politiciens américains et canadiens en fonction, des universitaires et des chefs d'entreprise. Je voudrais revenir en arrière et vous faire part de certaines choses qui y ont été dites, en vous demandant d'y réagir dans le contexte de notre discussion.

frontalières du Nord des États de New York, de Washington et du Vermont. Ainsi, même si cela fait du bien de prendre ces mesures, cela ne fait en réalité que nuire à nos voisins et ne vise pas les personnes que nous souhaiterions cibler.

Le sénateur Harder : Cela a contribué à mobiliser les Canadiens face à la situation à laquelle ils étaient confrontés. Vous vous exposez en quelque sorte à des critiques.

Mme Dawson : Je pense que cela a effectivement contribué à mobiliser les Canadiens au départ, mais je ne suis pas certaine des avantages à long terme de prolonger ces actions alors qu'elles entraînent des réactions négatives à l'encontre des entreprises et des collectivités frontalières canadiennes. De même, les initiatives « Achetez canadien » et « érablanchiment » semblaient très positives à l'époque, mais elles ont en réalité fini par nuire aux entreprises qui créaient des emplois et employaient des gens au Canada parce qu'elles semblaient être des marques américaines.

Le sénateur Harder : Monsieur Verheul, votre remarque sur la question de savoir si nous en viendrons aux enjeux trilatéraux m'a intrigué par son scepticisme ou le délai dans lequel vous voyez cela se produire. Permettez-moi d'être franc. Pensez-vous que cela se produira tant que M. Trump sera à la Maison-Blanche?

M. Verheul : Bien sûr, je pense que c'est possible, car certains éléments de l'administration américaine souhaitent effectivement aborder ces questions trilatérales. L'une des questions qui revêtent une importance particulière à leurs yeux est celle de la sécurité économique. Ils souhaitent effectivement s'orienter vers une forme de protection commune à la frontière pour certains produits. Ils souhaitent mettre en place des restrictions à l'investissement à l'encontre de la Chine qui soient comparables dans les trois pays.

Ils s'intéressent à certaines mesures qui pourraient émerger des discussions trilatérales. Je pense qu'il est possible d'y parvenir, mais si les États-Unis insistent pour régler les enjeux bilatéraux en premier lieu avant d'aborder les discussions trilatérales, alors je pense que cela signifie que les choses n'avanceront pas du tout rapidement.

La sénatrice M. Deacon : Merci à vous deux d'être ici. J'ai l'impression qu'il n'y a pas si longtemps, vous étiez à cette table pour faire le point sur le dernier cycle de négociations. Merci d'avoir eu le courage de revenir.

Au même moment, à environ 30 à 45 mètres d'ici, de l'autre côté de la rue, se tenait une séance de la Commission du deuxième siècle sur les relations canado-américaines à laquelle participaient des politiciens américains et canadiens en fonction, des universitaires et des chefs d'entreprise. Je voudrais revenir en arrière et vous faire part de certaines choses qui y ont été dites, en vous demandant d'y réagir dans le contexte de notre discussion.

One was, of course, our relationship is not broken. It's being tested at this moment in time, and we really need to look at competition being reshaped. This Canada-U.S. relationship cannot be allowed to drift, and we need to build confidence as a neighbour and as a strategic asset.

There were other things said, but I'm just wondering in this space that we're doing what we want to achieve and what we need to achieve. When you hear those comments made in a room of a group wanting to find ways to move forward on a project over the next year, what are your thoughts from your place in this space on those today?

Ms. Dawson: I'd be happy to step on that one first. I couldn't agree with you more, Senator Deacon. That is exactly the work that my organization does as well. We cannot fix everything. We cannot fix many of the primary trade irritants that are in play right now, but we know that the relationship is durable and that geography and community relationships are durable. We have to find a way to skate around the things that we cannot change in order to plant seeds for future opportunities.

My organization has been hosting meetings across the country with Canadian and U.S. business communities in mining, critical infrastructure, energy, food security and defence. What I hear from businesses from both countries and the officials who are there is: How do we find ways forward? How do we plan not for two months from now but for 10 years from now?

Senator M. Deacon: Thank you.

Mr. Verheul: In my view, while the relationship is not broken — I would agree with that — it is significantly damaged. That damage is not going to be that easy to repair any time soon. And I think that the fundamental issue we're going to continue to struggle with is if the U.S. continues to go down a U.S.-first and U.S.-only path, it's going to be very difficult to make progress because that would mainly mean us giving up unilateral concessions that the U.S. is looking for.

If the U.S. can be shifted to a North American context and a North American perspective, then there is a lot of good work we can do. We can strengthen North America as a whole — including the United States — far more effectively that way, and we can maintain our competitiveness with the rest of the world.

The U.S. going it alone is not in their interest either. So that's the biggest challenge we have to get through: Demonstrate to the U.S. that having Canada and Mexico as part of this integrated economy puts us all in a much stronger space.

L'une d'elles était, bien sûr, que notre relation n'est pas brisée. Elle est mise à l'épreuve en ce moment, et nous devons vraiment examiner comment la concurrence se redéfinit. Cette relation entre le Canada et les États-Unis ne peut pas être laissée à la dérive, et nous devons renforcer la confiance comme voisins et comme atout stratégique.

D'autres choses ont été dites, mais je me demande simplement si, dans ce contexte, nous faisons ce que nous voulons et devons accomplir. Quand vous entendez ces observations formulées dans une salle par un groupe cherchant des moyens de faire avancer un projet au cours de l'année à venir, que pensez-vous de tout cela aujourd'hui, de votre point de vue dans ce contexte?

Mme Dawson : Je serais ravie de répondre à cette question en premier. Je suis tout à fait d'accord avec vous, madame Deacon. C'est exactement le travail que fait mon organisation également. Nous ne pouvons pas tout régler. Nous ne pouvons pas lever bon nombre des principaux obstacles commerciaux actuels, mais nous savons que la relation est durable et que la géographie et les relations avec les collectivités sont durables. Nous devons trouver un moyen de contourner ce que nous ne pouvons pas changer afin de semer les graines d'opportunités futures.

Mon organisation tient des réunions à travers le pays avec les milieux des affaires canadiens et américains dans les secteurs des mines, des infrastructures essentielles, de l'énergie, de la sécurité alimentaire et de la défense. Ce que j'entends de la part des entreprises des deux pays et des dirigeants présents, c'est : comment trouver des moyens d'aller de l'avant? Comment planifier non pas pour les deux prochains mois, mais pour les dix prochaines années?

La sénatrice M. Deacon : Merci.

M. Verheul : À mon avis, même si la relation n'est pas rompue — j'en conviens —, elle est très endommagée. Ces dommages ne seront pas faciles à réparer dans un avenir proche et je pense que le problème fondamental auquel nous allons continuer de nous heurter est le suivant : si les États-Unis continuent de suivre une voie axée sur « l'Amérique d'abord » et « l'Amérique seule », il sera très difficile de progresser, car cela signifierait essentiellement qu'il nous faudrait accepter les concessions unilatérales que les États-Unis attendent.

Si les États-Unis peuvent être ramenés dans un contexte nord-américain et adopter une perspective nord-américaine, alors nous pouvons accomplir beaucoup de choses positives. Nous pouvons renforcer l'Amérique du Nord dans son ensemble, y compris les États-Unis, bien plus efficacement ainsi, et nous pouvons maintenir notre compétitivité face au reste du monde.

Il n'est pas non plus dans l'intérêt des États-Unis de faire cavalier seul. C'est donc le plus grand défi que nous devons relever : démontrer aux États-Unis que la présence du Canada et du Mexique au sein de cette économie intégrée nous place tous dans une position bien plus forte.

The Chair: Thank you very much.

Senator Wilson: My question is for Mr. Verheul first and then potentially for Ms. Dawson if there is an opportunity.

Given your experience negotiating these agreements, you have the depth of knowledge that few others would have regarding where there are irritants in terms of where we have our own problems that we need to fix in Canada for trade agreements, whether it be with the United States or the agreement you negotiated with Europe or potentially a new agreement with India or wherever that may be.

Are there some things that Canada should be doing to fix our own house to better position ourselves to be able to enter into those discussions from a stronger place? Obviously, there is dairy and some of those very well-known headline ones, but is there anything else that we should be thinking about?

Mr. Verheul: There are a lot of things we should be thinking about, and I don't think we should be overly concerned with fixing dairy or fixing the handful of issues on the table because the U.S. is always going to have something to go after us with, and if it's not dairy, it will be something else. It's not productive to go down that track, but we have to do more to get our own house in order. Some of that work has been started over the past year, in particular, positioning Canadian businesses to be able to access other markets outside of the U.S. and take full advantage of that. We need to get away from the extent of our reliance on the U.S. and try to protect ourselves better through building up that infrastructure to export to others.

Ms. Dawson: If I have a minute, with the trade agreements that we have in North America and also our trade agreements around the world, the negotiators do a great job of negotiating market access on paper, but how much effective market access will we then have in Canada in order to actually make deals and move products from here to there?

I hear from my members every day about issues related to organized labour: We can't load grain in the rain in Vancouver. There are issues related to paperwork obligations and paperwork that just doesn't match up about why we can't have containers on Great Lakes ships. There are so many things we can do domestically in order to make Canada more competitive and more contestable and to increase effective market access no matter who the deal is with.

The Chair: Thank you very much.

Le président : Merci beaucoup.

Le sénateur Wilson : Ma question s'adresse d'abord à M. Verheul, puis éventuellement à Mme Dawson si l'occasion se présente.

Compte tenu de votre expérience dans la négociation de ces accords, vous possédez une connaissance approfondie que peu d'autres possèdent des points de friction liés aux problèmes que nous devons résoudre au Canada aux fins des accords commerciaux, qu'il s'agisse des États-Unis, de l'accord que vous avez négocié avec l'Europe ou d'un éventuel nouvel accord avec l'Inde ou tout autre partenaire.

Le Canada devrait-il prendre certaines mesures pour mettre de l'ordre dans ses propres affaires afin de se positionner plus favorablement et d'aborder ces discussions en position de force? Évidemment, il y a le secteur laitier et certains dossiers très médiatisés, mais y a-t-il d'autres aspects auxquels nous devrions réfléchir?

M. Verheul : Il y a beaucoup de choses auxquelles nous devrions réfléchir, et je ne pense pas que nous devrions nous préoccuper outre mesure de régler la question des produits laitiers ou de la poignée de problèmes sur la table, car les États-Unis auront toujours quelque chose à nous reprocher, et si ce ne sont pas les produits laitiers, ce sera autre chose. Il n'est pas productif de s'engager dans cette voie, mais nous devons faire davantage pour mettre de l'ordre dans nos propres affaires. Une partie de ce travail a été entamée au cours de l'année écoulée, notamment en créant les conditions propices pour que les entreprises canadiennes puissent accéder à d'autres marchés en dehors des États-Unis et en tirer pleinement parti. Nous devons réduire notre dépendance vis-à-vis des États-Unis et essayer de mieux nous protéger en renforçant cette infrastructure pour exporter vers d'autres marchés.

Mme Dawson : Si j'ai un instant, vu les accords commerciaux que nous avons en Amérique du Nord et nos accords commerciaux à travers le monde, les négociateurs font un excellent travail pour négocier l'accès aux marchés sur le papier, mais de quel accès effectif aux marchés disposerons-nous ensuite au Canada pour conclure des contrats et acheminer les produits d'ici vers là-bas?

Mes membres me font part chaque jour de problèmes liés aux syndicats : on ne peut pas charger de céréales sous la pluie à Vancouver. Il y a des problèmes liés aux obligations administratives et à des documents qui ne concordent tout simplement pas, ce qui explique pourquoi nous ne pouvons pas avoir de conteneurs sur les vraquiers des Grands Lacs. Il y a tant de choses que nous pouvons faire à l'échelle nationale pour rendre le Canada plus compétitif et plus attractif, et pour améliorer l'accès effectif au marché, quel que soit le partenaire commercial.

Le président : Merci beaucoup.

Senator Robinson: I wanted to talk a little bit about supply management too. I come from the world of agriculture, and I was just hoping to get a little deeper into your perspective, Mr. Verheul, on the U.S.'s views of supply management and what you think their ambitions are currently. Do you think that Bill C-202 changed any of the sentiments?

Mr. Verheul: I'll first start by saying what happened in the first Trump term when we started to talk about the dairy issues. I was brought into a private conversation with their lead negotiator at the time, and I was told that we would not finish that negotiation without seeing the end of supply management. That was an early warning I was given that this would be the result at the end of the day. Of course that never happened.

This time around, we're in a much better place and certainly a much safer place when it comes to dairy. The U.S. is not looking for new market access. They're not looking for tariff reductions or tariff quota expansion, which would be covered by Bill C-202. So that isn't relevant in this context.

What they're looking for is to be better able to use the market access that was granted in the original agreement, and they want to see some U.S. products on retail shelves, with some going to distributors. There are avenues to resolve the dairy issue at the end of the day that won't be a huge hurdle to get over. There is some meeting of minds that could occur there without having a protracted discussion.

Senator Robinson: Super. To me, supply management also encompasses what we call the four feathers, and we've certainly heard from our chicken and egg folks — chicken in particular — about their concerns about things like spent fowl and perhaps all kinds of abuses of the rules. We have seen tariff rate quotas, or TRQs, and we have seen that challenge. And for dairy, I believe Canada has been on the right side of the challenge of the TRQs.

My next question is in regard to Bill C-280, which we saw pass here, and that was to have Canadian producers be able to get reciprocity in the Perishable Agricultural Commodities Act that we see in the U.S. I was wondering if you have any opinions on that and whether that has changed anything in the U.S. We have heard a long-standing grievance from the U.S. that they couldn't access the Perishable Agricultural Commodities Act here, so they removed it for our producers to be able to access it in the U.S. Do you think that has changed anything?

La sénatrice Robinson : Je voulais également aborder brièvement la gestion de l'offre. Je viens du monde de l'agriculture, et j'espérais simplement approfondir un peu votre point de vue, monsieur Verheul, sur la position des États-Unis concernant la gestion de l'offre et sur ce que vous pensez être leurs ambitions actuelles. Pensez-vous que le projet de loi C-202 a modifié quelque chose dans les mentalités?

M. Verheul : Je commencerai par décrire ce qui s'est passé lors du premier mandat de Trump, lorsque nous avons commencé à discuter des enjeux du secteur laitier. J'ai été invité à une conversation privée avec leur négociateur en chef de l'époque, et on m'a dit que nous ne concluions pas cette négociation sans la fin de la gestion de l'offre. C'était le préavis qu'on m'avait donné, indiquant que ce serait le résultat final. Bien sûr, cela ne s'est jamais produit.

Cette fois-ci, nous sommes dans une bien meilleure posture, et certainement dans une posture bien plus sûre en ce qui concerne les produits laitiers. Les États-Unis ne cherchent pas à obtenir un nouvel accès au marché. Ils ne cherchent pas à obtenir des réductions des droits de douane ou un élargissement des contingents tarifaires, ce qui serait couvert par le projet de loi C-202. Cela n'est donc pas pertinent dans ce contexte.

Ce qu'ils souhaitent, c'est pouvoir mieux tirer parti de l'accès au marché qui leur a été accordé dans l'accord initial, et ils veulent voir certains produits américains sur les rayons des épiceries, d'autres étant destinés aux distributeurs. Il existe des moyens de régler le dossier des produits laitiers qui, en fin de compte, ne constituera pas un obstacle insurmontable. Un terrain d'entente pourrait se dégager sans qu'il soit nécessaire d'avoir une discussion interminable.

La sénatrice Robinson : Parfait. Pour moi, la gestion de l'offre englobe également ce que nous appelons les « quatre plumes », et nous avons certainement entendu nos producteurs de volaille, surtout de poulet, exprimer leurs craintes concernant des éléments comme les volailles de réforme et peut-être toutes sortes d'abus des règles. Nous avons vu les contingents tarifaires, les CT, et nous avons relevé ce défi. Par ailleurs, pour les produits laitiers, je crois que le Canada a su relever le défi des CT.

Ma question suivante concerne le projet de loi C-280, qui a été adopté ici, qui visait à permettre aux producteurs canadiens de bénéficier de la réciprocité prévue par la Perishable Agricultural Commodities Act en vigueur aux États-Unis. Je me demandais si vous aviez un avis à ce sujet et si cela a changé quelque chose aux États-Unis. Nous avons entendu le grief de longue date des États-Unis selon lequel ils ne pouvaient pas jouir de l'accès prévu dans cette loi ici, alors ils l'ont supprimée pour que nos producteurs puissent en bénéficier aux États-Unis. Pensez-vous que cela ait changé quelque chose?

Mr. Verheul: I haven't spent a lot of time on that issue lately, but my assessment is that it really hasn't changed all that much with respect to the U.S. perspective. I don't think they have shifted. They're currently very involved in difficult issues on seasonal tariffs with Mexico and the agriculture folks, which are much more between the U.S. and Mexico than between Canada and the U.S. at this point.

Senator Adler: I don't want to drive this sophisticated conversation off the cliff but I might. In recent weeks, most of the oxygen has been taken up not by CUSMA but by Iran, and the Americans have taken every possible hyperbolic position. Today, Trump even threatened to blow up Oman.

My question is this: If we don't take what the American President says even close to literally on a minute-by-minute basis, then Iran, of course, doesn't feel as important to many of us as CUSMA. I'm just wondering if we're making a big mistake by overreacting to a lot of the hype. If we can start with our guest who is outside the forum.

Ms. Dawson: Sure. Equating Iran and CUSMA is a tall order, senator.

I'm Canadian and I'm married to a retired U.S. foreign service officer, and I spend my time around a lot of U.S. officials. What I see about U.S. officials — as well as Canadian officials — is they are really steering toward peace, stability and long-term solutions. Every one of us, both on the Canadian and American side, wakes up in the morning and looks at the newspaper and says, "OMG, what's going on here?" However, I am more comforted by the article that I read this morning about how Canadian diplomats were assisting to provide visas for Americans in the U.A.E. when they had no other way to evacuate. That's what real foreign policy and real diplomacy look like.

Senator Adler: I guess I'm not referencing some of the professionals whom you're dealing with. I'm just referencing the person who — as I said earlier — seems to take up all the oxygen; that would be the President. I'm just wondering if all of us are overreacting to that President.

Ms. Dawson: That's not something I could comment on. Perhaps Steve has a view.

Senator Adler: A punt.

M. Verheul : Je ne me suis pas beaucoup penché sur cette question ces derniers temps, mais mon impression est que cela n'a pas vraiment changé grand-chose du point de vue américain. Je ne pense pas qu'ils aient changé d'avis. Ils sont actuellement très occupés par des questions épineuses concernant les droits de douane saisonniers avec le Mexique et les acteurs du secteur agricole, qui concernent bien davantage les États-Unis et le Mexique qu'ils ne concernent le Canada et les États-Unis à l'heure actuelle.

Le sénateur Adler : Je ne veux pas faire dérailler cette conversation pointue, mais je risque de le faire. Ces dernières semaines, ce n'est pas l'ACEUM qui a monopolisé l'attention, mais l'Iran, et les Américains ont adopté toutes les positions hyperboliques possibles. Aujourd'hui, Trump a même menacé de faire sauter Oman.

Ma question est la suivante : si nous ne prenons pas les propos du président américain au pied de la lettre à chaque instant, alors l'Iran, bien sûr, ne nous semble pas aussi important que l'ACEUM pour beaucoup d'entre nous. Je me demande simplement si nous ne commettons pas une grave erreur en réagissant de manière excessive à tout ce battage médiatique. Si nous pouvions commencer par notre invitée qui se trouve à l'extérieur de la salle.

Mme Dawson : Bien sûr. Mettre l'Iran et l'ACEUM sur le même plan est un défi de taille, monsieur Adler.

Je suis Canadienne et mariée à un diplomate américain à la retraite, et je côtoie beaucoup de fonctionnaires américains. Ce que je constate chez les fonctionnaires américains, tout comme chez les fonctionnaires canadiens, c'est qu'ils recherchent réellement la paix, la stabilité et des solutions à long terme. Chacun d'entre nous, tant du côté canadien qu'américain, se réveille le matin, lit le journal et dit : « Mon Dieu, mais que se passe-t-il? » Cependant, je suis plus rassurée par l'article que j'ai lu ce matin sur la façon dont des diplomates canadiens ont aidé à fournir des visas aux Américains aux Émirats arabes unis alors qu'ils n'avaient aucun autre moyen d'évacuer. Voilà à quoi ressemblent la véritable politique étrangère et la véritable diplomatie.

Le sénateur Adler : Je suppose que je ne fais pas référence à certains professionnels avec lesquels vous travaillez. Je parle simplement de la personne qui, comme je l'ai dit tout à l'heure, semble accaparer toute l'attention; il s'agit du président. Je me demande simplement si nous ne réagissons pas tous de manière excessive face à ce président.

Mme Dawson : Je ne suis pas en mesure de faire d'observations là-dessus. Steve Verheul a peut-être un avis sur la question.

Le sénateur Adler : Une passe.

Mr. Verheul: I do. If you look back over the past year, President Trump has threatened tariffs against us more often than he has imposed them. He has imposed tariffs and then withdrawn them on more than one occasion, and they've shifted up and down in some cases over the course of the year too. So it's a very chaotic period of making tariff policy on the fly.

The important part for us is to keep our heads down and not pay much attention to all of that noise. One of the things that the Mexicans have done right is they have largely avoided all of that. They've been taking a very low-key approach. They are largely having meetings with officials. They are not making big political face-to-face meetings, and they're building up the relationship that way.

At this point, that's a better way to go: to do it quietly and try to avoid all of the headlines.

The Chair: Thank you very much.

Senator Ataullahjan: Mr. Verheul, you said something that caught my attention, where you said we have to get our own house in order. Would you like to expand on that?

Mr. Verheul: We have a lot of work to do. We have a lot of work to do with the U.S. But I don't think that necessarily means we have to change a lot of things on our side. It is more about repositioning a lot of what we do.

We need to get our house in order if we are going to seriously pursue diversification. We have to make sure that if we're going to try to do that, we can actually succeed because we have had these opportunities. We have had trade agreements with 51 countries for 10 to 12 years. We have not made a huge difference with all of those efforts.

We need to help Canadian businesses be put in a position where they can feel more comfortable accessing those other markets, building those relationships and trying to wean ourselves off the U.S. market much more than we have so far.

Senator Ataullahjan: I couldn't agree with you more.

As someone who has been on this committee for a long time, we looked at Canadian businesses in the Asia-Pacific, and we consistently heard — my colleagues must have heard me say this — that Canadian businesses are risk averse. We also heard that sometimes they will go to a country for three or four days. If they haven't signed a deal, they leave. How do we make our businesses understand?

M. Verheul : Oui, j'ai un avis. Si l'on revient sur l'année écoulée, le président Trump a menacé de nous imposer des droits de douane plus souvent qu'il ne l'a fait réellement. Il a imposé des droits de douane, puis les a retirés à plusieurs reprises, et leur niveau a également fluctué au cours de l'année dans certains cas. C'est donc une période très chaotique où la politique tarifaire est élaborée à la volée.

L'important pour nous est de faire profil bas et de ne pas prêter trop d'attention à tout ce bruit. L'une des choses que les Mexicains ont bien faites, c'est qu'ils ont largement évité tout cela. Ils ont adopté une approche très discrète. Ils rencontrent principalement des fonctionnaires. Ils ne tiennent pas de grandes rencontres politiques en face-à-face, et c'est ainsi qu'ils renforcent leurs relations.

À ce stade, c'est la meilleure voie à suivre : agir discrètement et essayer d'éviter de faire la une des journaux.

Le président : Merci beaucoup.

La sénatrice Ataullahjan : Monsieur Verheul, vous avez dit une chose qui a retenu mon attention, à savoir que nous devons mettre de l'ordre dans nos propres affaires. Pourriez-vous nous en dire plus?

M. Verheul : Nous avons beaucoup de travail à faire. Nous avons beaucoup de travail à faire avec les États-Unis, mais je ne pense pas que cela signifie forcément qu'il nous faut changer beaucoup de choses de notre côté. Il s'agit plutôt de repositionner une grande partie de ce que nous faisons.

Nous devons mettre de l'ordre dans nos affaires si nous voulons sérieusement poursuivre la diversification. Nous devons nous assurer que si nous essayons de le faire, nous pouvons réellement réussir, car nous avons eu ces opportunités. Nous avons conclu des accords commerciaux avec 51 pays depuis 10 à 12 ans. Tous ces efforts n'ont pas changé grand-chose.

Nous devons aider les entreprises canadiennes à créer les conditions propices pour qu'elles soient plus à l'aise d'accéder à ces autres marchés, établir ces relations et essayer de nous affranchir du marché américain bien plus que nous ne l'avons fait jusqu'à présent.

La sénatrice Ataullahjan : Je suis tout à fait d'accord avec vous.

Comme je suis membre de longue date de ce comité, nous nous sommes penchés sur les entreprises canadiennes dans la région de l'Asie-Pacifique, et nous avons constamment entendu — mes collègues ont dû m'entendre le dire — que les entreprises canadiennes sont allergiques au risque. Nous avons également entendu dire que, parfois, leurs dirigeants passent trois ou quatre jours dans un pays. S'ils n'ont pas conclu de marché, ils repartent. Comment leur faire comprendre cela?

Mr. Verheul: The biggest challenge we have had up until now is the U.S. market has been so comfortable. The values, at least at that point, were quite similar. The practices were similar. The regulations were similar. It was an easy market to get into, and it was right next door.

Looking at other markets that are more complicated — with different languages, regulations and approaches, where consumers are looking for different things — that's a lot more work. While some companies have done it successfully, it's not on the scale of anything close to what we do with the U.S.

We need to help companies get into that different frame of mind if we are going to make meaningful inroads in diversification.

The Chair: Thank you. That brings us almost to the end of round one, but I'm going to ask a question. Round two will be short.

My question is more of a political impact question.

Ms. Dawson, I'm asking you because you live in the United States, so you are in the political milieu as the campaigns for the midterms ramp up.

At this point in time, a lot can happen, of course, but the political winds don't seem to be favouring the Republicans so much. If there are shifts and changes, do you think that this might have an impact in terms of the tariff policy being promulgated by the White House and by the United States Trade Representative?

Ms. Dawson: I think it is going to have an impact, but probably not the impact that Canadians will hope for, at least not in magnitude. We are looking at midterms where we are probably going to see a flip in the U.S. House but not necessarily the Senate.

We are also seeing, though, that the Trump supporters — the Ken Paxtons of the world — are still very much at the forefront. Nobody wants to go against the President. It is political suicide. And the Democrats don't have the momentum or power.

I think we'll see people working at the edges, nibbling at the edges toward a sensible trade policy and relationship with Canada, but I don't think we'll see anything happening quickly or significantly.

The Chair: Thank you. We'll go to round two. We are going to have to be economical with our time because we have 10 minutes left for this panel.

M. Verheul : Le plus grand défi auquel nous avons été confrontés jusqu'à présent est que le marché américain était tellement confortable. Les valeurs étaient assez similaires, du moins à cette époque. Les pratiques étaient similaires. Les réglementations étaient similaires. C'était un marché facile d'accès, et il était juste à côté.

Si l'on envisage d'autres marchés plus complexes — avec des langues, des réglementations et des approches différentes, où les consommateurs recherchent des choses différentes —, cela représente beaucoup plus de travail. Certaines entreprises y sont parvenues, mais cela n'atteint pas, et de loin, l'ampleur de ce que nous faisons aux États-Unis.

Nous devons aider les entreprises à adopter cet état d'esprit différent si nous voulons réaliser des avancées significatives en matière de diversification.

Le président : Merci. Cela nous amène presque à la fin de la première série de questions, mais je vais poser une question. La deuxième série sera brève.

Ma question porte davantage sur l'impact politique.

Madame Dawson, je m'adresse à vous parce que vous vivez aux États-Unis et que vous êtes donc plongée dans le milieu politique alors que les campagnes pour les élections de mi-mandat s'intensifient.

À ce stade, bien sûr, beaucoup de choses peuvent se passer, mais le vent politique ne semble pas souffler en faveur des républicains. S'il y a des revirements et des changements, pensez-vous que cela pourrait avoir un impact sur la politique tarifaire promulguée par la Maison-Blanche et par le représentant américain au commerce?

Mme Dawson : Je crois que cela aura un effet, mais ce ne sera probablement pas celui que les Canadiens attendent, en tout cas pas dans la mesure qu'ils espèrent. Nous nous dirigeons vers des élections de mi-mandat où nous assisterons probablement à un renversement à la Chambre des représentants des États-Unis, mais pas nécessairement au Sénat.

Nous constatons toutefois que les partisans de Trump, les Ken Paxton de ce monde, sont toujours très présents au premier plan. Personne ne veut s'opposer au président. C'est un suicide politique, et les démocrates n'ont ni l'élan ni le pouvoir nécessaire.

Je pense que nous verrons des gens agir en marge, grignoter petit à petit pour aboutir à une politique commerciale raisonnable et à de bonnes relations avec le Canada, mais je ne pense pas que nous verrons quoi que ce soit se produire rapidement ou de manière significative.

Le président : Merci. Passons à la deuxième série de questions. Nous allons devoir être économes en temps, car il ne nous reste que 10 minutes pour ce groupe de témoins.

Senator Coyle: My question is about China. As we are looking to forge a new trading relationship with China, with the early reigniting of that having already started, what impacts do you see our CUSMA process having on our relationship with China — as we move toward, over the longer term, getting some resolution of CUSMA — and what we can and cannot do and vice versa?

Mr. Verheul: That's, I think, probably the biggest challenge we face going forward. We have tried to make some progress with China in opening up their market to a greater extent than it has been.

With the CUSMA review with the U.S. and Mexico — the U.S. in particular — due to economic security concerns, the U.S. is going to try to get Canada, the U.S. and Mexico to have common tariffs targeted to China. They are going to look to have common investment restrictions targeted to China and export controls targeted to China. We have a very difficult path. It's two paths that are diametrically opposed.

If we go down the CUSMA route, we are going to have problems with China because we will be breaching some of the deals that we just made with them, in all likelihood. If we do not go that way, then we will have more problems with the U.S.

At the end of the day, given where we are with the U.S. and given our interest in the North American market, we will have to be pretty tempered in what we do with China. We will not be able to go all that far.

Ms. Dawson: I agree with Steve. I have nothing further to add.

The Chair: Thank you.

Senator MacDonald: I have to go back to automobiles.

When Will Durant created General Motors of Canada in 1918, it was the end of our independent car industry in Canada. It became a branch plant economy, but it was a very successful branch plant business. We maintained it with tariffs. I think we had, at one time, about 35% tariffs on American cars coming into Canada, so the Americans had to build their cars here. That was the way it was done until the Auto Pact in 1965. Is that the solution for us? We are the biggest market for American cars in the world. They are not going to want to lose that market. What is our solution?

La sénatrice Coyle : Ma question porte sur la Chine. Alors que nous cherchons à forger une nouvelle relation commerciale avec la Chine, dont la relance a déjà commencé, quel impact pensez-vous que notre processus lié à l'ACEUM aura sur nos relations avec la Chine, alors que nous nous dirigeons, à plus long terme, vers une certaine résolution de l'ACEUM, et que pouvons-nous et ne pouvons-nous pas faire, et vice versa?

M. Verheul : C'est probablement, à mon sens, le plus grand défi auquel nous serons confrontés. Nous avons tenté de faire des progrès avec la Chine pour qu'elle ouvre davantage son marché.

Dans le cadre de la révision de l'ACEUM avec les États-Unis et le Mexique — les États-Unis en particulier — en raison de préoccupations liées à la sécurité économique, les États-Unis vont essayer d'amener le Canada, les États-Unis et le Mexique à adopter des tarifs douaniers communs ciblant la Chine. Ils chercheront à instaurer des restrictions communes de l'investissement ciblant la Chine et des contrôles à l'exportation ciblant la Chine. Nous allons devoir emprunter une voie semée d'embûches. Ce sont deux voies diamétralement opposées.

Si nous suivons la voie de l'ACEUM, nous allons avoir des problèmes avec la Chine, car nous enfreindrons très probablement certains des accords que nous venons de conclure avec elle. Si nous ne suivons pas cette voie, nous aurons davantage de problèmes avec les États-Unis.

En fin de compte, vu notre situation avec les États-Unis et notre intérêt pour le marché nord-américain, nous devons faire preuve d'une grande modération dans nos relations avec la Chine. Nous ne pourrions pas aller très loin.

Mme Dawson : Je suis d'accord avec M. Verheul. Je n'ai rien d'autre à ajouter.

Le président : Merci.

Le sénateur MacDonald : Je dois revenir sur l'automobile.

Quand Will Durant a créé General Motors du Canada en 1918, cela a marqué la fin de notre secteur indépendant de l'automobile au Canada. Nous sommes devenus une économie de filiales, mais c'était une activité de filiales très prospère. Nous l'avons maintenue grâce aux droits de douane. Je crois qu'à une certaine époque, nous avions des droits de douane d'environ 35 % sur les voitures américaines entrant au Canada, ce qui obligeait les Américains à construire leurs voitures ici. C'est ainsi que les choses se sont passées jusqu'au Pacte de l'automobile de 1965. Est-ce là la solution pour nous? Nous sommes le plus grand marché mondial pour les voitures américaines. Ils ne voudront pas perdre ce marché. Quelle est notre solution?

Mr. Verheul: I think there are some solutions. But I don't think going back to that kind of approach of raising tariffs against imports of autos from the U.S. has any chance of working.

It has to do with the manufacturers that are here in Canada now still producing cars. If we were to impose those tariffs, I think we would have a very difficult time maintaining those companies in Canada, as well as Honda and Toyota, because if they are looking at — with a tariff of that size — largely being restricted to serving the Canadian market only, the Canadian market is too small. None of those manufacturers would exist in Canada if they weren't selling to the U.S. We have a very big challenge on that front, and I don't think that would be a success.

Senator MacDonald: What do you think the solution might be? They still want access to the market.

Mr. Verheul: They still want access to the market. I think that is a position that we are going to have to put forward fairly forcefully going forward. If they are going to want to go down this track of not having us produce autos at all, we will have to say very clearly that's unacceptable.

I think the government is supporting its position by having EVs from China allowed to enter up to a specific limit, while talking to China about potential investments in Canada in car production and talking to Korea about potential investments in Canada in car production.

If the U.S. is going to be following this position that they don't want us manufacturing cars that go to the U.S., we are going to have to go in a different direction. That's going to be very difficult to do, though.

Senator MacDonald: Thank you.

[Translation]

Senator Hébert: I'd like to talk about forced labour investigations. I've heard from experts that Canada hasn't done a very good job of enforcing regulations around this issue. We know some containers were apparently returned, whereas there were several thousand in the U.S.

Do you think the U.S. will use this as their next excuse to impose tariffs on Canada in other targeted sectors, because they've concluded from these investigations that Canada isn't vigilant on this issue?

M. Verheul : Je pense qu'il existe des solutions, mais je ne pense pas que revenir à ce genre d'approche consistant à augmenter les droits de douane sur les importations de voitures en provenance des États-Unis ait la moindre chance de fonctionner.

Cela concerne les constructeurs qui sont actuellement ici au Canada et qui continuent de produire des voitures. Si nous devions imposer ces tarifs douaniers, je pense que nous aurions beaucoup de mal à garder ces entreprises au Canada, tout comme Honda et Toyota, car si elles se retrouvent — avec des tarifs douaniers de cette ampleur — largement limitées à alimenter uniquement le marché canadien, celui-ci est trop petit. Aucun de ces constructeurs n'existerait au Canada s'ils ne vendaient pas aux États-Unis. Nous sommes confrontés à un défi de taille sur ce plan, et je ne pense pas que cela serait une réussite.

Le sénateur MacDonald : Quelle pourrait être la solution, selon vous? Ils veulent toujours avoir accès au marché.

M. Verheul : Ils veulent toujours avoir accès au marché. Je pense que c'est une position que nous devons défendre avec beaucoup de fermeté à l'avenir. S'ils veulent s'engager dans cette voie qui consiste à nous empêcher complètement de produire des voitures, nous devons dire très clairement que c'est inacceptable.

Je pense que le gouvernement appuie sa position en autorisant l'entrée de véhicules électriques en provenance de Chine jusqu'à une certaine limite, tout en discutant avec la Chine d'investissements potentiels au Canada dans la production automobile, de même qu'avec la Corée.

Si les États-Unis maintiennent cette position selon laquelle ils ne veulent pas que nous fabriquions des voitures destinées au marché américain, nous devons nous engager dans une autre voie, ce qui sera toutefois très difficile à faire.

Le sénateur MacDonald : Merci.

[Français]

La sénatrice Hébert : Je voudrais qu'on parle des enquêtes sur le travail forcé. J'ai entendu dire de la part de certains experts que le Canada n'a pas très bien fait pour appliquer la réglementation autour de cette question. On sait que certains conteneurs auraient été retournés, alors qu'il y en a eu plusieurs milliers aux États-Unis.

Estimez-vous que ce sera le prochain prétexte qu'utiliseront les États-Unis pour imposer des tarifs au Canada dans d'autres secteurs qui sont visés, parce qu'ils en sont arrivés, à la suite de ces enquêtes, à la conclusion selon laquelle le Canada n'est pas vigilant sur cette question?

[English]

Mr. Verheul: The U.S. has been conducting two section 301 investigations, one on excess production and excess capacity. There are only 16 countries in that, and Canada is not one at this point. There are 60 countries involved in the section 301 investigation on forced labour. For all of us, including all those other countries, I think it's the forced labour investigation that we all have to worry about. That's the one that the U.S. is going to use to play with and apply tariffs where they see fit.

The problem with the forced labour investigation is that when you face the question of whether you adequately enforce your laws against imports of goods produced with forced labour, it's very difficult to prove that forced labour took place. It's very difficult to prove a product — even though it may have made several other stops on the way to Canada — was produced with forced labour. With all of that ambiguity, the U.S. will have a lot of flexibility to find ways to say that we are not in the right place and then impose tariffs.

Ms. Dawson: I think it's important not to throw the baby out with the bathwater. The issue itself is very important. And 25 years ago, when I started doing trade policy, you couldn't tell whether this pen had forced labour content in it. Now we have technologies in tracing that make it very easy to see what the inputs for a product have been.

Being vigilant to identify what companies are on the suspicious list is a good thing that I think we should be moving toward and something that we can do in tandem with the United States and other international organizations, similar to what we have done to minimize trade in products containing endangered species and animal parts.

Senator Woo: This question is for Ms. Dawson.

What can you tell us about Canadian companies that are already preparing to relocate and reorganize their production to the United States even if CUSMA is kept on life-support indefinitely? Is the private sector already making plans for a future where we have a much reduced free trade agreement with the United States?

Ms. Dawson: I think those who are thinking about moving are affected by a variety of push and pull factors. Yes, the free trade agreement with the United States is a pull factor, but things like support for investment and innovation help to develop good ideas domestically and to commercialize them.

[Traduction]

M. Verheul : Les États-Unis mènent actuellement deux enquêtes au titre de l'article 301, l'une sur la surproduction et la surcapacité. Seuls 16 pays sont concernés, et le Canada n'en fait pas partie pour l'instant. Soixante pays sont visés par l'enquête au titre de l'article 301 sur le travail forcé. Pour nous tous, y compris tous ces autres pays, je pense que c'est l'enquête sur le travail forcé qui doit nous préoccuper. C'est celle-là que les États-Unis vont utiliser pour jouer avec les droits de douane et les appliquer là où ils le jugeront bon.

Le problème avec l'enquête sur le travail forcé, c'est que, lorsqu'on est confronté à la question de savoir si l'on applique correctement ses lois contre les importations de marchandises produites par le travail forcé, il est très difficile de prouver que du travail forcé a eu lieu. Même si le produit a pu faire plusieurs autres escales avant d'arriver au Canada, il est très difficile de prouver qu'il a été fabriqué en recourant au travail forcé. Compte tenu de toute cette ambiguïté, les États-Unis disposeront d'une grande marge de manœuvre pour trouver des moyens de dire que nous ne sommes pas en règle et d'imposer ensuite des droits de douane.

Mme Dawson : Je pense qu'il est important de ne pas jeter le bébé avec l'eau du bain. L'enjeu en lui-même est très important. Il y a 25 ans, quand j'ai commencé à m'occuper de politique commerciale, on ne pouvait pas savoir si ce stylo avait été fabriqué en recourant au travail forcé. Aujourd'hui, nous disposons de technologies de traçabilité qui permettent de voir très facilement les intrants d'un produit.

Il est bon de faire preuve de vigilance pour reconnaître les entreprises figurant sur la liste des suspects; c'est une voie que nous devrions emprunter, selon moi, et que nous pouvons suivre en collaboration avec les États-Unis et d'autres organisations internationales, comme nous l'avons fait pour réduire au minimum le commerce de produits contenant des espèces menacées et des parties d'animaux.

Le sénateur Woo : Cette question s'adresse à Mme Dawson.

Que pouvez-vous nous dire au sujet des entreprises canadiennes qui se préparent déjà à délocaliser et à réorganiser leur production aux États-Unis, même si l'ACEUM est maintenu en vie indéfiniment? Le secteur privé élabore-t-il déjà des plans pour un avenir où nous aurions un accord de libre-échange canadien nettement réduit avec les États-Unis?

Mme Dawson : Je pense que ceux qui envisagent de déménager se sentent poussés de part et d'autre par divers facteurs. Oui, l'accord de libre-échange avec les États-Unis est un facteur d'attraction, mais des éléments comme le soutien à l'investissement et l'innovation encouragent les bonnes idées dans le pays et en rendent la commercialisation attrayante.

That's what I hear most often. Some companies that are tied into integrated supply chains with the United States — for example, a brake pad that is made in Windsor and goes to Detroit — have been struggling with that decision. But they say to me, "I have 500 Canadian employees. I'm a family business. I'm not in any hurry to leave."

Thankfully, as Steve mentioned, a lot of those products that have been able to prove CUSMA origination have not been affected by tariffs. I think it's more complicated than just a deal or no deal.

Senator Woo: Thank you.

The Chair: We have come to the end of this segment.

On behalf of the committee, I would like to thank Steve Verheul and Laura Dawson for joining us today. Your comments were very pertinent and, I think, useful to our deliberations as we go forward. Needless to say, we will be looking at this subject again and again, so thank you very much.

Colleagues, for our second panel, we welcome, as individuals, John Weekes, former chief negotiator for Canada in the original NAFTA negotiations; and Meredith Lilly, Professor and Simon Reisman Chair in International Economic Policy at Carleton University and former foreign policy and trade adviser to Prime Minister Harper.

We are ready to hear your opening remarks. Mr. Weekes, you have the floor first, followed by Professor Lilly.

John M. Weekes, Former NAFTA Chief Negotiator for Canada, as an individual: Thank you, chair and honourable senators, for giving me the opportunity to come to speak to you here today. I must say that I never thought we would see a situation in our relationship with the United States like we have seen in the last few years. This has been a really startling development, but I have tried to structure my initial remarks in a way that they are businesslike. I will try to touch on a few issues a bit differently from what you have already heard.

As we get closer to the July 1 date for the review of CUSMA, the initial positions of the three parties to the agreement are becoming more apparent. It is clear from various public statements from senior officials and political leaders in the three governments that some kind of renegotiation is likely and that formal negotiations would begin sometime after July 1.

C'est ce que j'entends le plus souvent. Certaines entreprises qui sont intégrées dans des chaînes d'approvisionnement avec les États-Unis — par exemple, une plaquette de frein fabriquée à Windsor et destinée à Détroit — ont du mal à prendre cette décision. Mais elles disent : « J'ai 500 employés canadiens. Je suis une entreprise familiale. Je ne suis pas pressée de partir. »

Heureusement, comme l'a mentionné M. Verheul, bon nombre de ces produits qui ont pu prouver leur origine au titre de l'ACEUM n'ont pas été touchés par les droits de douane. Je pense que c'est plus compliqué qu'une simple question d'accord ou pas d'accord.

Le sénateur Woo : Merci.

Le président : Nous arrivons à la fin de ce segment.

Au nom du comité, je tiens à remercier Steve Verheul et Laura Dawson de s'être joints à nous aujourd'hui. Vos observations étaient très pertinentes et, je pense, utiles pour la suite de nos délibérations. Il va sans dire que nous reviendrons souvent sur ce sujet, alors, merci beaucoup.

Chers collègues, pour notre deuxième groupe de témoins, nous accueillons, à titre personnel, John Weekes, ancien négociateur en chef du Canada pour les négociations de l'ALENA; et Meredith Lilly, professeure et titulaire de la Simon Reisman Chair in International Economic Policy à l'Université Carleton, et ancienne conseillère en politique étrangère et en commerce du premier ministre Harper.

Nous sommes prêts à entendre vos déclarations liminaires. Monsieur Weekes, vous avez la parole en premier, suivi de Mme Lilly.

John M. Weekes, ancien négociateur en chef de l'ALENA pour le Canada, à titre personnel : Je vous remercie, monsieur le président, mesdames et messieurs les sénateurs, de cette occasion de m'adresser à vous ici aujourd'hui. Je dois dire que je n'aurais jamais pensé que nous verrions une situation dans nos relations avec les États-Unis telle que celle que nous avons connue ces dernières années. C'est une évolution vraiment surprenante, mais j'ai essayé de structurer ma déclaration liminaire de sorte qu'elle reste factuelle. Je vais essayer d'aborder quelques points sous un angle un peu différent de ce que vous avez déjà entendu.

À l'approche de la date du 1^{er} juillet, prévue pour l'examen de l'ACEUM, les positions initiales des trois parties à l'accord se précisent. Il ressort clairement de diverses déclarations publiques faites par de hauts fonctionnaires et des dirigeants politiques des trois gouvernements qu'une forme de négociation est probable et que des négociations officielles devraient débiter après le 1^{er} juillet.

Furthermore, statements by senior officials in the three governments can reasonably be interpreted as indicating that all three governments would like to see CUSMA continue in effect, although the United States in particular has identified certain areas in which it would like the agreement to be improved, perhaps through the use of bilateral protocols, particularly where a matter is of a bilateral nature.

An important American priority is to develop a “Fortress North America” approach — or perhaps a “fortress United States” approach — which would deny entry of Chinese goods and components into North American supply chains and could perhaps also be extended to goods from other countries. Canada should approach any such proposals with great caution.

We seem to be watching a bad movie the second time around. In his first term, President Trump made clear he wanted to rebalance NAFTA to make it fairer for the United States. Canada and Mexico would be expected to make concessions, but the United States would make none. The second Trump administration seems to still have the same view.

Canadians need to understand that a “Fortress North America” approach would make it more difficult — or maybe impossible — to diversify Canada’s trade. A fortress approach would require the imposition of trade barriers to third countries and violate Canada’s obligations under the World Trade Organization, or WTO, and bilateral free trade agreements, or FTAs, with other countries such as the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership, or CPTPP, and the Canada-European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement, or CETA.

In my view, scrapping our other FTAs to save CUSMA would be too high a price.

Canadians should bear in mind that each time we negotiate an agreement providing for closer integration with the United States, we hand more leverage to the Americans. This impairs Canadian sovereignty and reduces Canada’s independence. This might be an acceptable price if we were dealing with a reasonable partner. But should we trust the current United States government not to use this additional leverage to extort us?

Canadians need a clear understanding of in which sectors our government would be prepared to consider a “Fortress North America” approach and where it would draw the line.

Also, Canada should reject any proposals for rules of origin that bias these rules in favour of pure U.S. content.

Par ailleurs, les déclarations des hauts fonctionnaires des trois gouvernements peuvent raisonnablement être interprétées comme indiquant que les trois gouvernements souhaitent que l’ACEUM reste en vigueur, bien que les États-Unis, en particulier, aient indiqué certains sujets sur lesquels ils souhaiteraient que l’accord soit amélioré, peut-être au moyen de protocoles bilatéraux, notamment lorsque la question revêt un caractère bilatéral.

Une priorité importante des États-Unis est de développer une approche de « forteresse Amérique du Nord » — ou peut-être de « forteresse américaine » — qui empêcherait l’entrée de biens et de composants chinois dans les chaînes d’approvisionnement nord-américaines et pourrait même s’étendre à d’autres pays. Le Canada devrait aborder de telles propositions avec grande prudence.

Nous avons l’impression de regarder un mauvais film pour la deuxième fois. Lors de son premier mandat, le président Trump a clairement indiqué qu’il souhaitait rééquilibrer l’ALENA afin de le rendre plus équitable pour les États-Unis, que le Canada et le Mexique devraient faire des concessions, mais que les États-Unis n’en feraient aucune. La deuxième administration Trump semble toujours être de cet avis.

Les Canadiens doivent comprendre qu’une approche de type « forteresse Amérique du Nord » rendrait plus difficile — voire impossible — la diversification du commerce canadien. Une telle approche reviendrait à ériger des obstacles au commerce contre les pays tiers et violerait les obligations du Canada au titre de l’Organisation mondiale du commerce, l’OMC, et des accords de libre-échange bilatéraux signés avec d’autres pays, comme l’Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, ou PTPGP, et l’Accord économique et commercial global, ou AECG, entre le Canada et l’Union européenne.

À mon avis, renoncer à nos autres accords de libre-échange pour sauver l’ACEUM serait payer un prix trop élevé.

Les Canadiens devraient garder à l’esprit le fait que, chaque fois que nous négocions un accord prévoyant une intégration plus étroite avec les États-Unis, nous donnons plus de pouvoir de négociation aux Américains. Cela porte atteinte à la souveraineté canadienne et réduit l’indépendance du Canada. Ce prix serait peut-être acceptable si nous avions affaire à un partenaire raisonnable. Mais devons-nous faire confiance au gouvernement américain actuel pour qu’il n’utilise pas ce pouvoir de pression supplémentaire afin de nous extorquer des concessions?

Les Canadiens doivent bien comprendre dans quels secteurs notre gouvernement serait prêt à envisager une approche de type « forteresse Amérique du Nord » et où il fixerait la limite.

De plus, le Canada devrait rejeter toute proposition de règles d’origine qui préconiserait un contenu purement américain.

One constructive way to address U.S. concerns about China would be to include a clause in CUSMA that would require the three CUSMA partners to work together globally in the WTO and elsewhere to reduce all forms of government support for industry, thereby reducing overcapacity and levelling the playing field. A key target of such a proposal would be Chinese state involvement in the economy.

Many Canadians think that Canada should seek to quickly conclude a deal with the U.S. to eliminate or lessen the burden of so-called section 232 American tariffs on sectors such as automobiles, aluminum, steel and forest products. But Canada has already made a deal with Trump to provide duty-free treatment to almost all trade. It's called CUSMA. So does it really make sense to enter a new deal with less favourable terms of access than CUSMA in the hope that this time Trump might keep his word?

Another important factor for Canadian officials to take into account is how American trade policy will evolve over the next couple of years. Clearly, Trump's protectionist trade policy is losing support in the U.S. Is now the best time to lock in a new deal unfavourable to Canada's interests?

Canada should engage constructively with Trump's trade team but not be in too much of a hurry until we have a better sense of what American trade policy will look like in the longer term. This should not be difficult. Even Jamieson Greer, Trump's U.S. Trade Representative, has acknowledged that there is not enough time before the American midterm elections in November to conclude any negotiation resulting from the CUSMA review.

Mexico and the United States have recently initiated what they have publicly called "important technical discussions" — which was mentioned in the earlier panel — dealing with various CUSMA matters, including "... strengthened rules of origin for key industrial goods" Canada is not engaged in these talks, and that poses risks for Canada.

In these discussions, the Mexicans and the Americans are considering what changes might be made to the automobile rules of origin — an area obviously of great importance for Canada. Once formal negotiations are engaged, Canadian negotiators could face an uphill battle to effect any changes that may be necessary to protect the Canadian automobile industry. Canadian negotiators were involved in a very similar situation in the original NAFTA negotiations, and it was a hard slog to salvage

Une façon constructive de répondre aux préoccupations américaines concernant la Chine serait d'inclure dans l'ACEUM un article exigeant que les trois partenaires de l'ACEUM collaborent à l'échelle mondiale, au sein de l'OMC et ailleurs, pour réduire toutes les formes de soutien public à l'industrie, réduisant ainsi la surcapacité et uniformisant les règles du jeu. Une des principales cibles d'une telle proposition serait la participation de l'État chinois dans l'économie.

De nombreux Canadiens estiment que le Canada devrait chercher à conclure rapidement un accord avec les États-Unis afin d'éliminer ou d'alléger le fardeau des droits de douane américains dits « de l'article 232 » sur des secteurs comme l'automobile, l'aluminium, l'acier et les produits forestiers. Mais le Canada a déjà conclu un accord avec Trump pour accorder un traitement en franchise de droits à la quasi-totalité des échanges commerciaux. Cet accord s'appelle ACEUM. Est-il donc vraiment judicieux de conclure un nouvel accord aux conditions d'accès moins favorables que celles de l'ACEUM, dans l'espoir que, cette fois-ci, Trump tiendra parole?

Un autre facteur important que les fonctionnaires canadiens doivent prendre en compte est l'évolution de la politique commerciale américaine au cours des deux prochaines années. Il est clair que la politique commerciale protectionniste de Trump perd du terrain aux États-Unis. Est-ce le moment idéal pour conclure un nouvel accord qui va à l'encontre des intérêts du Canada?

Le Canada devrait dialoguer de manière constructive avec l'équipe commerciale de Trump, mais ne pas se précipiter avant d'avoir une meilleure idée de ce à quoi ressemblera la politique commerciale américaine à plus long terme. Cela ne devrait pas être difficile. Même Jamieson Greer, le représentant américain au commerce de Trump, a reconnu qu'il ne restait pas assez de temps avant les élections de mi-mandat américaines de novembre pour conclure toute négociation découlant de l'examen de l'ACEUM.

Le Mexique et les États-Unis ont récemment entamé ce qu'ils ont publiquement qualifié d'« importantes discussions techniques » — comme cela a été mentionné lors du groupe de témoins précédent — portant sur diverses questions liées à l'ACEUM, notamment « [...] le renforcement des règles d'origine [...] » pour les biens industriels clés. Le Canada ne participe pas à ces discussions, ce qui comporte des risques pour lui.

Dans le cadre de ces discussions, les Mexicains et les Américains examinent les modifications qui pourraient être apportées aux règles d'origine applicables aux véhicules automobiles — un domaine qui revêt évidemment une grande importance pour le Canada. Une fois les négociations officielles engagées, les négociateurs canadiens pourraient se trouver face à une tâche ardue pour faire adopter les changements qui pourraient être nécessaires afin de protéger l'industrie

the situation. Canada should seek to be involved in any such technical discussions to be better able to defend Canadian interests.

So far, Canada has done a good job in setting out its strategic approach, making clear that we would like to see an extension of CUSMA but also diversifying our trade and economic relations to be less dependent on the United States. Concurrently, the government is taking steps to boost growth by strengthening the domestic economy and establishing a stronger basis for trade diversification by ensuring that Canadian businesses are able to produce what the world wants. But we need to make sure that we engage early in any preliminary discussions at the official level with the Americans to ensure Canadian interests are properly protected.

Thank you, Mr. Chairman.

The Chair: Thank you very much. Professor Lilly, please go ahead.

[Translation]

Meredith Lilly, Professor, Carleton University, As an individual: Good morning, everyone, and thank you for the invitation.

[English]

Let me begin by restating what the honourable members already know: CUSMA is an excellent agreement that all three countries value. This includes American lawmakers who know that Canada is a top customer for U.S. exports. And despite the very real impact of sectoral tariffs on the Canadian auto, steel, aluminum and softwood lumber industries, most of our trade with the U.S. continues tariff-free. Our effective tariff rate is approximately 5%, the lowest in the world.

So as the CUSMA review rolls out, we must not lose sight of the importance of preserving this broader free trading context.

To this end, I know that a successful review is entirely possible. To remain focused on the potential for success, I outline three sets of issues that are likely to emerge and how Canada can address them.

First is a set of bilateral irritants between Canada and the U.S. that are technical in nature and squarely within the scope of the review. For the U.S., they include issues such as Canada's tariff

automobile canadienne. Les négociateurs canadiens se sont retrouvés dans une situation très semblable lors des négociations initiales de l'ALENA, et il leur a fallu beaucoup d'efforts pour redresser la situation. Le Canada devrait chercher à participer à ces discussions techniques afin d'être mieux à même de défendre ses intérêts.

Jusqu'à présent, le Canada a bien défini son approche stratégique, en indiquant clairement qu'il souhaitait une prolongation de l'ACEUM, mais aussi une diversification de ses relations commerciales et économiques afin de réduire sa dépendance face aux États-Unis. Parallèlement, le gouvernement prend des mesures pour stimuler la croissance en renforçant l'économie nationale et en établissant une base plus solide pour la diversification commerciale, en veillant à ce que les entreprises canadiennes soient en mesure de produire ce que le monde demande. Mais nous devons nous engager dès le début dans toute discussion préliminaire officielle avec les Américains, afin de garantir que les intérêts canadiens soient correctement protégés.

Merci, monsieur le président.

Le président : Merci beaucoup. Madame Lilly, vous avez la parole.

[Français]

Meredith Lilly, professeure, Université Carleton, à titre personnel : Bonjour à tous et merci de l'invitation.

[Traduction]

Permettez-moi de commencer par rappeler ce que les membres savent déjà : l'ACEUM est un excellent accord auquel les trois pays accordent une grande importance. Cela vaut également pour les législateurs américains, qui savent que le Canada est l'un des principaux clients des exportations américaines. Et malgré l'impact très réel des droits de douane sectoriels sur les industries canadiennes de l'automobile, de l'acier, de l'aluminium et du bois d'œuvre, la majeure partie de nos échanges commerciaux avec les États-Unis reste en franchise de droits. Notre taux tarifaire effectif est d'environ 5 %, le plus bas au monde.

Alors que l'examen de l'ACEUM se met en place, nous ne devons pas perdre de vue l'importance de préserver ce contexte plus large de libre-échange.

À cette fin, je sais qu'un examen couronné de succès est tout à fait possible. Pour garder l'accent sur les chances de réussite, je vais exposer trois séries de questions susceptibles de se poser et la manière dont le Canada peut y répondre.

Il y a tout d'abord une série de points de friction bilatéraux entre le Canada et les États-Unis, qui sont de nature technique et s'inscrivent indéniablement dans le champ d'application de

rate quota, or TRQ, allocation process for dairy; new requirements of U.S. digital giants under the Online Streaming Act; and the U.S. alcohol ban by provincial governments.

For Canada, the most urgent challenge is addressing U.S. sectoral tariffs which violate CUSMA. The full list of irritants is longer, but they are actually all solvable. There are also bilateral opportunities for cooperation with the U.S. that Canada must leverage to our greatest advantage, including cooperation on energy and critical minerals exports.

Second is a set of trilateral issues which can present opportunities for Canada to work with Mexico and the U.S. on greater trilateral integration. This category includes the “Fortress North America” set of proposals the Prime Minister and the Privy Council Office have both mentioned that Canada has tabled to strengthen the North American region and address unfair competition from non-market economies. A condition of any such alignment for Canada must be relief from U.S. sectoral tariffs that are hurting our industries. This trilateral issue set may also include new protocols to address sectors that have evolved since CUSMA’s negotiation, such as digital trade, artificial intelligence, new rules on investment and strengthened customs procedures and enforcement.

A third set of issues comprises the wild card category. We should expect these to be destabilizing to the negotiations, difficult to address and beyond the scope of trade policy. These could include, for example, new demands from the White House for major defence purchases or the right of first refusal on Canadian critical minerals exports. How we respond to these demands should be carefully evaluated but should not overshadow constructive engagement by officials on the first two sets of issues.

Bear in mind that all three countries have wild cards that can disrupt the negotiations. For Canada, it is provincial activism in Washington, which undermines our ability to negotiate as a strong and united country. For Mexico, it is immigration, border enforcement and the rule of law. President Sheinbaum walks a careful line on these matters with the Trump administration that Canadians do not fully appreciate. It is important to be aware of how politically sensitive these wild cards can be in each country and how they may influence the success of the review.

l’examen. Du côté américain, cela inclut des questions telles que le processus d’attribution des contingents tarifaires, ou CT, du Canada pour les produits laitiers; les nouvelles exigences imposées aux géants américains du numérique en vertu de la Loi sur la diffusion continue en ligne; et l’interdiction de l’alcool américain imposée par les gouvernements provinciaux.

Pour le Canada, l’enjeu le plus urgent consiste à s’attaquer aux droits de douane sectoriels américains qui contreviennent à l’ACEUM. La liste complète des points de friction est plus longue, mais tous ces problèmes sont en réalité résolubles. Il y a aussi des possibilités de coopération bilatérale avec les États-Unis que le Canada doit exploiter à son avantage, notamment en matière d’énergie et d’exportation de minéraux critiques.

Vient ensuite un ensemble de questions trilatérales qui peuvent offrir au Canada des occasions de collaborer avec le Mexique et les États-Unis en vue d’une plus grande intégration trilatérale. Cette catégorie comprend l’ensemble de propositions « forteresse Amérique du Nord » que le premier ministre et le Bureau du Conseil privé ont tous deux mentionnées et que le Canada a déposées pour renforcer la région de l’Amérique du Nord et lutter contre la concurrence déloyale des économies non marchandes. Une condition préalable à un tel alignement pour le Canada doit être l’exemption des droits de douane sectoriels américains qui nuisent à nos industries. Cet ensemble de questions trilatérales pourrait également inclure de nouveaux protocoles visant les secteurs qui ont évolué depuis la négociation de l’ACEUM, comme le commerce numérique, l’intelligence artificielle, de nouvelles règles en matière d’investissement et le renforcement des procédures douanières et de leur application.

Un troisième ensemble de questions relève de la catégorie des imprévus. Il faut s’attendre à ce que ces questions déstabilisent les négociations, soient difficiles à traiter et dépassent le champ de la politique commerciale. Il pourrait s’agir, par exemple, de nouvelles exigences de la Maison-Blanche concernant d’importants achats de matériel de défense ou le droit de premier refus sur les exportations canadiennes de minéraux critiques. La manière dont nous répondons à ces demandes doit être soigneusement évaluée, mais ne doit pas éclipser l’engagement constructif des responsables sur les deux premiers ensembles de questions.

Gardez à l’esprit que les trois pays ont des « cartes joker » susceptibles de perturber les négociations. Pour le Canada, il s’agit de l’activisme provincial à Washington, qui sape notre capacité à négocier en tant que pays fort et uni. Pour le Mexique, il s’agit de l’immigration, du contrôle des frontières et de la primauté du droit. La présidente Sheinbaum adopte une ligne de conduite prudente sur ces questions avec l’administration Trump, ce dont les Canadiens ne reconnaissent pas pleinement la valeur. Il est important d’être conscient de la sensibilité politique de ces imprévus dans chaque pays et de la manière dont ils peuvent influencer le succès de l’examen.

Finally, I want to mention the issue of timing. Some in Canada believe we should be in no rush and that there is strength in waiting, but I think this is based on false assumptions and that Canada's slow approach has undermined confidence in our commitment to CUSMA at a vital juncture. More importantly, Canada is simply not in control of the timeline. Mexico and the U.S. are moving swiftly. They are actively negotiating now on areas of vital interest to Canada, such as auto rules of origin, and Canada is absent.

As Prime Minister Carney has said, if we're not at the table, we're on the menu.

In addition, struggling businesses and workers in our most tariff-impacted sectors cannot wait one or two years for relief; they need help now.

Finally, a different balance of power in the U.S. Congress after the midterms will not change the political calculus for Canada on resolving our bilateral irritants. Recall that the Biden administration opposed Canada's digital services tax and the Online Streaming Act and launched the case against Canada on our dairy TRQ allocation process. Furthermore, the last softwood lumber agreement expired under President Obama.

In short, our bilateral disputes with the U.S. are long-standing and challenging to resolve, regardless of the composition of Congress.

As all of this plays out in the coming weeks and months, I encourage policy-makers and parliamentarians to focus on what we can control, which is to demonstrate constructive engagement on bilateral issues and shared trilateral goals to build a stronger trading region. This approach can build momentum for all three countries to make meaningful progress together.

Thank you, chair.

The Chair: Thank you very much.

We will start the questioning with the deputy chair, Senator Harder.

Senator Harder: Thank you both for your presentations. I think they were very thought-provoking and informative.

My question is for John Weekes. You're a long-time negotiator. You were there at the creation of the FTA and NAFTA, both of which had constructive and positive private sector engagement. In fact, we wouldn't have gotten it across the line without both American and Canadian private sector involvement.

Enfin, je tiens à mentionner la question du calendrier. Certains au Canada estiment que nous ne devrions pas nous précipiter et qu'il y a une force dans l'attente, mais je pense que cela repose sur des hypothèses erronées et que l'approche lente du Canada a sapé la confiance dans notre engagement envers l'ACEUM à un moment crucial. Surtout, le Canada n'a tout simplement pas le contrôle des échéanciers. Le Mexique et les États-Unis agissent rapidement. Ils négocient activement en ce moment, même sur des domaines d'intérêt vital pour le Canada, comme les règles d'origine pour l'automobile, et le Canada est absent.

Comme l'a dit le premier ministre Carney, si nous ne sommes pas à la table, nous sommes au menu.

De plus, les entreprises en difficulté et les travailleurs de nos secteurs les plus touchés par les droits de douane ne peuvent pas attendre un ou deux ans pour obtenir de l'aide; ils ont besoin d'aide tout de suite.

Enfin, un nouveau rapport de force au Congrès américain après les élections de mi-mandat ne changera pas les calculs politiques du Canada quant à la résolution de nos différends bilatéraux. Rappelons que l'administration Biden s'est opposée à la taxe sur les services numériques et à la Loi sur la diffusion continue en ligne du Canada, et a engagé une procédure contre le Canada concernant notre processus d'attribution des contingents tarifaires laitiers. De plus, le dernier accord sur le bois d'œuvre est venu à échéance sous la présidence d'Obama.

En bref, nos différends bilatéraux avec les États-Unis sont anciens et tenaces, et ils ne seront pas faciles à résoudre, quelle que soit la composition du Congrès.

Tout cela va se dérouler dans les semaines et les mois à venir, et j'encourage les décideurs politiques et les parlementaires à se concentrer sur ce que nous pouvons contrôler, c'est-à-dire faire preuve d'un engagement constructif sur les questions bilatérales et les objectifs trilatéraux communs afin de bâtir une région commerciale plus forte. Cette approche peut créer une dynamique permettant aux trois pays de réaliser ensemble des progrès significatifs.

Merci, monsieur le président.

Le président : Merci beaucoup.

Nous allons commencer la séance de questions avec le vice-président, le sénateur Harder.

Le sénateur Harder : Merci à vous deux pour vos exposés. Je pense qu'ils étaient très instructifs et stimulants.

Ma question s'adresse à John Weekes. Vous êtes un négociateur de longue date. Vous étiez présent lors de la création de l'accord de libre-échange et de l'ALENA, qui ont tous deux reçu un engagement constructif et positif du secteur privé. En fait, nous n'aurions pas pu mener ces accords à bien sans la participation des secteurs privés américain et canadien.

In this round, as in the last, actually, I have been struck by how the private sector on both sides of the border, but in particular in the United States, has been absent from the playing field of advocacy and commentary.

Do you have a reaction to my observation? What is the price we are paying for that?

Mr. Weekes: It's very important we have the private sector involved. They were involved in the renegotiation of NAFTA, although I was no longer an official at that time during the negotiations that Mr. Verheul conducted. We didn't have the same structure for consulting the business community that we had during the original free trade negotiations and during the NAFTA negotiations and during the negotiation in the Uruguay Round that led to the creation of the WTO. We set up formal committees and an overall committee as well as various sectoral committees. The government interacted with those committees at a very senior level. I think some ministers, perhaps, thought it might be a bit of a nuisance, but it turned out that it worked very well. First of all, the companies were represented at a very senior level, often by their CEOs. It was not just through trade associations, so you got the specific economic views of individual significant actors in the Canadian economy.

Once these people put the investment in to figure out what the government was trying to achieve in these negotiations, they were able to offer very useful advice and became not only technical advisers but also strong political supporters of what the government was trying to do.

The United States still has this same legislative process in Washington, but I think it's fair to say that the Trump administration has far less interest in listening to anyone's advice, except perhaps for a handful of people.

Senator Harder: Is there anything we can do about that?

Mr. Weekes: I have recommended this in the past: I would like to see us go back and create a more formal structure. There are certain advantages to that. It's knowing who these people are. They're on lists. The meetings would not be in public, so the advice could still be confidential and protected. I think it would give some confidence to others in the country to know who the government is consulting. It wasn't just business, of course. Representatives of non-governmental organizations, academics and other experts could be on these committees as well. I think it showed a dimension of competence in terms of management of the process.

Senator Ravalia: Thank you once again to both of you for being here.

Dans ce cycle, comme dans le précédent d'ailleurs, j'ai été frappé par l'absence du secteur privé des deux côtés de la frontière, mais en particulier aux États-Unis, sur le terrain de la défense des intérêts et des commentaires.

Avez-vous une réaction à cette observation? Quel est le prix que nous payons pour cela?

M. Weekes : Il est crucial que le secteur privé participe. Il a participé à la renégociation de l'ALENA, même si je n'étais plus de la partie à l'époque des négociations menées par M. Verheul. Nous n'avions pas de la même structure de consultation du monde des affaires que nous avions lors des négociations initiales sur le libre-échange, lors des négociations de l'ALENA et lors des négociations du Cycle d'Uruguay, qui ont conduit à la création de l'OMC. Nous avons créé des comités officiels, un comité général ainsi que divers comités sectoriels. Le gouvernement a collaboré avec ces comités à un niveau très élevé. Je pense que certains ministres en ont peut-être été un peu ennuyés, mais le résultat a été très efficace. Tout d'abord, les entreprises étaient représentées à un niveau très élevé, souvent par le PDG. Cela ne se faisait pas uniquement par l'intermédiaire d'associations professionnelles, ce qui permettait d'obtenir les points de vue économiques précis d'acteurs particuliers importants dans l'économie canadienne.

Une fois que ces personnes ont pris le temps de comprendre ce que le gouvernement cherchait à accomplir dans ces négociations, elles ont pu offrir des conseils très utiles et sont devenues non seulement des conseillers techniques, mais aussi de solides soutiens politiques de ce que le gouvernement tentait de faire.

Les États-Unis ont toujours ce même processus législatif à Washington, mais je pense qu'il est juste de dire que l'administration Trump est bien moins encline à écouter les conseils de quiconque, à l'exception peut-être de quelques personnes.

Le sénateur Harder : Pouvons-nous faire quelque chose à ce sujet?

M. Weekes : Je l'ai déjà recommandé : j'aimerais que nous revenions en arrière et que nous mettions en place une structure plus formelle. Cela présente certains avantages. Cela permet de savoir qui sont ces personnes. Elles figurent sur des listes. Les réunions ne seraient pas publiques, de sorte que les conseils pourraient rester confidentiels et protégés. Je pense que cela rassurerait les autres citoyens de savoir qui le gouvernement consulte. Il ne s'agissait bien sûr pas uniquement des entreprises. Des représentants d'organismes non gouvernementaux, des universitaires et d'autres experts pourraient également siéger à ces comités. Je pense que cela démontrait une certaine compétence en matière de gestion du processus.

Le sénateur Ravalia : Merci encore à vous deux d'être ici.

Mr. Weekes, do you envisage the midterm elections and the potential predicted outcomes impacting the CUSMA negotiations?

Mr. Weekes: Yes. While it may sound like what Meredith Lilly said a few minutes ago was different than what I was saying, I told her before we came here that I don't actually think it's that different. When you're structuring an opening statement, you have to make some judgment about what you need to fit into five minutes. You want to make certain points that you consider to be important, but it's obvious the government needs to be working to try to get out from under these section 232 tariffs because, as Meredith Lilly said, some of these businesses aren't going to be able to wait for a longer-term resolution; they may disappear.

On the other hand, these midterm elections are very important in terms of changing the landscape. If the unthinkable at this moment happened and the Republicans strengthened their grip on Congress, then it would be clear we're dealing with a very dangerous situation. If, however, the Democrats take control of the House and perhaps even the Senate, then it starts to put President Trump in more of a lame duck situation. We may see efforts by some of the congressional committees to try and reassert their power over tariff policy. We have already seen a few indications of that.

I wouldn't expect we would have a miracle, but we could well be in a situation where Congress would say that this is their responsibility under the constitutional trade policy. They want to be consulted in terms of what is happening in the way that Ambassador Lighthizer did consult very carefully with Congress during the renegotiation of NAFTA that led to CUSMA.

There are a number of things that could significantly change the dynamic, depending on what happens in the midterm elections. Perhaps most important, it might become apparent that we might not need to move quite as quickly to agree to something because the United States may no longer be quite clear about what their position is.

Senator Hébert: Professor Lilly, you talked about engaging in a constructive way while working on what is irritating and what has been identified as irritating the U.S. administration. We have made some efforts in the past. As you know, we levied the retaliation measures that we had. We abolished the Netflix tax. What we saw is that we had a boomerang later on other topics and on other things that President Trump considered to be bad from Canada. The results that we've been receiving from that are not conclusive at this moment.

What would be different this time, especially given that maybe it's not to our advantage to conclude a deal rapidly, knowing what's to come?

Monsieur Weekes, pensez-vous que les élections de mi-mandat et les résultats éventuels prévus auront un impact sur les négociations de l'ACEUM?

M. Weekes : Oui. Même si ce que Meredith Lilly a dit il y a quelques minutes peut sembler différent de ce que j'ai dit, je lui ai dit avant de venir ici que je ne pense pas que ce soit si différent. Lorsque vous structurez une déclaration liminaire, vous devez faire des choix quant à ce que vous devez intégrer en cinq minutes. On souhaite aborder certains points que l'on juge importants, mais il est évident que le gouvernement doit s'efforcer de se soustraire à ces droits de douane au titre de l'article 232, car, comme l'a dit Meredith Lilly, certaines de ces entreprises ne pourront pas attendre une résolution à plus long terme; elles risquent de disparaître.

D'un autre côté, ces élections de mi-mandat sont très importantes pour changer la donne. Si l'impensable venait à se produire et que les républicains renforçaient leur emprise sur le Congrès, il serait alors clair que nous sommes confrontés à une situation très dangereuse. Si, en revanche, les démocrates prenaient le contrôle de la Chambre des représentants et peut-être même du Sénat, cela commencerait à faire du président Trump un canard boiteux. Nous pourrions voir quelques comités parlementaires tenter de réaffirmer leur pouvoir sur la politique des droits de douane. Nous en avons déjà vu quelques signes.

Je ne m'attends pas à un miracle, mais nous pourrions bien nous retrouver dans une situation où le Congrès dit que cette responsabilité lui incombe en vertu de la politique commerciale constitutionnelle. Il souhaite être consulté sur ce qui se passe, comme l'ambassadeur Lighthizer a très soigneusement consulté le Congrès lors de la renégociation de l'ALENA qui a abouti à l'ACEUM.

Un certain nombre d'éléments pourraient modifier considérablement la dynamique, selon l'issue des élections de mi-mandat. Le plus important est peut-être qu'il deviendrait évident que nous n'avons pas besoin d'agir aussi rapidement pour parvenir à un accord, car les États-Unis ne seraient plus tout à fait clairs quant à leur position.

La sénatrice Hébert : Madame Lilly, vous avez évoqué la nécessité d'adopter une approche constructive tout en travaillant sur les points qui irritent l'administration américaine et qui ont été identifiés comme tels. Nous avons fait certains efforts par le passé. Comme vous le savez, nous avons appliqué les mesures de rétorsion dont nous disposions. Nous avons supprimé la taxe Netflix. Ce que nous avons constaté, c'est que cela nous est revenu comme un boomerang par la suite, sur d'autres sujets et d'autres mesures que le président Trump considérait comme néfastes de la part du Canada. Les résultats que nous en avons tirés ne sont pas concluants pour l'instant.

En quoi la situation serait-elle différente cette fois-ci, d'autant plus qu'il n'est peut-être pas dans notre intérêt de conclure un accord rapidement, sachant ce qui nous attend?

Ms. Lilly: Thank you for the question, senator.

A few things are different this time. One is that Mexico and the United States are discussing these issues, so there is a real danger that if Canada is not present, we will just be handed a list of previously negotiated items and we'll be told to sign or don't. That's a real danger.

It is certainly very difficult and challenging to work with this administration, in part for the reasons that John Weekes and others have said. We don't know if we can trust and rely on the negotiations that we have had, so that is difficult.

One of the challenges that I have seen in my travels — and I travel to the United States quite a bit, and I share the senator's concern that U.S. business has not spoken out on behalf of Canada — is that for some of the signals that Canada sends domestically, once they reach the United States, they are just too subtle of a signal. All they hear is that Canada is not interested and we're not there and we don't want to be there.

On the Netflix tax specifically, we haven't rescinded it. The Online Streaming Act has been strengthened by the Canadian Radio-television and Telecommunications Commission, or CRTC, so all of the requirements around that have actually been strengthened in the last week at a rather inopportune time for the Canada-United States-Mexico Agreement, or CUSMA, discussions. That's a specific item that I fully expect will be on the table.

Senator Coyle: Our Prime Minister has established the new Advisory Committee on Canada-U.S. Economic Relations. It's been around for maybe a month or so now.

How helpful do you think that body is going to be in guiding our government in directions that are going to help us with this matter before us?

Mr. Weekes: I'm no longer in the midst of all of these things, but I think it's a good advisory committee. It, obviously, has people who can bring a very broad perspective of views to the table.

But in a trade negotiation, where it's highly technical, I think it's important to be able to get a more sectoral perspective as well with people who can talk about how we should respond to the other parties in the negotiation in various sectors and with respect to specific instruments.

Mme Lilly : Merci pour votre question, sénatrice.

Quelques éléments sont différents cette fois-ci. L'un d'entre eux est que le Mexique et les États-Unis discutent de ces questions; il y a donc un réel danger que, si le Canada n'est pas présent, on nous remette simplement une liste de points déjà négociés et qu'on nous dise de signer ou de ne pas signer. C'est un danger bien réel.

Il est certes très difficile et exigeant de travailler avec cette administration, en partie pour les raisons que John Weekes et d'autres ont présentées. Nous ne savons pas si nous pouvons faire confiance aux négociations que nous avons menées et nous y fier, ce qui rend la situation difficile.

L'un des défis que j'ai constatés lors de mes déplacements — je me rends assez souvent aux États-Unis, et je partage la préoccupation de la sénatrice quant au fait que les entreprises américaines ne se sont pas exprimées en faveur du Canada — est que certains des signaux que le Canada envoie sur son territoire, une fois qu'ils parviennent aux États-Unis, sont tout simplement trop subtils. Tout ce qu'ils entendent, c'est que le Canada n'est pas intéressé, que nous ne sommes pas présents et que nous ne voulons pas participer.

En ce qui concerne plus particulièrement la taxe Netflix, nous ne l'avons pas abrogée. La Loi sur la diffusion continue en ligne a été renforcée par le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes, le CRTC, de sorte que toutes les exigences en la matière ont en fait été renforcées la semaine dernière, à un moment plutôt inopportun pour les discussions sur l'Accord Canada—États-Unis—Mexique. C'est un point précis qui, j'en suis convaincu, ne manquera pas d'être abordé.

La sénatrice Coyle : Notre premier ministre a mis en place le nouveau Comité consultatif sur les relations économiques entre le Canada et les États-Unis. Il existe depuis environ un mois maintenant.

Dans quelle mesure pensez-vous que cet organisme sera utile pour orienter notre gouvernement dans des directions qui nous aideront à régler la question qui nous occupe?

M. Weekes : Je ne suis plus au cœur de toutes ces affaires, mais je pense que c'est un bon comité consultatif. Il compte évidemment des personnes capables d'apporter un très large éventail de points de vue.

Mais dans une négociation commerciale, qui est hautement technique, je pense qu'il est important de pouvoir bénéficier d'une perspective plus sectorielle, avec des personnes capables de discuter de la manière dont nous devrions répondre aux autres parties à la négociation dans divers secteurs et en ce qui concerne des instruments particuliers.

Frankly, I don't think the Prime Minister is going to wind up having discussions with President Trump about these matters for various reasons, including that Trump wouldn't know what he was talking about.

Senator Coyle: Just to build a little bit on where you're heading, in terms of getting into the nitty-gritty, this will be helpful at a certain level, but what you're talking about is needing expertise at that sectoral level. When does that come in?

Mr. Weekes: Well, I would imagine the government is already consulting with the sectoral people.

But going back to what I was saying in my exchange with Senator Harder, I think it's important for the public to know generally who the government is talking to. That, among other things, can then give some people in the industry the thought, "Well, perhaps, I should phone up Meredith or Joe or whoever it is and have a chat with them about whether he or she thinks they are focusing enough on this or whatever."

Ms. Lilly: If I could speak to this briefly, I would agree that one of the purposes that an advisory body like that forms is that it allows the broader public to recognize names and contact those people, and they can provide another view into government.

It's great that they are there. One of the things that one could do is look carefully at who is present and who is not, so you can see some of the interests that — it is clear to me — the government intends to protect just by the list of sectors that are present because, presumably, if you don't want to protect those sectors, you wouldn't invite them to sit on your advisory board.

Then, more broadly, it's really important to have a much more in-depth stakeholder outreach program. Steve Verheul did this very well under CUSMA. He also did it under the Canada-European Union Comprehensive Economic and Trade Agreement, or CETA, and Kirsten Hillman led this under the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership, or CPTPP.

Literally, hundreds and hundreds of private sector organizations were consulted by Canadian negotiators in a very systematic way, and that enabled negotiators to present the technical proposals that they needed to know what they're doing at the table.

The Chair: Thank you very much.

Senator Coyle: Thank you. That's very helpful.

Senator M. Deacon: Thank you for being here today. It's certainly a moving target.

Franchement, je ne pense pas que le premier ministre finira par discuter de ces questions avec le président Trump pour diverses raisons, notamment parce que Trump ne saurait pas de quoi il parle.

La sénatrice Coyle : Pour développer un peu vos propos, en ce qui concerne le détail des choses, cela sera utile à un certain niveau, mais ce dont vous parlez, c'est du besoin d'expertise au niveau sectoriel. Quand cela intervient-il?

M. Weekes : Eh bien, j'imagine que le gouvernement mène déjà des activités de consultation avec les acteurs du secteur.

Mais pour revenir à ce que je disais lors de mon échange avec le sénateur Harder, je pense qu'il est important que le public sache de manière générale à qui le gouvernement s'adresse. En effet, cela peut pousser certaines personnes du secteur à s'interroger et à envisager de s'adresser à Mme Lilly ou M. Untel, et leur demander s'ils estiment qu'on accorde suffisamment d'importance à un sujet donné.

Mme Lilly : Si je peux intervenir brièvement, je conviens que l'un des objectifs d'un organe consultatif comme celui-ci est de permettre au grand public de reconnaître des noms et de contacter ces personnes, qui peuvent ainsi apporter un autre point de vue au gouvernement.

C'est formidable qu'ils soient là. Nous pourrions, entre autres, examiner attentivement qui est présent et qui ne l'est pas, afin de discerner certains des intérêts que le gouvernement entend protéger, ne serait-ce qu'à la liste des secteurs représentés; car, en toute logique, si l'on ne souhaite pas protéger ces secteurs, on ne les inviterait pas à siéger au sein de son comité consultatif.

Plus généralement, il est vraiment important de mettre en place un programme de consultation des parties prenantes beaucoup plus approfondi. Steve Verheul s'en est très bien acquitté dans le cadre de l'ACEUM. Il l'a également fait dans le cadre de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, ou AECG, et Kirsten Hillman a dirigé ce processus dans le cadre de l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste, ou PTPGP.

Littéralement, des centaines et des centaines d'organisations du secteur privé ont été consultées par les négociateurs canadiens de manière très systématique, ce qui a permis à ces derniers de présenter les propositions techniques dont ils avaient besoin pour savoir exactement ce qu'ils faisaient à la table des négociations.

Le président : Merci beaucoup.

La sénatrice Coyle : Merci. C'est très utile.

La sénatrice M. Deacon : Merci d'être ici aujourd'hui. C'est assurément une cible mouvante.

My question is about looking at what Canadians talk and think about and wanting to branch away from the U.S. We've talked about diversification quite a bit.

I think about the geography, our destiny and our border. My question is: Is the comparative advantage of sharing a border with the world's economic engine so great that any move away from this continental trade would bring with it a significant drop in our Canadian standards of living and what people can afford to do that we're perhaps not anticipating?

Ms. Lilly: The short answer, senator, is yes.

In trade, one of the most robust models that we have is called the gravity model, and it states that the larger an economy and the closer it is to you, the more likely you are to trade with it.

It is natural and normal that Canada trades with the United States. It will always be our largest trading partner if we continue to be a trading nation.

While trade diversification is very important, Canadian businesses have been very clear that their goal is to build on their trading relationship with the United States into other markets. We also know that, traditionally, the behaviour by Canadian private sector firms has been first to learn how to trade with the United States — a very similar kind of country to our own — and then to branch into other markets.

We will never replace the U.S. market with foreign markets. Yes, we should do it for a variety of reasons. We should seek to diversify trade, but we should not seek to replace our trade with the United States because it is a shrinking pie. It will result in a lower standard of living overall and a smaller economy.

Senator M. Deacon: Thank you for that.

Did you want to add anything, Mr. Weekes?

Mr. Weekes: I agree that our relationship with the Americans in trade is probably always going to be our largest trade relationship in the world, but by diversifying our exports, we give ourselves some more negotiating leverage with the United States. We're not a total captive of theirs.

What worries me in the current situation is that we see the United States continually changing the playing field either through negotiation or just by fiat, and that creates a situation in which it's going to be very hard for us to compete and very difficult to improve our competitiveness and our prosperity.

Ma question porte sur ce dont parlent et pensent les Canadiens, et sur leur volonté de s'éloigner des États-Unis. Nous avons beaucoup parlé de diversification.

Je pense à la géographie, à notre destin et à notre frontière. Ma question est la suivante. L'avantage comparatif de partager une frontière avec le moteur économique mondial est-il si grand que tout éloignement de ce commerce continental entraînerait une baisse notable de notre niveau de vie canadien et de ce que les gens peuvent se permettre de faire, ce que nous n'anticipons peut-être pas?

Mme Lilly : En bref, sénatrice, la réponse est oui.

Dans le domaine du commerce, un des modèles les plus solides dont nous disposons est appelé le modèle de gravité, selon lequel plus une économie est grande et proche de vous, plus vous êtes susceptible de commercer avec elle.

Il est naturel et normal que le Canada commerce avec les États-Unis. Ce pays restera toujours notre plus grand partenaire commercial si nous continuons à être une nation commerçante.

Bien que la diversification commerciale soit très importante, les entreprises canadiennes ont clairement indiqué que leur objectif était de s'appuyer sur leurs relations commerciales avec les États-Unis pour s'implanter dans d'autres marchés. Nous savons également que, traditionnellement, les entreprises du secteur privé canadien ont d'abord appris à commercer avec les États-Unis — un pays très semblable au nôtre — avant de s'étendre vers d'autres marchés.

Nous ne remplacerons jamais le marché américain par des marchés étrangers. Oui, nous devrions le faire pour diverses raisons. Nous devrions chercher à diversifier nos échanges commerciaux, mais nous ne devrions pas chercher à remplacer nos échanges avec les États-Unis par substitution. Cela entraînerait une baisse du niveau de vie global et un affaiblissement de l'économie.

La sénatrice M. Deacon : Merci pour ces remarques.

Souhaitez-vous ajouter quelque chose, monsieur Weekes?

M. Weekes : Je conviens que nos relations commerciales avec les Américains resteront probablement toujours nos relations commerciales les plus importantes, mais, en diversifiant nos exportations, nous nous donnons un peu plus de marge de manœuvre dans les négociations avec les États-Unis. Nous ne sommes pas totalement à leur merci.

Ce qui me préoccupe dans la situation actuelle, c'est que les États-Unis semblent constamment réécrire les règles du jeu, que ce soit par la négociation ou simplement par décret. Cette façon de procéder rend difficile pour nous de rivaliser et d'accroître notre compétitivité et notre prospérité.

The automobile industry is a case in point. I don't think the automobile industry can survive in Canada if there is a 25% tariff into the United States. If we lose the automobile industry in Canada, what do we replace that with?

I do think that the government is on the right track of looking at trade diversification but in a way where it's a more fundamental approach. The first step in trade diversification in my mind — and the basic agreements are already out there — has to be making sure that Canada really is producing what the world wants. I think we're starting to see —

The Chair: I'm sorry. I have to interrupt. We are well over time on that segment.

Senator Woo: Thank you to the witnesses.

I have a technical question to start off. My understanding is that July 1 is the date by which all three parties have to declare if they want to stay with the agreement. If they do, then it goes for 16 more years, and there's a review at the end of that period.

If at least one of the parties doesn't agree to continue, then there is a 10-year countdown for the expiry of the agreement, and that is, of course, as damaging as leaving the agreement right away because everyone will plan for the eventual demise of the agreement.

Can either of you clarify what happens on July 1?

Ms. Lilly: You're correct: On July 1, all three countries must state their intention to renew the agreement. If all three countries do not, then we go to a period of 10 annual reviews. So every year, all three countries again have the opportunity to renew. The 16-year piece that you mentioned is correct. If, after 10 years, all three countries don't, then the agreement expires.

In the meantime, the United States-Mexico-Canada Agreement, or USMCA, remains in place. At any time, any of the three countries can trigger withdrawal, but they withdraw themselves from the agreement. They don't boot somebody out.

I don't anticipate that happening for all of the reasons that were mentioned in the previous session. I think that all three countries will remain in USMCA, but that's the process.

Senator Woo: A 10-year clock would be as disruptive as leaving right away because it would send all the wrong signals to the business community.

Ms. Lilly: It sends very destabilizing signals and signals of uncertainty. Also, with respect to all three countries' goals to attract investment to North America, if businesses don't know

L'industrie automobile en est un bon exemple. Je ne pense pas que l'industrie automobile puisse survivre au Canada s'il y a un droit de douane de 25 % à l'entrée aux États-Unis. Si nous perdons l'industrie automobile au Canada, par quoi allons-nous la remplacer?

Je pense que le gouvernement est sur la bonne voie en envisageant la diversification commerciale, mais d'une manière qui repose sur une approche plus fondamentale. La première étape de la diversification commerciale — et il y a déjà des accords de base — est de s'assurer que le Canada produit réellement ce que le monde veut. Je pense que nous commençons à voir...

Le président : Je suis désolé. Je dois vous interrompre. Nous avons largement dépassé le temps imparti pour ce segment.

Le sénateur Woo : Merci aux témoins.

Je commencerais par une question d'ordre technique. Si je comprends bien, le 1^{er} juillet est la date à laquelle les trois parties doivent déclarer si elles souhaitent maintenir l'accord. Si c'est le cas, il sera prolongé de 16 ans, et un examen aura lieu à la fin de cette période.

Si au moins une des parties ne souhaite pas poursuivre, un compte à rebours de 10 ans s'enclenche avant l'expiration de l'accord, ce qui est, bien sûr, aussi préjudiciable que de quitter l'accord immédiatement, car tout le monde s'organisera en prévision de la fin de l'accord.

L'un d'entre vous pourrait-il préciser ce qui se passera le 1^{er} juillet?

Mme Lilly : Vous avez raison : le 1^{er} juillet, les trois pays doivent faire part de leur intention de renouveler l'accord. Si les trois pays ne le font pas, nous entrons alors dans une période de 10 examens annuels. Ainsi, chaque année, les trois pays ont à nouveau la possibilité de renouveler l'accord. Ce que vous avez mentionné concernant les 16 ans est exact. Si, au bout de 10 ans, les trois pays ne le font pas, l'accord expire.

En attendant, l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM, reste en vigueur. À tout moment, n'importe lequel des trois pays peut déclencher son retrait, mais c'est lui qui se retire de l'accord. Il n'expulse personne.

Je ne pense pas que cela se produira, pour toutes les raisons évoquées lors du segment précédent. Je pense que les trois pays resteront dans l'ACEUM, mais c'est cela, le processus.

Le sénateur Woo : Un délai de 10 ans serait aussi perturbateur qu'un départ immédiat, car cela enverrait de mauvais signaux au monde des affaires.

Mme Lilly : Cela envoie des signaux très déstabilisants et des signaux d'incertitude. De plus, en ce qui concerne l'objectif commun des trois pays d'attirer des investissements en

what the future of USMCA — or CUSMA — looks like, then it will be very hard to attract that investment.

Senator Woo: I want to pick up on your thoughts. Perhaps you overstated it, but you made it sound like it was a technical problem in terms of getting to a deal with the Americans. You mentioned a few technical fixes that could be made. You mentioned the alcohol ban, the TRQs on dairy and some digital services types of things. We, of course, did rescind the digital services tax. It didn't get us anything. We got no benefit from it. I'd like to think that if, in fact, we could solve the problem by buying American booze and giving them more shelf space in supermarkets for their dairy products, we would have done it already.

Can you elaborate more on why you think it's simply a technical issue? Surely it's something much deeper than that.

Ms. Lilly: I don't think it is simply a technical issue. However, I do think that the bilateral issues are primarily technical in nature. While Canada has rescinded the digital services tax, I believe that the act still exists on the books, and it is separate from the complaints by the U.S. about the Online Streaming Act.

I do think that there is something more fundamental happening. I talked about some of the trilateral issues. I think it will be challenging. Certainly, as mentioned in the previous session, autos are going to be very difficult and challenging for us.

I do think there are broader and deeper challenges. However, I also think that there is a lot of goodwill to be purchased by engaging in a constructive way on issues that are fair game for the review, and the list of technical issues that I listed is entirely fair game. They are the reason that we're supposed to have this review.

Senator Ataullahjan: We keep hearing about trade diversification. Mr. Weekes, as a former negotiator, are you happy with the way we're going about diversification? How soon do you think we will start seeing the results?

Mr. Weekes: I don't think the trade negotiators need to do anything about diversification right now. This is a process which has to play out at the economic level. What's needed are the sorts of things we saw today, where a German company has decided to contract for two decades to buy liquefied natural gas out of British Columbia. That's going to create a lot of employment and a lot of jobs and bring a lot of benefits. To

Amérique du Nord, si les entreprises ne savent pas à quoi ressemblera l'avenir de l'ACEUM, il sera alors très difficile d'attirer ces investissements.

Le sénateur Woo : Je voudrais revenir sur vos propos. Vous avez peut-être exagéré, mais vous avez donné l'impression que parvenir à un accord avec les Américains est un simple problème technique. Vous avez mentionné quelques ajustements techniques qui pourraient être apportés. Vous avez évoqué l'interdiction sur l'alcool, les contingents tarifaires sur les produits laitiers et certains types de services numériques. Nous avons bien sûr abrogé la taxe sur les services numériques. Cela ne nous a rien apporté. Nous n'en avons retiré aucun avantage. J'aimerais penser que si, en réalité, nous pouvions résoudre le problème en achetant de l'alcool américain et en leur accordant plus d'espace sur les rayons dans les supermarchés pour leurs produits laitiers, nous l'aurions déjà fait.

Pourriez-vous nous expliquer en plus de détails pourquoi vous pensez qu'il s'agit simplement d'une question technique? C'est sûrement quelque chose de bien plus profond que cela.

Mme Lilly : Je ne pense pas qu'il s'agisse simplement d'une question technique. Cependant, je pense que les questions bilatérales sont principalement de nature technique. Bien que le Canada ait abrogé la taxe sur les services numériques, je crois que la loi existe toujours dans les textes, et qu'elle est distincte des plaintes des États-Unis concernant la Loi sur la diffusion continue en ligne.

Je pense effectivement qu'il se passe quelque chose de plus fondamental. J'ai évoqué certaines des questions trilatérales. Je pense que ce sera difficile. Il est certain, comme cela a été mentionné lors du segment précédent, que le secteur automobile sera un grand défi pour nous.

Je pense effectivement qu'il y a des défis plus vastes et plus profonds. Cependant, je pense aussi qu'il y a beaucoup de bonne volonté à gagner en s'engageant de manière constructive sur les questions qui peuvent légitimement faire l'objet de cet examen, et la liste des questions techniques que j'ai énumérées relève tout à fait de ce cadre. C'est pour ces raisons que cet examen est censé avoir lieu.

La sénatrice Ataullahjan : On entend sans cesse parler de diversification commerciale. Monsieur Weekes, en tant qu'ancien négociateur, êtes-vous satisfait de la manière dont nous abordons la diversification? Dans combien de temps pensez-vous que nous commencerons à en voir les résultats?

M. Weekes : Je ne pense pas que les négociateurs commerciaux aient besoin de faire quoi que ce soit en matière de diversification pour l'instant. C'est un processus qui doit se dérouler sur le plan économique. Ce qu'il faut, ce sont des initiatives comme celle que nous avons vue aujourd'hui, où une entreprise allemande a décidé de s'engager pour deux décennies à acheter du gaz naturel liquéfié provenant de la Colombie-

make that happen requires doing a number of things domestically, which are perhaps more important than talking to foreign countries and foreign businesses about what to do.

It's an encouraging sign to me, at least, that the government is starting to tackle these economic problems at home to put our own house in order, to use a phrase used earlier today.

Ms. Lilly: I would add that it's important to look at what we're trading, not just where we're trading. We spend a lot of time talking about trade diversification to new markets, and we talk about the markets rather than what the world wants from Canada.

What the world wants from Canada, which John Weekes mentioned in even the example he just used, is largely Canada's natural resources. So it's about ensuring that we are offering a competitive climate to trade those goods, where we are exporting oil and gas. These are the things that the world wants from Canada: natural resources, food and critical minerals. The diversification piece has to look at all of that and not just the countries that we're sending it to.

Senator MacDonald: You were here earlier, but I'm going to come back to automobiles because I'm fascinated with this topic. I mentioned our relationship with the Americans with the development of the North American automobile industry, but the two largest automobile producers in Canada right now are Toyota and Honda. We don't want to lose those plants. I'm curious how you think we should be approaching this so that we can ensure that those plants don't leave here and be forced to move to the United States.

Mr. Weekes: I stand by the points that were made in the first discussion, but I point out a further complication on this, too. I think about 70% of passenger vehicles produced in Canada today are made by Toyota and Honda, and of those, over three quarters are exported to the United States. If we get in a slogging match on auto tariffs with the United States, Toyota and Honda will have no market for selling three quarters of the cars they're producing in Canada.

Senator MacDonald: Unless they move.

Britannique. Cela va créer de nombreux emplois et apporter de nombreux avantages. Pour y parvenir, il faut prendre un certain nombre de mesures à l'échelle nationale, qui sont peut-être plus importantes que de discuter avec les pays étrangers et les entreprises étrangères de ce qu'il faut faire.

C'est un signe encourageant, pour moi du moins, que le gouvernement commence à s'attaquer à ces problèmes économiques chez nous pour mettre de l'ordre dans nos propres affaires, pour reprendre une expression utilisée plus tôt aujourd'hui.

Mme Lilly : J'ajouterais qu'il est important de regarder ce que nous échangeons, et pas seulement où nous échangeons. Nous passons beaucoup de temps à parler de la diversification commerciale vers de nouveaux marchés, et nous parlons des marchés au lieu de ce que le monde attend du Canada.

Ce que le monde attend du Canada, comme l'a mentionné John Weekes dans l'exemple qu'il vient de donner, ce sont principalement les ressources naturelles du pays. Il s'agit donc de veiller à ce que nous offrions un environnement concurrentiel pour le commerce de ces produits, notamment lorsque nous exportons du pétrole et du gaz. Voici ce que le monde attend du Canada : des ressources naturelles, des denrées alimentaires et des minéraux critiques. La question de la diversification doit prendre tout cela en compte, et pas seulement les pays vers lesquels nous exportons.

Le sénateur MacDonald : Vous étiez ici tout à l'heure, mais je vais revenir sur les automobiles, car ce sujet me passionne. J'ai mentionné nos relations avec les Américains dans le cadre du développement de l'industrie automobile nord-américaine, mais les deux plus grands producteurs automobiles au Canada à l'heure actuelle sont Toyota et Honda. Nous ne voulons pas perdre ces usines. Je suis curieux de savoir comment, selon vous, nous devrions aborder cette question afin de garantir que ces usines ne quittent pas le pays et ne soient pas contraintes de s'installer aux États-Unis.

M. Weekes : Je maintiens les points soulevés lors de la première discussion, mais je tiens à souligner une complication supplémentaire à ce sujet. Je pense qu'environ 70 % des véhicules de tourisme produits au Canada aujourd'hui sont fabriqués par Toyota et Honda, et que parmi ceux-ci, plus des trois quarts sont exportés vers les États-Unis. Si nous nous engageons dans une bataille acharnée sur les droits de douane sur les automobiles avec les États-Unis, Toyota et Honda n'auront plus de marché où vendre les trois quarts des voitures qu'elles produisent au Canada.

Le sénateur MacDonald : À moins qu'elles ne se réinstallent.

Mr. Weekes: Unless they move. I watched an interview with Ambassador Greer on YouTube this morning where he was talking about the importance of these big new investments Toyota is making in the United States.

Senator MacDonald: Also, a lot of the cars that Toyota and Honda make in Canada are hybrids. We have to be careful about what sorts of regulations we put on in the production of vehicles because if we put on regulations that make it more difficult to produce hybrids, that's going to be another incentive for them to move.

Ms. Lilly: Yes. Ensuring continuing regulatory harmonization around those kinds of issues will be important.

It's important, though, to remember the figures involved. We're talking about over 100,000 jobs in southern Ontario and over 400,000 indirect jobs, so we do have to fight for this sector.

We have to do more than just look at a future auto pact based on domestic production and consumption because most of the cars that are produced in Canada are exported, and there is a very real danger that if USMCA is not secure, foreign-headquartered firms in Canada will make a new decision about where they're going to be in the long term.

Senator MacDonald: Thank you.

Senator Wilson: Mr. Weekes, I really enjoyed your presentation, and I have come to have the same world view as you articulated in that presentation.

I was quite surprised when we got to talking about the midterms that you seemed quite optimistic about what could happen. It seems to me that we used to, as you know, have a fairly reliable Republican Party that was pro-trade, and whatever the new Republican Party is, the old party is long gone. The Democrats have always been much harder on Canada, and the new Democrats seem to be not looking as if they're going to change that approach at all.

I'm not particularly optimistic, and I'm interested to hear why you think even a switch in the midterms will change anything other than making it a more civil discourse.

Mr. Weekes: I don't disagree with the analysis you've just set out. I think the problem is that we'll have a better indication of where U.S. trade policy is headed after the midterm elections. I don't think Trump's current erratic trade policy is going to survive. We may be in a new world where the Americans are going to say they want tariffs on goods coming from everywhere. That is possible, but we don't know. It is quite clear that the

M. Weekes : À moins qu'elles ne se réinstallent. J'ai regardé ce matin sur YouTube une interview de l'ambassadeur Greer dans laquelle il parlait de l'importance de ces nouveaux investissements massifs que Toyota fait aux États-Unis.

Le sénateur MacDonald : De plus, bon nombre des voitures que Toyota et Honda fabriquent au Canada sont des hybrides. Nous devons faire attention au type de réglementation que nous imposons à la production de véhicules, car, si nous mettons en place une réglementation qui rend la production d'hybrides plus difficile, ce sera une incitation de plus pour eux à déménager.

Mme Lilly : Oui. Il sera important de veiller à la poursuite de l'harmonisation réglementaire sur ce genre de question.

Il faut toutefois garder à l'esprit les chiffres en jeu. Nous parlons de plus de 100 000 emplois dans le Sud de l'Ontario et de plus de 400 000 emplois indirects; nous devons donc nous battre pour ce secteur.

Il faut faire plus que simplement envisager un futur accord automobile fondé sur la production et la consommation nationales, car la plupart des voitures produites au Canada sont exportées, et il existe un risque très réel que, si l'ACEUM n'est pas confirmé, les entreprises à siège social étranger installées au Canada prennent une nouvelle décision quant à leur installation à long terme.

Le sénateur MacDonald : Merci.

Le sénateur Wilson : Monsieur Weekes, j'ai beaucoup aimé votre exposé, et j'en suis venu à partager la vision du monde que vous avez présentée.

J'ai été assez surpris, lorsqu'il a été question des élections de mi-mandat, de constater que vous sembliez plutôt optimiste quant à l'issue possible. Il me semble que, comme vous le savez, nous avions autrefois un Parti républicain assez fiable, favorable au commerce, et, quelle que soit la nature du nouveau Parti républicain, l'ancien parti a disparu depuis longtemps. Les démocrates ont toujours été beaucoup plus durs envers le Canada, et les nouveaux démocrates ne semblent pas prêts à changer leur fusil d'épaule.

Je ne suis pas particulièrement optimiste, et j'aimerais savoir pourquoi vous pensez que même un revirement lors des élections de mi-mandat changera quoi que ce soit, si ce n'est de rendre le débat plus courtois.

M. Weekes : Je ne suis pas en désaccord avec l'analyse que vous venez d'exposer. Le problème, à mon avis, est que ce n'est qu'après les élections de mi-mandat que nous aurons une meilleure idée de la direction que prendra la politique commerciale américaine. Je ne pense pas que la politique commerciale erratique actuelle de Trump survivra. Nous pourrions nous retrouver dans un nouveau monde où les

person who calls those shots, ultimately, is not going to be Donald Trump because he will no longer be President.

The question is: Do we want to start negotiating now to respond to the American interests stated by Trump and Jamieson Greer and others that they want to produce all their cars in the United States? They don't want us to be manufacturing cars in Canada. That's their objective. They have been very clear about it. Let's not make a deal too early because I think the deal could be a very bad one for Canada. Do we want to say we can get rid of the section 232 tariffs in certain sectors if we say we give up on the auto sector and they can put 100% tariffs on Canadian automobiles?

Let's have a better sense of where the United States is really headed on trade policy in the medium term before we make a new deal that is binding. Maybe we'll be forced to do so earlier than that, but I think there is scope for playing this out a little bit, especially if we engage constructively on a whole range of issues with them in these negotiations early on. Then there will be issues that cannot be resolved right away. A big negotiation takes on a dynamic all of its own, so having it stretch on for a few more months is not that big a deal. As I said, if we get through the midterm elections and the negotiations are still going on, which is highly likely, I think the United States Congress will want to exercise a more critical role in the management of those negotiations. It is interesting that, even in the last couple of weeks, there has been a letter from the key committees in both the House and the Senate to the administration setting out a number of views of Congress in terms of what they would like to see, which are not identical to the views of the administration. That is looking now at a House which is Republican and a Senate which is Republican.

The Chair: Thank you.

Mr. Weekes: Trade policies are too damn complex.

The Chair: I have two questions, one for each witness.

The first is for Mr. Weekes. In your opening remarks, you referred to the World Trade Organization, or WTO, and a hypothetical scenario where we'd have to react. I neglected to mention in my introduction that you are a former ambassador to the WTO. Has the U.S. written off the WTO completely? That's my first question.

Américains diront qu'ils veulent des droits de douane sur les marchandises provenant de partout. C'est possible, mais nous ne le savons pas. Il est tout à fait clair que la personne qui prendra les décisions, en fin de compte, ne sera pas Donald Trump, car il ne sera plus président.

La question est la suivante : voulons-nous commencer à négocier dès maintenant pour répondre aux intérêts américains exprimés par Trump, Jamieson Greer et d'autres, qui souhaitent produire toutes leurs voitures aux États-Unis? Ils ne veulent pas que nous fabriquions des voitures au Canada. C'est leur objectif. Ils ont été très clairs à ce sujet. N'acquiesçons pas trop tôt, car je pense que cet accord pourrait être extrêmement défavorable au Canada. Voulons-nous dire que nous pouvons nous débarrasser des droits de douane de l'article 232 dans certains secteurs si nous acceptons de renoncer au secteur automobile et qu'ils peuvent imposer des droits de douane de 100 % sur les automobiles canadiennes?

Attendons d'avoir une meilleure idée de la direction que prendront réellement les États-Unis en matière de politique commerciale à moyen terme avant de conclure un nouvel accord contraignant. Peut-être serons-nous contraints de le faire plus tôt, mais il y a peut-être une certaine marge de manœuvre pour adopter une approche plus attentiste, en particulier si nous abordons de manière proactive une série de questions avec eux dès le début de ces négociations. Il y aura alors des questions qui ne pourront pas être résolues immédiatement. Une grande négociation prend une dynamique qui lui est propre, donc le fait qu'elle s'étale sur quelques mois supplémentaires n'est pas si grave. Comme je l'ai dit, si nous passons le cap des élections de mi-mandat et que les négociations se poursuivent, ce qui est très probable, je pense que le Congrès américain voudra jouer un rôle plus déterminant dans la conduite de ces négociations. Il est intéressant de noter que, même au cours des deux dernières semaines, les comités clés de la Chambre des représentants et du Sénat ont adressé une lettre à l'administration exposant un certain nombre de points de vue du Congrès sur ce qu'il souhaiterait voir, qui ne sont pas identiques à ceux de l'administration. Cela concerne actuellement une Chambre et un Sénat, tous deux républicains.

Le président : Merci.

M. Weekes : Les politiques commerciales sont sacrément complexes.

Le président : J'ai deux questions, une pour chaque témoin.

La première s'adresse à M. Weekes. Dans votre déclaration liminaire, vous avez fait mention de l'Organisation mondiale du commerce, ou OMC, et d'un scénario hypothétique auquel nous devrions réagir. J'ai omis de mentionner dans mon introduction que vous êtes un ancien ambassadeur auprès de l'OMC. Les États-Unis ont-ils complètement tourné le dos à l'OMC? C'est ma première question.

My second question is for Professor Lilly. Mexico is our third-largest merchandise trading partner. Of course, certainly, the greatest portion of that is through CUSMA. But in the past year, there has been a tremendous, shall we say, friendship that has developed between different actors politically. We have had a huge trade mission to Mexico. The Mexicans have returned the favour. They have just been here. They are looking at things like intermodal trade between our ports, bypassing the United States, and, of course, we have the Canadian Pacific Kansas City, which is the network through the United States. I wonder if you have a comment about this rise in the bilateral trading and investment relationship between Canada and Mexico in the context of what is going on now.

Mr. Weekes: To be brief, I think the United States doesn't see the WTO as an important vehicle for advancing their international trade interests, to put it mildly, but I don't think they are about to walk away from it. I think they do question how effective it is.

My own personal view is we will probably need the WTO very much in the long term, and, therefore, we should be spending time now thinking about what it is we need to do to make the organization more effective in the longer term, recognizing that given the current forces that are arranged, nothing is going to happen quickly on that front.

One other point is that American business is very interested in the WTO and in global markets. After I left the Canadian government, I worked for 10 years for firms that were helping American businesses in the multilateral context. I can tell you that they looked at the world and they saw that future growth was going to be in the developing world and outside the United States and they wanted to be part of it. I think that is still there latently. When the United States starts thinking about what kind of trade policy they want for the long term, they are going to have to accept more input from their business community in terms of developing that.

The Chair: Thank you. Colleagues, I realize I'm abusing my own timing rules, but I want Professor Lilly to respond on Mexico.

Ms. Lilly: I will be brief, but I am passionate about this because I'm a huge fan of broadening and strengthening Canada-Mexico relations. While it is one of our major trading partners, only 1% of our goods exports go to Mexico — that is something for us to reflect on — and 9% of our imports come from Mexico. There is potential to do more and to do it directly to increase and improve our port infrastructure so that we can trade directly with Mexico. We can bypass the United States, which will have an impact on logistics hubs in the U.S. in a way that I think would be good and would demonstrate strength for both countries.

Ma deuxième question s'adresse à Mme Lilly. Le Mexique est notre troisième partenaire commercial pour les marchandises. Bien sûr, la plus grande partie de ces échanges passe par l'ACEUM. Mais au cours de l'année écoulée, une formidable amitié, disons, s'est développée entre différents acteurs politiques. Nous avons envoyé une importante mission commerciale au Mexique. Les Mexicains nous ont rendu la pareille. Ils viennent de passer par ici. Ils s'intéressent à des aspects tels que le commerce intermodal entre nos ports, en contournant les États-Unis, et, bien sûr, nous avons le Canadien Pacifique Kansas City, qui est le réseau traversant les États-Unis. Je me demande si vous avez des observations à faire sur cette intensification des relations bilatérales en matière de commerce et d'investissement entre le Canada et le Mexique dans le contexte de ce qui se passe actuellement.

M. Weekes : En bref, je pense que les États-Unis ne considèrent pas l'OMC comme un instrument important pour faire valoir leurs intérêts commerciaux internationaux, pour le dire gentiment, mais je ne pense pas qu'ils soient sur le point de s'en retirer. Je pense qu'ils s'interrogent sur son efficacité.

À mon avis, nous aurons probablement grandement besoin de l'OMC à long terme. Par conséquent, nous devrions nous attacher dès maintenant à réfléchir à ce que nous devons faire pour rendre l'organisation plus efficace à long terme, tout en reconnaissant que, compte tenu des forces en présence actuellement, rien ne va se faire rapidement sur ce front.

Un autre point est que les entreprises américaines s'intéressent beaucoup à l'OMC et aux marchés mondiaux. Après avoir quitté le gouvernement canadien, j'ai travaillé pendant 10 ans pour des cabinets qui aidaient les entreprises américaines dans le contexte multilatéral. Je peux vous dire qu'elles regardaient le monde et voyaient que la croissance future se ferait dans les pays en développement, en dehors des États-Unis, et elles voulaient en faire partie. Je pense que cette volonté est toujours latente. Lorsque les États-Unis commenceront à réfléchir au type de politique commerciale qu'ils souhaitent à long terme, ils devront davantage tenir compte des contributions de leur communauté d'affaires pour l'élaborer.

Le président : Merci. Sénateurs, je me rends compte que j'enfreins mes propres règles sur le temps de parole, mais je souhaite que Mme Lilly réponde au sujet du Mexique.

Mme Lilly : Je serai brève, mais ce sujet me tient à cœur, car je suis une fervente partisane de l'élargissement et du renforcement des relations entre le Canada et le Mexique. Bien qu'il s'agisse de l'un de nos principaux partenaires commerciaux, seulement 1 % de nos exportations de marchandises sont destinées au Mexique — ce qui mérite réflexion —, et 9 % de nos importations proviennent de ce pays. Le potentiel d'aller plus loin et d'agir directement est là, afin d'accroître et d'améliorer nos infrastructures portuaires pour pouvoir commercer directement avec le Mexique. Nous pouvons

I have been very pleased to see Prime Minister Carney and President Sheinbaum work constructively together and send positive signals. The one caution I would have is I think things are going to get bumpy in the CUSMA discussions. Both countries, at times, have found it convenient to throw the other under the bus. I don't think that is helpful. If there were one thing we could do, it is to bear in mind that countries act in their own interest and rarely is Mexico acting to damage Canada's interest and vice versa. There is lots of goodwill behind the scenes and good discussions, and I would like to see more of that continue.

The Chair: Thank you very much. The second round will have to be a quick one because of my lengthy questions.

Senator Ravalia: Just briefly, Professor Lilly, you earlier alluded to wild card issues and, in particular, on the defence side of things, there's the recent suspension of the defence board, F-35 jet delays and talks of a Golden Dome. How critical could those issues become in the CUSMA negotiations?

Ms. Lilly: Very. One of the differences we have seen from CUSMA version 1.0 to this one is that trade issues remained trade issues in that previous negotiation. This time, everything is on the table, and everything is linked. The President does not hesitate to use any tools that he has available, so I fully expect there to be further demands from Canada in this area. We have to watch carefully what those are and evaluate them at the time.

[Translation]

Senator Hébert: Earlier, one of you said — and Mr. Greer reaffirmed it this morning, in fact — the tariffs are here to stay. Notwithstanding what we have on the table in terms of the CUSMA review for July 1, are we moving in the medium term toward a permanent U.S. tariff policy with basic tariffs of 10% or 15% on all products? Do you think that's a risk we face right now, regardless of the government in power?

Mr. Weekes: Yes, I think it's a risk. I certainly think that's the position of the Trump administration. If this continues, we'll have a better idea after the U.S. mid-term elections.

contourner les États-Unis, ce qui aura un impact sur les centres logistiques américains d'une manière qui, selon moi, serait bénéfique et démontrerait la force des deux pays.

J'ai été très heureuse de voir le premier ministre Carney et la présidente Sheinbaum travailler ensemble de manière constructive et envoyer des signaux positifs. La seule mise en garde que j'aurais à formuler concerne le fait que, à mon avis, les discussions sur l'ACEUM vont connaître des turbulences. Les deux pays ont parfois jugé opportun de se sacrifier mutuellement. Je ne pense pas que cela soit utile. S'il y a une chose que nous pouvons faire, c'est de garder à l'esprit que les pays agissent dans leur propre intérêt et que le Mexique agit rarement dans le but de nuire aux intérêts du Canada, et vice versa. Il y a beaucoup de bonne volonté en coulisse et de bonnes discussions, et j'aimerais que cela se poursuive.

Le président : Merci beaucoup. Le deuxième tour devra être rapide en raison de la longueur de mes questions.

Le sénateur Ravalia : Juste un mot, madame Lilly. Vous avez évoqué tout à l'heure la question de l'imprévisibilité et, en particulier, en ce qui concerne la défense. Il y a la récente suspension du comité de défense, le retard des chasseurs F-35 et les discussions sur le « Dôme d'or ». Dans quelle mesure ces questions pourraient-elles devenir cruciales dans les négociations de l'ACEUM?

Mme Lilly : Extrêmement. Une des différences que nous avons constatées entre la version 1.0 de l'ACEUM et celle-ci est que, lors des négociations précédentes, les questions commerciales restaient des questions commerciales. Cette fois-ci, tout est sur la table, et tout est lié. Le président n'hésite pas à utiliser tous les outils à sa disposition. Je m'attends donc tout à fait à ce que le Canada formule de nouvelles exigences dans ce domaine. Nous devons surveiller attentivement ce qu'elles sont et les évaluer le moment venu.

[Français]

La sénatrice Hébert : J'ai entendu un peu plus tôt l'un de vous deux mentionner — et on a entendu M. Greer le réaffirmer ce matin, d'ailleurs — que les tarifs sont là pour rester. Nonobstant ce qu'on a sur la table, pour ce qui est de la révision de l'ACEUM pour le 1^{er} juillet prochain, est-ce qu'on va à moyen terme vers une politique tarifaire permanente de la part des États-Unis, avec des tarifs de base de 10 ou 15 % sur tous les produits? Pensez-vous que c'est un risque que nous courons à l'heure actuelle, peu importe le gouvernement en place?

M. Weekes : Oui, je crois que c'est un risque. Je crois certainement que c'est la position de l'administration Trump. Si cela continue, on en aura une meilleure idée après les élections de mi-mandat aux États-Unis.

[English]

There is a sentiment in the United States that perhaps they have been too open and that they need to look at re-establishing some measure of protection on a broad basis. I think that goes well beyond the current administration and the MAGA movement and includes a much broader swath of the United States.

Senator Hébert: You said with the present government, but it's the colour of the government also?

Mr. Weekes: Yes. Well, I think the Democrats too have moved a bit on this. They might take a different view in terms of — the need for predictability in trade is very important if it is going to work properly. More important than the actual level of the tariff is knowing that whatever it is that is there, if it is 5%, it's about knowing it is going to be 5% for the next 30 years. That's the kind of predictability you need for it to work for anybody.

Ms. Lilly: I don't anticipate an across-the-board tariff, not at that level, but I do fully anticipate section 301 and section 232 tariffs across a number of sectors — all of the ones that currently exist, plus pharmaceuticals, medical devices and some others.

One of the things to watch very carefully is that the section 122 global tariff of 10% expires on July 24. In some ways, July 24 is almost a more important date than July 1. On July 2, when it comes to CUSMA, the agreement continues. On July 25, we don't know what that is going to look like. There is a real danger that if Canada is not engaging in a constructive way, we could see differential treatment between Mexico and Canada when it comes to those tariff levels.

The Chair: Thank you.

Senator Coyle: I have so many questions. I would like to focus on predictability, which is an important issue. Everybody we have heard from says, "Don't jump the gun. Let's be patient. Let's get to the midterms and probably beyond." How patient can industry be? For those who are investing in the critical industries here in Canada, how patient can they be? What are the risks there? How long can they tolerate this uncertainty?

Mr. Weekes: You have put your finger on one of the real problems the government is facing. Clearly, some firms can't survive very long under the current circumstances. Others might be able to go a bit longer. Clearly, it is a situation which reveals the problems we have got, but the solution is much less apparent.

[Traduction]

Il y a aux États-Unis un sentiment selon lequel le pays a peut-être été trop ouvert et qu'il doit envisager de rétablir une certaine mesure de protection à grande échelle. Je pense que cela va bien au-delà de l'administration actuelle et du mouvement MAGA, et touche une partie beaucoup plus large de la population américaine.

La sénatrice Hébert : Vous avez dit que le gouvernement actuel était trop ouvert, mais est-ce aussi une question de couleur politique?

M. Weekes : Eh bien, oui. Je pense que les démocrates ont eux aussi évolué un peu sur ce plan. Ils pourraient avoir un point de vue différent sur... La prévisibilité dans le commerce est indispensable et très importante pour que cela fonctionne correctement. S'il est important de connaître le niveau réel des droits de douane, il est encore plus important de savoir que, quel qu'il soit — par exemple 5 % —, il restera de 5 % pour les 30 années subséquentes. C'est le genre de prévisibilité dont on a besoin pour que cela fonctionne pour tout le monde.

Mme Lilly : Je ne prévois pas de droits de douane généralisés, pas à ce niveau, mais je m'attends tout à fait à des droits de douane au titre des articles 301 et 232 dans un certain nombre de secteurs — tous ceux qui existent actuellement, plus les produits pharmaceutiques, les instruments médicaux et quelques autres.

L'un des éléments à surveiller de très près est que le tarif généralisé de 10 % prévu à l'article 122 expire le 24 juillet. D'une certaine manière, le 24 juillet est presque une date plus importante que le 1^{er} juillet. Le 2 juillet, en ce qui concerne l'ACEUM, l'accord se poursuit. Le 25 juillet, nous ne savons pas à quoi cela ressemblera. Il existe un risque réel que, si le Canada ne s'engage pas de manière constructive, nous assistions à un traitement différent entre le Mexique et le Canada en ce qui concerne ces niveaux de droits de douane.

Le président : Merci.

La sénatrice Coyle : J'ai tant de questions. J'aimerais me concentrer sur la prévisibilité, qui est un enjeu important. Tous ceux que nous avons entendus disent : « Ne nous précipitons pas. Soyons patients. Attendons les élections de mi-mandat, et probablement au-delà. » Jusqu'où peut aller la patience du secteur privé? Pour ceux qui investissent dans les secteurs critiques ici, au Canada, jusqu'où peuvent-ils être patients? Quels sont les risques? Combien de temps peuvent-ils tolérer cette incertitude?

M. Weekes : Vous avez mis le doigt sur l'un des véritables problèmes auxquels le gouvernement est confronté. Manifestement, certaines entreprises ne peuvent pas survivre très longtemps dans les circonstances actuelles. D'autres pourraient tenir un peu plus longtemps. Cette situation met en évidence les

Senator Coyle: Sorry to end on that note.

Mr. Weekes: No. We are in a very difficult situation, and we have to be honest with each other in terms of examining the nature of the problem and thinking about the various options. Anyway, I'll stop there.

The Chair: Professor Lilly, you have a minute if you want to weigh in on this one.

Ms. Lilly: We already know that some sectors are under water, literally, and they need relief and solutions now. The government is aware of this, and they are working to try to find solutions. But we can't be endlessly patient on CUSMA discussions because the solutions to tariffs are going to come from engaging on those issues, like softwood lumber as well as autos. I was at a meeting not long ago where the representative from the Canadian auto sector indicated that they have already paid \$34 billion in tariffs on Canadian-made cars, and they project another \$188 billion over the next three years. That is just not sustainable.

The Chair: On that optimistic note, thank you very much. On behalf of the committee, I would like to thank Meredith Lilly and John Weekes for being with us and for your comments. We will probably come back to you later on as things develop.

Colleagues, we will reconvene tomorrow morning at 10:30 a.m. in this room to discuss the situation in Sudan.

(The committee adjourned.)

problèmes auxquels nous sommes confrontés, mais la solution est bien moins évidente.

La sénatrice Coyle : Désolée de terminer sur cette note.

M. Weekes : Non. Nous sommes dans une situation très épineuse. Nous devons être honnêtes les uns envers les autres pour examiner la nature du problème et réfléchir aux différentes options. Enfin, je m'arrêterai là.

Le président : Madame Lilly, vous disposez d'une minute si vous souhaitez vous exprimer à ce sujet.

Mme Lilly : Nous savons déjà que certains secteurs sont littéralement sous l'eau et qu'ils ont besoin d'aide et de solutions tout de suite. Le gouvernement en est conscient et s'efforce de trouver des solutions. Mais nous ne pouvons pas faire preuve d'une patience infinie dans les discussions sur l'ACEUM, car les solutions aux droits de douane passeront par des négociations sur ces questions, comme le bois d'œuvre et l'automobile. J'ai assisté récemment à une réunion où le représentant du secteur automobile canadien a indiqué qu'ils avaient déjà payé 34 milliards de dollars de droits de douane sur les voitures fabriquées au Canada, et qu'ils prévoyaient 188 milliards de dollars supplémentaires au cours des trois prochaines années. Ce n'est tout simplement pas tenable.

Le président : Sur cette note optimiste, merci beaucoup. Au nom du comité, je tiens à remercier Meredith Lilly et John Weekes d'avoir été des nôtres et pour leurs observations. Nous reviendrons probablement vers vous plus tard, au fur et à mesure de l'évolution de la situation.

Chers collègues, nous nous réunirons à nouveau demain matin à 10 h 30 dans cette salle pour débattre de la situation au Soudan.

(La séance est levée.)
