

EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, June 10, 2026

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met with videoconference this day at 4:15 p.m. [ET] to examine and report on such issues as may arise from time to time relating to foreign relations and international trade generally.

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

[*Translation*]

The Chair: Good afternoon, honourable senators.

My name is Peter Boehm. I am a senator from Ontario and the chair of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade.

I will now invite committee members to introduce themselves.

[*English*]

Senator Adler: Charles Adler, Manitoba.

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

Senator Ataullahjan: Salma Ataullahjan, Ontario.

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

[*Translation*]

Senator Gignac: Clément Gignac, senatorial division of Kennebec, in Quebec.

[*English*]

Senator Harder: Peter Harder, Ontario.

Senator Wilson: Duncan Wilson, British Columbia.

Senator Coyle: Mary Coyle, Antigonish, Nova Scotia.

Senator Busson: Welcome. Bev Busson, British Columbia.

[*Translation*]

Senator Hébert: Martine Hébert, from Quebec.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 10 juin 2026

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 16 h 15 (HE), avec vidéoconférence, pour examiner, afin d'en faire rapport, les questions qui pourraient survenir occasionnellement se rapportant aux relations étrangères et au commerce international en général.

Le sénateur Peter M. Boehm (*président*) occupe le fauteuil.

[*Français*]

Le président : Honorables sénateurs, bonjour.

Je m'appelle Peter Boehm, je suis un sénateur de l'Ontario et je suis président du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international.

J'inviterais maintenant les membres du comité à se présenter.

[*Traduction*]

Le sénateur Adler : Charles Adler, du Manitoba.

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

La sénatrice Ataullahjan : Salma Ataullahjan, de l'Ontario.

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

[*Français*]

Le sénateur Gignac : Clément Gignac, division de Kennebec, au Québec.

[*Traduction*]

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.

La sénatrice Busson : Bienvenue. Bev Busson, de la Colombie-Britannique.

[*Français*]

La sénatrice Hébert : Martine Hébert, du Québec.

[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 discuss the Canada-United States-Mexico Agreement, or CUSMA, and Canada's trade relationships with the United States and Mexico. In particular, today, we want to hear from stakeholders. That will be very important for Canadians to hear and for us to get the perspectives of our witnesses.

We have the pleasure of welcoming to the committee, from the Canadian Federation of Independent Business, Michelle Auger, Director, Trade and Marketplace Competitiveness; and Corinne Pohlmann, Executive Vice-President, Advocacy, who is joining us by video conference. And we have the pleasure of welcoming, from the Canadian Pork Council, René Roy, Chair; and Stephen Heckbert, Executive Director. Mr. Roy is joining us by video conference, and Mr. Heckbert is here with us today in the room. Welcome again.

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 best practices here in the room with respect to the microphone and the earpiece. We want to avoid any sonic incidents that may cause discomfort to our technical staff and our interpreters in particular.

We're ready to hear your opening remarks, which will be followed by questions from senators.

Ms. Auger, you have the floor, followed by Mr. Roy.

Michelle Auger, Director, Trade and Marketplace Competitiveness, Canadian Federation of Independent Business: Good afternoon. First, we'd like to thank the committee for inviting us to appear today. The Canadian Federation of Independent Business, or CFIB, is a non-partisan, not-for-profit organization representing more than 103,000 small- and medium-sized enterprises, or SMEs, across every industry and region of Canada.

SMEs are operating in a very challenging environment, shaped by trade tensions, higher costs, labour challenges and growing regulation. Canada is also facing an entrepreneurial drought. Today, more businesses are closing than opening. Fewer owners

[Traduction]

Le président : Bienvenue, chers collègues. J'aimerais souhaiter la bienvenue aux Canadiens et aux Canadiennes de partout au pays qui nous regardent sur ParLVU du Sénat.

Chers collègues, nous nous réunissons aujourd'hui pour discuter de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, l'ACEUM, et les relations commerciales du Canada avec les États-Unis et le Mexique. Aujourd'hui, nous voulons entendre ce que les parties prenantes ont à dire. Ce sera très important pour les Canadiens et pour nous d'obtenir le point de vue de nos témoins.

Nous avons le plaisir d'accueillir au comité deux représentantes de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, Mme Michelle Auger, directrice, Échanges commerciaux et compétitivité des marchés; et Mme Corinne Pohlmann, vice-présidente exécutive, Défense des intérêts, qui se joint à nous par vidéoconférence. Nous avons aussi le plaisir d'accueillir deux représentants du Conseil canadien du porc, M. René Roy, président; et M. Stephen Heckbert, directeur exécutif. M. Roy se joint à nous par vidéoconférence, et M. Heckbert est ici en personne aujourd'hui. Encore une fois, bienvenue.

Avant d'entendre vos déclarations liminaires et de passer à la période de questions et réponses, j'aimerais demander à toutes les personnes présentes de bien vouloir mettre en sourdine les notifications sur leurs appareils et de respecter les pratiques exemplaires ici, dans la salle, en ce qui concerne le microphone et l'oreillette. Nous voulons éviter tout incident acoustique qui pourrait nuire à notre personnel technique, mais surtout aux interprètes.

Nous sommes maintenant prêts pour vos déclarations liminaires. Ce sera suivi d'une période de questions des sénateurs.

Madame Auger, vous avez la parole, puis ce sera au tour de M. Roy.

Michelle Auger, directrice, Échanges commerciaux et compétitivité des marchés, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante : Bon après-midi. Tout d'abord, nous aimerions remercier le comité de nous avoir invités à comparaître aujourd'hui. La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, la FCEI, est un organisme sans but lucratif non partisan qui représente plus de 103 000 petites et moyennes entreprises, ou PME, de tous les secteurs et de toutes les régions du Canada.

Les PME œuvrent dans un environnement très difficile, façonné par des tensions commerciales, des coûts élevés, des enjeux au chapitre de la main-d'œuvre et des règlements de plus en plus nombreux. Le Canada fait aussi face à une pénurie

are willing to invest, expand or encourage others to become entrepreneurs. In fact, CFIB data shows that 55% of small business owners would not recommend starting a business today.

Additionally, trade tensions between Canada and the U.S. remain a major source of uncertainty for SMEs, affecting their supply chains, increasing their input costs and downstream pricing on customers. Sectoral tariffs are particularly harmful, with aluminum and steel tariffs on both sides of the border consistently identified by SMEs as the most damaging trade measure affecting their operations.

The impacts are widespread across small businesses, regardless of the sector. Two thirds of business owners reported being affected by tariffs in some way. Also, Canada-U.S. business relationships have weakened significantly, with 75% of Canadian SMEs reporting that the trade dispute has negatively affected their relationships with their U.S. partners or clients. That is up significantly from 49% in March 2025.

At the same time, only 40% of SMEs now view the U.S. as a reliable trading partner. That is a major shift given how closely linked our economies have been. Before recent tensions, just over half of CFIB members said they traded directly with the U.S., with many more indirectly connected through their supply chains.

In response to ongoing uncertainty in Canada-U.S. trade relations, SMEs are actively adjusting their supply chains and customer relationships, with nearly half reporting that they are pivoting away from the U.S. Among those pursuing diversification, Canada remains the most common alternative market, cited by 71% of firms, followed by Asia at 41% and the European Union at 39%.

We are also seeing a notable shift in Canada-Mexico trade activity. In 2024, only about 8% of SMEs reported trade with Mexico, but as firms look to diversify their supply chains and reduce reliance on the U.S. market, this figure has increased to approximately 19% as of April 2026.

Despite many SMEs looking to reduce their reliance on the U.S. market, CUSMA remains an important and valuable framework for small businesses. The agreement provides greater

d'entrepreneurs. Aujourd'hui, il y a plus d'entrepreneurs qui cessent leurs activités que d'entrepreneurs qui se lancent en affaires. De moins en moins de propriétaires sont prêts à investir, à croître et à encourager d'autres personnes à devenir entrepreneurs. En fait, les données de la FCEI montrent que 55 % des propriétaires de petites entreprises ne recommanderaient pas de se lancer en affaires aujourd'hui.

De plus, les tensions commerciales entre le Canada et les États-Unis demeurent une source importante d'incertitude pour les PME, puisque ces tensions ont une incidence sur leurs chaînes d'approvisionnement, ce qui fait augmenter le coût des intrants et par la même occasion les prix à la consommation. Les droits de douane sectoriels sont particulièrement nuisibles, et les PME soulignent constamment que les droits de douane sur l'acier et l'aluminium imposés des deux côtés de la frontière est la mesure commerciale qui nuit le plus à leurs activités.

Les répercussions se font sentir dans toutes les petites entreprises, indépendamment du secteur. Les deux tiers des propriétaires d'entreprises disent être touchés par des droits de douane d'une façon ou d'une autre. Aussi, les relations d'affaires entre le Canada et les États-Unis se sont grandement affaiblies, et 75 % des PME canadiennes disent que le conflit commercial a eu un effet préjudiciable sur leurs relations avec leurs partenaires ou leurs clients américains. C'est une hausse importante par rapport au mois de mars 2025, où ce pourcentage était de 49 %.

Parallèlement, seulement 40 % des PME considèrent aujourd'hui que les États-Unis sont un partenaire commercial fiable. C'est un changement important étant donné que, par le passé, nos économies ont toujours été étroitement liées. Avant les tensions récentes, un peu plus de la moitié des membres de la FCEI disaient faire affaire directement avec les Américains, et beaucoup d'autres disaient faire affaire avec eux indirectement, par l'intermédiaire de leurs chaînes d'approvisionnement.

En réponse à l'incertitude persistante des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis, les PME modifient activement leurs chaînes d'approvisionnement et leurs relations avec leurs clients, et près de la moitié d'entre elles disent se détourner des États-Unis. Pour les PME qui cherchent à se diversifier, le Canada demeure l'autre marché le plus courant; il est mentionné par 71 % des PME, suivi de l'Asie, à 41 %, et de l'Union européenne, à 39 %.

Nous voyons aussi des changements importants dans les échanges commerciaux entre le Canada et le Mexique. En 2024, seulement 8 % des PME disaient faire affaire avec le Mexique, mais, alors que les entreprises cherchent à diversifier leurs chaînes d'approvisionnement et à diminuer leur dépendance au marché américain, cette proportion est passée à presque 19 %, en date d'avril 2026.

Même si beaucoup de PME cherchent à diminuer leur dépendance au marché américain, l'ACEUM demeure un cadre important et utile pour les petites entreprises. L'accord donne

certainty, supports integrated North American supply chains and makes it easier for businesses to trade.

In the context of the upcoming CUSMA review, CFIB's preliminary June data shows that a majority of SMEs, or 65%, believe Canada should take the time needed to secure the best possible agreement, even if it means more short-term uncertainty. This reflects a clear preference for stability and predictability over rushed decisions.

SMEs continue to face rising costs and ongoing trade uncertainty. Many also feel that government support is geared toward large-scale investments and major funding announcements that often fail to reach small businesses. For example, the Regional Tariff Response Initiative that is supposed to assist small businesses facing trade uncertainty is virtually inaccessible to most firms affected by tariffs. Yet it is SMEs that make up the vast majority of businesses in Canada and serve as the backbone of local economies and communities.

Going forward, SMEs are looking for a strong and stable CUSMA outcome that restores confidence, certainty and predictability in North American trade.

Thank you.

The Chair: Thank you very much, Ms. Auger. Mr. Roy, you have the floor.

René Roy, Chair, Canadian Pork Council: Mr. Chair and honourable members of the Senate, thank you for the opportunity to appear before the committee as you examine the upcoming joint review of CUSMA.

[Translation]

My name is René Roy, and I am a pork producer from Quebec. I am the chair of the Canadian Pork Council, which represents more than 7,000 pork producers in Canada. Our sector supports over 100,000 jobs and generates more than \$8 billion in farm gate receipts annually. I am joined by our CEO, Stephen Heckbert.

[English]

From the perspective of Canadian pork producers, there are three priorities for Canada in the 2026 joint review: First, ensure continuity and stability by unequivocally supporting a full, long-term extension of CUSMA, preserving its duty-free architecture and core disciplines rather than reopening the agreement. From our perspective, business continuity of the trade agreement must apply.

d'avantage de certitude, soutient les chaînes d'approvisionnement intégrées nord-américaines et facilite les échanges commerciaux.

Dans le contexte de l'examen à venir de l'ACEUM, les données préliminaires de juin recueillies par la FCEI montrent que la plupart des PME, soit 65 %, croient que le Canada devrait prendre le temps nécessaire pour conclure le meilleur accord possible, même si cela entraîne plus d'incertitude à court terme. Cela montre qu'elles préfèrent clairement la stabilité et la prévisibilité plutôt que la prise de décisions précipitées.

Les PME continuent de faire face à des augmentations de coûts et à de l'incertitude sur le plan commercial. Bon nombre d'entre elles estiment également que le soutien du gouvernement se résume à des investissements à grande échelle et à des annonces de financement important qui n'atteignent pas les petites entreprises. Prenez par exemple l'Initiative régionale de réponse tarifaire qui devait aider les petites entreprises aux prises avec l'incertitude commerciale. En réalité, la plupart des entreprises touchées par des droits de douane ne peuvent pas y accéder. Or, la plupart des entreprises du Canada sont des PME; elles sont l'épine dorsale des économies locales et des collectivités.

À l'avenir, les PME demandent un ACEUM solide et stable qui restaure la confiance et favorise la certitude et la prévisibilité des échanges commerciaux nord-américains.

Merci.

Le président : Merci beaucoup, madame Auger. Monsieur Roy, vous avez la parole.

René Roy, président, Conseil canadien du porc : Monsieur le président et honorables membres du Sénat, merci de me donner l'occasion de comparaître devant vous aujourd'hui pendant que vous étudiez l'examen conjoint à venir de l'ACEUM.

[Français]

Je m'appelle René Roy, je suis un producteur de porc du Québec et je suis président du Conseil canadien du porc, qui représente plus de 7 000 producteurs de porc au Canada. Notre secteur soutient plus de 100 000 emplois et génère plus de 8 milliards de dollars de recettes à la ferme par année. Je suis accompagné de notre directeur exécutif, Stephen Heckbert.

[Traduction]

Pour les producteurs de porc canadiens, il y a trois priorités dont le Canada devrait tenir compte dans l'examen conjoint de 2026 : premièrement, il faut garantir la continuité et la stabilité en soutenant de façon non équivoque la prolongation complète à long terme de l'ACEUM et le maintien de son architecture libre de droits de douane et de ses disciplines fondamentales plutôt que de négocier un nouvel accord. Selon nous, il faut que

Second, proactively resolve trade irritants, including labelling and subnational measures, using CUSMA's consultative, technical and dispute settlement mechanisms, as well as bilateral and trilateral forums.

Third, strengthen North American competitiveness by accelerating implementation in customs, trade facilitation and regulatory cooperation so that goods, inputs and people move efficiently across our borders.

Our message is clear: CUSMA is working for Canadian farmers, workers and consumers. A predictable, long-term renewal is essential to the competitiveness and security of our integrated North American pork sector.

The Canadian Pork Council supports renewing CUSMA for another 16-year term, as per the agreement's procedures. Trade irritants should be addressed through existing mechanisms. The pork sector has built what is effectively a borderless North American industry. Canada raises about 25.5 million pigs annually and exports nearly 70% of its production, with the United States and Mexico as key markets. Our success depends on open, predictable and efficient borders.

Disruptions to this integration would quickly mean lower returns for farmers, reduced plant utilization and higher prices for consumers across all three countries.

In a more volatile global environment, a stable and integrated North American food market is both an economic and strategic asset. CUSMA supports resilience by ensuring predictable access to safe, high-quality food within an enforceable framework.

We are concerned that non-tariff trade barriers such as country-of-origin labelling and subnational regulations could create market friction.

Two trade obstacles that the Canadian pork industry is currently experiencing are the following: First, there is the U.S. country of origin labelling law called COOL. It is a U.S. consumer labelling law requiring retailers to specify the geographic origin of certain food products, including meat. Canadian producers who sell piglets to the United States to be fed and raised in the U.S. no longer qualify for the premium "Product of U.S.A." label.

l'accord commercial demeure pour que nos activités se poursuivent.

Deuxièmement, il faut régler proactivement les irritants commerciaux, y compris les mesures en matière d'étiquetage et les mesures infranationales en nous servant des mécanismes consultatifs, techniques et de règlements des différends prévus dans l'ACEUM, ainsi que des forums bilatéraux et trilatéraux.

Troisièmement, il faut renforcer la compétitivité nord-américaine en accélérant la mise en œuvre aux douanes, en facilitant le commerce et en encourageant la coopération en matière de réglementation afin que les biens, les intrants et les gens puissent traverser plus facilement nos frontières.

Notre message est clair : l'ACEUM fonctionne pour les producteurs, les travailleurs et les consommateurs canadiens. Il faut que cet accord soit prévisible et qu'il soit renouvelé à long terme pour favoriser la compétitivité et sécuriser le secteur intégré nord-américain du porc.

Le Conseil canadien du porc soutient le renouvellement de l'ACEUM pour une autre période de 16 ans, conformément aux procédures de l'accord. Les irritants commerciaux devraient être réglés grâce aux mécanismes existants. Le secteur du porc a construit ce qui est dans les faits un secteur nord-américain sans frontière. Le Canada élève annuellement environ 25,5 millions de porcs et exporte près de 70 % de sa production, et les États-Unis et le Mexique sont ses marchés clés. Notre réussite dépend de frontières ouvertes, prévisibles et efficaces.

Des perturbations de cette intégration pourraient rapidement se traduire par des rendements plus faibles pour les producteurs, une diminution de la production à l'usine et une augmentation des prix pour les consommateurs dans les trois pays.

Dans un environnement mondial plus volatile, un marché alimentaire nord-américain stable et intégré est un atout tant économique que stratégique. L'ACEUM soutient la résilience en donnant un accès prévisible à des aliments sains de haute qualité dans un cadre applicable.

Nous sommes préoccupés par les obstacles commerciaux non tarifaires, comme l'étiquetage indiquant le pays d'origine et la réglementation infranationale qui pourraient créer des frictions sur le marché.

Voici deux obstacles commerciaux auxquels fait face l'industrie du porc canadien à l'heure actuelle : premièrement, il y a la loi américaine sur l'étiquetage du pays d'origine, la loi COOL. C'est une loi américaine relative à la consommation qui exige que les détaillants précisent l'origine géographique de certains produits alimentaires, y compris la viande. Les producteurs canadiens qui vendent aux Américains des porcelets qui seront nourris et élevés aux États-Unis ne peuvent plus afficher l'étiquette de prestige « Produit des États-Unis ».

Second, California Proposition 12 prohibits the sale of pork in California unless the animals are raised under specific housing conditions established by the State of California. Canadian pork exporters who cannot meet these requirements are entirely locked out of the California market. These two examples show that uncoordinated approaches raise costs, complicate supply chains and create uncertainty. The CUSMA review is an opportunity to prevent such barriers, reinforce national treatment and ensure that subnational rules do not impose extraterritorial production requirements.

CUSMA has strengthened Canada's pork and red meat sectors, supported high-quality jobs — especially in rural communities — and improved food security and affordability across North America. Canada should be a strong, consistent voice for preserving and strengthening this partnership while using existing tools to manage trade irritants.

The Canadian Pork Council stands ready to work with the Government of Canada and parliamentarians to ensure CUSMA continues to deliver for Canadian farmers, workers and families.

We would be pleased to answer your questions.

The Chair: Thank you very much, Mr. Roy. I would like to acknowledge that Senator Woo of British Columbia has joined the meeting.

Colleagues, we'll start the question round here. As per usual, it's three minutes each, so please keep your preambles short and your questions concise. I would offer the same advice to our witnesses in terms of keeping your answers fairly concise.

Senator MacDonald: It's good to have people from small business here today. We appreciate you coming.

Recently, Dan Kelly, President and CEO of the Canadian Federation of Independent Business, mentioned small Canadian companies view U.S. tariffs as a less bitter pill to swallow than all of the headaches and costs associated with demonstrating CUSMA compliance.

What additional measures could the Government of Canada take to help Canadian businesses, particularly small- and medium-sized businesses, navigate the certification and documentation requirements associated with CUSMA compliance?

Deuxièmement, la proposition 12 de la Californie interdit la vente de porcs qui n'ont pas été élevés selon les normes d'élevage précises établies par l'État de la Californie. Les exportateurs de porc canadiens qui ne peuvent pas respecter ces exigences ne peuvent tout simplement pas entrer sur le marché de la Californie. Ces deux exemples montrent que les approches non coordonnées augmentent les coûts, compliquent les chaînes d'approvisionnement et créent de l'incertitude. L'examen de l'ACEUM est l'occasion d'écarter ces obstacles, de renforcer le traitement national et de nous assurer que les règles infranationales n'imposent pas des exigences de production extraterritoriales.

L'ACEUM a renforcé les secteurs du porc et de la viande rouge du Canada, a soutenu des emplois de haute qualité, surtout dans les collectivités rurales, et a amélioré la sécurité et l'abordabilité alimentaires de l'Amérique du Nord en entier. Le Canada devrait militer activement et d'une seule voix pour préserver et renforcer ce partenariat en se servant des outils existants pour gérer les irritants commerciaux.

Le Conseil canadien du porc est prêt à travailler avec le gouvernement du Canada et les parlementaires pour s'assurer que l'ACEUM continue de servir les producteurs, les familles et les travailleurs canadiens.

Nous serons ravis de répondre à vos questions.

Le président : Merci beaucoup, monsieur Roy. J'aimerais souligner que le sénateur Woo, de la Colombie-Britannique, s'est joint à la réunion.

Chers collègues, nous passons à la série de questions. Comme à l'habitude, vous avez trois minutes chacun, donc assurez-vous de faire une courte entrée en matière et de poser de courtes questions. Permettez-moi de faire la même recommandation à nos témoins et de leur demander de répondre assez rapidement.

Le sénateur MacDonald : Je suis content de voir des représentants de petites et moyennes entreprises ici aujourd'hui. Nous vous remercions d'être venus.

Récemment, Dan Kelly, président et chef de la direction de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, a mentionné que les petites entreprises canadiennes trouvaient qu'il était moins difficile de composer avec les droits de douane américains qu'avec tous les coûts et les maux de tête associés au respect de l'ACEUM.

Quelles mesures supplémentaires le gouvernement du Canada pourrait-il prendre pour aider les entreprises canadiennes, et en particulier les petites et moyennes entreprises, à s'y retrouver dans toutes ces exigences au chapitre de la certification et de la documentation liées au respect de l'ACEUM?

Ms. Auger: Thank you for that question. When it does come to rules of origin and CUSMA compliance, it is a tedious task for small business owners to sort through all the documentation. When they work with a customs broker or courier company, obviously charges get added to that. When we saw that comment by Dan Kelly, it was accurate. A lot of business owners are asking, “Is it the 10% non-CUSMA compliant, or do I swallow the price with the couriers and go through the paperwork?”

When it comes to measures the federal government can take, we have to take it in the context of the actual business environment that we’re operating in. Costs have risen significantly for small business owners. Now we’re continuing to increase costs to certify CUSMA. We need to look at ways the federal government can not only support with educational tools but also look at reducing burdens and reducing the workload on small businesses and their costs as well.

Corinne Pohlmann, Executive Vice-President, Advocacy, Canadian Federation of Independent Business: What has complicated this further is the fact that the *de minimis* was removed by the United States, and that is where we are seeing a lot of the impact. That’s where a lot of the decisions are being made. Because the rules of origin and becoming CUSMA compliant can be so complicated, they’re opting to pay it or, as we are seeing, they’re diversifying and moving into other markets instead.

I think the Government of Canada can do more to help businesses understand what it means to be CUSMA compliant. I don’t know if it’s done a great job at that, especially with smaller companies, because it can be very expensive and challenging, and there could be something there that we could potentially be doing to ease that process for them.

Senator MacDonald: The government has made a hopeful target of doubling our exports over the next decade or so. Do you think that’s realistic? If it is realistic, which non-U.S. markets do you think we should concentrate on for our exports for small business?

Ms. Auger: Yes, it’s an interesting feat if you look at the Statistics Canada data of businesses opening and closing. We’re seeing more businesses closing right now in Canada. If we’re not creating an environment where businesses can start up, can invest and can continue to grow, we’re not going to meet those targets. That’s really what our members are telling us today. It’s so challenging that they can’t even operate their businesses, and

Mme Auger : Merci de la question. Quand il est question des règles liées à l’origine et du respect de l’ACEUM, c’est long et pénible pour les propriétaires des petites entreprises qui doivent faire de l’ordre dans toute cette documentation. Quand ils travaillent avec un courtier en douanes ou une entreprise de messagerie, évidemment, cela ajoute des frais. Nous avons trouvé juste le commentaire de M. Kelly. Beaucoup de propriétaires d’entreprise se posent une question : « S’agit-il du 10 % qui n’est pas conforme à l’ACEUM, ou est-ce que j’accepte de payer le prix d’un service de messagerie et je remplis toute la paperasse? »

Pour ce qui est des mesures que peut prendre le gouvernement fédéral, nous devons tenir compte du contexte de l’entreprise dont il est question. Les coûts ont beaucoup augmenté pour les propriétaires de petites entreprises. Nous continuons d’augmenter les coûts pour être conformes à l’ACEUM. Il faut trouver par quels moyens le gouvernement fédéral pourrait non seulement aider grâce à des outils de formation, mais aussi atténuer le fardeau et réduire la charge de travail et les coûts des petites entreprises.

Corinne Pohlmann, vice-présidente exécutive, Défense des intérêts, Fédération canadienne de l’entreprise indépendante : Ce qui a compliqué davantage les choses, c’est le fait que les États-Unis ont retiré le *de minimis*, et c’est là que l’on voit beaucoup de répercussions. C’est là que beaucoup de décisions sont prises. Puisque les règles d’origine et la conformité à l’ACEUM peuvent être très complexes, les petites entreprises décident de payer ou, comme nous le voyons, elles se diversifient et décident plutôt d’entrer sur d’autres marchés.

Je pense que le gouvernement du Canada peut en faire plus pour aider les entreprises à comprendre ce que cela veut dire d’être conforme à l’ACEUM. Je ne sais pas s’il a fait du bon travail à cet égard, surtout en ce qui concerne les petites entreprises, parce que cela peut être très onéreux et difficile, et nous pourrions peut-être faire quelque chose pour faciliter ce processus pour elles.

Le sénateur MacDonald : Le gouvernement s’est fixé un objectif optimiste et veut doubler nos exportations au cours de la prochaine décennie environ. Pensez-vous que c’est réaliste? Sur quels marchés autres qu’américains devrions-nous nous concentrer en ce qui concerne les exportations des petites entreprises?

Mme Auger : Oui, c’est intéressant si vous regardez les données de Statistique Canada sur l’ouverture et la fermeture d’entreprises. À l’heure actuelle, au Canada, il y a de plus en plus d’entreprises qui ferment leurs portes. Si nous ne créons pas un environnement favorable aux entreprises en démarrage, aux investissements et à la croissance, nous n’allons pas atteindre ces objectifs. C’est vraiment ce que nos membres nous disent

many are saying they're ready for retirement and to close up shop.

On that part, it's really focusing on how we make Canada a place where Canadians want to start a business. That is number one, and that's the biggest challenge we're facing. That's coming from StatCan data, where more exits are coming than entries right now.

Regarding the second part of that question on markets to be focused on, our data is showing that Canada is becoming its number one market. With all these internal trade barrier movements, we need to see things go faster. There has been a lot of work on internal trade and removing some of those barriers, but it hasn't been as fast as we had anticipated.

The Chair: Thank you very much. We're over time on that segment.

Senator Harder: Thank you for your briefs. I must say I find nothing that I disagree with in your briefs, but it's a challenging ask.

I would be interested in hearing — particularly from the Canadian Pork Council but also from CFIB — what you are hearing from your Mexican and American counterparts because what you can be very helpful at is making the linkages across your sectors to reinforce messages that find their way to negotiators around the table, not just the Canadians.

Stephen Heckbert, Executive Director, Canadian Pork Council: Having spent last week in the United States, both in Washington and then in Iowa, I have had conversations lately with folks from Congress and then with the Iowa Secretary of Agriculture.

Our relationships are actually quite good in agriculture. You will have seen that, last week, a letter was issued from both sides of the border, where 168 agricultural groups asked for the immediate renewal of CUSMA. The subtext of that was: Please leave us alone if you possibly can and try not to include agriculture in the "to and fro" on this. We think we've got agriculture resolved pretty well.

I spent quite a bit of time with my American counterparts, both from the National Pork Board and the National Pork Producers Council, and both reiterated again how good the relationship is across our borders, and I would say the same thing with our Mexican counterparts.

aujourd'hui. C'est si difficile qu'ils ne peuvent même pas mener leurs activités et bon nombre d'entre eux disent être prêts à prendre leur retraite et à fermer boutique.

À cet égard, il faut vraiment trouver une façon de faire du Canada un endroit où les Canadiens veulent se lancer en affaires. C'est ce qui est le plus important et c'est le plus gros enjeu auquel nous faisons face. C'est ce que reflètent les données de Statistique Canada, qui indiquent qu'il y a plus de fermetures que d'ouvertures, à l'heure actuelle.

Pour ce qui est de la deuxième partie de la question, les marchés sur lesquels nous devrions nous concentrer, nos données montrent que le Canada est en train de devenir son propre marché principal. Puisque tous ces obstacles commerciaux internes ne cessent de se déplacer, nous devons accélérer le rythme. Nous avons beaucoup travaillé sur le commerce intérieur et nous avons supprimé certains de ces obstacles, mais cela ne s'est pas fait aussi vite que prévu.

Le président : Merci beaucoup. Le temps alloué a été dépassé.

Le sénateur Harder : Merci pour vos mémoires. Je dois dire que j'appuie tout ce qui y est indiqué, mais vous en demandez beaucoup.

J'aimerais savoir — surtout de la part du Conseil canadien du porc, mais aussi de la FCEI — ce que vous disent vos homologues mexicains et américains, parce que vous pourriez être très utile pour faire le lien entre vos secteurs et renforcer les messages qui se rendent jusqu'aux oreilles des négociateurs autour de la table, pas seulement jusqu'à celles des Canadiens.

Stephen Heckbert, directeur exécutif, Conseil canadien du porc : J'ai passé la dernière semaine aux États-Unis, plus précisément à Washington et en Iowa, et j'ai discuté récemment avec des gens du Congrès, puis avec le secrétaire à l'Agriculture de l'Iowa.

Nos relations sont en fait assez bonnes dans le secteur de l'agriculture. Vous avez sans doute vu, la semaine passée, la lettre publiée des deux côtés de la frontière, dans laquelle 168 groupes agricoles demandaient le renouvellement immédiat de l'ACEUM. Entre les lignes, ils disaient, laissez-nous tranquilles, laissez l'agriculture en dehors des négociations de cet accord, si vous le pouvez. Nous pensons que nous avons la situation assez bien en main, dans le secteur de l'agriculture.

J'ai passé par mal de temps avec mes homologues américains du National Pork Board et du National Pork Producers Council, et ils ont tous deux répété, encore une fois, que la relation était bonne entre nos deux pays, et je dirais la même chose en ce qui concerne nos homologues mexicains.

I will say for the committee's benefit that sometimes the relationship between the United States and Mexico can be a little bit more challenging in agriculture, which is not true in every sector as well. But it is crucial that we continue to have those cross-border dialogues to the best of our ability, particularly in agriculture, just given the size of our integration.

If folks from the cattle industry were here, they would tell you a cow moves across the border two or three or four times. In our case, it is usually a live animal gets shipped from Canada to the United States and then we buy the product back.

The integration is what we were asked to do, and this can be a bit of a frustrating thing for our producers at this time because we have done what we were asked to do and now we are running into trade irritants based on factors beyond our control.

Senator Harder: I'm interested in your Iowa experience because the Iowa farm market has collapsed. I wonder how that is colouring their enthusiasm for the American position.

Mr. Heckbert: Yes. Without entering into very dangerous territory talking about U.S. politics in any way, shape or form, I will say that there is a recognition that Canada is a very good customer of the United States. Canada has been a very good partner for the United States in this industry, especially all across agriculture. We're a key supplier of things like fertilizer, and we are a key buyer. The stats we often use are that the average Canadian buys somewhere around \$800 in American products at the grocery store every year, and the average American buys about \$150 in Canadian products in a year. So the surplus on an individual basis is quite large.

Our preference would be if we can really agree — and we would love national governments on both sides of the border to agree — that food security is too important for agriculture to be considered something you would negotiate as part of the “to and fro” of a normal trade dispute.

Senator Ravalia: Thank you very much to our witnesses for being here today.

Earlier today, President Trump once again threatened not to renew CUSMA. In the event it is not renewed this July, we would be in the situation of an annual review. What are the potential economic implications of this scenario, particularly with respect to business confidence in your respective industries? Ms. Auger, if we could start with you.

Pour sa gouverne, je dirais au comité que, parfois, la relation entre les États-Unis et le Mexique peut être un peu plus difficile quand il est question de l'agriculture, mais que ce n'est pas le cas dans tous les secteurs. Mais il est essentiel de continuer de faire de notre mieux pour tenir ces dialogues aux frontières, surtout dans le secteur de l'agriculture, compte tenu de l'intégration importante des deux secteurs.

Si les représentants de l'industrie bovine étaient ici, ils vous diraient qu'une vache traverse la frontière trois ou quatre fois. Dans notre cas, c'est habituellement un animal vivant qui est envoyé du Canada vers les États-Unis, puis vous rachetez le produit.

On nous a demandé que le secteur soit intégré, et c'est peut-être un peu frustrant pour nos producteurs à l'heure actuelle, parce que nous avons fait ce qui nous a été demandé, et maintenant, nous faisons face à des irritants commerciaux qui découlent de facteurs hors de notre contrôle.

Le sénateur Harder : J'aimerais savoir ce que vous avez vu en Iowa, parce que le marché agricole de l'Iowa s'est effondré. Je me demandais quel effet cela avait sur leur enthousiasme quant à la position américaine.

M. Heckbert : Oui. Sans m'avancer sur un terrain dangereux et parler des politiques américaines d'une façon ou d'une autre, je dirais que l'on reconnaît que le Canada est un très bon client des États-Unis. Le Canada a été un très bon partenaire pour les États-Unis dans ce secteur, surtout dans tout le secteur agricole. Nous sommes un fournisseur clé d'engrais et un acheteur important. Selon des statistiques dont nous nous servons souvent, le Canadien moyen achète annuellement pour environ 800 \$ de produits américains à l'épicerie, et l'Américain moyen, pour environ 150 \$ de produits canadiens. Donc, le surplus individuel est assez important.

Selon nous, il serait préférable de vraiment s'entendre, et nous aimerions que les gouvernements nationaux des deux côtés de la frontière s'entendent sur le fait que la sécurité alimentaire est trop importante pour que l'agriculture soit considérée comme un sujet de négociations dans le cadre d'un différend commercial normal.

Le sénateur Ravalia : Merci beaucoup à nos témoins d'être ici aujourd'hui.

Plus tôt aujourd'hui, le président Trump a menacé, encore une fois, de ne pas renouveler l'ACEUM. Si jamais l'accord n'est pas renouvelé en juillet, nous nous retrouverions en situation d'examen annuel. Quelles sont les répercussions économiques possibles de ce scénario, surtout en ce qui concerne la confiance des entreprises de vos secteurs respectifs? Madame Auger, je commencerais par vous.

Ms. Auger: We have looked at the different scenarios that could occur, and we're aware that the July 1 deadline is approaching very quickly, which is why we did ask our members in our June survey how they felt about the renegotiation process and whether it needed to happen quickly or slower. And 65% of our members are saying they would prefer Canada take the time it needs to get a better deal than to rush decisions.

The uncertainty, yes, comes with it, but it does seem in some ways that we have been seeing that our members have adapted somewhat, despite all of the uncertainty and the cost increases they have absorbed in the current situation.

With all of this, it doesn't mean that our government can't do anything to help small businesses and support them as they're going through all these increased costs and all the uncertainty that is happening.

Ms. Pohlmann, would you like to add anything to that?

Ms. Pohlmann: No, I think you covered it. Essentially, our members are used to uncertainty, and uncertainty will continue even under that scenario.

The only scenario at this point that would really freak them out — for lack of a better term — is if there is an actual pullout by the United States, and they say, "We're giving our six months' notice, and we're pulling out of CUSMA."

If we continue on the path we're on now, then CUSMA as we know it continues to exist and goes on an annual renewal. From an on-the-ground perspective, that's okay for the moment, given the uncertainty they've become used to at this point. It's not ideal, but it's not going to change much.

Senator Ravalia: Minister LeBlanc's recent trip to Washington on June 2 with U.S. Trade Representative Jamieson Greer was really not that fruitful. We heard about long-standing issues that the United States raised with us, but no specifics were revealed. From your industry perspectives, do you have any idea of what the key areas would be?

Ms. Auger: From day to day, something new seems to come up, and that is represented in the data we have from our members. Even if some kind of agreement were made by July 1, it just seems there is no certainty that the Trump administration wouldn't change their mind about something else: a new tariff or a new sectoral tariff.

Mme Auger : Nous avons envisagé différents scénarios, et nous savons que la date limite du 1^{er} juillet approche à grands pas, et c'est pour cette raison que, dans notre sondage du mois de juin, nous avons demandé à nos membres ce qu'ils pensaient du processus de renégociation et si, selon eux, il devait se faire rapidement ou lentement. Au bout du compte, 65 % de nos membres disent qu'ils préféreraient que le Canada prenne le temps nécessaire pour obtenir une meilleure entente plutôt que de prendre des décisions précipitées.

Il est vrai que cela crée de l'incertitude, mais il semble que, d'une certaine façon, nos membres se sont quand même adaptés malgré toute l'incertitude et l'augmentation des coûts qu'ils ont dû assumer dans la situation actuelle.

Cependant, cela ne veut pas dire que notre gouvernement ne peut rien faire pour aider et soutenir les petites entreprises qui doivent faire face à toutes ces augmentations de coûts et à toute cette incertitude en ce moment.

Madame Pohlmann, aimeriez-vous ajouter quelque chose?

Mme Pohlmann : Non, je pense que vous avez tout dit. Essentiellement, nos membres savent composer avec l'incertitude, et il y aura toujours de l'incertitude, même dans ce scénario.

Présentement, le seul scénario qui les ferait vraiment paniquer — permettez-moi de m'exprimer ainsi —, c'est si les États-Unis se retiraient vraiment et qu'ils disaient « nous vous donnons un préavis de six mois, puis nous nous retirons de l'ACEUM ».

Si nous continuons sur la même voie, l'ACEUM tel que nous le connaissons continuerait d'exister et serait renouvelé annuellement. À la lumière de ce qui se passe sur le terrain, c'est acceptable pour le moment, puisque nos membres sont maintenant habitués à l'incertitude. Ce n'est pas l'idéal, mais cela ne changera pas grand-chose.

Le sénateur Ravalia : Le ministre LeBlanc s'est récemment rendu à Washington, le 2 juin, pour rencontrer Jamieson Greer, le représentant au Commerce des États-Unis, et n'a pas obtenu grand-chose. Nous avons entendu parler d'enjeux que les États-Unis nous reprochent depuis longtemps, mais rien de précis n'a été révélé. Du point de vue de votre secteur, à votre avis, quels pourraient être les aspects clés?

Mme Auger : On semble découvrir quelque chose de nouveau chaque jour, et c'est reflété dans les données que nous recueillons auprès de nos membres. Même si on concluait un quelconque accord d'ici le 1^{er} juillet, rien ne dit que l'administration Trump ne changerait pas d'idée sur quelque chose d'autre, comme des nouveaux droits de douane ou des nouveaux droits de douane sectoriels.

We're seeing that right now with the global tariffs and the justification of the new 10% tariffs because of forced labour, which would replace those that go away on July 10. So it always seems like there is a new mechanism in place. That's where our members feel that the long-term negotiation, with the uncertainty that comes with it, seems to be the best approach at this time.

[Translation]

Senator Hébert: Mr. Heckbert, you've spoken about your visit to Washington, as well as meetings with your American counterparts in the agricultural sector. Did you have any meetings with politicians in Washington?

Mr. Heckbert: Yes, indeed, we were there. The Canadian Pork Council is a member of the Canadian Agri-Food Trade Alliance, or CAFTA, an alliance based on free trade.

We were there. We had a series of meetings with people from the U.S. Senate and Congress.

Senator Hébert: What did you hear?

Mr. Heckbert: It was a bit more diplomatic this time. The discussion was a little more informal the first time.

It is obvious that the United States is entering a political season. They are trying to avoid what is currently happening with the president. Right now, I would say they have less substance, but they have been supportive. They understand that most American industries want the agreement to be renewed. They told us they will be using the new tariffs under section 301. That is their new tool. Since the use of the International Emergency Economic Powers Act, or IEEPA, to impose tariffs was struck down by the courts, they are now talking about using section 301.

We also noted a certain shift in the tone of the meetings. They are still supportive, but it was important for us to ensure that it is our American partners that were advancing the situation in their country.

[English]

Senator Hébert: If I understand you, they are telling you that they're hearing from their industries in their respective territories that they want the Canada-United States-Mexico Agreement, or CUSMA, to be maintained and for all of this circus to end.

[Translation]

Mr. Heckbert: Yes.

Senator Hébert: Okay.

Nous voyons cela actuellement avec les droits de douane mondiaux et la justification des nouveaux droits de douane de 10 % pour lutter contre le travail forcé, qui remplaceraient ceux qui seront levés le 10 juillet. Donc, il semble toujours y avoir un nouveau mécanisme. C'est pour cette raison que nos membres croient qu'il serait préférable, à l'heure actuelle, de tenir des négociations à long terme et d'accepter l'incertitude que suppose une telle approche.

[Français]

La sénatrice Hébert : Monsieur Heckbert, vous nous avez parlé de votre visite à Washington ainsi que de rencontres avec vos homologues américains du secteur agricole. Avez-vous eu des rencontres avec des représentants politiques à Washington?

M. Heckbert : Oui, en effet, nous y étions. Le Conseil canadien du porc est membre de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire — dont l'acronyme en anglais est CAFTA —, une alliance basée sur le libre-échange.

Nous étions là. Nous avons eu une série de rencontres avec les gens du Sénat et du Congrès américain.

La sénatrice Hébert : Qu'avez-vous entendu?

M. Heckbert : Cette fois-ci, c'était plus diplomatique. La première fois, c'était un échange un peu plus libre.

On constate qu'on entre actuellement dans une saison politique aux États-Unis. Ils cherchent à éviter ce qui se passe avec le président actuellement. Pour l'instant, je dirais qu'ils ont moins de substance, mais ils ont été solidaires. Ils comprennent que la plupart des industries américaines sont intéressées à obtenir un renouvellement. Ils nous ont dit qu'ils iront avec les nouveaux tarifs de l'article 301. C'est leur nouvel outil. Étant donné que le recours à l'International Economic Emergency Powers Act, l'IEEPA, pour imposer des droits de douane a été invalidé en cour, ils parlent maintenant de l'article 301.

On constate aussi un certain changement dans le ton des rencontres. Ils sont encore solidaires, mais il était important pour nous de nous assurer que ce sont nos intervenants américains qui font progresser la situation dans leur pays.

[Traduction]

La sénatrice Hébert : Si je vous comprends bien, ils vous disent que les industries de leurs territoires respectifs leur disent qu'elles veulent que l'Accord Canada-États-Unis-Mexique, l'ACEUM, soit maintenu et que tout ce cirque se termine.

[Français]

M. Heckbert : Oui.

La sénatrice Hébert : D'accord.

My question is probably best addressed to Ms. Auger and Ms. Pohlmann and concerns SMEs.

Some have welcomed the idea of helping SMEs diversify their exports by integrating them into the supply chains of foreign companies already established here. Once they are integrated into those networks — whether they be giants like L'Oréal or players in the transportation sector — this greatly facilitates their international expansion. Do you think that would be a worthwhile approach to propose and adopt?

Ms. Auger: That's an interesting comment. It is clear that this government is genuinely interested in businesses.

Our data shows that SMEs have been making real efforts to diversify their operations. This is proving costly for them. Transport costs are the biggest barrier to diversification. Their costs are going up, yet they continue to seek out new markets. It is clear that, although integrating supply chains can help SMEs, some are already taking steps to diversify, which is very costly.

The Chair: Thank you very much.

[English]

Senator Ataullahjan: Ms. Auger, you gave us some numbers that are very discouraging about SMEs and small businesses not recommending opening businesses. You mentioned Canadians have long recognized that SMEs are the backbone of the Canadian economy. What kind of help, support or assurances could the federal government give to SMEs?

Ms. Auger: Right now, small businesses are looking for a cost reprieve. They're looking for support from their federal government. When we asked business owners what they would like to see in terms of cost reprieve, their number one ask was to reduce the small business tax rate from 9% to 6% and to increase the threshold, which is set at \$500,000. It has been there since 2009 and hasn't moved with any inflation, but we're asking to increase that to \$700,000.

When it comes to cost reprieve, we're also looking for other measures, such as reducing the red tape burden for small businesses. Approach a "two for one" at the federal government level in terms of: When you put a new regulation in place, let's get rid of two and put in a new one. But it's also about making sure that small businesses are being recognized by this government and that the programs being created to support them don't just focus on big business.

Ma question s'adresse probablement à Mmes Auger et Pohlmann et porte sur les PME.

Certains ont salué l'idée d'aider les PME à diversifier leurs exportations en les intégrant aux chaînes d'approvisionnement des entreprises étrangères déjà établies ici. Une fois qu'elles seront insérées dans ces réseaux — que ce soit des géants comme L'Oréal ou des acteurs du secteur des transports —, leur développement à l'échelle internationale s'en trouve grandement facilité. Pensez-vous qu'il s'agirait d'une approche intéressante à proposer et à adopter?

Mme Auger : C'est intéressant comme commentaire. On voit un intérêt véritable de ce gouvernement envers les entreprises.

Nos données nous montrent que les PME ont entrepris les étapes nécessaires pour assurer leur diversification. Cela leur coûte cher. Le coût du transport est le principal obstacle à leur diversification. On augmente leurs coûts, et elles continuent malgré tout à chercher de nouveaux marchés. On comprend que, bien qu'intégrer des chaînes d'approvisionnement puisse aider les PME, certaines entament déjà des étapes de diversification, ce qui engendre des coûts importants.

Le président : Merci beaucoup.

[Traduction]

La sénatrice Ataullahjan : Madame Auger, vous nous avez donné des chiffres très décourageants au sujet des PME et vous nous avez dit que les petites entreprises ne recommandaient pas de se lancer en affaires. Vous avez dit que les Canadiens avaient reconnu depuis longtemps que les PME étaient l'épine dorsale de l'économie canadienne. Quel genre d'aide, de soutien ou d'assurance le gouvernement fédéral pourrait-il donner aux PME?

Mme Auger : Présentement, les petites entreprises cherchent à réduire leurs coûts. Elles cherchent à obtenir du soutien de leur gouvernement fédéral. Quand nous avons demandé aux propriétaires d'entreprises ce qu'ils aimeraient voir comme mesures d'allègement des coûts, leur demande principale était de faire passer le taux d'imposition des petites entreprises de 9 % à 6 %, et de rehausser le seuil, qui est établi à 500 000 \$. C'est le seuil même depuis 2009, et il n'a pas été modifié avec l'inflation, mais nous demandons de le faire passer à 700 000 \$.

Pour ce qui est de la baisse des coûts, nous demandons aussi d'autres mesures, comme une diminution de la paperasse administrative pour les petites entreprises. Nous demandons au gouvernement fédéral d'appliquer une approche « deux pour un » : quand il met en œuvre un nouveau règlement, il doit en enlever deux. Mais il faut aussi s'assurer que le gouvernement reconnaisse les petites entreprises et que les programmes conçus pour soutenir les entreprises ne mettent pas l'accent seulement sur les grosses entreprises.

When I talked about the Regional Tariff Response Initiative, or RTRI, set by the regional development agencies, or RDAs, there are so many limitations in terms of who can access those programs, and they're not reaching small businesses.

Senator Ataullahjan: In conversations or in your asks, do you feel this government has been receptive to your concerns?

Ms. Auger: Some of the conversations are quite positive. I think people understand the data, and the data is not CFIB's data. That is coming from Statistics Canada, which is showing that there are more businesses exiting right now and that the environment is quite challenging and something needs to change. I think that has been the receptive message.

We are hopeful of seeing more investment measures put forward by the federal government, but it would be great to see a cost relieve for small business owners as well.

Ms. Pohlmann: It's an important message. Increasingly, we feel that a lot of the direction that the current government is taking is focused on large companies. Ms. Auger did focus on that.

While we're supportive of this idea of investing in major projects and building the infrastructure, a lot of the focus has been on those larger companies, and a lot of smaller companies are feeling more and more neglected and that they're not necessarily being seen by this government as bringing the value that they actually do bring to the economy.

I think everyone sees the importance of small companies, but it's the actions that you take to say, "Yes, we want you to grow, we want you to invest and we want you to do those things," but right now, it feels a little like that is more focused on larger firms than it is on smaller firms. Our message is, increasingly, that you need to do more in terms of reducing costs and reducing regulations, not just for big companies but for smaller companies too. And sometimes that looks different for a small company.

The Chair: Thank you very much.

[Translation]

Senator Gignac: Welcome to the witnesses.

Several of my questions have already been asked, so I'll just carry on.

Plus tôt, j'ai parlé de l'Initiative régionale de réponse tarifaire lancée par les agences de développement régional, et je tiens à souligner qu'il y a énormément de restrictions à l'accès à ces programmes et que les petites entreprises n'y ont pas accès.

La sénatrice Ataullahjan : Dans le cadre de vos conversations, ou par rapport à ce que vous demandez, avez-vous l'impression que le gouvernement est sensible à vos préoccupations?

Mme Auger : Certaines des discussions sont très positives. Je crois que les gens comprennent les données, et les données ne viennent pas de la FCEI. Elles viennent de Statistique Canada, et elles montrent que, présentement, davantage d'entreprises cessent leurs activités, que le contexte est assez difficile et qu'il faut que quelque chose change. Je crois que le message a été bien reçu.

Nous espérons que le gouvernement fédéral proposera davantage de mesures d'investissement, mais ce serait formidable de voir aussi des mesures d'allègement des coûts pour les propriétaires de petites entreprises.

Mme Pohlmann : C'est un message important. Nous avons de plus en plus l'impression que le gouvernement actuel se préoccupe particulièrement des grandes entreprises. Mme Auger a soulevé ce point.

Même si nous soutenons la décision d'investir dans les grands projets et de construire des infrastructures, l'accent est surtout mis sur les grandes entreprises, et de nombreuses petites entreprises se sentent de plus en plus négligées et ont l'impression que le gouvernement ne reconnaît pas nécessairement la valeur qu'elles apportent vraiment à l'économie.

Je crois que tout le monde connaît l'importance des petites entreprises, mais cela revient aux mesures que vous prenez quand vous dites : « oui, nous voulons que vous vous développiez, nous voulons que vous investissiez et nous voulons vous voir faire ces choses », mais, à l'heure actuelle, on dirait que ces mesures sont davantage axées sur les grandes entreprises que sur les petites. Notre message est, de plus en plus, qu'il faut faire plus en matière de réduction des coûts et d'allègements réglementaires, non seulement pour les grandes entreprises, mais aussi pour les petites. Et parfois, cela se traduit différemment pour une petite entreprise.

Le président : Merci beaucoup.

[Français]

Le sénateur Gignac : Bienvenue aux témoins.

Plusieurs de mes questions ont déjà été posées. Je vais tout simplement continuer.

We share your concerns. Like most people, we would prefer that Mr. Trump renew CUSMA. However, no one can control what he'll do. I don't even think the people closest to him know what he's going to do next. I don't even know if he knows himself.

Have you discussed that? The federal and provincial governments have ratified a number of agreements abroad. We have signed new trade agreements, particularly with Indonesia, and we are currently negotiating with the Association of Southeast Asian Nations. However, transport costs are the most important factor. The United States is our neighbour, so it's easy to ship goods by rail or by ship. Our other trading partners are further away.

Have you proposed any programs to the provincial and federal governments to offset the transport costs that could be involved? What about that aspect?

Ms. Auger: Thank you, Senator Gignac.

We sent the government a recommendation letter highlighting the importance of providing SMEs with the support they need to successfully diversify. This is not just about transport subsidies. It is about the current overall environment for SMEs. We need to ensure that SMEs have the funds they need to invest both in diversification and in their businesses. We often hear talk of reducing tax rates for small businesses. When asked about this, business owners say they would reinvest that money in their staff and their businesses so that they could do other things.

Senator Gignac: The approach to this in the United States is very aggressive. Investments can be claimed as tax deductions from the first year. Could this kind of thing help your members?

Ms. Auger: I'll let Ms. Pohlmann answer that one, because she knows more about that than I do. However, I would quickly point out that, yes, we recommend taking inspiration from what is being done in the United States in terms of investments.

I don't know if Ms. Pohlmann would like to add any comments.

[English]

Ms. Pohlmann: That's absolutely true. We have been asking for something they call immediate expensing for a long time, meaning that for the first up to \$1 million that you spend in your business, you can immediately expense this as a business deduction. They had it for a while. It disappeared. It has been reintroduced but only for very limited sectors. We want to see it broadened out to all sectors so that anyone who makes those investments right up front — and it's something the Americans have been doing for a while, and it's where we're at a

Nous partageons vos préoccupations. Comme la majorité des gens, nous préférons que M. Trump renouvelle l'ACEUM. Cependant, personne ne contrôle ce qu'il fera. Je crois même que son entourage ne sait pas ce qu'il fera. Je ne sais même pas s'il le sait lui-même.

En avez-vous parlé? Les gouvernements fédéral et provinciaux ratifient plusieurs ententes à l'étranger. On a signé de nouveaux accords commerciaux, notamment avec l'Indonésie, et on négocie actuellement avec l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est. Toutefois, ce sont les frais de transport qui sont le point le plus important. Les États-Unis sont nos voisins, donc il est facile d'expédier des marchandises par train ou par bateau. Les autres partenaires commerciaux se trouvent plus loin.

Avez-vous proposé des programmes aux gouvernements provinciaux et fédéral pour compenser les frais de transport que cela pourrait engendrer? Qu'en est-il à ce sujet?

Mme Auger : Je vous remercie, sénateur Gignac.

Nous avons fait parvenir au gouvernement une lettre de recommandation soulignant l'importance d'offrir aux PME le soutien nécessaire pour réussir leur diversification. Il ne s'agit pas que d'une indemnité de transport. Cela concerne l'environnement global actuel des PME. Il faut s'assurer que les PME ont les fonds nécessaires pour investir tant dans la diversification que dans leur entreprise. Souvent, on entend parler de réduction du taux d'imposition des petites entreprises. Lorsqu'ils sont questionnés à ce sujet, les entrepreneurs affirment qu'ils réinvestiraient cet argent dans leurs employés et dans leur entreprise pour pouvoir faire autre chose.

Le sénateur Gignac : Aux États-Unis, on est très agressif : on peut déduire nos investissements dès la première année. Est-ce que ce sont des choses qui pourraient aider vos membres?

Mme Auger : Je vais céder la parole à Mme Pohlmann, car elle s'y connaît mieux que moi sur ce sujet. Par contre, je tiens d'abord à vous dire qu'effectivement, nous recommandons de s'inspirer de ce qui se fait aux États-Unis par rapport aux investissements.

Je ne sais pas si Mme Pohlmann veut ajouter un commentaire à ce sujet.

[Traduction]

Mme Pohlmann : Vous avez raison. Nous demandons depuis longtemps ce que l'on appelle la passation en charges immédiate, c'est-à-dire que, pour la première tranche de 1 million de dollars dépensés par votre entreprise, vous pouvez immédiatement demander une déduction. Cette mesure a existé un certain temps. Elle a disparu. Elle a été réintroduite, mais uniquement pour des secteurs très restreints. Nous voulons que cette mesure soit étendue à tous les secteurs, pour que toute personne qui fait des investissements dès le départ... C'est quelque chose que les

competitive disadvantage at the moment. We need to expand that and make sure that we're encouraging those investments in smaller companies.

[Translation]

Mr. Roy: We talked about transport costs, but our industry has established itself in processing. The more processing we do, the greater the added value and the more we can export a product that has real value. This brings transport costs down in relation to the total value of the product. If you look at our exports to Asia, most of our exports go to Japan. The fact that we export a value-added product to Asia allows us to increase our export capacity and reduce our dependence on our American neighbours. That is one part of it, but it is still important that efforts be made to enhance the processing capacity of Canada's agri-food industry, not only through infrastructure, but also through healthy labour policies.

[English]

Senator Woo: Thank you to our witnesses. I want to ask Mr. Roy to expand on the country-of-origin labelling problem. I like to think the "Made in Canada" label is not a disadvantage. I know it is an advantage in certain Asian markets. Can you elaborate on what the problem is? Is it a kind of "Buy America" prejudice? Is it the fear of getting other countries' products mingled with Canadian pork?

Mr. Roy: The current challenge with the country-of-origin labelling is that you don't have access to the government supply chain. If you don't have an American product label, you don't have access to all the supply chains in the United States, notably at the government level, so this puts our products at a disadvantage.

The other challenge, of course, is the "Buy America" perspective of the consumer, which also puts our products at a disadvantage. It's not a matter of the reputation of our products but more about the perspective of the consumer and the regulations in the United States.

Mr. Heckbert: The challenge on that is, actually, that the U.S. Department of Agriculture, or USDA, buys 5% of the pork in the United States. The U.S. government is an enormous buyer of the product, so we remove ourselves from that eligibility. Worse, the country-of-origin labelling creates a no man's land for our product because we can't use the "Product of U.S.A." labelling because we don't meet all the criteria for that. There isn't a comparative label that we can use. It's not a product of Canada because it's a combined product, and there isn't a "Product of North America" label. It means the product becomes

Américains font depuis longtemps, et c'est là que nous sommes désavantagés sur le plan de la concurrence, à l'heure actuelle. Nous devons étendre cette mesure et encourager les investissements dans les petites entreprises.

[Français]

M. Roy : Nous avons parlé des coûts de transport, mais notre industrie s'est positionnée dans la transformation. Plus on fait de transformation, plus la valeur ajoutée est présente et plus on peut exporter un produit qui a une valeur, donc les coûts de transport sont réduits par rapport à la valeur totale du produit. Si l'on pense à nos exportations en Asie... On exporte principalement au Japon. Le fait que l'on exporte en Asie un produit à valeur ajoutée nous permet d'avoir une capacité plus grande à l'exportation et de réduire notre dépendance par rapport à nos voisins américains. C'est une portion, mais il est cependant important qu'il y ait des efforts qui soient faits sur la capacité de transformation de l'industrie agroalimentaire au Canada, non seulement par des infrastructures, mais aussi par des politiques de main-d'œuvre qui sont attrayantes.

[Traduction]

Le sénateur Woo : Merci aux témoins. Je voudrais demander à M. Roy de nous en dire plus sur la question de l'étiquetage du pays d'origine. Je me plais à croire que l'étiquette « Fait au Canada » n'est pas un désavantage. Je sais que c'est un avantage dans certains marchés asiatiques. Pourriez-vous nous expliquer plus en détail le problème? S'agit-il de partialité liée au mouvement « Achetez américain »? Craint-on de voir sur les tablettes des produits d'autres pays mêlés au porc canadien?

M. Roy : Le problème actuel lié à l'étiquetage du pays d'origine tient au fait que nous n'avons pas accès à la chaîne d'approvisionnement du gouvernement. Si votre produit n'est pas étiqueté comme produit américain, vous n'avez pas accès à l'ensemble des chaînes d'approvisionnement des États-Unis, y compris au niveau gouvernemental, ce qui est désavantageux pour nos produits.

L'autre défi, bien sûr, c'est le mouvement « Achetez américain » chez les consommateurs, ce qui pénalise également nos produits. Il ne s'agit pas de la réputation de nos produits, mais plutôt du point de vue des consommateurs et de la réglementation aux États-Unis.

M. Heckbert : Le problème, c'est que, actuellement, le département de l'Agriculture des États-Unis, l'USDA, achète 5 % de la viande de porc, aux États-Unis. Le gouvernement des États-Unis est un acheteur important de ce produit, et nous nous excluons donc de cette admissibilité. Pire encore, en raison de l'étiquetage du produit d'origine, nos produits tombent dans une zone grise, puisque nous ne pouvons pas utiliser l'étiquette « Produit des États-Unis », car nous ne remplissons pas tous les critères. Il n'existe aucune étiquette comparable. Ce n'est pas un produit du Canada, car c'est un produit combiné, et il n'y a pas

labelled not with the official “Product of U.S.A.” labelling but with a different kind of label.

Particularly around the two hundred and fiftieth anniversary of the United States, where you’re seeing a big push on this kind of labelling requirement, products like ours are caught in a bit of a no man’s land regarding what the product is, so if nothing else, we’d love to see some other kind of label, whether it be “Product of North America” or “Product of U.S.A. and Canada.”

I don’t think Canadian food standards are ever in question in the United States. In fact, I do think the “Product of Canada” label would have some advantages. We just can’t use it if it hasn’t been processed in Canada. Again, that ties it back to the processing question.

Senator Woo: So it’s partly a government procurement problem as well as a “Buy America” problem, right? Could we solve it at the level of government procurement? We have some government procurement provisions in CUSMA.

Mr. Heckbert: We just don’t have the same habits in terms of the amount of food we would purchase. School lunch programs in the United States are a big purchaser. Some of it is military procurement. Sometimes the USDA buys for a whole series of other requirements as well. This is a long-standing thing that the USDA has been doing on behalf of their government, so we could possibly look at a similar kind of system for Canada. One of the unofficial ways in which you can ask for “Product of U.S.A.” labelling to be enforced is by saying that we want to see the label on the product that you’re shipping us.

Senator Adler: I’ll put the question to Michelle Auger, but anyone else on the panel is free to jump in.

The President says a lot of things. The American President said again today that there’s nothing that Canada has that America needs. In my opinion, the only intelligent response is one that’s data-based as opposed to just exchanging rhetoric. One simple data point is a billion barrels. U.S. refineries buy a billion barrels of crude oil from Canada. Approximately 10 refineries in the United States are geared to only use Canadian crude oil.

My question is: Since businesses know bloody well that, in every business network, the reason people use a supply chain is because the supply chain is reliable and it has a good price, why should anyone take seriously the notion that if Canadian business didn’t exist, it wouldn’t make a difference? Why should anyone take that seriously?

d’étiquette « Produit de l’Amérique du Nord ». Le produit ne portera donc pas l’étiquette officielle « Produit des États-Unis », mais un autre type d’étiquette.

En particulier, alors que nous approchons du 250^e anniversaire des États-Unis, où l’on voit une forte pression en faveur de ce type d’exigence en matière d’étiquetage, les produits comme les nôtres se retrouvent un peu dans une zone grise quant à leur nature, donc, à tout le moins, nous aimerions voir un autre type d’étiquette, que ce soit « Produit d’Amérique du Nord » ou « Produit des États-Unis et du Canada ».

Je ne crois pas que les normes canadiennes en matière de sécurité alimentaire soient un problème, aux États-Unis. En fait, je crois que l’étiquette « Produit du Canada » offre certains avantages, mais nous ne pouvons pas l’utiliser si le produit n’a pas été transformé au Canada. Encore une fois, cela revient à la question de la transformation.

Le sénateur Woo : Le problème tient donc en partie aux marchés publics ainsi qu’à la politique « Achetez américain », n’est-ce pas? Pourrions-nous régler le problème au niveau des marchés publics? L’ACEUM prévoit des dispositions sur les marchés publics.

M. Heckbert : Nous n’avons tout simplement pas les mêmes habitudes en ce qui concerne la quantité de nourriture que nous achetons. Les programmes de repas scolaires aux États-Unis sont des acheteurs importants. Certains achats sont à des fins d’approvisionnement militaire. Parfois, l’USDA achète des aliments pour répondre à une foule d’autres besoins. Ces achats sont faits depuis longtemps par l’USDA pour le compte de son gouvernement; nous pourrions donc envisager un système semblable au Canada. L’un des moyens non officiels de demander que l’étiquette « Produit des États-Unis » soit obligatoire, c’est de préciser que nous voulons voir cette mention sur le produit que vous nous expédiez.

Le sénateur Adler : Ma question s’adresse à Mme Auger, mais j’invite les autres témoins à y répondre également.

Le président dit beaucoup de choses. Aujourd’hui, le président des États-Unis a dit encore une fois que le Canada n’a rien à offrir aux États-Unis. À mon avis, pour répondre de manière intelligente à cela, nous devons nous fonder sur les données plutôt que de nous lancer dans un concours d’éloquence. Par exemple, un milliard de barils. C’est un chiffre simple. Les raffineries américaines achètent un milliard de barils de pétrole brut au Canada. Une dizaine de raffineries aux États-Unis sont conçues exclusivement pour le pétrole brut canadien.

Ma question est la suivante : puisque les entreprises savent très bien que, dans tous les réseaux d’entreprise, on choisit une chaîne d’approvisionnement en raison de sa fiabilité et de son abordabilité, alors pourquoi faudrait-il prendre au sérieux l’idée selon laquelle, si les entreprises canadiennes n’existaient pas, cela n’aurait aucun impact? Pourquoi prendre cela au sérieux?

Ms. Auger: Yes, it's an interesting comment that you make. Our supply chains are fully integrated, and that has been the message from our members. Those who trade have business-to-business contracts that some of them can't break out of. They have their clientele base there. They've built relationships. It's not so easy for a lot of our members to just pull out and pull away from the U.S. market. They've built these strong relationships with those folks, and they cannot just move those supply chains away. There is that level of trust that has been built with those clients.

I'm not sure, Ms. Pohlmann, if you would like to add to that.

Ms. Pohlmann: I have to be honest. I think we expected this sort of rhetoric to start now because of the July 1 deadline coming up. I'm not surprised he made comments about many things about Canada in the last few days. He'd been ignoring us for a while, given there were many other things going on with the administration. I think it is part of the negotiating tactics of the President and of the American administration to suggest to Americans that they don't need us, but I think you're absolutely right.

The data tells us a completely different story, and I'm sure that our colleagues here from the Canadian Pork Council, given their discussions with their American counterparts, will also tell you that when you talk to people on the ground, they don't believe that either in the U.S. I do think this is part of the rhetoric that's going to continue to grow between now and July 1 as we see what happens.

Senator Adler: All governments do a lot of messaging, maybe more messaging than governing, but the latest message from our government is "Fortress North America." For anyone on the panel, what does that mean in the real world, or is it just a message?

Mr. Heckbert: I think what that would imply, from our perspective, is that we accept the integration that we've built between our two countries is now so profound and complete that it requires us to elevate ourselves out of the discussion about these sorts of irritants and instead talk more about the fundamental and foundational value of us working together no matter who is in power and no matter what the perspective of an individual leader is. And, instead, we must try to accept that for the resources we share between our two countries, if we focus on building them together, we would be 10 times stronger than if we focus on recognizing the imaginary line along the forty-ninth parallel as being such a significant barrier to trade across the two countries.

Mme Auger : Oui, c'est un commentaire intéressant. Nos chaînes d'approvisionnement sont entièrement intégrées, et c'est ce que nous disent nos membres. Certains, qui font du commerce avec les États-Unis, ont des contrats interentreprises qu'ils ne peuvent pas rompre. Ils ont une clientèle aux États-Unis. Ils ont bâti des relations. Pour bon nombre de nos membres, ce n'est pas si facile de se retirer complètement du marché américain. Ils ont noué des relations solides avec ces gens, et ils ne peuvent pas simplement délocaliser leurs chaînes d'approvisionnement. Ils ont établi une relation de confiance avec ces clients.

Madame Pohlmann, je ne sais pas si vous avez quelque chose à ajouter.

Mme Pohlmann : Je vais le dire franchement. Je crois que nous nous attendions à ce genre de discours parce que la date butoir du 1^{er} juillet approche à grands pas. Je ne suis pas surprise qu'il ait fait tous ces commentaires sur le Canada ces derniers jours. Il nous a ignorés un certain temps, puisque son administration avait beaucoup d'autres chats à fouetter. À mon avis, prétendre que les États-Unis n'ont pas besoin de nous fait partie de la stratégie de négociation du président et de l'administration américaine, mais je crois que vous avez tout à fait raison.

Les données racontent une tout autre histoire, et je suis certaine que nos collègues du Conseil canadien du porc, ici, compte tenu de leurs discussions avec leurs homologues américains, vous diront aussi que, quand vous parlez aux personnes sur le terrain, les États-Unis ne le croient pas vraiment eux non plus. Je crois que ce genre de discours ne va pas cesser de s'amplifier, d'ici au 1^{er} juillet, et nous verrons comment les choses évoluent.

Le sénateur Adler : Tous les gouvernements envoient toutes sortes de messages, ils envoient peut-être plus de messages qu'ils ne gouvernent, mais le dernier message de notre gouvernement, c'est la « forteresse Amérique du Nord ». Ma question s'adresse à tous les témoins; cela se traduira-t-il par des mesures concrètes, ou est-ce un simple message?

M. Heckbert : Selon nous, il s'agit d'accepter que l'intégration entre nos deux pays est désormais si profonde et si complète que nous devons dépasser ce genre de débat sur les irritants et parler davantage de la valeur fondamentale et essentielle de notre collaboration, peu importe qui est au pouvoir et peu importe sa vision. Et nous devons plutôt essayer d'accepter que, si nous travaillons ensemble à développer les ressources que partagent nos deux pays, nous serions dix fois plus forts que si nous mettions toute notre énergie à considérer cette ligne imaginaire le long du 49^e parallèle comme un obstacle majeur au commerce entre le Canada et les États-Unis.

Senator Adler: What we need is free trade for protection? No fortress without free trade, is it?

The Chair: I think that's where we'll leave it, senator.

Senator Coyle: Thank you to all our witnesses today. My first question is for Ms. Auger from CFIB. You talked about the challenging environment and losing more businesses than gaining. Do you have any disaggregated data on sectors?

Ms. Auger: I do have a whole slide deck here that I could leave with you afterwards, but there are certain sectors that are more affected than others. Agriculture is certainly one of those, where we see 12 consecutive quarters of business loss. I believe wholesale is part of that.

We are seeing certain sectors affected more than others. Where we're seeing increases are around health and education — maybe it's because of investments from the federal government in those areas. But generally across the board, there are several sectors really feeling it harder than others.

Senator Coyle: And geography?

Ms. Auger: Yes, there are some differences across the country as well by province. We are seeing certain provinces that are faring better than others. Ontario, unfortunately, is one of the provinces that has been hit hard, given all the sectoral tariffs. British Columbia is another one of those provinces where the quarters don't look that great. There are a couple of provinces that have somewhat stabilized, but we're not seeing any positive numbers overall.

Senator Coyle: Do you have historical data? I don't know whether you can look at cause and effect or maybe the correlation between when CUSMA came in and what that did when CUSMA was new to the independent business sector.

Ms. Auger: There is data that we have in a report — and I will happily follow up with this offline. We put out a report in mid-April this year looking at StatCan data and, in fact, outside of the pandemic, right now is the worst time in history in terms of the number of businesses exiting. So it's not a blip. It really is something that is happening right now with the Canadian business environment.

We've got tons. We're happy to share and follow up with you afterwards. I'll make a note.

Le sénateur Adler : Nous aurions donc besoin du libre-échange pour assurer notre protection? Il n'y a pas de forteresse sans libre-échange, c'est cela?

Le président : Monsieur le sénateur, je crois que nous allons nous arrêter ici.

La sénatrice Coyle : Merci à tous les témoins. Ma première question s'adresse à Mme Auger de la FCEI. Vous avez parlé du contexte difficile et du fait qu'il y a plus d'entreprises qui ferment leurs portes que d'entreprises qui les ouvrent. Avez-vous des données ventilées sur les secteurs?

Mme Auger : Je pourrais vous donner un document complet après la réunion, je l'ai ici, mais certains secteurs sont plus touchés que d'autres. L'agriculture en est certainement un; nous affichons des pertes pour le douzième trimestre consécutif. Je pense que le commerce de gros en fait partie.

Certains secteurs sont plus touchés que d'autres. Nous voyons des hausses dans les domaines de la santé et de l'éducation — peut-être en raison des investissements du gouvernement fédéral dans ces secteurs — mais, en général, plusieurs secteurs sont plus lourdement touchés.

La sénatrice Coyle : Qu'en est-il de la géographie?

Mme Auger : Oui, il y a des différences à l'échelle du pays et même entre les provinces. Certaines provinces s'en tirent mieux que d'autres. Malheureusement, l'Ontario est l'une des provinces qui a été particulièrement touchée, compte tenu de tous les droits de douane sectoriels. La Colombie-Britannique fait partie des provinces dont les résultats trimestriels ne sont pas très encourageants. Quelques provinces se sont plus ou moins stabilisées, mais, dans l'ensemble, il n'y a aucun chiffre positif.

La sénatrice Coyle : Avez-vous des données historiques? J'ignore si vous pouvez voir un lien de cause à effet ou peut-être une corrélation entre l'entrée en vigueur de l'ACEUM et ce qui s'est passé quand l'ACEUM s'est appliqué, pour la première fois, au secteur des entreprises indépendantes.

Mme Auger : Nous avons des données dans un rapport, et je me ferai un plaisir de faire le suivi hors ligne. Nous avons publié un rapport à la mi-avril, cette année, en nous appuyant sur les données de Statistique Canada, et, en fait, hormis la pandémie, nous sommes maintenant dans la pire époque de l'histoire, compte tenu du nombre d'entreprises qui mettent la clé sous la porte. Donc, ce n'est pas une anomalie. C'est vraiment quelque chose qui se passe actuellement dans l'environnement des entreprises canadiennes.

Nous en avons des tonnes. Nous nous ferons un plaisir de vous les communiquer et de faire un suivi avec vous, par la suite. Je prends note.

Senator Busson: Thank you for being here. My question is for our Canadian Pork Council witnesses. I listened with intent to Mr. Roy's presentation around some of the irritants and barriers to exporting to the United States, and one of them was country of origin. The other one you talked about was California Proposition 12. You said that pork had to be raised under certain circumstances. Could you explain a little more about how that acts as a barrier and what could be done about it?

Mr. Roy: Yes. The major challenge is that, in California, they have a ballot initiative and referendum, and through a referendum from the public, they have put certain regulations around animal welfare. So every time they want to buy certain animal products, they must respect, I would say, imaginary welfare laws that they have created in California.

Even if we are in Canada, if we want to access the California market, we have to abide by the rules of this specific state, which is not fair according to our trade agreements. But also it can be changed at any moment. Even if somebody wants to abide and create the building that it requires — because you have to change your infrastructure to be able to meet these requirements — the day after you make these changes, it is possible that there will be new requirements that are created. So it creates a lot of uncertainty from a business perspective and, frankly, it's a situation where it is really hard to do business.

Senator Busson: Is there a CUSMA solution for that or any kind of solution for that?

Mr. Roy: We are working with our counterparts in the United States. Pork producers are also against this kind of regulation because it creates compartments within the United States. We are supporting them. But I would say that the bilateral discussion is certainly the best way to approach the situation.

Mr. Heckbert: If I may, senator, there is a legislative solution, absolutely, separate and apart. But one of the things is if there were stronger dispute resolution mechanisms within CUSMA over these kinds of subnational government regulations — it's really that it's very difficult for us to have 50 different trading relationships with 50 different states. Even though California is a big state, it simply allows Rhode Island, Delaware or Alaska to have their own regulations surrounding any number of these things. The best solution is that we have a trading relationship with the entire country, where the entire country is governed by a series of regulations, and, therefore, we can have predictability while doing it. If our dispute resolution mechanism were stronger, we could solve that problem.

The Chair: Thank you very much.

La sénatrice Busson : Merci d'être ici. Ma question s'adresse au représentant du Conseil canadien du porc. J'ai écouté avec attention l'exposé de M. Roy sur certains des irritants et des obstacles à l'exportation aux États-Unis, dont le pays d'origine. Vous avez mentionné un autre obstacle, la proposition 12 de la Californie. Vous avez dit que le porc devait être élevé dans certaines conditions. Pourriez-vous expliquer davantage en quoi cela constitue un obstacle et ce qui pourrait être fait pour remédier à la situation?

M. Roy : Tout à fait. Le gros défi, c'est que, en Californie, ils ont une initiative de scrutin et de référendum, et ils ont, au moyen d'un référendum populaire, adopté des règlements régissant le bien-être animal. Donc, chaque fois qu'ils voudront acheter certains produits d'origine animale, ils devront respecter, je dirais, les lois imaginaires sur le bien-être animal de la Californie.

Même si nous sommes au Canada, si nous voulons accéder au marché californien, nous devons nous plier aux règles de cet État spécifique, ce qui est injuste, conformément à nos accords commerciaux. Mais c'est également modifiable en tout temps. Même si quelqu'un souhaitait respecter les règles et construisait le bâtiment nécessaire — car il faut modifier l'infrastructure afin de respecter ces exigences —, il est possible que, le lendemain, de nouvelles exigences seront créées. Donc, cela génère beaucoup d'incertitude, du point de vue des entreprises, et, franchement, c'est une situation où il est très difficile de faire des affaires.

La sénatrice Busson : L'ACEUM préconise-t-il une solution ou une autre, pour ce genre de situation?

M. Roy : Nous collaborons avec nos homologues américains. Les producteurs de porc sont eux aussi contre ce genre de règlement, car cela crée des divisions à l'intérieur des États-Unis. Nous les soutenons. Mais je dirais que c'est certainement au moyen des discussions bilatérales que nous remédierons le mieux à la situation.

M. Heckbert : Si je peux me permettre, madame la sénatrice, il y a absolument une solution législative, séparée et à part. Mais s'il y avait des mécanismes de résolution des différends plus efficaces au sein de l'ACEUM, en ce qui concerne ce genre de règlements au niveau infranational... Il nous est vraiment très difficile d'établir 50 relations commerciales avec 50 États. Même si la Californie est un grand État, cela permet simplement au Rhode Island, au Delaware ou à l'Alaska d'avoir leurs propres règlements sur un certain nombre de ces choses. La meilleure solution, c'est d'établir une relation commerciale avec tout le pays, où tout le pays est assujéti à la même série de règlements, et, par conséquent, cela nous donne de la prévisibilité dans les choses que nous faisons. Si notre mécanisme de résolution des différends était plus efficace, nous pourrions régler le problème.

Le président : Merci beaucoup.

Senator Wilson: My question is for CFIB. I thought your solid and implementable recommendation around government working with small- and medium-sized businesses to help them better understand CUSMA and how to be compliant is something we should definitely take away. I was heartened by what you said about the increase in trade with both Asia and Europe. One of the things we have heard when we talk about diversification away from North America is that it's very difficult for small- and medium-sized enterprises to access that.

I would be interested in some comments on things we could be doing on that front in addition to the CUSMA recommendation.

Ms. Auger: Anecdotally, we have been doing some work on understanding what those barriers are for small businesses. We have reached out to quite a few who have taken the steps of diversifying. But anecdotally, what members have been saying is even when you're going into the EU market, it's about finding those customers and being able to access that market and the different — I forget how many EU states are a part of it. It is about being able to navigate some of their compliance measures as well, and they have some stringent environmental rules that also make it harder for small businesses to even get into that market.

Being able to have those supports, whether it's through the Trade Commissioner Service, is extremely helpful.

Over at Global Affairs Canada, they have what they call the CanExport SMEs program, but the money runs out so quickly. Small business owners generally like it, but there is a focus right now on key industries and often, again, not meeting the mark for small businesses.

Ms. Pohlmann: If I may, I would also add that if Canada is to continue to negotiate new free trade agreements — and I think the plan is to do that — or renegotiate CUSMA in some form, we often push for not just a small business chapter, which is increasingly becoming a part of these trade agreements, but rather to go beyond just a small business chapter and include a small business component to most of the chapters that are relevant to small businesses. I think sometimes they give a small business chapter just to pay a little homage to small businesses and say, “Yes, you need more information,” but it's about actually looking at some of the different chapters and thinking about how we can make it better and easier for small companies to address this particular issue. It's not just looking at what larger firms need because sometimes what smaller businesses need is quite different.

Le sénateur Wilson : Ma question s'adresse aux représentantes de la FCEI. Je pense que nous devrions certainement retenir votre recommandation, car elle est solide et réalisable, selon laquelle le gouvernement devrait travailler avec les petites et moyennes entreprises afin de les aider à mieux comprendre l'ACEUM et ses exigences en matière de conformité. J'ai été encouragé par ce que vous avez dit concernant l'augmentation des échanges commerciaux avec l'Asie et l'Europe. L'une des choses que nous avons entendues dans les discussions sur la diversification visant à ne pas dépendre de l'Amérique du Nord, c'est qu'il est très difficile pour les petites et moyennes entreprises d'y avoir accès.

J'aimerais entendre vos commentaires sur ce que nous pourrions faire à ce chapitre et sur la recommandation de l'ACEUM.

Mme Auger : En passant, nous avons cherché à comprendre ce que sont les obstacles pour les petites entreprises. Nous avons communiqué avec certaines des entreprises qui avaient pris des mesures pour diversifier leurs activités. Mais, les membres disent que, même si vous accédez au marché de l'Union européenne, il faut trouver les clients et avoir accès à ce marché et aux différents... j'oublie combien de pays font partie de l'Union européenne. Il faut également s'y retrouver dans leurs exigences de conformité et leurs lois environnementales contraignantes qui compliquent encore plus l'accès à ce marché pour les petites entreprises.

Pouvoir compter sur ces soutiens, par exemple par l'entremise du Service des délégués commerciaux, serait extrêmement utile.

Affaires mondiales Canada a mis sur pied le programme CanExport PME, mais les fonds s'épuisent très rapidement. Les propriétaires de petites entreprises l'apprécient, en général, mais, à l'heure actuelle, l'accent est mis sur les industries essentielles et souvent, encore une fois, les petites entreprises sont mises à l'écart.

Mme Pohlmann : Si je peux me permettre, j'ajouterais que, si le Canada continue de négocier de nouveaux accords de libre-échange — et je pense que c'est ce qui est prévu — ou de renégocier l'ACEUM, quelle que soit sa forme, nous demandons souvent de ne pas prévoir simplement un chapitre pour les petites entreprises, que l'on trouve de plus en plus souvent dans ces accords commerciaux, mais plutôt, que ce chapitre, inclure une composante visant les petites entreprises dans la plupart des chapitres pertinents pour les petites entreprises. Je pense que, parfois, ils donnent un chapitre aux petites entreprises juste pour leur rendre hommage et ils disent, « vous avez effectivement besoin de plus d'information », mais il faut, en réalité, regarder les différents chapitres et réfléchir à la manière dont nous pouvons mieux aider les petites entreprises à régler ce problème particulier. Il ne faut pas juste regarder les besoins des grandes entreprises, car il peut arriver que les besoins des petites entreprises soient assez différents.

I think if we added that extra piece into many more trade agreements going forward, it would help make some of these compliance issues, in particular, a little easier for small companies.

The Chair: Thank you very much. We're over time. I know, Mr. Roy, you had your hand up, but I want to move on because we don't have much time.

Senator MacDonald: I want to go back to the 2018 negotiations for a few minutes. I was surprised and disappointed then when Mexico sat down with the U.S. and we weren't at the table for a number of weeks. Did anything come out of that negotiation that surprised small business in Canada? Is there anything that came out of this that you didn't like and you would like to see changed today in the new negotiations?

Ms. Auger: Ms. Pohlmann, I think you were looking to answer that.

Ms. Pohlmann: It goes back to some of the compliance requirements and some of the subnational levels of government. We talked about it before with the Canadian Pork Council.

There is still a lot more work to be done dealing with those subnational levels of government and some of those compliance measures. And the biggest one that our members are affected by is the rules of origin. They made changes to the rules of origin in 2018 to essentially make it easier, but in doing so, it actually kind of made it harder. Now the way that it's set up, it's a bit looser in terms of there are no set parameters on what you need to do, but it can be a lot more complicated to figure it out as a result.

When you try to make a regulation or a compliance mechanism easier by making it less prescriptive, it can sometimes make it harder for smaller companies because they don't always have the ability or the skills to necessarily understand what they need to do in order to be compliant. That would be one example I would put forward.

[Translation]

Senator Hébert: I actually have a question that builds on my colleague's question.

Ms. Pohlmann, you mentioned the difficulties SMEs face in gaining recognition under CUSMA. I know you've already requested specific services for SMEs to help them in other areas.

Do you have any recommendations in that regard for the Canadian government that could help SMEs to be classified more easily?

Je pense que si nous ajoutons cet élément supplémentaire dans beaucoup plus d'accords commerciaux, désormais, cela permettrait aux petites entreprises en particulier d'avoir plus de facilité à gérer ces problèmes de conformité.

Le président : Merci beaucoup. Le temps est écoulé. Je sais que vous aviez la main levée, monsieur Roy, mais je souhaite poursuivre, car nous n'avons pas énormément de temps.

Le sénateur MacDonald : J'aimerais revenir aux négociations de 2018, pendant quelques minutes. J'ai été surpris et déçu par le fait que le Mexique a tenu des discussions avec les États-Unis, en notre absence, pendant plusieurs semaines. Aux termes de cette négociation, y a-t-il eu quoi que ce soit qui a surpris les petites entreprises du Canada? Y a-t-il eu quelque chose que vous n'avez pas aimé et que vous voudriez changer, aujourd'hui, dans les nouvelles négociations?

Mme Auger : Madame Pohlmann, je pense que vous vouliez répondre à la question.

Mme Pohlmann : Cela revient à certaines des exigences de conformité et à certains des niveaux infranationaux du gouvernement. Nous en avons parlé plus tôt avec le Conseil canadien du porc.

Il reste encore beaucoup à faire, en ce qui concerne ces niveaux infranationaux de gouvernement et certaines de ces mesures de conformité. Ce qui affecte le plus nos membres, ce sont les règles d'origine. Ils ont modifié les règles d'origine en 2018 pour essentiellement faciliter les choses, mais ce faisant, ils ont en réalité compliqué les choses. C'est un peu moins rigide, dans la mesure où il n'y a aucun paramètre sur ce que vous devez faire, mais au bout du compte vous avez plus de mal à comprendre.

Lorsque vous essayez de simplifier un règlement ou un mécanisme de conformité en le rendant moins prescriptif, cela peut parfois compliquer les choses pour les petites entreprises, car elles n'ont pas toujours la capacité ou les compétences nécessaires pour comprendre ce qu'elles doivent faire afin d'être conformes. C'est un exemple que je donnerais.

[Français]

La sénatrice Hébert : J'ai justement une question dans la foulée de celle de mon collègue.

Madame Pohlmann, vous avez mentionné les difficultés pour les PME d'être reconnues en vertu de l'ACEUM. Je sais que vous avez déjà demandé des services particuliers pour les PME afin de les aider dans d'autres domaines.

Avez-vous des recommandations en ce sens pour le gouvernement canadien qui pourraient aider les PME à se classer plus facilement?

Ms. Auger: Global Affairs Canada has developed tools to help, but they are at a fairly high level and not all the calculations are detailed enough.

When you have a new product sourced from Europe that is incorporated into your product through processing, this involves a great deal of calculations and paperwork before the product can be certified as compliant with CUSMA.

It's not easy to navigate this. It requires a certain amount of expertise. We've held webinars through a brokerage service to educate SMEs, but it takes much more than that to make the whole process run smoothly and efficiently.

Senator Hébert: What is needed is support similar to what is provided in our overseas missions when they support businesses, but at a local level, if only to be able to classify themselves.

Ms. Auger: Something that wouldn't be too expensive.

Senator Hébert: I understand. Thank you.

[English]

Senator Harder: My final question is with respect to the ongoing good communications between your respective organizations and the negotiating team. It has been some months now, and it will undoubtedly be some months ahead. One of the things this committee can do is monitor that Canadian interests are being listened to if everything is not entirely going their way.

Can you assure us that your interests are being taken into account, that you've got good relations with the negotiating team, that the understanding of your positions is very contemporary and that you're feeling there is a Team Canada approach at play here?

Mr. Heckbert: I'll let Mr. Roy start, if I can.

Mr. Roy: I will start, but then it will be to Mr. Heckbert.

Again, we are working in a really close relationship with the embassies and various delegations, not only at the business level but also at the government level.

Also, I wanted to mention we are working with various agencies, such as the Canadian Food Inspection Agency, which also helps to promote our products elsewhere. So it's also really helpful in our advocacy.

The Chair: Ms. Auger or Ms. Pohlmann, would you like to intervene?

Ms. Auger: I would add that we are a highly data-driven organization. We've got data on pretty much anything trade-related. In the last few months, we have been sharing and putting

Mme Auger : Affaires mondiales Canada a créé des outils pour aider, mais c'est de niveau assez élevé et tous les calculs ne sont pas assez détaillés.

Lorsque vous avez un nouveau produit qui provient d'Europe et qui est ajouté à votre produit grâce à la transformation, cela représente beaucoup de calculs et de papiers avant que le produit puisse être certifié comme étant conforme à l'ACEUM.

Il n'est pas facile de naviguer là-dedans; il faut une certaine expertise. On a fait des webinaires avec un service de courtier pour éduquer les PME, mais cela en prend beaucoup plus pour que le tout se fasse facilement et efficacement.

La sénatrice Hébert : Il faudrait avoir un accompagnement similaire à ce qu'on fait dans les délégations à l'étranger quand on accompagne les entreprises, mais à l'échelle locale, ne serait-ce que pour être en mesure de se classer.

Mme Auger : Quelque chose qui ne serait pas trop cher.

La sénatrice Hébert : Je comprends. Merci.

[Traduction]

Le sénateur Harder : Ma dernière question porte sur les bonnes discussions continues entre vos organisations respectives et l'équipe de négociation. Elles ont commencé il y a maintenant quelques mois, et il est certain qu'elles dureront encore quelques mois. Le comité peut, entre autres, s'assurer que les intérêts des Canadiens sont écoutés, si les choses ne se passent pas entièrement comme ils le souhaitent.

Pouvez-vous nous assurer que vos intérêts sont pris en considération, que vous avez de bonnes relations avec l'équipe de négociation, que la compréhension de vos positions est très à jour et que vous estimez que l'approche d'Équipe Canada joue un rôle, ici?

M. Heckbert : J'aimerais laisser M. Roy répondre le premier.

M. Roy : Je vais commencer, mais M. Heckbert va compléter ma réponse.

Encore une fois, nous travaillons très étroitement avec les ambassades et plusieurs délégations, pas uniquement au niveau des entreprises, mais également au niveau du gouvernement.

Je voulais également mentionner que nous travaillons avec divers organismes, comme l'Agence canadienne d'inspection des aliments, ce qui nous aide à promouvoir nos produits ailleurs. Donc, cela est très utile dans nos efforts.

Le président : Madame Auger ou madame Pohlmann, souhaitez-vous intervenir?

Mme Auger : J'ajouterais que nous sommes une organisation très axée sur les données. Nous avons des données sur quasiment tout ce qui concerne les échanges commerciaux. Ces derniers

this forward with Team Canada and the U.S. embassy. We have tried to stay in contact as much as possible with all of the updated data and the perspectives of small businesses.

However, from the SME perspective, 73% of them are saying they feel this government doesn't necessarily have their backs, so there could be a better understanding of what SMEs are going through right now.

The Chair: Thank you very much. I'm afraid we're out of time. I know, Mr. Heckbert, you wanted to get a word in, too, but we just can't do it right now.

On behalf of the committee, I would like to thank Michelle Auger, Corinne Pohlmann, René Roy and Stephen Heckbert for joining us today. Your testimony is very important. As we move into the summer, we're into a very significant phase in terms of CUSMA and discussions around it. Again, thank you very much.

For our second panel, we welcome, from Associated Equipment Distributors, Brian Osterndorff, At-Large Director; from the Canadian Kitchen Cabinet Association, Sandra Wood, Executive Director; and from the Canadian Construction Association, Louis-Philippe Champagne, Associate Vice-President, Public Affairs and Industry Practices.

Thank you all for being with us today. Without further ado, we're ready to hear your opening remarks. Mr. Osterndorff, you will have the floor first, followed by Ms. Wood and Mr. Champagne. Please go ahead.

Brian Osterndorff, At-Large Director, Associated Equipment Distributors: Thank you, chair and senators, for the opportunity to appear today.

My name is Brian Osterndorff. I am the President of Robert's Equipment, a family-owned equipment dealership with six locations across southwestern Ontario. I serve on the board of directors of Associated Equipment Distributors, or AED, and I'm proud to represent AED here today.

AED is the largest Canada-U.S. trade association, representing companies that sell, rent, service and manufacture heavy equipment and whose combined operations generate more than \$100 billion annually across Canada and the United States. In Canada, AED members account for more than \$8.7 billion in annual sales and service activity, employ over 27,000 Canadians and operate more than 400 locations across the country. Our members support the agriculture, construction, mining, forestry, energy, transportation and infrastructure sectors.

mois, nous avons mis ces données en avant et les avons signalées à Équipe Canada et à l'ambassade américaine. Nous nous sommes tenus au courant le plus possible des données mises à jour et des points de vue des petites entreprises.

Cependant, 73 % des petites et moyennes entreprises ont l'impression que le gouvernement ne couvre pas nécessairement leurs arrières, donc, nous pourrions essayer de mieux comprendre ce que les PME traversent à l'heure actuelle.

Le président : Merci beaucoup. J'ai bien peur que le temps soit écoulé. Monsieur Heckbert, je sais que vous vouliez intervenir vous aussi, mais ce n'est tout simplement pas possible, maintenant.

Au nom du comité, je tiens à remercier Mme Michelle Auger, Mme Corinne Pohlmann, M. René Roy et M. Stephen Heckbert de s'être joints à nous aujourd'hui. Votre témoignage est très important. L'été arrive, et nous entrons dans une phase très significative, en ce qui concerne l'ACEUM et les discussions le concernant. Encore une fois, merci beaucoup.

Dans notre deuxième groupe de témoins, nous accueillons M. Brian Osterndorff, administrateur général, de l'Associated Equipment Distributors; Mme Sandra Wood, directrice exécutive, de l'Association canadienne des fabricants d'armoires de cuisine; et M. Louis-Philippe Champagne, vice-président associé, Affaires publiques et pratiques de l'industrie, de l'Association canadienne de la construction.

Merci à vous d'être ici aujourd'hui. Sans plus attendre, nous sommes prêts à entendre vos déclarations liminaires. Monsieur Osterndorff, vous aurez la parole en premier, et ensuite, ce sera au tour de Mme Wood et de M. Champagne. Allez-y, s'il vous plaît.

Brian Osterndorff, administrateur général, Associated Equipment Distributors : Merci, monsieur le président et honorables sénateurs de me donner l'occasion de vous rencontrer aujourd'hui.

Je m'appelle Brian Osterndorff. Je suis président de Robert's Equipment, un concessionnaire familial d'équipement qui possède six magasins dans le Sud-Ouest de l'Ontario. Je siège au conseil d'administration d'Associated Equipment Distributors, ou AED, que je suis fier de représenter ici aujourd'hui.

AED est la plus importante association commerciale canado-américaine. Elle représente des entreprises qui vendent, louent, entretiennent et fabriquent de la machinerie lourde, et dont les activités combinées génèrent plus de 100 milliards de dollars par année au Canada et aux États-Unis. Au Canada, les membres d'AED sont responsables de plus de 8,7 milliards de dollars de ventes annuelles et d'activités de service, emploient plus de 27 000 Canadiens et exercent leurs activités dans plus de 400 endroits au pays. Nos membres soutiennent les secteurs de l'agriculture, de la construction, de l'exploitation minière, de la foresterie, de l'énergie, des transports et de l'infrastructure.

These are not simply industries we sell equipment to; they are the industries that build homes, produce food, develop critical minerals, harvest natural resources, move goods and power our economy.

Few industries are more dependent on a strong and integrated North American economy than ours. The equipment used on Canadian farms, construction sites, mines, forests and infrastructure projects relies on highly integrated supply chains that span Canada and the United States. Components are sourced, manufactured, assembled, distributed and serviced on both sides of the border. In many cases, those components cross the border multiple times before a machine reaches a customer.

Last week, my counterparts from the United States were in Washington, D.C., meeting with more than 100 members of the U.S. House and Senate as well as administration officials. Their message was no different from the one I am sharing with this committee today. The success of our industry depends on an integrated North American economy, and maintaining free and fair trade between Canada and the United States is in the interests of workers, businesses and communities on both sides of the border.

That integration has allowed our industry to remain globally competitive and responsive to the evolving needs of the industries we serve. It has helped Canadian businesses access specialized equipment, advanced technologies and critical components that often cannot be sourced elsewhere.

When tariffs were imposed in 2025, equipment manufacturers, dealers and customers across North America felt the impact. Many key components are highly specialized and sourced from specific suppliers, often leaving few practical alternatives available. When equipment costs rise, contractors pay more, farmers pay more, mining companies pay more and forestry operators pay more. Those costs ultimately work their way throughout the broader economy.

As Canada approaches the review of CUSMA, AED believes there is an opportunity not only to preserve the success of the agreement but to strengthen it.

We encourage the Government of Canada to pursue tariff certainty, seek relief from measures that disproportionately impact the heavy equipment sector, ensure clear and predictable trade rules for critical equipment components and continue working closely with industry to understand the real-world impacts of trade policy decisions.

Il ne s'agit pas simplement d'industries auxquelles nous vendons de l'équipement; ce sont les industries qui construisent des maisons, produisent des aliments, développent les minéraux critiques, exploitent les ressources naturelles, transportent des marchandises et alimentent notre économie.

Peu d'industries dépendent plus d'une économie nord-américaine solide et intégrée que les nôtres. Les équipements utilisés dans les fermes canadiennes, les chantiers, les mines, les forêts et les projets d'infrastructure s'appuient sur des chaînes d'approvisionnement fortement intégrées qui s'étendent d'un bout à l'autre du Canada et des États-Unis. Les composants, qui proviennent des deux pays, sont fabriqués, assemblés, distribués et entretenus des deux côtés de la frontière. Dans bien des cas, ces composants traversent plusieurs fois la frontière avant qu'une machine parvienne à un consommateur.

L'an dernier, mes homologues des États-Unis étaient à Washington, D.C., où ils ont rencontré plus de 100 membres de la Chambre et du Sénat américains ainsi que des responsables du gouvernement. Leur message n'était pas différent de celui que je transmets aujourd'hui au comité. La réussite de notre industrie dépend d'une économie nord-américaine intégrée, et le maintien d'échanges libres et équitables entre le Canada et les États-Unis est dans l'intérêt des travailleurs, des entreprises et des collectivités des deux côtés de la frontière.

Cette intégration a permis à notre industrie de demeurer concurrentielle à l'échelle mondiale et de répondre aux besoins changeants des industries que nous servons. Elle a permis aux entreprises canadiennes d'accéder à de l'équipement spécialisé, à des technologies de pointe et à des composantes essentielles qu'il est souvent impossible de se procurer ailleurs.

Lorsque les droits de douane ont été imposés en 2025, les fabricants d'équipement, les fournisseurs et les consommateurs de tous les coins de l'Amérique du Nord en ont ressenti les effets. De nombreux composants essentiels sont hautement spécialisés et proviennent de fournisseurs précis, ce qui laisse souvent très peu de solutions de rechange réellement viables. Lorsque le coût des équipements augmente, les entrepreneurs paient davantage, les agriculteurs paient davantage tout comme les sociétés minières et les exploitants forestiers. Ces coûts finissent par se faire sentir dans l'économie globale.

Alors que le Canada entamera bientôt l'examen de l'ACEUM, AED estime qu'il existe une possibilité non seulement de préserver la réussite de l'accord, mais de le renforcer.

Nous encourageons le gouvernement du Canada à rechercher la certitude en matière de droits de douane, à demander un allègement de mesures qui touchent de manière disproportionnée le secteur de la machinerie lourde, à veiller à ce que des règles commerciales claires et prévisibles soient établies pour les composantes essentielles de la machinerie et à continuer de travailler en étroite collaboration avec l'industrie afin de

Most importantly, we encourage policy-makers to recognize that the heavy equipment industry is not simply another sector of the economy. It is an enabling industry. The sectors that governments rely on to build housing, develop critical minerals, strengthen energy security, improve productivity, harvest Canadian food and grow the economy all depend on reliable access to equipment and integrated North American supply chains.

AED's message is straightforward: Free and fair trade works, integrated North American supply chains work, and a strong CUSMA remains critical to the long-term competitiveness of both Canada and the United States.

Thank you. I look forward to your questions.

The Chair: Thank you, Mr. Osterndorff. Ms. Wood, you have the floor.

Sandra Wood, Executive Director, Canadian Kitchen Cabinet Association: Chair and honourable senators, thank you for the opportunity to appear before you today.

The Canadian Kitchen Cabinet Association represents manufacturers across Canada that produce kitchen cabinets, bathroom vanities and related products. Our members are primarily small- and medium-sized businesses operating in communities across the country.

Together, the sector supports more than 25,000 jobs and 3,700 businesses and contributes approximately \$4.7 billion annually to Canada's economy. Our industry is an important example of value-added manufacturing, transforming Canadian forestry products into finished goods that support housing construction, economic growth and employment across Canada.

Our industry is experiencing first-hand how changing trade patterns and supply chain disruptions can directly affect Canadian manufacturers. While the United States delayed a planned increase in tariffs from 25% to 50% until January 1, 2027, the current tariffs remain in place and continue to affect Canadian manufacturers.

Meanwhile, Canada is increasingly experiencing trade diversion as imported products seek alternative markets. Since 2019, cabinet imports into Canada have grown by approximately

comprendre les répercussions concrètes des décisions liées aux politiques commerciales.

Fait important, nous encourageons les décideurs à reconnaître que l'industrie de la machinerie lourde n'est pas simplement un secteur de l'économie parmi tant d'autres. C'est une industrie habilitante. Les secteurs sur lesquels les gouvernements s'appuient pour la construction de logements, le développement des minéraux critiques, le renforcement de la sécurité énergétique, l'amélioration de la productivité, la récolte d'aliments canadiens et la croissance de l'économie dépendent tous d'un accès fiable à l'équipement et aux chaînes d'approvisionnement intégrées de l'Amérique du Nord.

Le message d'AED est fort simple : le libre-échange équitable fonctionne, les chaînes d'approvisionnement nord-américaines intégrées fonctionnent, et un ACEUM solide demeure essentiel à la compétitivité à long terme du Canada comme des États-Unis.

Merci. Je suis impatient de répondre à vos questions.

Le président : Merci, monsieur Osterndorff. Madame Wood, la parole est à vous.

Sandra Wood, directrice exécutive, Association canadienne des fabricants d'armoires de cuisine : Monsieur le président et honorables sénateurs et sénatrices, merci de me donner la possibilité de comparaître devant vous aujourd'hui.

L'Association canadienne des fabricants d'armoires de cuisine représente des fabricants de l'ensemble du Canada qui produisent des armoires de cuisine, des meubles-lavabos de salle de bain et des produits connexes. Nos membres sont principalement des petites et moyennes entreprises exerçant leurs activités dans des collectivités de partout au pays.

Ensemble, le secteur soutient plus de 25 000 emplois et 3 700 entreprises et contribue annuellement à hauteur d'environ 4,7 milliards de dollars à l'économie canadienne. Notre industrie est un exemple important de la fabrication à valeur ajoutée, car elle transforme des produits de foresterie canadiens en produits finis qui favorisent la construction de logements, la croissance économique et l'emploi à l'échelle du pays.

Notre industrie constate directement comment l'évolution des tendances commerciales et les perturbations de la chaîne d'approvisionnement peuvent se répercuter sur les fabricants canadiens. Bien que les États-Unis aient retardé une augmentation prévue des droits de douane de 25 à 50 % jusqu'au 1^{er} janvier 2027, les droits de douane actuels demeurent en place et continuent d'influer sur les fabricants canadiens.

Parallèlement, le Canada connaît un détournement de plus en plus important de son commerce, car les produits importés recherchent des marchés de rechange. Depuis 2019, les

20% annually. In the last 18 months alone, import values increased from \$176 million to \$231 million, while import volumes rose from 3.7 million to more than 5 million units.

Cabinet imports into Canada have increased dramatically as global trade flows have shifted. Much of this growth has originated from Asia, particularly China and Southeast Asia, as suppliers sought alternative markets in response to changing North American trade policies.

At the same time, the United States has taken action to address import surges and trade distortions in the wood products sector through section 232 tariffs, including the 25% tariff currently on kitchen cabinets and vanities in Canada.

These pressures are having real consequences. Many manufacturers have experienced significant revenue declines, reduced production, delayed investments, workforce reductions and facility closures. Our members have already had to lay off employees or scale back operations. These are often family-owned businesses that have operated in their communities for decades.

For example, South Shore Furniture, a Quebec furniture company in operation since 1940, has just shut its operations and laid off over 120 staff in late April. Companies across Ontario, British Columbia and other parts of the country are cutting staff and reducing production capacity.

As Canada prepares for the review, it is important to recognize that manufacturing capacity is a strategic asset. Strong North American trade depends not only on the movement of raw materials but also on maintaining competitive value-added manufacturing industries that create jobs and investment.

There are three key priorities: First, Canada should recognize value-added manufacturing sectors such as cabinet manufacturing as strategic contributors to economic security, supply chain resilience and North American competitiveness.

Second, the government should continue expanding opportunities for Canadian-made products or “Buy Canadian” products through procurement policies and housing initiatives that support domestic manufacturing capacity.

importations d’armoires au Canada ont augmenté d’environ 20 % annuellement. Au cours des 18 derniers mois seulement, la valeur des importations est passée de 176 à 231 millions de dollars, alors que les volumes d’importation ont augmenté, passant de 3,7 millions à plus de 5 millions d’unités.

Les importations d’armoires au Canada ont augmenté de façon spectaculaire à mesure que les flux commerciaux mondiaux se sont réorientés. Une bonne partie de cette croissance provient de l’Asie, en particulier de la Chine et de l’Asie du Sud-Est, car les fournisseurs se sont tournés vers d’autres marchés en réponse à l’évolution des politiques commerciales nord-américaines.

En même temps, les États-Unis ont pris des mesures pour réagir aux hausses des importations et aux distorsions commerciales dans le secteur des produits du bois en imposant des droits de douane en vertu de l’article 232, y compris les droits de 25 % actuellement imposés aux armoires de cuisine et aux meubles-lavabos au Canada.

Ces pressions ont des conséquences réelles. De nombreux fabricants ont observé des diminutions importantes de leurs revenus, une réduction de la production, le report d’investissements, des réductions de la main-d’œuvre et des fermetures de leurs installations. Nos membres ont déjà dû mettre à pied des employés ou diminuer leurs activités. Ce sont souvent des entreprises familiales actives dans leurs communautés depuis des dizaines d’années.

Par exemple, l’entreprise Meubles South Shore, une entreprise de meubles québécoise en activité depuis 1940, vient tout juste de mettre fin à ses activités et de mettre à pied plus de 120 membres de son personnel à la fin avril. Des entreprises en Ontario, en Colombie-Britannique et dans d’autres régions du pays réduisent leur personnel ainsi que leur capacité de production.

Alors que le Canada se prépare à l’examen, il est important de reconnaître que la capacité de fabrication constitue un atout stratégique. Un commerce nord-américain solide dépend non seulement du déplacement de matières brutes, mais aussi du maintien d’industries de fabrication concurrentielle à valeur ajoutée qui créent des emplois et des investissements.

Il existe trois priorités clés : premièrement, le Canada doit reconnaître les secteurs de la fabrication à valeur ajoutée, notamment la fabrication d’armoires, comme des contributeurs stratégiques à la sécurité de l’économie, à la résilience des chaînes d’approvisionnement et à la compétitivité de l’Amérique du Nord.

Deuxièmement, le gouvernement doit continuer d’élargir les débouchés pour les produits faits au Canada ou les produits « Achetez canadien » au moyen de politiques d’approvisionnement et d’initiatives en matière de logement qui soutiennent la capacité de fabrication nationale.

Third, Canada should ensure that trade remedy and safeguard mechanisms are responsive when industries face significant market disruption. By the time relief measures are implemented, considerable damage has often already occurred.

Finally, as Canada enters the review, policy-makers should not only consider the largest sectors that are being impacted but also the growing use of section 232 tariffs on downstream value-added wood products, including kitchen cabinets and vanities.

January 1, 2027, is fast approaching. Unless alternative arrangements are reached, the U.S. tariff on kitchen cabinets and vanities is scheduled to increase from 25% to 50%. Combined with ongoing import pressures from Asia, this creates significant uncertainty for Canadian manufacturers at a time when many businesses are already under significant strain.

Thank you. I look forward to your questions.

The Chair: Thank you, Ms. Wood.

[Translation]

Mr. Champagne, you have the floor.

Louis-Philippe Champagne, Associate Vice-President, Public Affairs and Industry Practices, Canadian Construction Association: Mr. Chair, honourable senators, on behalf of the Canadian Construction Association, I would like to thank you for the opportunity to share our industry's perspective on Canada-U.S. trade relations and the state of free trade in North America.

[English]

My name is Louis-Philippe Champagne. I am the Associate Vice-President of Public Affairs and Industry Practices at the Canadian Construction Association, or CCA.

The CCA is the national voice for the construction sector, representing over 18,000 companies and employing 1.6 million workers coast to coast to coast. Our membership reflects the full spectrum of Canada's construction industry, from the vertical-built environment to horizontal civil infrastructure and road building.

Over the past few years, the world has had to adapt to a more complex and rapidly shifting political and trade landscape. From aggressive tariff policies to the erosion of global alliances,

Troisièmement, le Canada doit veiller à ce que les mécanismes de recours commerciaux et de sauvegarde soient réactifs lorsque les industries font face à une perturbation importante du marché. Au moment où des mesures de soutien sont finalement mises en place, des dommages considérables se sont souvent déjà produits.

Enfin, alors que le Canada entamera l'examen, les décideurs devraient non seulement tenir compte des secteurs les plus importants touchés, mais aussi de l'utilisation accrue des droits de douane en vertu de l'article 232 visant les produits du bois à valeur ajoutée en aval, notamment les armoires de cuisine et les meubles-lavabos.

Le 1^{er} janvier 2027 est à nos portes. À moins que d'autres arrangements soient conclus, les droits de douane américains sur les armoires de cuisines et les meubles-lavabos devraient augmenter de 25 à 50 %. En plus des pressions à l'importation croissantes en provenance de l'Asie, cela crée une grande incertitude pour les fabricants canadiens à un moment où de nombreuses entreprises sont déjà soumises à des pressions importantes.

Merci. Je répondrai volontiers à vos questions.

Le président : Merci, madame Wood.

[Français]

Monsieur Champagne, vous avez la parole.

Louis-Philippe Champagne, vice-président associé, Affaires publiques et pratiques de l'industrie, Association canadienne de la construction : Monsieur le président, honorables sénatrices et sénateurs, au nom de l'Association canadienne de la construction, je tiens à vous remercier de l'occasion de partager avec vous la perspective de notre industrie au sujet des relations commerciales canado-américaines et de l'état du libre-échange en Amérique du Nord.

[Traduction]

Je m'appelle Louis-Philippe Champagne. Je suis vice-président associé des affaires publiques et pratiques de l'industrie pour l'Association canadienne de la construction, ou ACC.

L'ACC est la voix nationale du secteur de la construction, représentant plus de 18 000 entreprises et employant 1,6 million de travailleurs d'un océan à l'autre. Nos membres reflètent l'ensemble du secteur canadien de la construction, allant du milieu bâti vertical aux infrastructures civiles horizontales et à la construction routière.

Au cours des dernières années, le monde a dû s'adapter à un paysage politique et commercial de plus en plus complexe et en pleine transformation. Des politiques tarifaires agressives à

governments are navigating growing uncertainty with no simple solutions.

As a result, Canada sought to protect its economic interests by diversifying its trade relationships with partners in Europe and Asia while imposing countermeasures when needed. While these measures allowed Canada to protect some of its critical exporting industries, many domestic sectors relying on global supply chains were forgotten. The Canadian construction industry is at the top of that list.

Construction imports large volumes of materials in order to build the projects that Canadians need and deserve. Nearly one quarter of the manufactured inputs used by our industry are imported, with almost 15% coming from the U.S. alone. When trade barriers are introduced, the impacts are felt immediately on job sites across the country.

We are already seeing those impacts. According to Statistics Canada, 71% of construction businesses report facing higher costs due to tariffs. At the same time, the cost of construction is trending upward, mostly due to the increased price of inputs.

These added costs affect budgets and timelines and, ultimately, Canada's ability to build the infrastructure, housing and trade corridors that our economy needs. Taxpayers end up holding the short end of the stick and footing the bill.

Policy-makers rightly describe U.S. tariffs as self-defeating, but the same logic applies when Canadian tariffs undermine our domestic industries. Canada needs policies that safeguard our sovereignty and interests without undermining our growth and competitiveness.

As negotiations begin on the future of CUSMA, our message is clear: Keep fighting for free trade. Ensure reliable access to essential materials across North America. Harmonize the rules of origin requirements to reduce the administrative burden on contractors. Strengthen the dispute resolution process to reduce uncertainty. And ensure labour market mobility is aligned with economic demand.

Let me be very clear: Canada's construction industry will always stand for Canada and for its interests. Builders are proud to use Canadian materials and support Canadian industries, but domestic capacity must be built, not improvised. Our request is simple. We need a policy environment that enables us to do our job, get shovels in the ground faster and build the projects we

l'érosion des alliances mondiales, les gouvernements doivent composer avec une incertitude croissante, sans solutions simples à portée de main.

Pour cette raison, le Canada a cherché à protéger ses intérêts économiques en diversifiant ses relations commerciales avec des partenaires en Europe et en Asie tout en imposant des contremesures, au besoin. Bien que ces mesures aient permis au Canada de protéger certaines de ses industries d'exportation essentielles, de nombreux secteurs intérieurs qui reposent sur les chaînes d'approvisionnement mondiales ont été oubliés. Le secteur canadien de la construction est en tête de la liste.

Ce secteur importe de grands volumes de matériaux afin de construire des projets dont les Canadiens ont besoin et qu'ils méritent. Près du quart des intrants fabriqués utilisés par notre industrie sont importés, dont près de 15 % proviennent des États-Unis seulement. Lorsque des barrières commerciales sont mises en place, les effets sont immédiats sur les chantiers d'un bout à l'autre du pays.

Nous commençons déjà à constater ces effets. Selon Statistique Canada, 71 % des entreprises de construction indiquent faire face à des coûts plus élevés en raison des droits de douane. Parallèlement, le coût de la construction est en hausse, principalement en raison du prix accru des intrants.

Ces coûts ajoutés ont une incidence sur les budgets et les échéanciers et, au bout du compte, sur la capacité du Canada de construire les infrastructures, les logements et les corridors commerciaux dont notre économie a besoin. Ce sont les contribuables qui se retrouvent à en faire les frais et à payer la note.

Les décideurs décrivent à juste titre les droits de douane américains comme contre-productifs, mais la même logique s'applique lorsque les droits de douane canadiens fragilisent nos propres industries. Le Canada a besoin de politiques qui préservent notre souveraineté et nos intérêts sans toutefois nuire à notre croissance et à notre compétitivité.

Alors que les négociations sur l'avenir de l'ACEUM s'ouvrent, notre message est clair : continuons de nous battre pour le libre-échange. Garantissons un accès fiable aux matériaux essentiels d'un bout à l'autre de l'Amérique du Nord. Harmonisons les exigences relatives aux règles d'origine afin de réduire le fardeau administratif qui pèse sur les entrepreneurs. Renforçons le processus de règlement des différends afin de réduire l'incertitude. Et veillons à ce que la mobilité sur le marché du travail soit alignée sur la demande économique.

Permettez-moi d'être très clair : l'industrie canadienne de la construction défendra toujours le Canada et ses intérêts. Les constructeurs sont fiers d'utiliser des matériaux canadiens et de soutenir les industries canadiennes, mais la capacité intérieure doit être construite, et non pas improvisée. Notre demande est simple. Nous avons besoin d'un environnement stratégique qui

need to defend our country against future economic challenges that continue to arise from geopolitical volatility.

With that, I'll be happy to answer your questions. Thank you.

The Chair: Thank you, Mr. Champagne.

We'll go into questions. Senator Harder, the deputy chair of the committee, will start.

Senator Harder: Thank you to our panel for being clear in your goals for this round of negotiations and your hopes for Canada's position.

Perhaps I can hear from everyone, but I want to start with Mr. Osterndorff because you spoke of conversations you've had with your counterparts in the United States. I'd be interested in hearing more but also whether or not your counterparts in Mexico have been part of your conversations. And if so, are they aligned as well?

I would then ask the others to comment on the relationships you have with counterparts in the United States and Mexico.

Mr. Osterndorff: Thank you for this question, senator. Yes, we were in Washington just recently. We haven't had full reports back on what happened there with those conversations, but I can tell you that Associated Equipment Distributors, or AED, is very fiercely engaged with the idea that there is an opportunity for free and fair trade between the two countries.

From what I've heard, those conversations have not happened with Mexico. It's been very much related to Canada and the U.S. at this point, unless the other members have something?

Ms. Wood: From our perspective, yes, we have a very good relationship with our U.S. counterparts. It's called the Kitchen Cabinet Manufacturers Association, or KCMA, in the U.S. We've had discussions with them for a number of years now with regard to the cabinetry that is entering even into the United States at below fair market value. We've had many discussions around that.

We were somewhat surprised when they announced the section 232 tariffs on our industry. We weren't expecting that. It caught us off guard. We did see the report. They shared that with us. They haven't held back any information. They gave us the reasons: They believe the product that is threatening their industry is coming through Canada. They're seeing the increase in imports that are coming into Canada, as we are. They are seeing that it is making its way into the United States.

nous permet de faire notre travail, de démarrer et de construire plus rapidement les projets dont nous avons besoin pour défendre notre pays contre les futurs défis économiques qui continuent de découler de la volatilité géopolitique.

Sur ce, je serai heureux de répondre à vos questions. Merci.

Le président : Merci, monsieur Champagne.

Nous passons maintenant aux questions. Le sénateur Harder, le vice-président du comité, va commencer.

Le sénateur Harder : Je remercie les témoins d'être clairs quant à leurs objectifs pour cette ronde de négociations et à leurs espoirs concernant la position du Canada.

Je pourrai peut-être entendre tous les témoins, mais j'aimerais commencer par M. Osterndorff, car vous avez parlé d'échanges que vous avez eus avec vos homologues américains. J'aimerais aussi savoir si vos homologues au Mexique ont fait ou non partie de ces échanges. Si oui, sont-ils aussi alignés?

J'inviterais ensuite les autres témoins à décrire leurs relations avec leurs homologues aux États-Unis et au Mexique.

M. Osterndorff : Merci de poser cette question, monsieur le sénateur. Oui, nous étions récemment à Washington. Nous n'avons pas encore reçu de rapports complets sur ce qui s'est passé lors de ces échanges, mais je peux vous dire que l'Associated Equipment Distributors, ou AED, est fortement convaincue qu'il existe une occasion de promouvoir un libre-échange équitable entre les deux pays.

Selon ce que j'ai entendu, ces discussions n'ont pas eu lieu avec le Mexique. Elles ont essentiellement concerné le Canada et les États-Unis, à moins que d'autres membres aient quelque chose à dire?

Mme Wood : De notre point de vue, oui, nous entretenons une très bonne relation avec nos homologues américains. Aux États-Unis, il s'agit de la Kitchen Cabinet Manufacturers Association, ou KCMA. Cela fait maintenant un certain nombre d'années que nous échangeons au sujet des armoires qui entrent même aux États-Unis à un prix inférieur à la juste valeur marchande. Nous avons eu de nombreux échanges à ce sujet.

Nous avons été un peu surpris lorsqu'on a annoncé l'imposition de droits de douane en vertu de l'article 232 à notre industrie. Nous ne nous y attendions pas. Cela nous a pris de court. Nous n'avions pas vu le rapport. On nous l'a transmis. Aucune information n'a été retenue. Ils nous ont donné les raisons : ils croient que le produit qui menace leur industrie arrive par le Canada. Ils constatent, tout comme nous, l'augmentation des importations qui entrent au Canada. Ils voient également que ces produits se retrouvent ensuite sur le marché américain.

From their perspective, until we address that issue, they won't do anything to advocate for us to drop those section 232 tariffs.

Senator Harder: And Mexico?

Ms. Wood: I haven't had any discussions with Mexico. Primarily, we've been dealing with KCMA and the U.S.

Mr. Champagne: We must say, in construction, we are a very integrated market in North America. Many of our members operate in the U.S. and vice versa and in Mexico as well, yes. We've been having ongoing discussions with our counterparts in the national associations both in Mexico City and in the United States.

To our great surprise, their challenges are not different than ours. If Canada imports a lot of construction material from the U.S. and Mexico, the United States also depends a lot on our manufacturing capacity in Canada. They have been seeing the same challenges on their work sites where Canadian goods can't get easily to market at the same price, and they are seeing disruptions in projects.

This is what we heard just recently. In March, we were in the United States with our counterparts from both nations, having these discussions, and it's a reality for all of them.

[Translation]

Senator Hébert: My first question is for Mr. Osterndorff.

[English]

You have members on both sides of the border. We hear President Trump often saying that he does not at all need what Canada has. We know that when it comes to aluminum, wood, potassium, petrol or whatever — you name it — that is not true. But when it comes to the manufacturing sector, is it a lower-hanging fruit for the Americans in the sense of what we are going through right now — and you're selling manufacturing equipment in many sectors. How would you comment on this declaration or this vision from President Trump? Do they not need Canadian goods in your particular sector?

Mr. Osterndorff: The sector that I deal with is in the agricultural business. AED and the dealers there are very much aware that we both need each other. I believe many people in North America believe the relationship between the U.S. and Canada is strong. We're very reliant on each other.

De leur point de vue, d'ici à ce que nous réglions ce problème, ils ne feront rien pour plaider en faveur d'un abandon des droits de douane en vertu de l'article 232 à notre égard.

Le sénateur Harder : Et qu'en est-il du Mexique?

Mme Wood : Je n'ai pas eu d'échanges avec le Mexique. Nous avons principalement traité avec KCMA et les États-Unis.

M. Champagne : Il faut dire que, dans le secteur de la construction, nous sommes un marché très intégré en Amérique du Nord. Une grande partie de nos membres exercent leurs activités aux États-Unis, et l'inverse est aussi vrai, ainsi qu'au Mexique. Nous avons eu des échanges continus avec nos homologues des associations nationales à Mexico et aux États-Unis.

À notre grande surprise, leurs difficultés ne sont pas bien différentes des nôtres. Si le Canada importe beaucoup de matériaux de construction des États-Unis et du Mexique, les États-Unis dépendent aussi fortement de notre capacité de fabrication au Canada. Ils ont fait face aux mêmes défis sur leurs chantiers, où les produits canadiens n'arrivent pas facilement sur leur marché au même prix, et ils constatent des perturbations dans les projets.

C'est ce que nous venons d'entendre dire. En mars, nous avons eu ces discussions avec nos homologues des deux pays aux États-Unis, et c'est une réalité qui les touche tous les deux.

[Français]

La sénatrice Hébert : Ma première question s'adressera à M. Osterndorff.

[Traduction]

Vous avez des membres des deux côtés de la frontière. Nous entendons souvent le président Trump affirmer qu'il n'a pas besoin de ce que le Canada possède. Nous savons que, pour ce qui est de l'aluminium, du bois, de la potasse, du pétrole ou de quoi que ce soit d'autre — vous n'avez qu'à nommer le produit — cela n'est tout simplement pas vrai. Mais pour ce qui est du secteur manufacturier, constitue-t-il pour les Américains une cible plus facile, compte tenu de ce que nous traversons actuellement, alors même que vous vendez de l'équipement manufacturier dans de nombreux secteurs? Comment commenteriez-vous cette déclaration ou cette vision du président Trump? N'ont-ils pas besoin des biens canadiens dans votre secteur particulier?

M. Osterndorff : Le secteur dont je m'occupe relève de l'industrie agricole. AED et les fournisseurs là-bas sont très conscients du fait que nous avons besoin l'un de l'autre. Je pense que les Nord-Américains sont nombreux à estimer que la relation entre les États-Unis et le Canada est solide. Nous dépendons fortement l'un de l'autre.

There are positive moves here for what we as Canada can offer. We have a lot of offerings in different products, whether that's agricultural or energy, which the U.S. needs. We can support that, and we can do great things in Canada for the U.S.

Senator Hébert: They need it and they are not able to produce it. That means that your members in the U.S. — because you have members on the other side — are not able to produce what we are doing in Canada. Is that what you're telling us?

Mr. Osterndorff: A lot of manufacturing happens in the U.S., but that equipment is used in Canada extensively. The back and forth is so critical. But there are products that we have — we can talk about fertilizer and energy — that the U.S. needs. So it is a back and forth. I don't think one is reliant on the other in such a case.

Senator Hébert: I want to do some piggybacking on the question about Mexico from my colleague Senator Harder.

We heard you, Ms. Wood and Mr. Champagne. You have a great name, Mr. Champagne. I want to hear how your members see the possibilities offered by Mexico within the strategy of diversification that the Canadian government has put forward.

Ms. Wood: From our perspective, we haven't had discussions around what is happening with Mexico. Our focus right now has been on the United States because those tariffs have impacted our industry.

Mr. Osterndorff: I agree with that. Our focus is on the U.S. agreements and the trade between those two countries. I believe that Mexico is very much in favour of what Canada does and would support us.

[Translation]

Mr. Champagne: The reality is similar. I would like to share some figures with you. I mentioned that 15% of North American raw materials are sent to Canada for use in construction. Of that total, 14.5% comes from the United States, while Mexico accounts for only 0.5% of the market.

Naturally, when we start any kind of discussion like this, resolving the issues with the United States remains a top priority. We expect our Mexican partners to prioritize an alliance with Canada so that we can work together and weather the storm, rather than trying to conclude separate agreements.

Il y a ici des avancées positives quant à ce que le Canada peut offrir. Nous disposons d'une vaste gamme de produits, qu'il s'agisse d'agriculture ou d'énergie, dont les États-Unis ont besoin. Nous sommes en mesure de soutenir cela, et nous pouvons accomplir de grandes choses au Canada au bénéfice des États-Unis.

La sénatrice Hébert : Ils en ont besoin et ne sont pas en mesure de les produire. Cela signifie que vos membres aux États-Unis —, car vous avez aussi des membres de l'autre côté — ne sont pas en mesure de produire ce que nous fabriquons au Canada. Est-ce bien ce que vous nous dites?

M. Osterndorff : Une bonne partie de la fabrication se fait aux États-Unis, mais cet équipement est utilisé largement au Canada. Les allers-retours sont essentiels. Mais nous avons des produits — nous pouvons parler d'engrais et d'énergie — dont les États-Unis ont besoin. Il y a donc un aller-retour qui doit se faire. Je ne pense pas qu'un pays dépende plus fortement de l'autre dans ce cas.

La sénatrice Hébert : Je voudrais rebondir sur la question de mon collègue, le sénateur Harder, au sujet du Mexique.

Nous vous avons entendus, madame Wood et monsieur Champagne. Vous portez un excellent nom, monsieur Champagne. J'aimerais savoir comment vos membres perçoivent les possibilités qu'offre le Mexique dans le cadre de la stratégie de diversification mise de l'avant par le gouvernement canadien.

Mme Wood : De notre point de vue, nous n'avons pas eu d'échanges concernant ce qui se passe avec le Mexique. Nous sommes actuellement concentrés sur les États-Unis, car ces droits de douane ont eu une incidence sur notre industrie.

M. Osterndorff : Je le comprends tout à fait. Nous nous concentrons sur les accords américains et l'échange entre ces deux pays. Je crois que le Mexique appuie fortement ce que fait le Canada et qu'il nous soutiendrait.

[Français]

M. Champagne : La réalité est similaire. J'aimerais partager quelques données avec vous. Je mentionnais que 15 % des matières premières nord-américaines sont acheminées au Canada pour la construction. De ce total, 14,5 % proviennent des États-Unis, tandis que le Mexique ne compte que pour 0,5 % du marché.

Naturellement, lorsque l'on entame des discussions de cette sorte, régler la problématique américaine demeure une grande priorité. Nous attendons de nos partenaires mexicains qu'ils privilégient une alliance avec le Canada afin de travailler ensemble et de naviguer dans la tempête, bien plus que d'essayer de conclure des ententes distinctes.

[English]

Senator Busson: Thank you all for being here. My question is basically for Ms. Wood.

I was dismayed to hear your conversations around the cabinetmakers from Ontario and British Columbia specifically going out of business. I know about those kinds of family businesses specifically across British Columbia, and I suspect they would be the same in Ontario and Quebec and other places.

There was some conversation about third-party transactions and third-country transactions. I was hoping you could tell me, just so I understand: Are these cabinets that come in from Asia bound for big-box stores, or do they end up with consumers through the web? How does that transaction work, given the allegation that they end up in the United States? Could you explain how that is happening or how it's alleged to be happening?

Ms. Wood: First of all, cabinetry comes in what they call flat packed, and it enters Canada. It is sold in Canada. It's assembled in Canada and then it's sold in Canada. As well, because that product is sold in Canada, it's sold to distributors in Canada who then can redistribute — it's called transshipping — and can transship into the United States.

We were given this news, but we haven't seen any of the hard data that supports that claim. We do know that imports have increased significantly into Canada, and we know how much is exported into the U.S. from Canada, and many of the manufacturers in Canada are doing business in the United States fairly.

We don't have any hard evidence on that, so unfortunately I can't give you anything more than that, other than to say that because Asian imports are increasing into Canada, the U.S. is of the opinion that it's being transshipped through Canada and into the United States.

Senator Busson: Just for clarification, that would be with — I don't mean to name names — companies like IKEA and big-box stores?

Ms. Wood: It could be any kind of company. It doesn't have to be an IKEA. Companies set up shops and businesses in Canada. It's a legitimate business and they import that product into Canada. They can market it in the United States. There is no problem with doing that, and then they sell that product into the United States.

[Traduction]

La sénatrice Busson : Merci à vous tous d'être ici. Ma question s'adresse essentiellement à Mme Wood.

J'ai été consternée d'entendre vos discussions sur le fait que les fabricants d'armoires de l'Ontario et de la Colombie-Britannique sont en train de fermer leurs portes. Je sais qu'il existe ces types d'entreprises familiales particulièrement en Colombie-Britannique, et je soupçonne que c'est la même chose en Ontario et au Québec, ainsi qu'à d'autres endroits.

Il a été question de transactions effectuées par des tiers et de transactions liées à des pays tiers. Pourriez-vous me dire afin que je comprenne bien : ces armoires provenant de l'Asie sont-elles destinées à des magasins à grande surface, ou se retrouvent-elles vendues directement aux consommateurs sur le Web? Comment fonctionne cette transaction, compte tenu de l'allégation selon laquelle ces produits se retrouvent aux États-Unis? Pourriez-vous expliquer de quelle manière cela se produit ou pourquoi on prétend que c'est le cas?

Mme Wood : Tout d'abord, les armoires nous arrivent emballées dans ce qu'on appelle un boîtier plat, puis elles entrent au Canada. Elles sont vendues au Canada, assemblées ici puis vendues au Canada. De plus, puisque le produit est vendu au Canada, il est vendu à des distributeurs canadiens qui peuvent ensuite le redistribuer — ce qu'on appelle le transbordement — puis effectuer le transbordement jusqu'aux États-Unis.

On nous en a parlé, mais nous n'avons vu aucune des données concrètes qui appuient cette allégation. Nous savons que les importations vers le Canada ont connu une hausse importante. Nous savons également quelle est la part des exportations aux États-Unis en provenance du Canada, et nombre de fabricants au Canada mènent leurs activités aux États-Unis de manière équitable.

Nous ne disposons pas de données concrètes à ce sujet, alors je ne peux malheureusement pas vous en dire plus, sauf pour le fait que, étant donné que les importations asiatiques augmentent au Canada, les États-Unis estiment que ces produits sont transbordés par le Canada avant d'entrer sur leur marché.

La sénatrice Busson : Simplement pour clarifier, cela concerne — je ne veux pas nécessairement donner des noms — des entreprises comme IKEA et les magasins à grande surface?

Mme Wood : Ce pourrait être n'importe quel type d'entreprise. Cela n'a pas nécessairement besoin d'être un IKEA. Les entreprises s'installent et établissent leurs activités au Canada. Il s'agit d'entreprises légitimes, et elles importent ce produit au Canada. Elles peuvent le commercialiser aux États-Unis. Il n'y a aucun problème à procéder ainsi, et elles vendent ensuite ce produit sur le marché américain.

However, because it's assembled in Canada, you can get some ambiguity around whether it's actually manufactured in Canada or not. From our perspective, it's not manufactured in Canada. It's simply assembled here. That's probably where some of the risk is happening.

Senator Busson: And your solution for that is?

Ms. Wood: Our solution right now is, first of all, we're negotiating with our counterparts in the U.S. They want to see tangible action taken by Canada to stop this transshipment. We have filed a safeguard measure to try to slow the import of product entering Canada at below fair market value because it's significantly increasing. We need to slow it down; it's pouring in.

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

Recognizing that our two economies, the U.S. and Canada, are integrally interwoven but we live in volatile times, have you begun to explore any other markets, given our diversification portfolio from government, such as Europe or the Indo-Pacific region? Are there any opportunities there for you to counter the dilemma you're facing with the U.S.?

Mr. Champagne: In regard to construction materials specifically, the desire for diversification predates what has been happening in the last few years in terms of trade with the U.S. There is a strong desire to source a more robust supply chain across the world. This was really something of great concern during the recovery of COVID, with the supply chain crisis and the container crisis. Many of our construction companies, both large and small, such as SME subcontractors and large general contractors, are trying to create relationships in Asia and Europe to bolster that relationship. There are some challenges in the way, however.

Number one is the cost of transport. The reality is the U.S. is right there. The rest is across an ocean. There is an extensive cost to transport, especially when the price of oil is out of control, as it is now. There is also a different standard around the world. If you think of electrical supply, for example, the European market has different standards from Canada. That has been a challenge as we're navigating the transition.

In 2025, something challenging happened for our members. When the first round of tariffs was put in place against Canada, there was a strong desire to diversify trade and say, "Let's buy elsewhere than in the United States," and many of our members

Toutefois, puisque c'est assemblé au Canada, il y a une certaine ambiguïté concernant le fait de savoir si c'est réellement fabriqué au Canada ou non. De notre point de vue, ce n'est pas fabriqué au Canada. C'est simplement assemblé ici. C'est probablement là que se situe une partie du risque.

La sénatrice Busson : Et quelle est votre solution à ce problème?

Mme Wood : Notre solution en ce moment... tout d'abord, nous négocions avec nos homologues américains. Ils veulent que le Canada prenne des mesures concrètes pour mettre fin à ce transbordement. Nous avons déposé une mesure de protection pour essayer de ralentir l'importation de produits entrant au Canada à un prix inférieur à leur juste valeur marchande, car cette tendance augmente fortement. Il faut freiner ce phénomène; les importations affluent.

Le sénateur Ravalia : Merci beaucoup de votre présence ici et de vos contributions respectives à notre économie.

Reconnaissant que nos deux économies, les États-Unis et le Canada, sont étroitement imbriquées, mais que nous vivons à une période de grande volatilité, avez-vous commencé à explorer d'autres marchés, compte tenu du portefeuille de diversification proposé par le gouvernement, comme l'Europe ou la région indo-pacifique? Y voyez-vous des possibilités pour contrer le dilemme auquel vous faites face avec les États-Unis?

M. Champagne : En ce qui concerne les matériaux de construction en particulier, le désir de diversification existait déjà avant ce qui s'est produit au cours des dernières années pour ce qui est des échanges avec les États-Unis. On observe une volonté marquée, à l'échelle nationale, de s'approvisionner au sein de chaînes d'approvisionnement plus robustes. C'était une très grande préoccupation pendant la relance après la COVID, avec la crise des chaînes d'approvisionnement et la crise des conteneurs. Un grand nombre de nos entreprises de construction, grandes et petites, comme les PME sous-traitantes et les grands entrepreneurs généraux, essaient de tisser des relations en Asie et en Europe pour renforcer cette relation. Il y a toutefois d'autres défis qui se posent.

Le premier est le coût du transport. La réalité, c'est que les États-Unis sont tout près, alors que le reste du monde se trouve de l'autre côté d'un océan. Les coûts de transport sont très élevés, surtout lorsque le prix du pétrole est incontrôlable, comme c'est le cas actuellement. Il existe également une norme différente selon les régions du monde. Par exemple, en matière d'alimentation électrique, le marché européen applique des normes qui ne sont pas les mêmes qu'au Canada. Cela représente un défi alors que nous traversons cette période de transition.

En 2025, nos membres ont connu une situation difficile. Lorsque la première série de droits de douane a été imposée contre le Canada, une forte volonté de diversifier les échanges s'est manifestée, avec l'idée : « achetons ailleurs qu'aux États-

were proactive in doing so because the dollar value was significant. For example, in terms of steel manufacturing, Türkiye was popular for many of our members in the Atlantic region, as it is both accessible and fairly affordable. As you know, the Government of Canada has moved in the direction from “Let’s diversify from the U.S.” in early 2025 to a desire to “Buy Canadian” through the tail end of 2025 and early 2026. It is an important policy to protect our domestic manufacturing capacity, but it comes with a challenge. When we put a line in the sand that says you must buy in Canada, regardless of price, it’s a much more difficult policy to apply as opposed to saying we’ll prioritize Canadian manufacturers by using fiscal or financial capacity.

Mr. Osterndorff: I believe there are opportunities available outside of the U.S. The challenge that we have is many of those components are made in the U.S. that can go across to Europe, and those are tariffed as well, so ultimately the price of that equipment is rising.

Our challenge with that is it’s the uncertainties that we have of where we go as dealers and representatives of farmers or construction customers. How do we invest in something when we don’t know where it’s going to be coming from, and how do we actually do it? I agree with the transportation costs. When you start bringing stuff from Europe, it’s a whole different thing to look at. It’s very troubling right now as business owners and for the consumers that we deal with. Everyone is uncertain about what happens next. It’s challenging for us to determine how we fulfill the needs of customers. It’s very difficult.

Senator Ravalia: Ms. Wood, do you feel that you are able to compete internationally?

Ms. Wood: The challenge for us at the moment is we’re struggling to compete in our own backyard. The notion of going offshore is daunting, to be honest with you. We need to resolve the competitive issues that we have here and in the United States, which is where many of our companies have invested heavily to build those relationships. It takes years to build the distribution networks.

Senator Coyle: Thank you so much to our witnesses this evening.

My first question is for you, Mr. Champagne. You mentioned, I think, something about labour market mobility. Could you dig a little deeper into that issue?

Unis », et un grand nombre de nos membres ont été proactifs en ce sens, car l’enjeu financier était important. Par exemple, dans le secteur de la fabrication de l’acier, la Türkiye est devenue un marché prisé pour nombre de nos membres dans la région de l’Atlantique, puisqu’elle est à la fois accessible et relativement abordable. Comme vous le savez, le gouvernement du Canada est passé, au début de 2025, d’une approche axée sur la diversification par rapport aux États-Unis à une volonté de favoriser l’achat canadien vers la fin de 2025 et au début de 2026. Il s’agit d’une politique importante pour protéger notre capacité manufacturière nationale, mais elle comporte un défi. Lorsqu’on trace une ligne claire en affirmant qu’il faut acheter au Canada, quel que soit le prix, il devient beaucoup plus difficile d’appliquer cette politique plutôt que de dire que nous privilégierons les fabricants canadiens en utilisant la capacité fiscale ou financière.

M. Osterndorff : Je suis convaincu qu’il existe des possibilités en dehors des États-Unis. Les défis auxquels nous faisons face, c’est que bon nombre de ces composants sont fabriqués aux États-Unis et peuvent être expédiés vers l’Europe, où ils sont également soumis à des droits de douane, ce qui augmente au bout du compte le prix de l’équipement.

Le défi, c’est l’incertitude quant à la direction que nous devons prendre en tant que concessionnaires et représentants des agriculteurs ou des clients du secteur de la construction. Comment peut-on investir dans quelque chose quand on ne connaît pas son origine, et comment le faire? Je suis d’accord en ce qui concerne les coûts du transport. Quand on commence à importer des produits provenant de l’Europe, il s’agit d’une tout autre réalité à prendre en considération. La situation est très préoccupante actuellement, tant pour les entreprises que nous représentons que pour les consommateurs. Personne ne sait ce qui va se passer ensuite. Il nous est très difficile de répondre aux besoins de nos clients. C’est très difficile.

Le sénateur Ravalia : Madame Wood, pensez-vous que vous êtes en mesure de soutenir la concurrence internationale?

Mme Wood : La difficulté pour nous en ce moment est que nous avons du mal à soutenir la concurrence sur notre propre territoire. L’idée de se tourner vers l’étranger est, honnêtement, intimidante. Nous devons régler les problèmes de concurrence que nous avons ici et aux États-Unis, là où bon nombre de nos entreprises ont beaucoup investi pour bâtir ces relations. Il faut compter plusieurs années pour bâtir des réseaux de distribution.

La sénatrice Coyle : Merci beaucoup aux témoins de leur présence, ce soir.

Ma première question s’adresse à vous, monsieur Champagne. Je crois que vous avez dit quelque chose sur la mobilité de la main-d’œuvre. Pouvez-vous approfondir davantage cette question?

Mr. Champagne: I would be happy to. Construction — it won't be a surprise for anyone here — is struggling with its workforce. It's been an important focus of this government in the last few months. This, in great part, correlates to our capacity to incentivize the next generation to join construction careers. The industry is working hard on this and hopes that governments at all levels are stepping up their game as well. However, to fill the immediate need we currently have on work sites, we need to look at options around immigration and changes to our own immigration system to ensure we find the people we need to match the economic need of Canada, who, in great part, are tradespeople and skilled workers as opposed to highly specialized university graduates.

When it comes to CUSMA specifically, labour mobility is at the same place. We have good rules in place for highly educated individuals to move from and to Canada, but when it comes to the labour we need now — not just as construction but as the Canadian economy — there is a significant gap that needs to be addressed if we want to be able to build all these projects that we have on the agenda in Canada.

Senator Coyle: Ms. Wood, you mentioned government procurement, I believe. Is that right?

Ms. Wood: Yes.

Senator Coyle: With the new Build Canada Homes and all kinds of new projects that are coming on stream, have you been working with the government to really look at that issue?

Ms. Wood: Yes. We are definitely talking with government. We have identified some gaps in that the policies that currently exist don't go far enough. They talk about the raw materials, but they don't touch on the value added. This is where we're having conversations to see if that can be changed.

As well, most of our members do not directly deal with government procurement. We're usually subcontracted through developers and builders. We're not in direct line, and we are more at the mercy of the supply chain, if you will, and what happens at the level above us in order to benefit our industry.

So, yes, we definitely want to see teeth in those policies. We want to see incentives to encourage builders to work with Canadian manufacturers, but we have some work to do to get there.

M. Champagne : J'en serais ravi. Le secteur de la construction — et cela ne surprendra personne ici — fait face à des difficultés liées à sa main-d'œuvre. Cela a été une priorité importante de ce gouvernement au cours des derniers mois. Cela est, en grande partie, lié à notre capacité d'inciter la prochaine génération à choisir de faire carrière dans la construction. L'industrie travaille d'arrache-pied à ce chapitre et espère que les gouvernements, à tous les paliers, intensifient également leurs efforts. Cependant, pour répondre au besoin immédiat que nous avons actuellement sur les chantiers, nous devons nous pencher sur les options liées à l'immigration et les changements dans notre propre système d'immigration pour nous assurer de trouver les personnes qu'il faut pour répondre aux besoins économiques du Canada qui, en grande partie, sont des gens de métier et des travailleurs qualifiés, par rapport aux diplômés universitaires hautement qualifiés.

En ce qui concerne l'ACEUM en particulier, la mobilité de la main-d'œuvre reste inchangée. Nous disposons de règles efficaces permettant aux travailleurs hautement qualifiés de venir au Canada et d'en partir, mais pour ce qui est de la main-d'œuvre dont nous avons actuellement besoin — pas seulement pour le secteur de la construction, mais pour l'économie canadienne —, il y a une lacune importante qu'il faut combler, si nous voulons être en mesure de réaliser tous ces projets prévus, au Canada.

La sénatrice Coyle : Madame Wood, vous avez, je crois, mentionné les marchés publics. N'est-ce pas?

Mme Wood : Oui.

La sénatrice Coyle : Dans le contexte de Maisons Canada et des nouveaux projets en cours, avez-vous travaillé en collaboration avec le gouvernement pour vraiment examiner cette question?

Mme Wood : Oui. Nous discutons certainement avec le gouvernement. Nous avons cerné quelques lacunes, dans la mesure où les politiques actuellement en place ne vont pas assez loin. Elles portent sur les matières premières, mais n'abordent pas la question de la valeur ajoutée. C'est à ce chapitre que nous tenons des discussions pour voir si cela peut être modifié.

En outre, la plupart de nos membres ne se chargent pas directement des marchés publics. Nous travaillons généralement en sous-traitance pour les promoteurs et les constructeurs. Nous ne sommes pas en première ligne, et nous dépendons davantage de la chaîne d'approvisionnement, si l'on veut, ainsi de ce qui se passe en amont pour que notre secteur puisse en bénéficier.

Donc oui, nous voulons assurément que ces politiques aient du mordant. Nous voulons des mesures incitatives pour encourager les constructeurs à travailler avec des fabricants canadiens, mais il reste du travail à faire à ce chapitre.

Senator Coyle: Mr. Osterndorff, there is this question of Build Canada Homes and major projects. Are you working hard to make sure that your members are going to be supplying the “boom” that we’re hoping to have here in Canada?

Mr. Osterndorff: Yes. There are a lot of opportunities here in Canada. From the labour side of it, I don’t think it’s strange to anyone to say that there’s a shortage of qualified technicians in our industry. That’s extremely challenging for us right now. For us to have investments in those people who want to get into the business, it’s hard to do that when we don’t know where our business is going to be going.

It’s really challenging to already be in a position where we don’t have enough people to do the job that we need to get done, and this adds another layer to it.

Senator Coyle: What sorts of labour are you looking for?

Mr. Osterndorff: Technicians to repair equipment, whether it’s construction or agricultural equipment, as well as robotic equipment in dairy operations. It’s that kind of stuff.

Senator Coyle: We just don’t have it?

Mr. Osterndorff: The pool is very small.

The Chair: I have a question for each of you.

Are you getting the access to the negotiating team that you would want or through members of the advisory committee? If you are, do you feel it’s going well?

We’ll start with Mr. Champagne.

Mr. Champagne: Thank you for the question.

I said it in my introduction, and I’ll say it again: When the Government of Canada discusses trade at any point in history, they tend to heavily focus on companies that export to the United States, which is fair. However, too often we forget about companies that depend on imports. Construction is not the only one, for sure.

We were disappointed when we saw the announcement of the Prime Minister’s new advisory committee that doesn’t include anyone from the construction sector. We believe it’s an important voice, especially at a time where Build Canada Homes, the Major Projects Office and trade corridors — all those projects — are coming down the pipeline. We believe there is a need for better consultation.

La sénatrice Coyle : Monsieur Osterndorff, il y a la question concernant Maisons Canada et les grands projets. Travaillez-vous d’arrache-pied pour vous assurer que vos membres seront en mesure de soutenir le boom que nous espérons voir ici, au Canada?

M. Osterndorff : Il y a de nombreuses possibilités ici, au Canada. Du côté de la main-d’œuvre, il ne fait aucun doute pour personne qu’il existe une pénurie de techniciens qualifiés dans notre industrie. C’est extrêmement difficile pour nous en ce moment. Il est difficile pour nous d’investir dans les personnes qui veulent se lancer dans le métier lorsque l’avenir de notre industrie est incertain.

C’est vraiment difficile d’être déjà dans une situation où nous n’avons pas suffisamment de personnes pour accomplir le travail qui doit être fait, et cela ajoute une autre difficulté.

La sénatrice Coyle : Quel genre de main-d’œuvre recherchez-vous?

M. Osterndorff : Des techniciens pour réparer l’équipement, que ce soit des équipements de construction ou d’agriculture, ainsi que des équipements robotisés dans les fermes laitières. Ce genre de choses.

La sénatrice Coyle : Ne dispose-t-on pas de ces techniciens?

M. Osterndorff : Le bassin est très petit.

Le président : J’ai une question pour chacun d’entre vous.

Avez-vous accès à l’équipe de négociation comme vous le souhaitez ou par l’entremise des membres du comité consultatif? Si c’est le cas, diriez-vous que cela se passe bien?

Nous commencerons par M. Champagne.

M. Champagne : Merci de la question.

Je l’ai dit dans ma déclaration préliminaire, et je vais le répéter encore une fois : quand le gouvernement du Canada discute de commerce, il a tendance à accorder une grande importance aux entreprises qui exportent vers les États-Unis, ce qui est normal. Cependant, bien souvent, nous oublions les entreprises qui dépendent des importations. Le secteur de la construction n’est certainement pas le seul.

Nous avons été déçus par l’annonce du nouveau comité consultatif du premier ministre, qui n’inclut personne du secteur de la construction. Nous estimons qu’il s’agit d’une voix importante, particulièrement à un moment où des initiatives comme Maisons Canada, le Bureau des grands projets et les corridors commerciaux — tous ces projets — sont en cours de déploiement. Nous croyons qu’il est nécessaire de renforcer la consultation.

But I must say that the government has been consulting with us, to an extent, especially in terms of procurement policy, with the Buy Canadian Policy being top of mind.

Mr. Osterndorff: Yes, I would agree. Regarding the conversations happening, I believe it's very positive that it's going on right now. We always encourage more conversations, specifically with different industries. We appreciate the opportunity to come here today and express our concerns with it.

But on both sides of the border, when we say we're in Washington and talking with our counterparts down there, the engagement is there. They want to hear from us and understand our concerns and problems. They are very open to that, and we are very open to those conversations to make sure we're heard as an industry and that we don't fall on deaf ears.

Ms. Wood: In general, lobbying and talking with government are fairly new for our association, I must admit. Up until the tariffs were announced last fall, we really weren't overly active. However, we've had a number of meetings with various government officials, such as Innovation, Science and Economic Development Canada and the Softwood Lumber Division of Global Affairs Canada. We are currently pursuing a meeting with Build Canada Homes as well to discuss their policies. We're optimistic that we can have the right conversations with the right individuals.

So, yes, the government has been open to hearing from us. For us, it's more a matter of getting oriented as to whom we speak to and when and where. That's where we're at right now.

The Chair: Thank you very much.

Senator Hébert: My question is for all of you. Maybe I will start with Ms. Wood.

Some previous groups that came just before you said something like, "Most of our members agree that it's best to secure the best agreement over rushing any decision or any bad deal that we could have."

Would you say that is the feeling that your members are feeling too? Would you say they would agree with that? The situation in your industry is very different than some other industries. That's why I'm interested in hearing your opinions.

Mais je dois dire que le gouvernement nous a consultés, dans une certaine mesure, surtout en ce qui concerne la politique d'approvisionnement, notamment avec la Politique Achetez canadien.

M. Osterndorff : Oui, je serais d'accord. En ce qui concerne les discussions en cours, je pense qu'il est très positif que cela soit en cours. Nous encourageons toujours davantage de discussions, en particulier avec les différentes industries. Nous sommes reconnaissants de pouvoir venir ici aujourd'hui pour vous faire part de nos préoccupations à ce sujet.

Mais des deux côtés de la frontière, lors de nos discussions à Washington avec nos homologues, nous constatons que l'engagement est bien réel. Ils veulent connaître notre avis et comprendre nos préoccupations et nos problèmes. Ils sont très ouverts à cela, et nous sommes très ouverts à ces discussions afin de nous assurer que notre industrie est entendue et que nos préoccupations sont prises en considération.

Mme Wood : De manière générale, le lobbying et les discussions avec le gouvernement sont assez nouveaux pour notre association, je dois le reconnaître. Jusqu'à ce que les droits de douane aient été annoncés, l'automne dernier, nous n'étions pas trop actifs. Cependant, nous avons tenu plusieurs réunions avec divers représentants du gouvernement, tels qu'Innovation, Sciences et Développement économique Canada et la Direction du bois d'œuvre d'Affaires mondiales Canada. Nous cherchons actuellement à rencontrer les représentants de Maisons Canada pour discuter de leurs politiques. Nous sommes optimistes quant à la tenue de discussions constructives avec les bonnes personnes.

Donc, oui, le gouvernement était disposé à nous entendre. Pour nous, c'est surtout une question de savoir à qui nous adresser, et à quel moment et à quel endroit. C'est là où nous en sommes actuellement.

Le président : Merci beaucoup.

La sénatrice Hébert : Ma question s'adresse à vous tous. Je vais peut-être commencer par Mme Wood.

Certains groupes précédents qui ont comparu devant vous ont dit quelque chose comme « la plupart de nos membres estiment qu'il est préférable de conclure le meilleur accord plutôt que de se précipiter pour prendre une décision ou d'en accepter une mauvaise ».

Diriez-vous que c'est également ce que ressentent vos membres? Diriez-vous qu'ils seraient d'accord avec cela? La situation dans votre industrie est très différente de celle de certaines autres industries. C'est pour cela que j'aimerais connaître votre avis.

Ms. Wood: Yes. Perhaps we are in a more unique situation than a lot of small business members are. For us, the situation is getting progressively worse every day, so speed is of the essence. We recognize and respect the fact that it takes time to negotiate those deals, and we have been meeting with Global Affairs Canada. We had a meeting just a week ago because we know the CUSMA negotiations are starting.

However, we also have our safeguard. Our understanding was that provisional tariffs would be applied once the safeguard was filed, but those provisional tariffs have not been applied, so we have no immediate relief on the situation that's currently impacting our industry. We would certainly urge the government to reconsider and to apply those provisional tariffs while the Canadian International Trade Tribunal is doing their investigation.

Yes, obviously, we support — CFIB is an organization that we talk with frequently. We respect and value where they're going and how they're representing small business in Canada. A good deal is a good deal, and we want that too, and we're optimistic that we'll have one.

Senator Hébert: But right now, you're suffering.

Ms. Wood: Yes.

Mr. Osterndorff: AED wants to work together with all of its members to make sure we get a good deal on both sides of the border. This isn't something that Canada just needs. The U.S. needs it as well.

It's important that we get to this quickly and get some resolve on this. There is a lot of indecision right now in our economy, and that goes down to farmers or consumers. What do we do now? What is going to happen tomorrow that we didn't know was going to happen today?

It's the costs that are the challenges for us. I can speak to a situation where there was equipment across the border last year that didn't make it up to Canada. Part of the reason was that due to the tariffs being imposed, no one was sure what that cost was actually going to be. As dealers, we didn't want to bring equipment up to Canada and then tomorrow the tariff comes off and now we have equipment that's overpriced.

Uncertainty is the big challenge we have. AED is working very hard with both governments to make sure there is a speedy resolution to this.

Mr. Champagne: I concur on both of those.

Mme Wood : Oui. Il est possible que notre situation soit plus particulière que celle de nombreux membres de petites entreprises. Pour nous, la situation s'aggrave de jour en jour, donc la rapidité est essentielle. Nous reconnaissons et respectons le fait que la négociation de ces accords prend du temps, et nous discutons avec Affaires mondiales Canada. Nous avons eu une réunion il y a seulement une semaine, parce que nous savons que les négociations de l'ACEUM débutent.

Cependant, nous avons également nos mesures de protection. Nous avons cru comprendre que les droits de douane provisoires s'appliqueraient une fois la mesure de sauvegarde déposée, mais ces droits provisoires n'ont pas été appliqués, de sorte que notre industrie n'a eu aucun soulagement immédiat. Nous exhorterions certainement le gouvernement à revoir ces droits de douane provisoires et à les appliquer, pendant que le Tribunal canadien du commerce extérieur mène son enquête.

Oui, évidemment, nous soutenons... La FCEI est une organisation avec laquelle nous discutons souvent. Nous respectons et valorisons la direction qu'elle prend et la manière dont elle représente les petites entreprises au Canada. Un bon accord, c'est un bon accord, et c'est ce que nous voulons nous aussi, et nous sommes optimistes d'en conclure un.

La sénatrice Hébert : Mais en ce moment, vous souffrez.

Mme Wood : Oui.

M. Osterndorff : L'AED veut travailler en collaboration avec tous ses membres afin de s'assurer de conclure un bon accord des deux côtés de la frontière. Le Canada n'est pas le seul à en avoir besoin. Les États-Unis ont en également besoin.

Il est important que nous parvenions rapidement à une solution et que nous réglions cette situation. Il y a beaucoup d'incertitude en ce moment dans notre économie, et cela touche autant les agriculteurs que les consommateurs. Que fait-on maintenant? Que va-t-il se passer demain que nous ignorons aujourd'hui?

Ce sont les coûts qui nous posent problème. Je voudrais parler d'un cas où de l'équipement, provenant de l'autre côté de la frontière, l'an dernier, n'a pas été acheminé au Canada. C'est notamment en raison de l'incertitude liée aux droits de douane, puisqu'il était impossible d'en connaître le coût. En tant que distributeurs, nous ne voulions pas importer de l'équipement au Canada, pour ensuite apprendre, le lendemain, que les droits de douane ont été supprimés, et nous retrouver avec un équipement trop coûteux.

L'incertitude est notre principal problème. L'AED travaille en étroite collaboration avec les deux gouvernements pour s'assurer de régler la situation rapidement.

M. Champagne : Je suis d'accord en ce qui concerne ces deux aspects.

I'll reiterate that the best situation for Canada's interests and America's interests is free trade in North America. That is where we can get the best for Canadians. Having the best deal is essential, but there are some significant concerns about timelines here. It's not doubted that the last year and a half has been a challenge for all construction companies. Construction is primarily SMEs. In particular, 91% of construction companies employed fewer than 20 employees. Navigating the challenging landscape and the changing mindset of the White House from one day to another has been extremely damaging. Getting back to predictability and stability as soon as possible is essential.

Senator Harder: Thank you again for your frankness. It's very helpful.

I want to ask about the provinces. Premier Ford is in Pennsylvania today, I believe, and he and the Governor of Pennsylvania signed what they describe as a \$20-billion trade deal.

Is any of your advocacy with the provinces as well? It is interesting for me how strong the provincial leadership has been in terms of supporting a Team Canada approach during this period. Are you using your advocacy network not just for Ottawa but also for the provincial capitals? Are you making traction there as well?

Mr. Champagne: I can start.

The Canadian Construction Association is a group of associations. We have 57 provincial and local associations among our network in every province and territory. They have been very engaged at the provincial level. I, personally, and my president have met with a number of ministers and deputy ministers at the provincial level who have concerns.

The main thing I would share is that the reality of one province is not the reality of all provinces. When it comes to trade, southwestern Ontario is a very unique region with the steel and auto sectors being predominantly there. B.C. has challenges of its own when it comes to access to construction material from Eastern Canada. They all navigate that in a very meaningful way, trying to adjust their procurement policy and engage with their U.S. counterparts, but it is a challenge that we can only face together.

It is essential that Ottawa works with all provinces and municipalities on trying to resolve that challenge.

La meilleure situation, dans l'intérêt du Canada et des États-Unis, est le libre-échange en Amérique du Nord. C'est dans ce cadre que nous pouvons obtenir ce qu'il y a de mieux pour les Canadiens. Il est essentiel de conclure le meilleur accord possible, mais il y a certaines préoccupations importantes quant aux délais. Il ne fait aucun doute que les 18 derniers mois ont été difficiles pour l'ensemble des entreprises de construction. Le secteur de la construction est essentiellement composé de petites et moyennes entreprises. En particulier, 91 % des entreprises de construction employaient moins de 20 employés. Le fait de devoir composer avec un contexte complexe et des changements fréquents de position de la Maison-Blanche a été extrêmement préjudiciable. Il est essentiel de revenir le plus tôt possible à une situation prévisible et stable.

Le sénateur Harder : Merci encore une fois de votre franchise. C'est très utile.

J'aimerais poser une question au sujet des provinces. Le premier ministre Ford est en Pennsylvanie aujourd'hui, je crois, et le gouverneur de la Pennsylvanie et lui ont signé ce qu'ils appellent une entente commerciale de 20 milliards de dollars.

Vos efforts de sensibilisation concernent-ils également les provinces? Je trouve plutôt particulier de voir à quel point les dirigeants provinciaux appuient fortement l'adoption d'une approche Équipe Canada durant cette période. Avez-vous recours à votre réseau pour effectuer ce travail de sensibilisation non seulement auprès d'Ottawa, mais également auprès des capitales provinciales? Faites-vous aussi des progrès de ce côté-là?

M. Champagne : Je peux répondre à la question en premier.

L'Association canadienne de la construction est un groupe d'associations. Notre réseau compte 57 associations provinciales et locales dans chaque province et chaque territoire. Elles ont été très actives à l'échelle provinciale. Pour ma part, mon président et moi avons rencontré un certain nombre de ministres et de sous-ministres provinciaux qui ont des préoccupations à cet égard.

Ce que je dirais surtout, c'est que la réalité d'une province n'est pas celle de toutes les provinces. Pour ce qui est du commerce, les secteurs de l'acier et de l'automobile sont le propre de la région du Sud-Ouest de l'Ontario, puisqu'ils y sont prédominants. La Colombie-Britannique fait face à ses propres difficultés en ce qui concerne son accès aux matériaux de construction provenant de l'Est du Canada. Les provinces composent toutes avec cette situation de façon très concrète, en essayant d'adapter leurs politiques d'approvisionnement et de collaborer avec leurs homologues américains, mais c'est un obstacle auquel nous pouvons faire face seulement ensemble.

Il est essentiel qu'Ottawa collabore avec toutes les provinces et toutes les municipalités afin de résoudre le problème.

Mr. Osterndorff: For Associated Equipment Distributors, or AED, as I mentioned before, the Canadian contribution is over \$8.7 billion, so it is very much across Canada that AED is involved with. It's important that those conversations do happen on a province-by-province basis so that the full voice of Canada is heard.

Our association is very engaged with provinces and getting that message out and engaging their members to be a voice on this issue.

Ms. Wood: The Canadian Kitchen Cabinet Association has not currently been pursuing anything at the provincial level. We know that is the next step for us. Most of the issues that we are dealing with around trade and procurement policies are at the federal level, and that's where we have focused our energy at this time.

Senator Harder: Thank you. Keep up the good work.

Senator Adler: My question is for Sandra Wood. It's a bit of a homer question. I'm based in Manitoba, and one of the treasures of Manitoba is the cabinetmaking industry, which is one of the most successful industries in the world, with much of it based in Manitoba. If you don't mind, tell us: What's the magic? What is it about cabinetmaking and the cabinet industry in Canada, and even specifically in Manitoba, that makes the demand around the world so high?

Ms. Wood: It's interesting that you asked me that, senator. I just had a conversation today. It goes back to its heritage. Canada is world-renowned for its woodworking skills. Our country was founded on lumber.

I know that we have an excellent reputation across the world. We were in Manitoba a year ago touring one of those very large cabinet manufacturers, a family-owned business, and it has been in business for generations. But, sadly, that company is facing significant challenges right now because over 50% of what they manufacture is exported to the U.S. They are now facing these tariff challenges, which is making it increasingly difficult for them.

Does that answer your question, senator?

Senator Adler: Sure does. Just all the very best from all of us to all of your hard-working members.

Ms. Wood: Thank you very much. I'll pass that message along.

The Chair: Thank you.

M. Osterndorff : Pour ce qui est d'Associated Equipment Distributors, ou AED, comme je l'ai mentionné précédemment, les membres canadiens génèrent plus de 8,7 milliards de dollars; AED mène donc des activités partout au Canada. Il est important que ces discussions aient lieu de province en province afin que tout le Canada soit entendu.

Notre association collabore étroitement avec les provinces pour faire passer le message et mobilise ses membres afin qu'ils se prononcent sur la question.

Mme Wood : L'Association canadienne des fabricants d'armoires de cuisine ne mène actuellement aucun travail à l'échelle provinciale. Nous savons que c'est la prochaine étape qui nous attend. La plupart des questions que nous traitons à l'égard du commerce et des politiques d'approvisionnement relèvent du gouvernement fédéral, et c'est donc à cette échelle que nous concentrons nos efforts pour l'instant.

Le sénateur Harder : Merci. Poursuivez votre bon travail.

Le sénateur Adler : Ma question s'adresse à Mme Wood. C'est une question de nature un peu patriotique. Je vis au Manitoba, et l'un des fleurons du Manitoba est l'industrie de l'ébénisterie, qui est l'une des industries les plus prospères au monde et dont une grande partie des activités sont menées au Manitoba. Si vous me le permettez, dites-nous, quel est le secret de la réussite? Qu'est-ce qui fait que l'ébénisterie et l'industrie de la fabrication d'armoires au Canada, et plus particulièrement au Manitoba, sont si en demande partout dans le monde?

Mme Wood : C'est intéressant que vous me posiez la question, monsieur le sénateur. J'ai justement eu une conversation à ce sujet aujourd'hui. Cela tient à l'histoire du pays. Le Canada est reconnu mondialement pour ses compétences en menuiserie. Notre pays est né de l'industrie du bois d'œuvre.

Je sais que nous avons une excellente réputation partout dans le monde. Nous étions au Manitoba il y a un an pour visiter un important fabricant d'armoires, une entreprise familiale qui est en activité depuis des générations. Mais, malheureusement, cette entreprise fait face à d'importantes difficultés à l'heure actuelle, étant donné que plus de 50 % des produits qu'elle fabrique sont exportés aux États-Unis. Elle fait maintenant face à des difficultés liées aux droits de douane, ce qui complique de plus en plus la situation.

Cela répond-il à votre question, monsieur le sénateur?

Le sénateur Adler : Absolument. Nous souhaitons simplement ce qu'il y a de mieux pour tous vos membres qui travaillent si fort.

Mme Wood : Merci beaucoup. Je vais transmettre le message.

Le président : Merci.

Senator Gignac: I'm just curious to see what your members are thinking because the federal government's strategy at the beginning was dollar for dollar. It was a strategy of counter tariffs. I think they realized pretty quickly that when you have a partner that is 10 times bigger than you, you will not survive with such a strategy. That is basically what we have seen: the removal of the counter tariffs. It is 20% of our GDP that is exported to the U.S. It is only 2% of their GDP for the whole U.S. economy. Now the strategy is to play the clock, do nothing and wait, but that creates uncertainty.

Some folks are now starting to mention, "Why not accept a 10% tariff like the U.K. and just remove it?" Is uncertainty the worst-case scenario, or is it 10% tariffs or 15% tariffs? Has there been any discussion like that among your membership that at some point — is it play defence or play offence?

Mr. Champagne: Construction is in a unique place when it comes to the tariff question. My members are builders, and they tell me all the time, "We're going to build whatever we are asked to build." Whether it is adding layers of complexity for a net-zero strategy or by procurement, as long as it's what's requested in the contract, they'll do it. When it comes to tariffs, certainty is much more important than the value because if there is a stable 10%, they'll factor that in the price. The owners of the construction project are the ones footing the bill, which often is taxpayers in the case of municipalities and provinces and the federal government. Ultimately, the economy can sustain negative pressure out of that.

To answer your question specifically, for us, uncertainty is a much bigger problem than the actual value.

I will say, however, as we are now talking about CUSMA, I want to remind you how essential the current provisions of CUSMA are to sustain the supply chain that we have in place. I have in front of me a list of the top highest inputs for the construction industry that are dependent on trade. I'm happy to share that later with the committee.

Out of that list, 8 out of 10 are currently covered by CUSMA, which means they have no tariffs because CUSMA is in place. If that were to end in the near future, most of these would now be tariffed at a high level. We are talking about goods here. I will share an example. Number one is electrical equipment and components, with \$5.5 billion in imports, which represents 71%

Le sénateur Gignac : Je me demande ce que vos membres pensent de la situation, parce que, au début, le gouvernement fédéral avait mis en place une stratégie de riposte tarifaire équivalente. Je crois qu'il s'est rendu compte assez rapidement que, lorsqu'on a un partenaire qui est 10 fois plus puissant que soi, on ne peut survivre en employant une telle stratégie. C'est essentiellement ce que nous avons pu constater lorsqu'il a supprimé les contre-mesures tarifaires. Les produits que nous exportons vers les États-Unis représentent 20 % de notre PIB, alors qu'ils ne représentent que 2 % du PIB de l'ensemble de l'économie américaine. La stratégie consiste maintenant à attendre que le temps passe, sans rien faire, mais cela crée de l'incertitude.

Des gens commencent maintenant à se demander si nous ne devrions pas accepter l'imposition de droits de douane de 10 % comme le Royaume-Uni pour ensuite la retirer. Qui a-t-il de pire entre l'incertitude ou des droits de douane de 10 ou de 15 %? Vos membres ont-ils tenu des discussions pour se demander si, à un moment donné, il faut se défendre ou riposter?

M. Champagne : Le domaine de la construction se trouve dans une situation particulière lorsqu'il est question des droits de douane. Mes membres sont des bâtisseurs, et ils me disent tout le temps : « Nous allons construire tout ce qu'on nous demande de construire. » Peu importe s'ils doivent réaliser des projets plus complexes dans le cadre d'une stratégie de carboneutralité ou pour des raisons liées à l'approvisionnement, ils le feront en autant que le contrat le prévoit. Pour ce qui est des droits de douane, la certitude compte beaucoup plus que le taux d'imposition, parce que si les droits de douane demeurent à 10 %, ils vont en tenir compte dans le prix. Ce sont les propriétaires des projets de construction qui paient la facture, ce qui signifie souvent que ce sont les contribuables qui la paient dans le cas des municipalités, des provinces et du gouvernement fédéral. En fin de compte, l'économie peut encaisser les effets négatifs qui en découlent.

Pour répondre plus précisément à votre question, à nos yeux, l'incertitude constitue un problème beaucoup plus grand que le taux d'imposition.

Toutefois, puisque nous parlons de l'ACEUM, je tiens à vous rappeler à quel point les dispositions actuelles de l'ACEUM sont essentielles pour la viabilité de la chaîne d'approvisionnement que nous avons en place. J'ai sous les yeux une liste des principaux matériaux utilisés par l'industrie de la construction dont l'acheminement dépend du commerce. Je serai heureux de la communiquer au comité plus tard.

Parmi les produits qui figurent sur cette liste, 8 sur 10 sont actuellement visés par l'ACEUM, ce qui veut dire qu'ils ne font l'objet d'aucun droit de douane parce que l'ACEUM est en vigueur. Si cet accord devait prendre fin dans un avenir rapproché, la plupart de ces produits seraient assujettis à des droits de douane élevés. Il est question ici de marchandises. Je

of all the equipment we use in buildings. If that were tariffed from one night to another, it would be a significant challenge for construction to catch up that price and for owners to stomach the bill.

Senator Gignac: Thank you. Any other thoughts or reactions?

Mr. Osterndorff: Uncertainty is a major component of this. Whether it is construction or agriculture, the planning goes out months ahead to get their products in place. The ability for our customers to plan their business and understand where they're going to be today is very difficult when you're not sure where the tariffs are at. I would think uncertainty is the number one concern of everyone right now, and that goes right down to the consumer.

Ms. Wood: In our industry, the average profit margin is below 10%. It's an industry that requires a lot of infrastructure to operate. We have had discussions around what would be an acceptable tariff with the U.S. Obviously, zero is the answer. But with such low profit margins, as you can imagine, for the companies currently dealing with 25%, it has put them in a very difficult financial situation.

What's palatable? I can't speak for the industry because I haven't gone out and asked that question yet, but recognizing that we may be facing some type of tariff, we will need to have those discussions to see what is manageable.

Senator Gignac: Of course, we don't know what the Canadian dollar's reaction will be. If the Canadian dollar declines by five cents — we cannot speculate, and we hope that CUSMA will be renewed and there will be no tariffs.

In your case, in your industry, is it significant or anecdotal for members who have plants on each side of the border? If you have 25,000 jobs, it will be hit in a significant way with any tariff, but is it the case that for some companies or many companies already operating on both sides of the border, they will, of course, lay off in Canada, but the company will continue to survive and invest?

vais vous donner un exemple. Le premier produit sur la liste est l'équipement électrique et ses composants, dont l'importation se chiffre à 5,5 milliards de dollars, et qui représentent 71 % de tout l'équipement que nous utilisons dans les bâtiments. Si, du jour au lendemain, ces produits étaient assujettis à des droits de douane, il serait très difficile pour le secteur de la construction de s'adapter à cette hausse des prix et pour les propriétaires de projets d'en absorber les coûts.

Le sénateur Gignac : Merci. Quelqu'un d'autre souhaite-t-il intervenir?

M. Osterndorff : L'incertitude est ici un enjeu majeur. Que ce soit dans le domaine de la construction ou dans celui de l'agriculture, les gens planifient des mois d'avance leur approvisionnement en produits. Il est très difficile pour nos consommateurs de planifier leurs affaires et de savoir où ils en sont aujourd'hui lorsque les droits de douane sont instables. Je crois que l'incertitude est ce qui préoccupe le plus tout le monde à l'heure actuelle, et la situation touche directement les consommateurs.

Mme Wood : Dans notre industrie, la marge de profit moyenne est en dessous de 10 %. Il s'agit d'une industrie qui dépend de nombreuses infrastructures pour mener ses activités. Nous avons tenu des discussions pour déterminer le pourcentage acceptable de droits de douane qui pourrait être imposé par les États-Unis. Bien évidemment, la réponse était zéro. Mais comme vous pouvez l'imaginer, en raison de marges de profit si faibles, les entreprises qui font actuellement face à un taux de 25 % se trouvent dans une situation financière très difficile.

Qu'est-ce qui serait acceptable? Je ne peux parler au nom de l'industrie parce que je ne suis pas allée poser la question encore, mais puisque nous aurons peut-être à composer avec certains droits de douane, nous allons devoir discuter de ce qu'il est possible de faire.

Le sénateur Gignac : Bien entendu, nous ne savons pas quelle incidence cela aura sur la valeur du dollar canadien. Si la valeur du dollar canadien baisse de cinq cents... nous ne pouvons faire d'hypothèses, et nous espérons que l'ACEUM sera renouvelé et qu'il n'y aura aucun droit de douane.

De votre côté, pour ce qui est de votre industrie, s'agit-il d'un problème important ou isolé auquel font face les membres qui possèdent des usines des deux côtés de la frontière? Si votre industrie génère 25 000 emplois, la moindre imposition de droits de douane aura sur elle d'importantes répercussions. Cependant, est-il vrai que certaines entreprises — ou un grand nombre d'entre elles — qui mènent déjà des activités des deux côtés de la frontière continueront à prospérer et à faire des investissements, même si elles doivent, bien entendu, procéder à des mises à pied au Canada?

Ms. Wood: Some companies do operate on both sides of the border. Some companies are actually looking at opening up operations south of the border to manage the situation because they've got long-standing contracts in the U.S. I haven't heard of anybody uprooting in Canada and moving operations purely into the U.S. I would not be surprised to see that, to be honest with you, because we have some members that export 90% of their goods into the U.S. You can imagine right now it's very difficult for them. Does that answer your question?

Senator Gignac: Yes, it seems to be the objective of Mr. Trump to create enough uncertainty that people will move to the U.S. This is exactly what he's doing: creating uncertainty within Canada. That's what he basically mentioned, and this is the effect I see. But I was curious to see what your membership is thinking about this: Is it better to have this kind of uncertainty, or is it better to maybe give up a 10% tariff at the end of the day if we have a deal, and the Canadian dollar will probably be four or five cents lower, and that's it? I know that some people are starting to think about that possible option.

Ms. Wood: Yes, they definitely are, and they're in survival mode. These companies that want to stay in business will do what they have to do to stay in business. If that means looking at operations in the U.S. and opening up a subsidiary or whatever it might be, they will do it. If they have the resources and the will and it's worth their effort to do it, they will do it.

The Chair: Thank you. We've come to the end of this hearing. On behalf of the committee, I would like to thank Brian Osterndorff, Sandra Wood and Louis-Philippe Champagne for being with us today and for your very compelling testimony. We really appreciate it. This is obviously a big issue. It's not one that's going to go away any time soon. So we may be calling on you again to enlighten us with your commentary. Thank you.

Colleagues, we will reconvene tomorrow morning at 10:30 a.m. in this room to do something completely different, and that is to discuss the situation in Cuba for the first panel and the situation in Venezuela for the second panel.

(The committee adjourned.)

Mme Wood : Certaines compagnies mènent en effet des activités des deux côtés de la frontière. En fait, certaines entreprises envisagent même d'élargir leurs activités au sud de la frontière afin de composer avec la situation, étant donné qu'elles ont des contrats de longue date aux États-Unis. Je n'ai entendu parler d'aucune entreprise qui aurait mis fin à ses activités au Canada pour les déplacer entièrement aux États-Unis. Pour être bien honnête, je ne serais pas surprise que cela se produise, puisque certains de nos membres exportent 90 % de leurs produits vers les États-Unis. Vous pouvez imaginer à quel point elles se trouvent dans une situation difficile en ce moment. Cela répond-il à votre question?

Le sénateur Gignac : Oui, il semble que M. Trump a pour objectif de créer suffisamment d'incertitude pour pousser les gens à déménager aux États-Unis. C'est exactement ce qu'il est en train de faire : il crée de l'incertitude au Canada. C'est essentiellement ce qu'il a dit, et j'en constate les effets. Je me demande ce que vos membres pensent de la situation. Préfèrent-ils composer avec cette incertitude ou accepter des droits de douane de 10 % si cela permet, au bout du compte, de conclure une entente, quitte à ce que la valeur du dollar canadien diminue de quatre ou cinq cents? Je sais que certaines personnes commencent à envisager cette possibilité.

Mme Wood : Oui, tout à fait, parce qu'ils essaient de survivre. Les entreprises qui veulent rester en activité feront ce qu'elles doivent faire pour y parvenir. Si cela veut dire qu'elles doivent envisager la possibilité de mener des activités aux États-Unis et d'y ouvrir une filiale ou je ne sais quoi, elles le feront. Si elles ont les ressources nécessaires et la volonté de le faire et que cela en vaut la peine, elles le feront.

Le président : Merci. Nous arrivons à la fin de la séance. Au nom du comité, j'aimerais remercier M. Osterndorff, Mme Wood et M. Champagne de s'être joints à nous aujourd'hui et de nous avoir livré des témoignages très convaincants. Nous vous en sommes très reconnaissants. Il s'agit bien entendu d'un enjeu important. Le problème ne se règlera pas de sitôt. Nous pourrions donc vous demander de comparaître à nouveau afin que vous nous éclairiez. Merci.

Chers collègues, nous allons reprendre la séance demain matin, à 10 h 30, dans cette salle pour discuter de quelque chose de complètement différent, c'est-à-dire de la situation à Cuba, avec le premier groupe de témoins, et de la situation du Venezuela, avec le deuxième groupe de témoins.

(La séance est levée.)