EVIDENCE

OTTAWA, Wednesday, October 7, 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; and, in camera, to examine the subject matter of those elements contained in Division 11 of Part 4 of Bill C-31, A second Act to implement certain provisions of the budget tabled in Parliament on November 4, 2025.

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

[*Translation*]

The Chair: Honourable senators, I would like to welcome you to this meeting of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. My name is Peter Boehm. I'm a senator from Ontario and the chair of this committee.

I would now like to invite the committee members here today to introduce themselves.

[*English*]

Senator Adler: Charles Adler, Manitoba.

Senator Downe: Percy Downe, Charlottetown.

[*Translation*]

Senator Gerba: Amina Gerba from Quebec.

[*English*]

Senator McCallum: Welcome to the Senate. Senator McCallum from Manitoba, Treaty 10.

Senator Woo: Yuen Pau Woo, British Columbia.

Senator Harder: Peter Harder, Ontario.

Senator Wilson: Duncan Wilson, British Columbia.

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

Senator McNair: Welcome. John McNair from New Brunswick.

[*Translation*]

Senator Hébert: Welcome. Martine Hébert from Quebec.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mercredi 7 octobre 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; et à huis clos, pour étudier la teneur des éléments de la section 11 de la partie 4 du projet de loi C-31, Loi no 2 portant exécution de certaines dispositions du budget déposé au Parlement le 4 novembre 2025.

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

[*Français*]

Le président : Honorables sénateurs, je vous souhaite la bienvenue à cette séance du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international. Je m'appelle Peter Boehm, je suis un sénateur de l'Ontario et le président de ce comité.

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

[*Traduction*]

Le sénateur Adler : Charles Adler, du Manitoba.

Le sénateur Downe : Percy Downe, de Charlottetown.

[*Français*]

La sénatrice Gerba : Amina Gerba, du Québec.

[*Traduction*]

La sénatrice McCallum : Bienvenue au Sénat. Sénatrice McCallum, du Manitoba, Traité n^{o} 10.

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

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

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

La sénatrice M. Deacon : Bon retour. Marty Deacon, de l'Ontario.

Le sénateur McNair : Bienvenue. John McNair, du Nouveau-Brunswick.

[*Français*]

La sénatrice Hébert : Bienvenue. Martine Hébert, du Québec.

[*English*]

The Chair: Welcome, senators, and I would like to welcome all who may be watching us across the country on ParlVU.

Colleagues, we are meeting today to discuss Canada's trade relationship with the United States but also the Canada-United States-Mexico Agreement, or CUSMA, as it comes up in the larger context of the trade agreement.

Today, we have the pleasure of welcoming to the committee, from the Canadian Chamber of Commerce, Matthew Holmes, Executive Vice President, International & Chief of Public Policy, and Monika LeRoy, Senior Director, International Policy & Global Partnerships; and, from the Canadian Cattle Association, Daniela Lombardo, Policy Manager. Welcome and thank you for being with us today.

Before we hear your opening statements and proceed to questions and answers, I would like everyone in the room to please mute notifications on your devices. Also, when you do speak, I would like you to observe the instructions on the cards; in other words, be very careful with the use of your earpiece and the use of the microphone so that feedback and audio problems that could be injurious to our staff and, particularly, to our interpreters don't result.

We are ready to hear your opening remarks. These, of course, will be followed by questions from senators. Mr. Holmes, you have the floor. You will be followed by Ms. Lombardo.

Matthew Holmes, Executive Vice President, International and Chief of Public Policy, Canadian Chamber of Commerce: Thank you, Mr. Chair and honourable senators. It is a pleasure to be with you this afternoon, and I appreciate the invitation. I will share my time with my colleague, Monika, as well.

It is also a pleasure for the Canadian Chamber of Commerce to testify alongside two of our members, the Canadian Cattle Association and, in the next panel, the Forest Products Association of Canada.

When the Canadian Chamber appeared before this committee last November, we emphasized the importance of preserving and strengthening CUSMA. That priority remains, but the environment our members are operating in has changed. Since formal negotiations were suspended in August, this pressure has widened. Section 338 tariffs now reach goods that qualify and should be compliant under CUSMA. Since September 29, Canadian motor vehicles of certain kinds and dairy and alcoholic beverages have faced outright U.S. import bans. All of this sits on top of section 232 tariffs, as you know, on steel, aluminum, autos, copper and lumber.

[*Traduction*]

Le président : Bienvenue, honorables sénateurs. Je souhaite la bienvenue à tous ceux qui nous regardent peut-être un peu partout au Canada sur ParlVU.

Chers collègues, nous sommes réunis aujourd'hui pour discuter des relations commerciales du Canada avec les États-Unis, mais aussi de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM, dans le contexte plus large de l'accord commercial.

Nous avons le plaisir d'accueillir aujourd'hui, de la Chambre de commerce du Canada, Matthew Holmes, vice-président exécutif, International et chef des politiques publiques, et Monika LeRoy, directrice principale, Politique internationale et partenariats mondiaux; et de l'Association canadienne des bovins, Daniela Lombardo, responsable de la politique. Bienvenue et merci d'être là.

Avant d'entendre les déclarations liminaires et de passer aux questions, j'invite toutes les personnes présentes à mettre les notifications en sourdine sur les appareils. Au moment de leurs interventions, tous doivent aussi respecter les indications qui figurent sur les fiches. En d'autres termes, il faut prendre certaines précautions en utilisant l'oreillette et le micro pour éviter les rétroactions acoustiques qui risquent de causer un préjudice au personnel et notamment aux interprètes.

Nous sommes prêts à entendre les exposés liminaires. Bien entendu, les sénateurs poseront ensuite des questions. Monsieur Holmes, vous avez la parole. Vous serez suivi de Mme Lombardo.

Matthew Holmes, vice-président exécutif, International et chef des politiques publiques, Chambre de commerce du Canada : Merci, monsieur le président et honorables sénateurs. C'est un plaisir d'être là, et je vous remercie de votre invitation. Je vais partager mon temps de parole avec ma collègue, Monika LeRoy.

C'est aussi un plaisir pour la Chambre de commerce du Canada de témoigner aux côtés de deux de nos membres, l'Association canadienne des bovins et, dans le prochain groupe de témoins, l'Association des produits forestiers du Canada.

Lorsque la Chambre de commerce du Canada a comparu devant le comité en novembre dernier, elle a insisté sur le fait qu'il est important de préserver et de renforcer l'ACEUM. Cette priorité demeure, mais le contexte dans lequel nos membres évoluent a changé. Depuis que les négociations officielles ont été suspendues, en août, la pression s'est accrue. Les droits de douane imposés en vertu de l'article 338 s'appliquent maintenant aux marchandises normalement admises en franchise et conformes à l'ACEUM. Depuis le 29 septembre, les États-Unis interdisent carrément l'importation de certains types de véhicules automobiles canadiens, de produits laitiers et de boissons

For a small exporter operating on tight margins, these measures are not an abstract trade policy debate, nor are they a macroeconomic rounding error. They affect orders, investment decisions, payroll and, ultimately, jobs in communities.

CUSMA underpins the uniquely integrated nature of North American economic and commercial ties. It provides the predictable market access and stable rules that businesses rely on to invest, plan and operate across the continent. I would add that it also provides the certainty important for foreign direct investment.

At the Canadian Chamber, our priority is continuity. Canada should prioritize the preservation of CUSMA and its key provisions, including its trilateral character.

Our second priority is competitiveness. A secure, resilient, North American industrial base depends on preferential treatment among the three CUSMA partners, protecting our competitiveness and keeping everyday goods more affordable. It provides the continent a stronger production base, better able to understand global overcapacity and unfair trade practices from outside the region.

Canada should use the review to strengthen the North American economic security and competitiveness by reducing regulatory barriers, improving trade facilitation and deepening critical mineral cooperation.

Our third urgent priority is addressing tariffs. Canada should press a clear path to unwind section 232 tariffs and other unilateral trade measures, restore preferential treatment for all CUSMA-compliant goods and establish a rapid-response mechanism so that future trade measures trigger ministerial consultation rather than escalation.

We remain confident both countries will return to the table and that, eventually, a trilateral deal is possible.

My colleague, Monika, will speak to what Canada can do in the meantime.

alcoolisées. Tout cela s'ajoute aux droits imposés en vertu de l'article 232, comme vous le savez, sur l'acier, l'aluminium, les automobiles, le cuivre et le bois d'œuvre.

Pour un petit exportateur dont les marges bénéficiaires sont faibles, ces mesures ne constituent pas un débat abstrait sur la politique commerciale ni une erreur d'arrondissement en macroéconomie. Elles ont un impact sur les commandes, les décisions d'investissement, la masse salariale et, au bout du compte, les emplois dans les collectivités.

L'ACEUM sous-tend la nature particulièrement intégrée des liens économiques et commerciaux nord-américains. Il donne un accès prévisible aux marchés et des règles stables, ce sur quoi les entreprises comptent pour investir, planifier et mener leurs activités à l'échelle du continent. J'ajouterais que l'accord offre également un climat de certitude important pour l'investissement direct étranger.

La Chambre de commerce du Canada donne la priorité à la continuité. Le Canada devrait accorder la priorité à la préservation de l'ACEUM et de ses dispositions clés, y compris son caractère trilatéral.

La deuxième priorité est la compétitivité. La solidité et la résilience de la base industrielle nord-américaine dépendent du traitement préférentiel accordé aux trois partenaires de l'ACEUM, ce qui protège notre compétitivité et rend les biens courants plus abordables. Il fournit au continent une base de production plus solide, mieux en mesure de comprendre la surcapacité mondiale et les pratiques commerciales déloyales de l'extérieur de la région.

Le Canada devrait profiter de cet examen pour renforcer la sécurité économique et la compétitivité de l'Amérique du Nord en atténuant les obstacles réglementaires, en facilitant davantage les échanges commerciaux et en approfondissant la coopération dans le domaine des minéraux critiques.

Notre troisième priorité urgente est la question des droits de douane. Le Canada devrait préconiser clairement l'élimination des droits de douane imposés en vertu de l'article 232 et d'autres mesures commerciales unilatérales, rétablir le traitement préférentiel pour toutes les marchandises conformes à l'ACEUM et établir un mécanisme d'intervention rapide afin que les futures mesures commerciales soient suivies de consultations ministérielles plutôt que d'une escalade.

Nous gardons bon espoir que les deux pays reviendront à la table des négociations et qu'un accord trilatéral finira par se concrétiser.

Ma collègue, Monika LeRoy, vous parlera de ce que le Canada peut faire entretemps.

Monika LeRoy, Senior Director, International Policy & Global Partnerships, Canadian Chamber of Commerce: Honourable senators, Canada cannot control decisions made in Washington. We can control how ready our businesses are and how well we make our case.

First, the integration story must be told on both sides of the border. Canada is the top export market for more than two dozen U.S. states, and the largest overall trading partner for nearly half of all states. Our Business Data Lab, or BDL, found that Michigan's exports to Canada fell by almost US$3.5 billion between 2024 and 2025, with an estimated 15,600 fewer export-supported jobs. This message is strongest when American businesses and chambers carry it themselves. Your relationships with your U.S. counterparts can help.

The work continues. Next month, the Canadian Chamber of Commerce will lead a business delegation to the B20 summit in Washington, which will include a trilateral round table with our U.S. counterparts.

Second, diversification is gaining ground, but it is still a long road. In July, exports beyond the U.S. reached record levels. Monthly figures will swing, but the task is about making that shift durable. Canada doesn't just need trade; we need more traders.

On October 5, our Business Data Lab launched a trade explorer, a free tool mapping about $4 trillion in export opportunities across 182 markets, to help more firms, especially our small- and medium-sized enterprises, find where they can compete globally.

Diversification and North American integration are not mutually exclusive. Diversification grows the opportunities and adds customers; it doesn't replace them.

Third, we need to do the work at home. Our new report with PwC, *Beyond Potential*, finds that Canada has real strength in energy, critical minerals, agri-food, defence and AI, but we're missing key links in each value chain. Closing those gaps — from faster permitting to processing capacity and trade-enabling infrastructure — is all within our control. That starts with opening our internal market and keeping temporary relief measures fast and simple.

Monika LeRoy, directrice principale, Politique internationale et partenariats mondiaux : Honorables sénateurs, le Canada ne peut pas contrôler les décisions prises à Washington. Nous pouvons contrôler l'état de préparation de nos entreprises et la qualité de notre plaidoyer.

Premièrement, l'histoire de l'intégration doit être racontée des deux côtés de la frontière. Le Canada est le principal marché d'exportation pour plus de deux douzaines d'États américains, et le plus important partenaire commercial global pour près de la moitié des États. Notre Laboratoire de données sur les entreprises, le LDE, a constaté que les exportations du Michigan vers le Canada ont reculé de près de 3,5 milliards de dollars américains entre 2024 et 2025, avec une diminution estimée à 15 600 emplois soutenus par l'exportation. Ce message est plus fort lorsque les entreprises et les chambres de commerce américaines le véhiculent elles-mêmes. Les relations avec les homologues américains peuvent être utiles.

Le travail se poursuit. Le mois prochain, la Chambre de commerce du Canada dirigera une délégation d'hommes et de femmes d'affaires au Sommet du B20 à Washington. Il y aura notamment une table ronde trilatérale où nous retrouverons nos homologues américains.

Deuxièmement, la diversification gagne du terrain, quoique la route à parcourir soit encore longue. En juillet, les exportations hors des États-Unis ont atteint des niveaux records. Les chiffres mensuels fluctuent, mais la tâche consiste à rendre ce changement durable. Le Canada n'a pas seulement besoin de commerce; il a besoin d'un plus grand nombre de commerçants.

Le 5 octobre, le Laboratoire de données sur les entreprises a lancé un outil gratuit d'exploration des échanges commerciaux qui recense environ 4 billions de dollars en possibilités d'exportation sur 182 marchés afin d'aider un plus grand nombre d'entreprises, et surtout des PME, à trouver où elles peuvent être concurrentielles à l'échelle mondiale.

La diversification et l'intégration nord-américaine ne s'excluent pas mutuellement. La diversification accroît les occasions et ajoute des clients; elle ne remplace pas ceux qui sont déjà là.

Troisièmement, nous devons faire un certain travail chez nous. Notre nouveau rapport, conçu avec le concours de PwC, *Au-delà du potentiel*, révèle que le Canada a une force réelle dans les secteurs de l'énergie, des minéraux critiques, de l'agroalimentaire, de la défense et de l'intelligence artificielle, mais qu'il lui manque des maillons clés dans chaque chaîne de valeur. Nous avons tout à fait la capacité de combler ces lacunes, qu'il s'agisse d'accélérer la délivrance des permis, d'accroître la capacité de traitement ou de mettre en place une infrastructure favorisant le commerce. Cela commence par l'ouverture de notre marché intérieur et le maintien de mesures d'aide temporaires rapides et simples.

Canadian businesses have demonstrated remarkable resilience. What they need now are certainty and the conditions to invest, compete and grow. Thank you. We look forward to your questions.

The Chair: Thank you very much. Congratulations on splitting your time evenly and still staying on the mark of five minutes; that's very impressive.

I would like to acknowledge that Senator Coyle of Nova Scotia has joined the meeting.

Now I will give the floor to Daniela Lombardo. Please go ahead.

Daniela Lombardo, Policy Manager, Canadian Cattle Association: Good afternoon, Senate members. My name is Daniela Lombardo. I am a Policy Manager with the Canadian Cattle Association, or CCA.

Today, I have the pleasure to discuss Canada-U.S. trade and the Canada-United States-Mexico Agreement, also known as CUSMA. Through our provincial members, CCA represents approximately 60,000 beef producers across Canada, supporting jobs, the economy, rural communities and food security.

Through Canada's beef industry, over 350,000 jobs have been created. Trade is a critical part of our sector. The North American live cattle and beef supply chain is the largest in the world. Together, Canada, the U.S. and Mexico move cattle, beef and feed to where it is needed the most. Each year, Canada exports about half of the value of the live cattle we raise and beef we produce. The U.S. accounts for 75% of those exports, and Mexico accounts for 5%.

The beef sector in Canada and the U.S. operates as a single market. Live cattle move across the border tariff-free and relatively unimpeded, sometimes multiple times, before it becomes beef that then may be traded one more time. Our sector's infrastructure was built on both sides of the border to support cattle movement tariff-free. From cow calf to feed lots to processors, more choice is positive for ranchers on both sides of the border.

CUSMA provides benefits for producers all the way to consumers. We're able to keep lower food costs for consumers on both sides of the border, provide beef producers with more options to sell their cattle and increase food security across North America. The Canada-U.S. trading relationship, alongside the review of CUSMA, is a number one priority of Canada's beef

Les entreprises canadiennes ont fait preuve d'une résilience remarquable. Ce dont elles ont besoin maintenant, c'est un climat de certitude et des conditions propices pour investir, être concurrentielles et croître. Merci. Nous serons heureux de répondre à vos questions.

Le président : Merci beaucoup. Je vous félicite d'avoir partagé votre temps de façon égale tout en respectant la limite de cinq minutes. C'est très impressionnant.

Je souligne que la sénatrice Coyle, de la Nouvelle-Écosse, s'est jointe à nous.

Je cède maintenant la parole à Daniela Lombardo. Je vous en prie.

Daniela Lombardo, responsable de la politique, Association canadienne des bovins : Bonjour, honorables sénateurs. Je m'appelle Daniela Lombardo. Je suis gestionnaire des politiques à l'Association canadienne des bovins, ou ACB.

Aujourd'hui, j'ai le plaisir de vous entretenir du commerce entre le Canada et les États-Unis ainsi que de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, aussi appelé ACEUM. Par l'intermédiaire de ses membres provinciaux, l'ACB représente environ 60 000 producteurs de bœuf au Canada, qui soutiennent des emplois, l'économie, les collectivités rurales et la sécurité alimentaire.

Grâce à l'industrie canadienne du bœuf, plus de 350 000 emplois ont été créés. Le commerce est un élément essentiel de notre secteur. La chaîne d'approvisionnement du bétail sur pied et de la viande de bœuf en Amérique du Nord est la plus importante au monde. Ensemble, le Canada, les États-Unis et le Mexique transportent le bétail, le bœuf et les aliments du bétail là où on en a le plus besoin. Chaque année, le Canada exporte environ la moitié de la valeur du bétail sur pied que nous élevons et du bœuf que nous produisons. Les États-Unis accueillent 75 % de ces exportations, et le Mexique, 5 %.

Le secteur du bœuf au Canada et aux États-Unis fonctionne comme un marché unique. Le bétail sur pied traverse la frontière en franchise de droits et relativement sans entrave, parfois à plusieurs reprises, avant qu'il ne devienne de la viande de bœuf qui peut ensuite être échangée une fois de plus. L'infrastructure de notre secteur a été construite des deux côtés de la frontière pour soutenir le mouvement du bétail en franchise. Qu'il s'agisse de veaux de naissage, de parcs d'engraissement ou de transformateurs, la possibilité d'un plus grand choix est un avantage pour les éleveurs des deux côtés de la frontière.

L'ACEUM procure des avantages à tout le monde, depuis les producteurs jusqu'aux consommateurs. Nous sommes en mesure de réduire les coûts des aliments pour les consommateurs des deux côtés de la frontière, d'offrir aux producteurs de bœuf plus d'options pour vendre leur bétail et d'accroître la sécurité alimentaire dans toute l'Amérique du Nord. Les relations

cattle sector. We work collectively with our counterparts in the U.S. and Mexico.

Broadly speaking, the North American agricultural sector is aligned in supporting the renewal and strengthening of CUSMA. CCA continues working with stakeholders in the U.S. to promote free and open trade. We continue to engage with our U.S. counterparts, other stakeholders, U.S. Congress and our embassy on the ground.

As we work toward reviewing CUSMA, CCA is committed to working with the government and stakeholders across North America to see through an agreement that keeps tariff-free trade.

As you probably recall, CCA spoke in the House and the Senate about our sector's concerns with the ongoing Mercosur negotiations. While this is not the focus of today's meeting, we want to highlight the relationship between Mercosur and CUSMA. Ranchers on both sides of the border are concerned about increased beef imports from Mercosur. We urge the Government of Canada to consider the impact of finalizing a Mercosur deal on our relationship with the U.S., our largest trade partner.

We encourage Canada to keep CUSMA at the top of our trade agenda. While we support strategic trade diversification, when it comes to beef production, Canada and the U.S. work together to create the best beef product in the world.

Our sector will help meet Canada's trade diversification goals by growing our herd, rather than diversifying away from the U.S. We cannot and should not jeopardize one of the best and largest beef supply chains in the world.

Thank you for the invitation, and I look forward to your questions.

The Chair: Thank you very much.

[*Translation*]

I would like to remind the committee members that you each have three minutes for the first round of questions. This includes questions and answers.

[*English*]

I want to also note that our panels today will each be slightly shorter than usual, 55 minutes, to leave time at the end of our meeting to go in camera to consider our draft report on the

commerciales entre le Canada et les États-Unis, ainsi que l'examen de l'ACEUM, sont une priorité absolue du secteur canadien des bovins de boucherie. Nous collaborons avec nos homologues des États-Unis et du Mexique.

De façon générale, le secteur agricole nord-américain appuie le renouvellement et le renforcement de l'ACEUM. L'ACB continue de travailler avec les groupes intéressés aux États-Unis pour promouvoir un commerce libre et ouvert. Nous continuons de collaborer avec nos homologues américains, d'autres intervenants, le Congrès américain et notre ambassade.

Au moment où nous nous apprêtons à revoir l'ACEUM, l'ACB s'est engagée à travailler avec le gouvernement et les intervenants de toute l'Amérique du Nord pour conclure un accord qui maintienne le commerce en franchise.

Comme vous vous en souvenez probablement, l'ACB a signalé à la Chambre et au Sénat les préoccupations de notre secteur au sujet des négociations en cours avec le Mercosur. Bien que ce ne soit pas l'objet de la réunion d'aujourd'hui, nous voulons souligner la relation entre le Mercosur et l'ACEUM. Les éleveurs des deux côtés de la frontière sont préoccupés par l'augmentation des importations de bœuf du Mercosur. Nous exhortons le gouvernement du Canada à tenir compte des répercussions de la conclusion d'un accord avec le Mercosur sur nos relations avec les États-Unis, notre principal partenaire commercial.

Nous encourageons le Canada à garder l'ACEUM en tête de liste dans son programme commercial. Bien que nous appuyions la diversification stratégique du commerce, en ce qui concerne la production de bœuf, le Canada et les États-Unis collaborent pour créer le meilleur produit de bœuf au monde.

Notre secteur aidera le Canada à atteindre ses objectifs de diversification du commerce en faisant croître son cheptel, plutôt qu'en se diversifiant au détriment des États-Unis. Nous ne pouvons pas et nous ne devrions pas mettre en péril l'une des chaînes d'approvisionnement du bœuf les meilleures et les plus importantes au monde.

Je vous remercie de votre invitation et j'ai hâte de répondre à vos questions.

Le président : Merci beaucoup.

[*Français*]

J'aimerais rappeler aux membres du comité que vous disposez de trois minutes chacun pour la première ronde de questions, incluant les questions et les réponses.

[*Traduction*]

Je signale que l'audition des groupes de témoins sera un peu plus courte que les 55 minutes habituelles. Cela nous permettra, en fin de réunion, de siéger à huis clos pour étudier notre

subject matter of those elements contained in Division 11 of Part 4 of Bill C-31, Budget 2025 implementation act, no. 2.

Therefore, members of the committee and our witnesses, please be concise, as we don't have that much time. We will go to a second round if there is time to do so.

We will start with the deputy chair, Senator Harder.

Senator Harder: Thank you to our panellists for your statements. I want to follow up on the statements you made and to inquire about the resilience of the North American economic space.

Your comments suggest there is an economic advantage in continuing with a North American approach to economic activities. Two points: One, is that a shared view with your counterparts in other jurisdictions? And to what extent does it become "Fortress North America"? Is that possible to sustain politically?

I'm a little worried, frankly, that the Canadian public's attitude in reaction to the American actions will make it very it difficult to have a politically acceptable agreement. I would like your comments on that.

Mr. Holmes: Thank you for your question. First, to the counterparts, we have had and maintain regular and consistent communications with counterparts in Mexico and the United States. In March of this year, 69 different major U.S. associations wrote to Ambassador Greer; close to 200 in 2025, including a number from the aggregate food sector. It is clear and unequivocal that there is support for continued North American integrated and preferred treatment for Mexico and Canada in the form of the USMCA in the U.S. context.

My interactions with Mexican business groups are also consistently sending a similar message, whether it is sectoral, in the auto sector, or more holistic, across the business community and groups like the CCE. In fact, we just had a senior member of our team at the North Capital Forum in Mexico City, and the message of that was about the need for an integrated North American approach in the marketplace.

In terms of the political question and the social contract, if you will, for the government, I recognize that Canadians are angry, and they are also not willing, at this time, to give a lot of room to negotiating teams. That will be a delicate path for our negotiators to follow. We can't make the perfect the enemy of the good. The amount of our trade that is currently reliant on the North American marketplace, in particular the United States marketplace, is profound. If we didn't have the agreement, that trade wouldn't necessarily go away, but the efficiency of that

ébauche de rapport sur l'objet des éléments contenus dans la section 11 de la partie 4 du projet de loi C-31, Loi nº 2 d'exécution du budget de 2025.

J'invite donc les membres du comité et les témoins à être concis, car nous n'avons pas beaucoup de temps. Nous allons passer à un deuxième tour, si le temps le permet.

Commençons par le vice-président, le sénateur Harder.

Le sénateur Harder : Je remercie les témoins de leurs exposés. Donnant suite à ces exposés, je vous demanderai votre avis sur la résilience de l'espace économique nord-américain.

Vous avez avancé qu'il est économiquement avantageux de garder une approche nord-américaine en matière d'activités économiques. Deux choses : premièrement, est-ce un point de vue que partagent vos homologues d'autres administrations? Et dans quelle mesure en arrivons-nous à constituer une « forteresse Amérique du Nord »? Cette attitude est-elle politiquement tenable?

Je crains un peu, franchement, que l'attitude de la population canadienne face aux mesures américaines ne fasse en sorte qu'il soit très difficile de parvenir à un accord politiquement acceptable. Qu'en pensez-vous?

M. Holmes : Merci de votre question. Tout d'abord, pour ce qui est de nos homologues, nous avons eu et maintenons des communications régulières et sérieuses avec nos homologues du Mexique et des États-Unis. En mars dernier, 69 grandes associations américaines ont écrit à l'ambassadeur Greer; près de 200 l'ont fait en 2025, y compris un certain nombre de l'ensemble du secteur global de l'alimentation. Il est clair et sans équivoque qu'on appuie le maintien d'un traitement intégré et privilégié en Amérique du Nord pour le Mexique et le Canada aux termes de l'ACEUM dans le contexte américain.

Mes interactions avec des groupes d'affaires mexicains aboutissent toujours au même message, qu'il s'agisse de secteurs particuliers, du secteur automobile ou de groupes plus globaux comme le CCE, c'est-à-dire le Consejo Coordinador Empresarial. En fait, nous venons tout juste de dépêcher un membre de haut niveau de notre équipe au North Capital Forum, à Mexico. Le message? Il faut avoir une approche nord-américaine intégrée du marché.

Quant à la dimension politique et au contrat social, pour le gouvernement, je reconnais que les Canadiens sont en colère et qu'ils ne veulent pas non plus, à l'heure actuelle, donner beaucoup de latitude aux équipes de négociation. Ce sera un passage délicat pour les négociateurs. Il ne faut pas que le mieux soit l'ennemi du bien. Le volume de nos échanges commerciaux qui dépendent actuellement du marché nord-américain, en particulier celui des États-Unis, est considérable. Si nous n'avions pas cet accord, les échanges commerciaux ne

trade would, and, over time, it would seriously erode our competitiveness.

[*Translation*]

Senator Gerba: I would like to welcome today's witnesses.

My question is for Ms. LeRoy.

In your introduction, you explained that Canada needs more diversification and that this requires more SME exporters. You also spoke about mapping export opportunities — there are indeed many — particularly in emerging countries. What do you really expect the federal government to do to help SMEs seize these opportunities? What's currently preventing the government from doing so? How could it better support SME exporters?

[*English*]

Ms. LeRoy: Thank you for your question. The trade diversification tool — the Trade Explorer — that BDL launched this week does some mapping to help understand where markets can go. One of the challenges with Canadian business is that there are a number of sectors very active in international trade and a number that are not. If we want to grow the pie and grow our economy so that diversification strengthens our economy, we need more of those businesses that are not currently trading internationally and operating outside Canada and the U.S. to get involved in that.

We have been working closely with Export Development Canada and with the Trade Commissioner Service as well on how we can take the trade agreements and tools that we are working on currently to turn that into action, rather than just kind of an agreement that companies and governments can operate. What are the tools that we can actually provide to them?

So, our first step is this Trade Explorer tool to help our businesses figure out where they can sell their products at a competitive market rate.

[*Translation*]

Senator Gerba: Thank you.

You also spoke about a mission to Washington with businesses. Was the government involved? Or was part of the government involved? We used to have Team Canada Trade Missions. When businesses travelled abroad, the government accompanied them or took part. We also had CanExport, which

disparaîtraient pas nécessairement, mais l'efficacité de ces échanges s'estomperait et, avec le temps, notre compétitivité en souffrirait beaucoup.

[*Français*]

La sénatrice Gerba : Bienvenue à nos témoins d'aujourd'hui.

Ma question s'adresse à Mme LeRoy.

Dans votre introduction, vous avez expliqué que le Canada a besoin de davantage de diversification et que cela passe par davantage de PME exportatrices. Vous avez également parlé de votre cartographie des occasions à l'exportation — elles sont nombreuses, en effet — notamment dans les pays émergents. Qu'attendez-vous réellement du gouvernement fédéral pour aider les PME à saisir ces occasions? Qu'est-ce qui empêche aujourd'hui le gouvernement de le faire? Comment pourrait-il mieux aider les PME exportatrices?

[*Traduction*]

Mme LeRoy : Merci de votre question. L'outil de diversification du commerce — l'Explorateur du commerce — que le LDE a lancé cette semaine permet d'établir une cartographie pour aider à comprendre où les marchés peuvent se situer. L'un des problèmes des entreprises canadiennes, c'est qu'il y a un certain nombre de secteurs très actifs dans le commerce international et d'autres qui ne le sont pas. Si nous voulons que le gâteau à partager soit plus gros et que notre économie croisse et se renforce par la diversification, nous avons besoin qu'un plus grand nombre d'entreprises qui ne font pas actuellement du commerce international et n'étendent pas leurs activités à l'extérieur du Canada et des États-Unis participent aux échanges internationaux.

Nous avons cherché, en étroite collaboration avec Exportation et développement Canada ainsi qu'avec le Service des délégués commerciaux, les moyens d'utiliser les accords commerciaux et les outils auxquels nous travaillons actuellement pour aboutir à des mesures concrètes, plutôt que de nous contenter d'un accord qui encadre les entreprises et les gouvernements. Quels sont les outils que nous pouvons leur fournir?

Notre première étape consiste donc à utiliser l'Explorateur du commerce pour aider les entreprises à trouver où elles peuvent vendre leurs produits à un prix concurrentiel sur le marché.

[*Français*]

La sénatrice Gerba : Merci beaucoup.

Vous avez aussi parlé d'une mission à Washington avec les entreprises. Est-ce que le gouvernement en faisait partie? Ou est-ce qu'une partie du gouvernement en faisait partie? Auparavant, on avait les Missions commerciales d'Équipe Canada. Lorsque les entreprises allaient à l'extérieur du pays, le

supported SMEs by reimbursing their expenses. Does that still exist? Is it useful?

[*English*]

Ms. LeRoy: We have different relationships with the Team Canada Trade Missions. The B20 is a business sector partnership that complements the G20 organization group. This year, it is being hosted by the U.S. Chamber of Commerce. They are a counterpart to us. When Canada hosts the G20, the Canadian Chamber of Commerce hosts the B20 as an accompaniment to that.

The event is going to be hosted by the U.S. Chamber of Commerce. We have a delegation that is going down that will consist of a number of our members, including members of our chamber network, industry associations, as well as businesses. We also have some government officials and some elected officials who are considering participating in the event as well. We will be cooperating with the U.S. embassy in Washington as part of that delegation for that program.

The Chair: I'm going to have to interrupt. We are over time on that segment, but thank you. We can return to it at some point.

[*Translation*]

Senator Hébert: I'll keep talking about diversification, because I think that it's an important topic. We have been talking about it for ages, but we haven't seen many results.

As my grandmother used to say, hunger drives the wolf out of the woods. We have no choice but to diversify. We've talked a great deal about interprovincial trade. I would like you to discuss our progress, if there has been any. Have we made any progress? We know that we'll never be able to replace a market of 340 million people with the Canadian market, which has 40 million people. Do you hear from your members about real progress on interprovincial trade and in removing the barriers that our businesses face?

Mr. Holmes: Thank you, senator, for the question.

[*English*]

On the internal trade piece, the federal government has made major moves in regard to removing almost all of the exceptions in the Canada free trade act. The provinces have established a number of different MOUs or agreements interjurisdictionally, but many of those are in different places, and a lot remains to be done there, in my opinion.

gouvernement les accompagnait ou était impliqué. On avait aussi CanExport qui soutenait les PME concernant le remboursement de leurs dépenses. Est-ce que cela existe encore? Est-ce utile?

[*Traduction*]

Mme LeRoy : Nous avons différentes relations avec les missions commerciales d'Équipe Canada. Le B20 est un partenariat du secteur des entreprises qui est complémentaire du G20. Cette année, il est organisé par la Chambre de commerce des États-Unis, qui est notre pendant. Lorsque le Canada sera l'hôte du G20, la Chambre de commerce du Canada accueillera parallèlement le Sommet du B20.

La rencontre sera organisée par la Chambre de commerce des États-Unis. Nous avons une délégation qui s'y rend. Elle sera composée d'un certain nombre de nos membres, dont des membres de notre réseau de chambres de commerce, des associations industrielles ainsi que des entreprises. Il y a aussi des représentants du gouvernement et des élus qui envisagent d'y participer. Nous collaborerons avec l'ambassade à Washington pour organiser cette délégation.

Le président : Je vais devoir vous interrompre. Nous avons dépassé le temps prévu pour ce segment, mais je vous remercie. Nous pourrons revenir à ce sujet à un moment donné.

[*Français*]

La sénatrice Hébert : Je vais continuer sur la diversification, parce que je crois que c'est un sujet important. Cela fait des siècles et siècles qu'on en parle, mais on n'a pas beaucoup de résultats.

Comme le disait ma grand-mère, la faim sort le loup du bois, alors on n'a pas le choix de se diversifier. On a beaucoup parlé de commerce interprovincial. J'aimerais que vous nous parliez du progrès qu'on a réalisé, si tant est qu'il y en ait. Avons-nous fait du progrès? On sait qu'on ne remplacera jamais un marché de 340 millions d'habitants par un marché de 40 millions qu'est le marché canadien. Chez vos membres, entendez-vous qu'on a réellement progressé au sujet du commerce interprovincial et pour éliminer les obstacles auxquels nos entreprises font face?

M. Holmes : Merci, madame la sénatrice, de la question.

[*Traduction*]

À propos du commerce intérieur, le gouvernement fédéral a pris des mesures importantes pour supprimer presque toutes les exceptions prévues dans la Loi sur le libre-échange au Canada. Les provinces ont établi un certain nombre de protocoles d'entente ou d'ententes entre administrations, mais bon nombre d'entre elles en sont à des stades variables, et il reste beaucoup à faire à cet égard, à mon avis.

One of the things the Canadian Chamber of Commerce has asked for in the budget coming this fall is for the federal government to reintroduce language that it had proposed in 2024, which is to give it the power to make conditional federal transfers to provinces based on their commitment to dismantling internal barriers to trade. That was in a fall economic statement that did not pass because the government did not continue, and we would like to see that reintroduced.

On the matter of trade diversification, that is, of course, the long term, as my colleague said. It is a long road. We think it is an absolute priority. The results of trade diversification will take at least a decade to see. In order to achieve those and to really meet the national moment and the vision that we have, we need to invest in major trade infrastructure and major projects and also, I would say, the reliability of our supply chains. So, I hope to see this chamber support Bill C-39 when it comes to it.

The Chair: We also hope the chamber will support Bill C-39. I am the sponsor, so I have a view on this.

Senator M. Deacon: Thank you for being here. This is really helpful and so important.

This is for the Canadian Chamber to respond, if you don't mind. You recently released a study ranking Waterloo, my city, as the fourth most vulnerable Canadian region to U.S. tariffs. Last week, our sister city, Kitchener, launched a bold action plan aimed at bolstering local businesses, which calls for more local buying and helping businesses find new markets. I will be attending those meetings next week. Do you see the utility in such action plans going on at a little more aggressive level locally? Is it a silver lining of these leading to closer relationships and the line of communication between local businesses and local government?

Mr. Holmes: I will take a first stab at it. I think, like politics, all business is local. So it is very important for local engagement for the Chamber of Commerce network across the country, major supporters of those businesses and also interlocutors with local governments on what their main street or what their community is facing.

We had Windsor, Waterloo, Kitchener, Guelph — a number of communities in that area were on that list of the most tariff-exposed cities. That was partly their historical strength in the integrated nature of their economic relationship with the United States. That strength has now become something of a weakness or an exposure point.

La Chambre de commerce du Canada a demandé en prévision du budget qui sera présenté cet automne que le gouvernement fédéral réintroduise le libellé qu'il avait proposé en 2024. Il prévoit le pouvoir de rendre conditionnels des transferts fédéraux aux provinces en fonction de leur engagement à éliminer les obstacles au commerce intérieur. Cela se trouvait dans l'énoncé économique de l'automne qui n'a pas été adopté parce que le gouvernement ne s'est pas maintenu, et nous aimerions que cela soit proposé de nouveau.

Pour ce qui est de la diversification du commerce, il s'agit bien sûr d'une démarche qui s'étend sur le long terme, comme mon collègue l'a dit. C'est une longue route. À nos yeux, c'est une priorité absolue. Il faudra au moins une décennie pour que se concrétisent les résultats de la diversification des échanges. Pour atteindre ces objectifs et vraiment saisir le moment, donner corps à la vision que nous avons, nous devons investir dans les grandes infrastructures commerciales et les grands projets ainsi que, je dirais, dans la fiabilité de nos chaînes d'approvisionnement. J'espère donc que le Sénat appuiera le projet de loi C-39.

Le président : Nous espérons également que la Chambre appuiera le projet de loi C-39. Comme j'en suis le parrain, j'ai mon idée sur la question.

La sénatrice M. Deacon : Merci d'être là. C'est vraiment utile et très important.

Ma question s'adresse à la Chambre de commerce du Canada, si vous n'y voyez pas d'inconvénient. Vous avez récemment publié une étude classant Waterloo, ma ville, au quatrième rang des régions canadiennes les plus vulnérables aux droits de douane américains. La semaine dernière, notre ville sœur, Kitchener, a lancé un plan d'action audacieux visant à soutenir les entreprises locales. Il prévoit une intensification de l'achat local et une aide aux entreprises pour trouver de nouveaux marchés. J'assisterai à ces réunions la semaine prochaine. Ces plans d'action visant à renforcer l'élément local vous semblent-ils utiles? Leur avantage serait-il de mener à des relations et à des communications plus étroites entre les entreprises locales et le gouvernement local?

M. Holmes : Je vais tenter une première réponse. Tout comme la politique, l'entreprise est locale. C'est donc très important pour l'engagement local du réseau de la Chambre de commerce de tout le pays, pour les grands soutiens de ces entreprises et aussi pour ceux qui interagissent avec les administrations locales au sujet des enjeux des simples citoyens et de leur collectivité.

Windsor, Waterloo, Kitchener et Guelph — un certain nombre de collectivités de cette région figuraient sur la liste des villes les plus vulnérables aux droits de douane. L'intégration de leurs relations économiques avec les États-Unis est ce qui a fait leur force par le passé. Cet atout est devenu maintenant une faiblesse ou une vulnérabilité, en quelque sorte.

What you also have in that corridor, though, is an incredibly diversified economy with a lot of IP, a lot of new technology and a lot of new company start-ups. Where we see communities with a high degree of diversified economy, we also see more opportunities. Senator Wilson is here from British Columbia, and we saw Vancouver as one of the least exposed because it had avenues to other markets. It had egress, and it had diversity of the economy.

To come back to your original question, a lot of this is local. In the federal government's response to section 338 tariffs, we have seen an engagement of the RDAs, the regional development agencies, in order to get as close to the local as the federal government can. Of course, there is a role to be played by provinces and municipalities as well.

Senator M. Deacon: I'm going to ask you about autos next. Thank you.

The Chair: We'll come back.

Senator Woo: Thank you to the witnesses. I think I heard you say, Mr. Holmes, that in the event of further tariff actions against Canada, we should prioritize consultation over escalation. Is that to say we should eschew retaliation?

Mr. Holmes: We have supported the current approach, which has been very targeted in nature, a mix of consumer goods as well as industrial. In principle, of course, the Canadian Chamber of Commerce does not believe in tariffs. We see them as a tax on our businesses, a tax on our people, so we would prefer to see them go away entirely.

In the nature of the current trade war with the United States, sending a message that we are taking our economy seriously and we will respond, I think, is measured and precisely delivered. It is keeping us in a position where we can continue to negotiate, but, at a certain point, the Canadian public — to Senator Harder's earlier question — will need to know that a negotiation is not just holding your ground and holding the same line for the entirety of this discussion. It will take some trade-offs, on both sides, in order to have a new agreement.

Senator Woo: So the response so far is acceptable because it is targeted and precise and so on, but there is a chance that the Americans may escalate. President Trump may put in place new and additional tariffs. What is your recommendation in terms of the type of response? Not the specific response; we can't predict that. I think you are talking about a different approach, a

Par contre, on trouve aussi dans cette zone une économie incroyablement diversifiée, dotée d'un important bagage de propriété intellectuelle, de beaucoup de nouvelles technologies, de beaucoup de jeunes pousses. Les possibilités sont plus nombreuses dans les collectivités dont l'économie est très diversifiée. Le sénateur Wilson vient de la Colombie-Britannique, et nous avons considéré que Vancouver était l'une des villes les moins vulnérables parce qu'elle avait d'autres débouchés. Elle y avait une porte de sortie, et l'économie était diversifiée.

Pour en revenir à votre question initiale, l'enjeu se déploie en grande partie au niveau local. Dans la réaction du gouvernement fédéral aux droits imposés en vertu de l'article 338, nous avons constaté que les ADR, les agences de développement régional, se sont engagées à s'approcher le plus possible des instances locales. Bien sûr, les provinces et les municipalités ont aussi un rôle à jouer.

La sénatrice M. Deacon : Je vais maintenant vous poser une question au sujet de l'automobile. Merci.

Le président : Nous vous reviendrons.

Le sénateur Woo : Je remercie les témoins. Je crois vous avoir entendu dire, monsieur Holmes, qu'en cas de nouvelles mesures tarifaires contre le Canada, nous devrions accorder la priorité à la consultation plutôt qu'à l'escalade. Est-ce à dire que nous devrions éviter les représailles?

M. Holmes : Nous avons appuyé l'approche actuelle, qui a été de nature très ciblée, portant sur un ensemble de biens de consommation et de produits industriels. En principe, bien sûr, la Chambre de commerce du Canada ne croit pas aux vertus des droits de douane. Nous considérons qu'il s'agit d'une taxe imposée à nos entreprises et à notre population. Nous préférerions donc qu'ils disparaissent complètement.

Vu la nature de l'actuelle guerre commerciale avec les États-Unis, lancer le message que nous prenons notre économie au sérieux et que nous réagirons est une action mesurée et précise. Cela nous maintient dans une position où nous pouvons continuer à négocier, mais, à un moment donné, la population canadienne — pour répondre à la question que le sénateur Harder a posée plus tôt — devra admettre qu'une négociation ne se résume pas à rester sur ses positions pendant toute la discussion. Il faut que les deux parties fassent des compromis si elles veulent parvenir à un nouvel accord.

Le sénateur Woo : Donc, la réaction que nous avons eue jusqu'à maintenant est acceptable parce qu'elle est ciblée et précise, etc., mais il y a un risque que les Américains aillent encore plus loin. Le président Trump pourrait imposer de nouveaux droits de douane. Quel type de réaction préconisez-vous? Je ne demande pas des mesures précises, car

different tone, maybe. Can you describe what that might look like?

Mr. Holmes: From the Canadian side, we have seen the willingness to adjust and make adjustments to the response. We saw that clearly in New Brunswick, with seafood and fisheries, and also in the approach to remissions. The federal government has been listening to industry and concerns around what the unexpected consequences or impacts of some of these responses are.

In tone, I think we have been collegial. This is my observation. As an observer, I think we have been firm but reasonable. We are arguing on principle. The United States has said that they are changing the rules of the game globally, and we will need to, as a trading nation, adjust to what the prevailing trading context is when that is settled. I don't think it is settled yet.

Senator Woo: Thank you.

Senator Wilson: You said in your response to a question that diversification is a decade-long process, not an overnight process, which I think we all understand. If anything causes me to lose sleep at night, it would be the fact that we need to make sure that we harden and prepare, particularly, our SMEs. There is enough attention to and it is easy enough for the government to know what to do with the larger players, but with SMEs, given the granularity, it is much harder to be precise and effective.

I wonder what we need to be doing. Is what the government doing with respect to smaller businesses working? Is there anything else that we need to be paying attention to in order to keep them in business while we are trying to get them ready to diversify and get them in a place where they are diversifying their relationships?

Mr. Holmes: Thank you. Keeping them in business is the first priority, absolutely. It takes a long time to start a business and to scale a business. In many regards, these are intergenerational and multi-generational businesses, and once they are lost, they are lost.

In some of the federal government's response to section 338 tariffs, for example, we expressed some concern around a capital liquidity and loan approach, because a lot of small businesses, as we saw from CEBA — it may sustain them in the short term, but it doesn't help them in the longer term to have new debt. But keeping them in business is finding ways to support those businesses. That's a hard nut to crack.

elles sont impossibles à prédire. Je pense que vous parlez d'une approche différente, peut-être d'un ton différent. Pouvez-vous nous décrire en quoi cela pourrait consister?

M. Holmes : Les Canadiens se sont montrés disposés à s'adapter et à rajuster leur réaction. Nous l'avons vu clairement au Nouveau-Brunswick, avec les fruits de mer et la pêche, ainsi que dans la façon d'aborder les remises. Le gouvernement fédéral a écouté l'industrie et ses préoccupations au sujet des conséquences ou des répercussions inattendues de certaines de ces réactions.

Sur le ton, je pense que nous avons été coopératifs. C'est mon observation. En tant qu'observateur, je pense que nous avons été fermes mais raisonnables. Nous discutons sur les principes. Les États-Unis ont dit qu'ils sont en train de changer les règles du jeu à l'échelle mondiale, et nous devrons, en tant que pays commerçant, nous adapter au contexte commercial qui existera lorsque ce sera réglé. Je ne pense pas que nous en soyons encore à ce stade.

Le sénateur Woo : Merci.

Le sénateur Wilson : En répondant à une autre question, vous avez dit que la diversification ne se fera pas du jour au lendemain, que c'est une démarche qui s'étalera sur une dizaine d'années, ce que nous comprenons tous. S'il y a quelque chose qui m'empêche de dormir, c'est bien le fait que nous devons nous assurer de renforcer et de préparer les PME en particulier. Le gouvernement accorde assez d'attention aux gros joueurs et il lui est assez facile de savoir quoi faire, mais dans le cas des PME, étant donné qu'il y a une foule de petites entités, il est beaucoup plus difficile d'être précis et efficace.

Que devons-nous faire? Ce que fait le gouvernement pour aider les petites entreprises donne-t-il des résultats? Faut-il prêter attention à autre chose pour les garder en affaires pendant que nous essayons de les préparer à se diversifier et les amener à diversifier leurs relations?

M. Holmes : Merci. La priorité absolue est de les garder en affaires. Il faut beaucoup de temps pour démarrer une entreprise et la faire croître. À bien des égards, il s'agit d'entreprises intergénérationnelles et multigénérationnelles, et une fois qu'elles sont perdues, on ne peut pas revenir en arrière.

À propos de la réaction du gouvernement fédéral aux droits imposés en vertu de l'article 338, par exemple, nous avons exprimé des préoccupations au sujet d'une approche axée sur les liquidités et les prêts, car beaucoup de petites entreprises, comme nous l'avons vu dans le cas du Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes, le CUEC. Cela peut les aider à court terme, mais ajouter de nouvelles dettes n'est guère utile à long terme. Pour les garder en affaires, il faut trouver des moyens de les soutenir. Le problème est ardu.

In terms of what we have seen in the data so far, our current exports are growing globally in terms of the proportion that goes to the U.S. or non-U.S. Most of that is being driven by major commodity and pricing value and by current exporters, typically larger exporters. So, our argument is we don't only need more exports; we need more exporters and we need more of our small businesses to not see themselves solely as a local business but potentially as a global business.

That's what my colleague was describing with our new mapping exercise. It is part of their discovery, we hope, that introduces them to new markets and the potential of their competitiveness in other markets that they may not have looked at before.

It is such a difficult challenge because to find a new market, to develop those relationships, to understand the phytosanitary or the regulatory compliance issues that they may face in that new market — even if there is a free trade agreement, there is a layer of complexity to that export practice that is difficult for a small- and medium-sized enterprise to do.

The Chair: Colleagues, I don't want to direct the conversation, but I did notice that Ms. Lombardo could probably use a question or two. I thought I'd mention that.

Senator Downe: Thank you, chair. I may take your advice there and follow up with the mapping.

When this committee reviewed the Canada-Peru Free Trade Agreement in 2008 and then, seven years later, we did the Canada-Korea Free Trade Agreement, we heard from both of those countries that they were very prepared for the trade agreements. South Korea had identified automobiles and electronics. Peru met with their business communities. They were all set for the agreement. They were ready to take advantage of opportunities.

At the time, it seemed to many members of the committee that Canada was very good at signing their agreements and less so at developing the opportunities. Part of the criticism was the Canadian business community said, "Why should I go to Chile or South Korea when I can go to Boston, where they have a different but similar culture, and I can go to a baseball or hockey game? Why bother? I can sell to the States." Well, that has turned on its head now.

Jusqu'à maintenant, les données montrent que nos exportations mondiales sont à la hausse, comme proportion de celles qui vont aux États-Unis. La majeure partie de cette augmentation est attribuable aux produits principaux et à la hausse des prix, ainsi qu'aux exportateurs actuels, habituellement de grands exportateurs. Nous disons donc qu'il faut non seulement plus d'exportations, mais aussi un plus grand nombre d'exportateurs. Il faut qu'un plus grand nombre de petites entreprises ne se considèrent plus uniquement comme des entreprises locales, mais peut-être aussi comme des entreprises mondiales.

C'est ce que ma collègue a expliqué à propos de notre nouvel exercice de cartographie. Cela les aide à trouver autre chose, nous l'espérons, à découvrir de nouveaux marchés et à prendre conscience de leur compétitivité sur d'autres marchés auxquels ils n'avaient peut-être pas songé jusqu'ici.

C'est un défi particulièrement difficile à relever, car trouver un nouveau marché, nouer ces relations, comprendre les enjeux phytosanitaires ou de conformité réglementaire auxquels elles peuvent être confrontées sur ce nouveau marché — même en présence d'un accord de libre-échange —, tout cela ajoute à ces exportations une couche de complexité qui est difficile à gérer pour des petites ou moyennes entreprises.

Le président : Chers collègues, je ne souhaite pas orienter la discussion, mais j'ai remarqué que Mme Lombardo pourrait sans doute répondre à une ou deux questions. Je voulais simplement le mentionner.

Le sénateur Downe : Merci, monsieur le président. Je vais peut-être suivre votre conseil et revenir sur l'exploration commerciale.

Lorsque le comité a évalué l'Accord de libre-échange Canada-Pérou en 2008, puis, sept ans plus tard, l'Accord de libre-échange Canada-Corée, ces deux pays nous ont fait savoir qu'ils étaient parfaitement préparés à ces accords sur le commerce. La Corée du Sud avait cerné les secteurs de l'automobile et de l'électronique. Le Pérou avait rencontré ses milieux d'affaires. Ils étaient fins prêts pour l'entente. Ils étaient prêts à tirer parti des opportunités offertes.

À l'époque, de nombreux membres du comité avaient l'impression que le Canada excellait dans la signature d'ententes, mais qu'il était moins doué pour en tirer parti. Une partie des critiques venait du milieu des affaires canadien, qui se demandait : « Pourquoi devrais-je me rendre au Chili ou en Corée du Sud alors que je peux aller à Boston, où la culture est différente mais similaire, et assister à un match de baseball ou de hockey? Pourquoi m'en donner la peine? Je peux vendre aux États-Unis. » Eh bien, la situation s'est aujourd'hui complètement inversée.

What action can the Government of Canada take to motivate our businesses, other than the current tariffs, to be more interested in opportunities around the world, in addition to your mapping exercise?

Ms. Lombardo: Thank you for the question. I appreciate it. I will say for the Canadian Cattle Association, it took us 20 years to diversify to Japan and South Korea. That has been a huge success story for our sector. A huge part of that was the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership, or CPTPP. So that was the foundation for the diversification. Of course, we built upon that.

We have Canada Beef, which is an organization that markets our product in these markets. They tailor their programming to each market. Of course, it has been a long effort. We have been travelling there numerous times, meeting with clients and developing relationships, to the point where Canadian beef is featured in Costco Japan and Costco South Korea. So it is a success story, but it takes time.

Senator Downe: If I can just interrupt, pork to South Korea was a success story. The rest of the Canadian economy did not really take advantage of that opportunity. The question to all three of you is what recommendations you have for the Government of Canada. What does the business community need from the government to take advantage of these opportunities with these trade deals that we are not taking advantage of now?

I have personally heard a European ambassador say, "I cannot understand why Canada is not selling more to Europe." What does the government need to do to help the business community do that?

Ms. Lombardo: I think with Europe it is a great example with beef. There are non-tariff barriers that we cannot really resolve. We have been advocating to resolve them. It is a government-to-government issue, but we are doing all that we can. There has to be that phytosanitary equivalency. All the regulations have to be in place. But we pivot. If the market is not working for us, then we can look for others that are.

I would say more partnership with industry — government sometimes gives funding for these trade missions — and partnership in looking at non-tariff barriers. We have the Indo-Pacific Agriculture and Agri-Food Office, which has been helpful because a lot of these things are in the details. It is not

Quelles mesures le gouvernement du Canada peut-il prendre, outre les tarifs actuels, pour inciter nos entreprises à s'intéresser davantage aux opportunités à l'échelle mondiale, en complément de votre exploration commerciale?

Mme Lombardo : Merci pour cette question. Je vous remercie de me la poser. Je tiens à préciser qu'il a fallu 20 ans à l'Association canadienne des éleveurs de bovins pour se diversifier vers le Japon et la Corée du Sud. Cela a constitué une formidable histoire de réussite pour notre secteur. L'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste, le PTPGP, y a largement contribué. C'est donc sur cette base que s'est fondée cette diversification. Bien sûr, nous avons ensuite poursuivi sur cette lancée.

Nous disposons de Bœuf Canadien, une organisation qui commercialise notre produit sur ces marchés. Elle adapte ses programmes à chaque marché. Bien sûr, cela a demandé un travail de longue haleine. Nous nous sommes rendus sur place à de nombreuses reprises, nous avons rencontré des clients et noué des relations, au point que le bœuf canadien est désormais proposé chez Costco au Japon et chez Costco en Corée du Sud. C'est donc une réussite, mais cela prend du temps.

Le sénateur Downe : Si je peux me permettre de vous interrompre un instant, les exportations de porc vers la Corée du Sud ont été une véritable réussite. Le reste de l'économie canadienne n'a pas vraiment su tirer parti de cette opportunité. La question que je vous pose à tous les trois est la suivante : quelles recommandations avez-vous à formuler à l'intention du gouvernement du Canada? De quoi le monde des affaires a-t-il besoin, de la part du gouvernement, pour profiter des opportunités offertes par ces accords commerciaux dont nous ne tirons pas parti actuellement?

J'ai personnellement entendu un ambassadeur européen déclarer : « Je ne comprends pas pourquoi le Canada ne vend pas davantage en Europe. » Que doit faire le gouvernement pour aider les entreprises à y parvenir?

Mme Lombardo : Je pense que le cas de l'Europe, notamment en ce qui concerne la viande bovine, en est un excellent exemple. Il existe des obstacles non tarifaires que nous ne parvenons pas vraiment à lever. Nous plaidons depuis longtemps pour leur suppression. Il s'agit d'une question qui relève des relations de gouvernement à gouvernement, mais nous faisons tout ce qui est en notre pouvoir. Il faut qu'il y ait cette équivalence phytosanitaire. Toutes les réglementations doivent être en place. Mais nous savons nous adapter. Si le marché ne nous est pas favorable, nous pouvons alors en rechercher d'autres qui le sont.

Je dirais qu'il faut renforcer le partenariat avec l'industrie — le gouvernement accorde parfois des financements pour ces missions commerciales — et collaborer pour examiner les obstacles non tarifaires. Nous disposons du Bureau de l'agriculture et de l'agroalimentaire pour la région

the broad trade agreement. It is more in the details of what we need to get done to access these markets.

The Chair: Thank you. I would just add that there is a very important Canada-European Union summit coming up in Montreal at the end of this month and maybe agriculture and agri-food products will be on the agenda. I don't know, but it seems to me that would be a good moment to raise some of these questions.

Senator Coyle: Apologies for being a couple of minutes tardy there.

Ms. Lombardo, I did hear your testimony. Maybe I missed it, but I didn't hear much mention of Mexico. I think your main message is we are so integrated with the U.S., and it is so good for us, so let's do whatever we can to keep that going. That is actually everybody's main message. But CUSMA includes Mexico. I know we have a relationship there. I think we are also in Costco in Mexico. What is the current status of that opportunity? What is being done to grow it? What are the outstanding barriers to getting there?

Ms. Lombardo: Thank you for your question. Just last week, I was with some of our counterparts here in Toronto. They were promoting their Mexican beef in Canada. We are such great partners that we were supporting their event. I would say with Mexico, the big issue is we have the U.S. in between us. Mexican cattle crossing the border to the U.S. usually get processed in Texas or other states; for Canadian cattle it's the same with the northern states. So geography is a huge part of why Mexico is not that big a market. However, trade numbers might not reflect that some of the beef that we sell to the U.S. might end up in Mexico. These are complicated supply chains.

But we have a really positive story. We import Mexican beef. They import Canadian beef. Overall, we are seeing that consumers like each other's beef. We are great partners. We usually meet three times a year, the three cattle organizations. We have a positive relationship. They have been great partners. Whenever we have an issue in the trilateral relationship, Mexico has usually been a partner for Canada. I would say it is very positive. There are not a lot of non-tariff barriers. If anything, our trade is growing. We are seeing some Mexican importers prefer Canadian beef over other suppliers, so I would say it is very positive.

indo-pacifique, qui s'est révélé utile car bon nombre de ces questions résident dans les détails. Il ne s'agit pas de l'accord commercial dans son ensemble, mais plutôt des détails concernant ce que nous devons mettre en œuvre pour accéder à ces marchés.

Le président : Merci. J'ajouterais simplement qu'un sommet très important entre le Canada et l'Union européenne doit se tenir à Montréal à la fin du mois et que les questions relatives à l'agriculture et aux produits agroalimentaires figureront peut-être à l'ordre du jour. Je ne sais pas, mais il me semble que ce serait le moment idéal pour aborder certaines de ces questions.

La sénatrice Coyle : Veuillez m'excuser pour mes quelques minutes de retard.

Mme Lombardo, j'ai bien écouté votre témoignage. Peut-être cela m'a-t-il échappé, mais je n'ai pas entendu beaucoup parler du Mexique. Votre message principal est, je pense, que nous sommes tellement intégrés aux États-Unis, et cela nous est tellement bénéfique, que nous devons faire tout ce que nous pouvons pour que cela continue. C'est d'ailleurs le message principal de tout le monde. Mais l'ACEUM inclut le Mexique. Je sais que nous entretenons des relations avec ce pays. Je crois que nous sommes également présents chez Costco au Mexique. Où en est cette opportunité à l'heure actuelle? Que fait-on pour la développer? Quelles sont les obstacles qui subsistent pour y parvenir?

Mme Lombardo : Merci pour votre question. La semaine dernière encore, j'étais en compagnie de certains de nos homologues ici à Toronto. Ils faisaient la promotion de leur bœuf mexicain au Canada. Nos relations sont si bonnes que nous avons apporté notre soutien à leur événement. Je dirais qu'en ce qui concerne le Mexique, le gros problème, c'est que les États-Unis se trouvent entre nous. Le bétail mexicain qui traverse la frontière vers les États-Unis est généralement transformé au Texas ou dans d'autres États; c'est la même chose pour le bétail canadien allant vers les États du nord. La géographie explique donc en grande partie pourquoi le Mexique ne représente pas un marché très important. Cependant, les chiffres du commerce ne reflètent peut-être pas le fait qu'une partie du bœuf que nous vendons aux États-Unis puisse aboutir au Mexique. Ces chaînes d'approvisionnement sont complexes.

Néanmoins, notre expérience est vraiment positive. Nous importons du bœuf mexicain. Le Mexique importe du bœuf canadien. Dans l'ensemble, nous constatons que les consommateurs apprécient le bœuf de l'autre pays. Nous sommes d'excellents partenaires. Nous nous réunissons généralement trois fois par an, les trois organisations du secteur bovin. Nous entretenons des bonnes relations. Les Mexicains se sont révélé être d'excellents partenaires. Chaque fois que nous avons rencontré un problème dans le cadre de nos relations trilatérales, le Mexique s'est généralement rangé du côté du Canada. Je dirais que c'est très positif. Il n'y a pas beaucoup

d'obstacles non tarifaires. Au contraire, nos échanges commerciaux sont en hausse. Nous constatons que certains importateurs mexicains préfèrent le bœuf canadien à celui d'autres fournisseurs; je dirais donc que c'est très positif.

Senator Coyle: So there's opportunity in spite of geography.

La sénatrice Coyle : Il existe donc des opportunités malgré les contraintes géographiques.

Ms. Lombardo: Yes, exactly.

Mme Lombardo : Oui, exactement.

Senator Coyle: Thank you.

La sénatrice Coyle : Merci.

Senator Adler: I want to ask the guests, and it doesn't matter who answers or if all of you answer. I want to discuss with the panel this notion that if we wait for a long time for a deal, we'll get a better deal. I realize that all governments and businesses do messaging. One of the messages which is out there, which I think sets us up for not getting a deal, period — and you can please assuage me of my issue with this — is this notion that no deal is better than the wrong deal. The definition of "wrong" is never submitted, but that's the message.

Le sénateur Adler : Je voudrais poser la question aux invités, peu importe qui y répondra ou si vous y répondez tous. Je voudrais discuter avec le panel de l'idée selon laquelle, si nous attendons longtemps avant de conclure un accord, nous obtiendrons un meilleur accord. Je suis conscient que tous les gouvernements et toutes les entreprises diffusent des messages. L'un des messages qui circule, et qui, selon moi, nous condamne d'emblée à ne pas conclure d'accord — et vous pouvez bien sûr me rassurer à ce sujet —, est l'idée selon laquelle « mieux vaut pas d'accord qu'un mauvais accord ». La définition de « mauvais » n'est jamais précisée, mais tel est le message.

Does the panel think that this business of the public being made to wait for longer and longer and getting angrier and angrier jeopardizes what, ultimately, I think most of us agree we need, which is a deal?

Le panel estime-t-il que cette situation, dans laquelle le public est contraint d'attendre de plus en plus longtemps et devient de plus en plus mécontent, compromet ce dont, en fin de compte, je pense que la plupart d'entre nous s'accordent à dire que nous avons besoin, à savoir un accord?

Mr. Holmes: My colleagues are looking at me. Thank you for the question. Again, coming to the social capital or the animus currently in the Canadian population, there is a real risk that a long-term delay could really compromise the trade relationship and the willingness to accept a deal that may not be perfect in design, in the opinion of the Canadian public.

M. Holmes : Mes collègues me regardent. Merci pour cette question. Pour en revenir au capital social ou à l'état d'esprit qui règne actuellement au sein de la population canadienne, il existe un risque réel qu'un retard prolongé puisse véritablement compromettre les relations commerciales et la volonté d'accepter un accord qui, aux yeux du public canadien, n'est peut-être pas parfait dans sa conception.

The issue is complex, of course. The American market is of a scale. We can talk as much as we like about all the other free trade agreements we have. Mexico is our third-largest trading partner; it is 3% of our exports. Nothing compares right now to our relationship with the American economy. So, losing your number one customer is really bad for business. Only having one customer is also bad for business. So we need to diversify. We call it our three-legged stool at the Canadian Chamber of Commerce: We need to diversify our economy; we need to reaffirm our trade with America and within North America; we need to dismantle the internal barriers we are subjecting ourselves to that keep us small and fragmented as an economy.

La question est complexe, bien sûr. Le marché américain est d'une ampleur considérable. Nous pouvons parler autant que nous le souhaitons de tous les autres accords de libre-échange que nous avons conclus. Le Mexique est notre troisième partenaire commercial; il représente 3 % de nos exportations. À l'heure actuelle, rien n'est comparable à notre relation avec l'économie américaine. Par conséquent, perdre son principal client est vraiment néfaste pour les affaires. N'avoir qu'un seul client l'est tout autant. Nous devons donc nous diversifier. À la Chambre de commerce du Canada, nous appelons cela notre « tabouret à trois pieds » : nous devons diversifier notre économie; nous devons consolider nos échanges commerciaux avec les États-Unis et au sein de l'Amérique du Nord; nous devons supprimer les barrières internes que nous nous imposons et qui nous empêchent de développer une économie forte et unifiée.

I know it is not a direct answer. It is something of an all of the above. In terms of when or how we get to a deal, I trust in our negotiating team. The signal from the public has been that a bad deal is not worth it right now.

I would just note that 75% of our exports went to the United States before we had NAFTA. Of course, we had the auto pact in place at that point. Currently, it is more like 69% of our exports.

Senator Adler: In the real business world that you deal in —

The Chair: Senator, I am sorry. We are over time on that segment. We will probably have 10 minutes for round two.

Senator McCallum, welcome to the committee.

Senator McCallum: Thank you. It is my first time on this committee, so I don't know if this has been brought up. Mr. Holmes said we need new exporters, but I'm looking at the local situation. When I went to Victoria, I bought a book called *Saving Farmland: The Fight for Real Food*. It was about the fact that if the ferry to Vancouver Island was cut off, everything in the stores would be gone in three days. I was looking then at how much we are exporting.

This question is for Ms. Lombardo: Are there some provinces that are having a harder time with the cattle supply chain? What are the obstacles that provinces face, and are there some provinces that are having an easier time? I'm looking at Manitoba, where there is a lot of support from farm to table. A lot of stores sell from the local area. There are butchers, many of them. I'm looking at that concept, because there is so much food insecurity. I know everyone is looking at exports, but I'm looking at what is happening in the local communities that is working or not working.

Ms. Lombardo: Thank you for your question. It is a very important one. What I would say is, after years of drought, our herd has contracted all across Canada. Right now, we are seeing signs that the herd is rebuilding, which means we are going to have more cattle. However, we are concerned that this process might be impeded by trade negotiations like Mercosur that could flood the market. If we can rebuild the herd nationally, including Manitoba, that would be the best-case scenario because we need trade. I will explain this. Producers earn around $1,500 per head because of trade. So trade is a key component of growing the herd and helping producers stay on the land. Right now, we are

Je sais que ce n'est pas une réponse directe. C'est en quelque sorte un peu de tout cela à la fois. Quant à savoir quand et comment nous parviendrons à un accord, j'ai confiance en notre équipe de négociation. Le message qui ressort de l'opinion publique est qu'un mauvais accord n'en vaut pas la peine pour le moment.

Je tiens simplement à souligner qu'avant la mise en place de l'ALENA, 75 % de nos exportations étaient destinées aux États-Unis. Bien sûr, l'accord sur l'automobile était déjà en vigueur à l'époque. Actuellement, ce chiffre s'élève plutôt à 69 % de nos exportations.

Le sénateur Adler : Dans le monde réel des affaires dans lequel vous évoluez...

Le président : Sénateur, je regrette, mais nous avons dépassé le temps imparti pour ce tour de questions. Nous disposerons probablement de 10 minutes pour le deuxième tour.

Sénatrice McCallum, bienvenue au sein du comité.

La sénatrice McCallum : Merci. C'est la première fois que je siège ici, donc je ne sais pas si ce sujet a déjà été abordé. M. Holmes a déclaré que nous avions besoin de nouveaux exportateurs, mais je m'intéresse davantage à la situation locale. Lors de mon séjour à Victoria, j'ai acheté un livre intitulé *Saving Farmland : The Fight for Real Food*. Il expliquait que si la liaison par traversier vers l'île de Vancouver venait à être interrompue, les rayons des magasins seraient vides en trois jours. Je me suis alors penchée sur le volume de nos exportations.

Cette question s'adresse à Mme Lombardo : Y a-t-il certaines provinces qui rencontrent davantage de difficultés avec les chaînes d'approvisionnement en bovins? Quels sont les obstacles auxquels ces provinces sont confrontées, et y en a-t-il qui s'en sortent plus facilement? Je pense notamment au Manitoba, où l'on observe un fort soutien à la filière « de la ferme à la table ». De nombreux magasins vendent des produits locaux. Il y a des bouchers, et ils sont nombreux. Je m'intéresse à ce concept, car l'insécurité alimentaire est très répandue. Je sais que tout le monde se concentre sur les exportations, mais je m'intéresse à ce qui se passe au sein des collectivités locales : ce qui fonctionne et ce qui ne fonctionne pas.

Mme Lombardo : Merci pour votre question. C'est une question très importante. Je dirais qu'après des années de sécheresse, notre cheptel s'est réduit dans tout le Canada. À l'heure actuelle, nous observons des signes indiquant que le cheptel se reconstitue, ce qui signifie que nous allons disposer de plus de bovins. Cependant, nous craignons que ce processus ne soit entravé par des négociations commerciales telles que celles avec le Mercosur, qui pourraient inonder le marché. Si nous parvenons à reconstituer le cheptel à l'échelle nationale, notamment au Manitoba, ce serait le scénario idéal, car nous avons besoin du commerce. Je vais vous expliquer pourquoi. Les

not seeing difficulties exporting to the U.S. By exporting, they increase the value.

I would say trade is part of our domestic food security because otherwise there are cuts like tongue that are not consumed in Canada but are consumed in Japan or Mexico. By having international trade, we utilize every part of the cow. That way, producers can profit and be on the land.

The one key tool we are advocating for to grow the herd is livestock price insurance. Our producers in Manitoba are very passionate about this. It means producers get a bit of a cost-share program with the federal government to help them mitigate risk. One thing with growing the herd is producers have a lot of uncertainty. They have to deal with weather, increasing costs and other variables they can't control. By having livestock price insurance, they can increase the certainty allowing them to grow the herd and thereby increase our domestic food security and our exports at the same time.

The Chair: Thank you very much.

[*Translation*]

Senator Gerba: My question is for Ms. Lombardo.

The United States remains a key market for Canadian beef exporters. However, there has been significant growth in demand for animal protein in multiple parts of the world. Could the government do more to help and support beef exporters in their efforts to develop new markets, particularly in other emerging countries?

Ms. Lombardo: Thank you for your question.

[*English*]

Yes, as I mentioned, we see livestock price insurance as a key tool to help beef farmers across the country. When we go to foreign markets, we are told by importers, "We need more Canadian beef; we love your product, and we need more of it."

éleveurs gagnent environ 1 500 dollars par tête de bétail grâce au commerce. Le commerce est donc un élément clé pour faire croître le cheptel et aider les éleveurs à rester sur leurs terres. Nous voyons qu'à l'heure actuelle, ils n'ont pas de difficultés à exporter vers les États-Unis. En exportant, ils augmentent la valeur de leur production.

Je dirais que le commerce fait partie intégrante de notre sécurité alimentaire nationale, car sans lui, certaines coupes de viande, comme la langue, ne sont pas consommées au Canada, mais le sont au Japon ou au Mexique. Grâce au commerce international, nous utilisons toutes les parties du bœuf. Ainsi, les producteurs peuvent en tirer un bénéfice et continuer à exercer leur activité sur leurs terres.

La principale mesure que nous préconisons pour favoriser la croissance du cheptel national est l'assurance des prix du bétail. Les producteurs du Manitoba insistent à cet égard. Autrement dit, il faudrait que les producteurs bénéficient d'un programme de partage des coûts avec le gouvernement fédéral pour leur permettre d'atténuer les risques qu'ils courent. Ce qui est certain en matière de croissance du cheptel, c'est que les producteurs vivent dans une grande incertitude. Ils doivent composer avec les conditions météorologiques, l'augmentation des coûts et d'autres variables qui échappent à leur contrôle. S'ils avaient la garantie que les prix du bétail se stabilisent, ils envisageraient d'augmenter la taille de leur cheptel et, par conséquent, d'accroître notre sécurité alimentaire intérieure tout en stimulant nos exportations.

Le président : Merci beaucoup.

[*Français*]

La sénatrice Gerba : Ma question s'adresse à Mme Lombardo.

Les États-Unis demeurent un marché essentiel pour les exportateurs canadiens de bœuf, mais on observe une croissance importante de la demande pour les protéines animales dans plusieurs régions du monde. Le gouvernement pourrait-il faire quelque chose de mieux pour aider et soutenir les exportateurs de bœuf dans leurs efforts visant à développer de nouveaux marchés, notamment dans d'autres pays émergents?

Mme Lombardo : Merci de votre question.

[*Traduction*]

Oui, comme je l'ai indiqué, nous considérons que l'assurance des prix du bétail est un outil clé pour aider les éleveurs de bovins partout au pays. Sur les marchés étrangers, les importateurs nous disent : « Nous avons besoin de plus de bœuf canadien; nous aimons votre produit et nous en avons besoin de plus. »

Again, many of the products we export to other markets are not the same products that are consumed here in Canada, which is such a great story that we can increase both domestic and also international food security.

If I can elaborate on the livestock price insurance, it is in our budget ask. It gives equal footing to beef farmers. Right now, farmers who produce a crop have a cost-share insurance program with the federal government upwards to $1 billion. Livestock does haven't that program, so right now the risk is on the producer to hold their cows for a few years and then sell them. In those years, a lot of things could happen. We are seeing many supply chain disruptions. It is a huge risk for farmers to keep those mother cows. We need to create the conditions for them to say they will keep the cattle. We see that program as the number one thing that can move the needle and really support our domestic food security but also our international trade.

[*Translation*]

The Chair: Thank you.

Senator Hébert: I'm starting to think that we're telepathic, because our questions are so similar. That was more or less my question.

To get back to what Senator Downe was saying earlier, people really do often criticize the fact that we have agreements but aren't taking advantage of them. Our businesses aren't taking full advantage of the agreements for many well-known reasons. You spoke about Mercosur. Canada has no choice but to keep signing agreements if we want to diversify our exports. Unfortunately, there are always winners and losers in an agreement. The demand for Canadian processed food products — particularly animal products — is quite high in Europe and in other parts of the world. Could supporting better performance and increasing the competitiveness and productivity of our processing industry, of products processed here, also be key to achieving that goal? To that end, the food sector should be included in the strategic sectors that the government is promoting to build a strong Canada. That's quite a few questions packed into one. I have only two minutes.

Ms. Lombardo: Thank you. Good question.

[*English*]

Yes, we do think there is strategic trade diversification. With Mercosur, we don't see what the win is. It would be all risk for beef producers. Mercosur is one of the largest and lowest-cost

Encore une fois, bon nombre des produits que nous exportons ne sont pas les mêmes que ceux que nous consommons ici, au Canada, ce qui porte à penser que nous pourrions accroître la sécurité alimentaire tant à l'échelle nationale que sur les marchés internationaux.

Quant à l'assurance des prix du bétail, cette mesure figure dans nos demandes budgétaires. Les éleveurs de bovins devraient être traités comme les autres producteurs. À l'heure actuelle, les agriculteurs bénéficient d'un programme d'assurance à frais partagés avec le gouvernement fédéral qui peut atteindre 1 milliard de dollars. Or ce programme n'est pas appliqué au secteur de l'élevage et, pour le moment, il incombe à tout éleveur de garder ses bêtes pendant quelques années avant de pouvoir les vendre. Beaucoup de choses peuvent survenir au cours de ces années. On constate en effet qu'un grand nombre de perturbations surviennent dans la chaîne d'approvisionnement. Pour un éleveur, le fait de devoir garder une génisse entraîne un risque énorme. Nous devons donc créer les conditions qui leur permettront de garder leur bétail. Nous considérons que ce programme serait la première mesure susceptible de faire bouger les choses et de soutenir notre sécurité alimentaire intérieure, mais aussi notre commerce international.

[*Français*]

Le président : Merci.

La sénatrice Hébert : Je commence à croire que l'on fait de la télépathie, car on se suit dans nos questions. C'est un peu la question que j'avais.

Pour revenir à ce que le sénateur Downe disait un peu plus tôt, il est vrai que l'on critique souvent qu'on ait des accords, mais qu'on n'en profite pas. Nos entreprises n'en profitent pas suffisamment pour de nombreuses raisons que l'on connaît. Vous avez parlé de Mercosur. Le Canada ne peut s'empêcher de continuer à signer des accords si l'on veut diversifier nos exportations. Il y a toujours des gagnants et des perdants dans un accord, malheureusement. Il y a une très forte demande en Europe ou ailleurs dans le monde pour les produits alimentaires transformés canadiens, notamment les produits d'animaux. Le fait de soutenir une meilleure performance, d'augmenter la compétitivité et la productivité de notre industrie de la transformation, de produits transformés ici, serait-ce aussi l'une des clés pour y arriver? À cet égard, il faudrait inclure le secteur alimentaire dans les secteurs stratégiques qui sont promus par le gouvernement pour bâtir le Canada fort. Cela fait un bon nombre de questions dans une question. Je n'ai que deux minutes.

Mme Lombardo : Merci. C'est une bonne question.

[*Traduction*]

Nous assistons en effet à une diversification stratégique du commerce. Nous ne voyons pas ce que nous avons à gagner du Mercosur. Ce serait tout un risque pour les producteurs de

producers in the world, and this is a concern not only for us but also for our U.S. and Mexican counterparts, that Mercosur is not an equal trade partner. There are also differences in standards, and "standards" is a key word. Beef producers are one of the most sustainable but also the most efficient producers in the world, based on genetics, grassland conservation, and I can go on. There is no real benefit with Mercosur. We've been supporters of other free trade agreements where there is a benefit, like CPTPP and others.

bœuf. Le Mercosur est l'un des pays qui produit le plus de viande au monde et qui est le moins cher. C'est préoccupant, non seulement pour nous, mais aussi pour nos homologues américains et mexicains. Le Mercosur n'est pas un partenaire commercial qui recherche l'équité. Il y a aussi des différences dans les normes, et le mot « normes » est déterminant dans ce contexte. Les éleveurs sont parmi les producteurs qui visent le plus la durabilité, et qui sont aussi les plus efficaces au monde, sur les plans de la génétique, de la conservation des prairies et j'en passe. Le Mercosur ne présente aucun avantage réel pour nous. En revanche, nous avons appuyé d'autres accords de libre-échange qui comportent des avantages, comme l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste et d'autres.

The Chair: Thank you very much.

Le président : Merci beaucoup.

Senator M. Deacon: I want to come back to some of the implications and businesses being hit hard, specifically to auto, and particularly in southwestern Ontario.

La sénatrice M. Deacon : Je souhaite revenir sur certaines répercussions et sur la question des entreprises qui sont durement touchées, particulièrement dans le secteur de l'automobile, dans le Sud-Ouest de l'Ontario.

If we look forward, even if Democrats take the mid-terms this fall and we get a Democratic president two years from now or down the road, from your perspective, how much damage has been done? Is it as simple as turning the car around? Should we start to accept and adapt to the fact that this industry may never come back as it was?

Même si les démocrates remportent les élections de mi-mandat cet automne et que nous nous retrouvons face à un président démocrate dans deux ans ou même plus tard, diriez-vous que des dommages irréversibles ont été causés? Un simple demi-tour est-il envisageable? Devrions-nous nous faire à l'idée que cette industrie risque de ne jamais revenir à ce qu'elle a été?

Mr. Holmes: The jury is still out on that in terms of the long-term damage to the sector. I see incredible competitiveness and world-leading plants making autos here. This is advanced manufacturing. It is not just making cars and trucks. It is the talent base and the capacity that we have to make the products we will need in the future economy. That's an important storyline we need to remind ourselves of. There may be some redeployments of some of those workers and some of those industrial outputs in time. We will see what that looks like.

M. Holmes : Nous ne savons pas encore quels dommages durables ont été causés au secteur. Je constate que la compétitivité du Canada est incroyable et que nous avons des usines de fabrication d'automobiles de calibre mondial. On parle d'une fabrication de pointe, qui ne consiste pas seulement à produire des voitures et des camions. On parle d'un bassin de talents et d'une capacité dont nous aurons besoin pour fabriquer les produits qui seront recherchés dans l'économie future. C'est là une dimension importante que nous ne devons pas perdre de vue. En cours de route, il faudra peut-être réaménager une partie des effectifs et des extrants industriels. Nous verrons bien ce que cela donnera.

The damage that will be done or that has been done is damage to the entire North American automaking supply chain. We're feeling it in Canada. In my conversations with Mexican business counterparts, they are feeling it in a very dire way. Hundreds of thousands of jobs have recently been lost. That will cast a shadow even on automaking in America. It already has. We are seeing, for example, car makers send cars to Canada from Europe — where they used to build those in the United States — because they have a more preferential tariff agreement with us and a trade agreement with us via Europe.

Les dommages qui seront causés ou qui ont déjà été causés concernent toute la chaîne d'approvisionnement du secteur de l'automobile en Amérique du Nord. Nous le ressentons au Canada. Dans mes échanges avec mes homologues mexicains du secteur, j'ai constaté qu'ils jettent un regard très sombre sur la situation. Des centaines de milliers d'emplois ont été perdus récemment. Cela jettera une ombre sur l'ensemble du secteur automobile en Amérique. C'est déjà le cas. Nous voyons, par exemple, des fabricants d'automobiles qui envoient au Canada des voitures venant d'Europe — alors que celles-ci étaient fabriquées aux États-Unis avant — parce qu'ils ont conclu un accord tarifaire préférentiel et un accord commercial avec nous, via l'Europe.

The Chair: Thank you very much.

Le président : Merci beaucoup.

Senator Harder: Ms. LeRoy, earlier you said we can't control what the United States does, but we can at least try to influence or control what we can do. The other day, Quebec elected a minority PQ government. Later this month, Alberta will have a referendum on separation. Today, Elon Musk, the richest man in the world, said Saskatchewan, Alberta and Quebec should separate from Canada because they would be better off.

My comment, or what I would like you to reflect on, is to what extent these conversations are undermining your businesses' capacity to grow and sustain themselves.

Ms. LeRoy: There are long-standing challenges within Canada about national unity. These are not new conversations. The volume has increased recently, but they are not unknown and unfamiliar to those who are involved with it.

The Canadian Chamber of Commerce has launched, particularly in relation to the Alberta referendum, a national unity campaign where we identified political leaders from both sides of the political aisle to advocate for the strength of the economy.

No province will do better economically separate from Canada. This is the challenge that falls to us as businesses. It falls to you as our political leaders in this country to find ways to communicate that with Canadians, with potential voters, and for us to communicate that with our business members, encouraging our chamber network within Alberta and Quebec to support a national unity movement and help people understand that the national project is the future of our economy. That's the future of economic stability, and there isn't a more financially viable option or alternative.

The Chair: Thank you. I would only make the observation that Mr. Musk did attend a Canadian university for a while, but I don't think he graduated.

Senator Downe: I am from Prince Edward Island, home of the Atlantic Beef plant: high-quality, safe, secure food. I heard your concerns about Mercosur, and I share them, but given that they signed a trade agreement with Europe, would the farmers there not have the same concerns? How did they address them?

Ms. Lombardo: That is a great question. Actually, the EU has temporarily banned access of Brazilian beef over questions on standards, particularly antimicrobial resistance, if I recall correctly. I think sometimes Europe might be more comfortable granting access, but they have a lot more tools to sometimes prevent a product from coming in if they deem it unsafe.

Le sénateur Harder : Madame LeRoy, vous avez dit tout à l'heure que nous ne pouvons pas contrôler ce que font les États-Unis, mais que nous pouvons au moins essayer d'influencer ou de contrôler ce que nous pouvons faire. L'autre jour, le Québec a élu un gouvernement péquiste minoritaire. Plus tard ce mois-ci, l'Alberta tiendra un référendum sur la séparation. Aujourd'hui, Elon Musk, l'homme le plus riche au monde, a dit que la Saskatchewan, l'Alberta et le Québec devraient se séparer du Canada parce qu'ils s'en porteraient mieux.

Dites-moi, dans quelle mesure ces conversations minent-elles la capacité de vos entreprises à croître et à se maintenir.

Mme LeRoy : La question de l'unité nationale n'est pas nouvelle au Canada. C'est un débat qui date. On en parle davantage ces derniers temps, mais cela n'a rien de nouveau pour ceux qui prennent part à la discussion.

La Chambre de commerce du Canada a lancé une campagne sur l'unité nationale, particulièrement à la faveur du référendum albertain, dans le cadre de laquelle nous avons identifié des dirigeants politiques des deux côtés de l'arène politique pour qu'ils prêchent en faveur de la force de l'économie.

Aucune province ne réussira mieux sur le plan économique si elle se sépare du Canada. C'est la démonstration que nous devons faire en tant qu'entreprises. Quant à vous, les responsables politiques, il vous incombe de trouver des moyens de communiquer cela aux Canadiens, aux électeurs potentiels, et auprès de nos entreprises membres. Il faut encourager notre réseau de chambres en Alberta et au Québec à appuyer le mouvement pour l'unité nationale et aider les gens à comprendre que le projet national est l'avenir de notre économie. C'est l'avenir de la stabilité économique, et il n'y a pas d'option ou de solution plus viable financièrement.

Le président : Merci. Je dirais seulement que M. Musk a fréquenté une université canadienne pendant un certain temps, mais je ne pense pas qu'il y ait obtenu de diplôme.

Le sénateur Downe : Je viens de l'Île-du-Prince-Édouard, où se trouve l'usine d'Atlantic Beef qui produit des aliments salubres et de haute qualité. J'ai pris note de vos préoccupations au sujet du Mercosur, et je suis de votre avis, mais comme un accord commercial a été signé avec l'Europe, cela revient-il à dire que les agriculteurs européens n'entretiennent pas les mêmes préoccupations? Comment ont-ils réagi?

Mme Lombardo : C'est une excellente question. En fait, l'Union européenne a temporairement interdit l'accès du bœuf brésilien à la suite des questions soulevées par les normes, notamment en ce qui concerne la résistance aux antimicrobiens, si je me souviens bien. Je pense que l'Europe se montre à l'occasion plus ouverte à l'idée d'ouvrir son marché, mais il faut dire qu'elle dispose de beaucoup plus d'outils pour empêcher toute importation de denrée jugée dangereuse.

Senator Downe: Great. Thank you.

The Chair: Thank you. We've come to the end, so, on behalf of the committee, I'd like to thank Daniela Lombardo, Matthew Holmes and Monika LeRoy for joining us today. Your testimony is very valuable. It's an important subject, and this committee will be focused on this for the next while, so I dare say we might see you again. Thank you.

Colleagues, for our second panel, we welcome — representing both the Forest Products Association of Canada and the Canadian Wood Council — Derek Nighbor, President and Chief Executive Officer of both organizations; and from the Canadian Association of Moldmakers, by video conference, Nicole Vlanich, Executive Director.

Thank you both for being with us today. We are now ready to hear your opening remarks. Mr. Nighbor, you have the floor, and you will be followed by Ms. Vlanich. Please go ahead.

Derek Nighbor, President and Chief Executive Officer, Canadian Wood Council and Forest Products Association of Canada: Thank you, chair and all honourable senators, for having me today.

As President and CEO of the Forest Products Association of Canada and the Canadian Wood Council, I represent Canada's wood, pulp and paper manufacturers and the wood construction industry in the country.

In addition to our priorities on the international trade file, we are an industry focused now on many critical priorities, including strengthening our wood and pulp and paper sector value chain, improving competitiveness of the industry through domestic policy fixes, growing a Canadian forest bioeconomy, building more affordable homes and infrastructure with Canadian wood and mitigating worsening catastrophic wildfire risks. All of this work is very much interconnected.

The sector is a cornerstone of the Canadian economy, directly employing nearly 200,000 Canadians, largely in rural and northern communities. In 2025, Canada exported over $26 billion in forest products to the United States. About $14 billion of that was in wood products, and $12 billion was in paper and pulp. Additional volumes were in finished wood products like furniture and kitchen cabinetry.

Our forest product exports tie the Canadian and U.S. economies together. Pulp and paper and packaging can cross the border several times during production, while Canadian wood supports American home builders, who can only access

Le sénateur Downe : Excellent. Merci.

Le président : Merci. Nous arrivons à la fin de la séance. Au nom du comité, je tiens à remercier Daniela Lombardo, Matthew Holmes et Monika LeRoy d'être venus aujourd'hui. Vos témoignages sont très précieux. Nous traitons d'un sujet important, et le comité va continuer de se concentrer sur ces questions pendant quelque temps encore. Sachez que nous pourrions être appelés à vous revoir. Merci.

Chers collègues, pour notre deuxième groupe de témoins, nous accueillons, de l'Association des produits forestiers du Canada et du Conseil canadien du bois, Derek Nighbor, président et chef de la direction des deux organisations, ainsi que Nicole Vlanich, directrice exécutive de l'Association canadienne des fabricants de moules, qui nous parlera par vidéoconférence.

Merci à vous deux pour votre présence. Nous sommes maintenant prêts à entendre vos déclarations préliminaires. Monsieur Nighbor, vous avez la parole et ce sera ensuite au tour de Mme Vlanich. Allez-y, je vous en prie.

Derek Nighbor, président et chef de la direction, Association des produits forestiers du Canada et Conseil canadien du bois : Merci, Monsieur le président, honorables sénatrices et sénateurs, de nous avoir invités à comparaître aujourd'hui.

À titre de président-directeur général de l'Association des produits forestiers du Canada et du Conseil canadien du bois, je représente les fabricants canadiens de produits du bois, de pâtes et de papiers, ainsi que le secteur de la construction en bois.

Outre nos priorités en matière de commerce international, notre industrie se concentre sur plusieurs enjeux essentiels, notamment le renforcement de la chaîne de valeur des secteurs du bois, des pâtes et des papiers; l'amélioration de notre compétitivité grâce à des changements aux politiques nationales; le développement d'une bioéconomie forestière canadienne; la construction d'un plus grand nombre de logements abordables et d'infrastructures avec du bois canadien; et l'atténuation des risques croissants de feux de forêt. Tous ces efforts sont étroitement liés.

Le secteur forestier est un pilier de l'économie canadienne. Il emploie directement près de 200 000 Canadiens, principalement dans les collectivités rurales et nordiques. En 2025, le Canada a exporté plus de 26 milliards de dollars de produits forestiers vers les États-Unis, soit 14 milliards de dollars en produits du bois et 12 milliards de dollars en pâtes et papiers, auxquels s'ajoutent d'importants volumes de produits finis en bois, comme les meubles et les armoires de cuisine.

Nos exportations de produits forestiers sont au cœur des liens qui unissent nos économies. Les pâtes, le papier et les emballages peuvent traverser la frontière à plusieurs reprises au cours du processus de production. Par ailleurs, le bois canadien

about 70% of their lumber from U.S. sources. In fact, today, they are turning to Europe to replace some of their Canadian volumes.

When Canada and the U.S. work together, we sustain and grow jobs and production on both sides of the border. Different types of wood are better suited to different jobs. Builders benefit from having access to both Canadian and American lumber, and there is room in the market for both.

With families in both countries facing housing shortages, we should be helping builders increase supply — not restricting it and adding on more costs. U.S. duties and tariffs raise the cost of building materials and put affordable homes further out of reach for the average American family.

We are hopeful that CUSMA will give businesses the predictable, rules-based trade they need to meet these shared challenges. Our sector faces mounting trade barriers, as you all know, and it undermines the very relationship that the agreement is meant to support.

Right now, our softwood lumber industry faces combined duties of about 35% and, on top of that, a 10% section 232 tariff. So it is over 45% on softwood lumber duties and tariffs going to the U.S. In the latest escalation on the section 338 tariffs, we have about $5.5 billion of our products hit as well. More than $3 billion of that is exposure in paper and paperboard, alongside panels, plywood, millwork, packaging and other wood products.

For primary producers and secondary manufacturers, these measures discourage investment, weaken our shared supply chains and, in fact, raise costs for Americans.

There was talk earlier about whether there is goodwill to get back to the table. If we can get there, this is our wish list:

First, remove the sections 232 and 338 tariffs affecting our products and then pivot to a dedicated path to resolve the softwood lumber dispute.

Second, we'd like to see CUSMA's core duty-free structure protected and long-term certainty provided that our businesses need to invest.

soutient les constructeurs résidentiels américains, qui ne peuvent s'approvisionner qu'à hauteur d'environ 70 % de leurs besoins en bois d'œuvre auprès de sources américaines. En fait, ils se tournent aujourd'hui vers l'Europe pour remplacer une partie de leurs approvisionnements canadiens.

Quand le Canada et les États-Unis travaillent ensemble, ils maintiennent et créent des emplois tout en augmentant la production des deux côtés de la frontière. Différents types de bois conviennent mieux à différents usages. Les constructeurs bénéficient de la disponibilité du bois d'œuvre canadien et américain, et le marché offre suffisamment de place pour les deux.

Alors que les familles des deux pays sont confrontées à une pénurie de logements, nous devrions aider les constructeurs à accroître l'offre, plutôt que de la restreindre et d'ajouter des coûts. Les droits de douane américains font augmenter le coût des matériaux de construction et rendent les logements abordables encore moins accessibles.

L'ACEUM devrait offrir aux entreprises le commerce prévisible et fondé sur des règles dont elles ont besoin pour relever ces défis communs. Pourtant, notre secteur fait face à des obstacles commerciaux croissants qui minent la relation même que l'Accord est censé soutenir.

Le bois d'œuvre résineux canadien est assujetti à des droits combinés de plus de 35 %, auxquels s'ajoute un droit de douane de 10 % imposé en vertu de l'article 232. À la suite de la plus récente escalade, les droits de douane imposés en vertu de l'article 338 touchent jusqu'à 5,5 milliards de dollars d'exportations canadiennes de produits forestiers. Plus de 3 milliards de dollars de cette exposition concernent le papier et le carton, auxquels s'ajoutent les panneaux, le contreplaqué, les ouvrages de menuiserie, les emballages et d'autres produits du bois.

Pour les producteurs primaires comme pour les fabricants de produits à valeur ajoutée, ces mesures découragent l'investissement, affaiblissent les chaînes d'approvisionnement intégrées et font augmenter les coûts pour les clients américains.

Plus tôt, le comité s'est demandé s'il existait une volonté de revenir à la table des négociations. Si tel était le cas, voici ce que nous souhaiterions obtenir :

Premièrement, l'élimination des droits de douane imposés en vertu des articles 232 et 338 qui touchent les produits forestiers canadiens, et l'établissant d'une voie distincte vers un règlement durable du différend sur le bois d'œuvre résineux.

Deuxièmement, la préservation de la structure fondamentale de libre-échange de l'ACEUM assortie du genre de certitude à long terme dont les entreprises ont besoin pour investir.

Third, we want to see a strengthened dispute resolution. Chapter 10 panels need enforceable timelines, fewer procedural delays and decisions that are respected.

So, despite being one of the hardest-hit sectors in the country, Canada's forest sector is on Team Canada, and our industry has never been more united, despite the challenges. I thank you for your time, and I look forward to your questions.

The Chair: Thank you very much. Ms. Vlanich, you have the floor — or the screen.

Nicole Vlanich, Executive Director, Canadian Association of Moldmakers: Good afternoon. Thank you for the invitation to appear before you today.

The Canadian Association of Moldmakers, or CAMM, represents Canadian mould makers and the broader network of tooling, machining, automation, plastics and advanced manufacturing companies that support production across North America.

When we talk about manufacturing, we often focus on the finished product — a vehicle component, a medical device or a consumer product. But before those products can be manufactured at scale, the moulds and tooling that make production possible must first be designed and built. Canadian mould makers are, therefore, more than exporters. They are enablers of manufacturing and an important part of Canada's industrial capacity.

For some of our members, upwards of 90% to 95% of their business is with the United States. That did not happen because Canadian companies failed to diversify. For decades, companies were encouraged to integrate under free trade. Companies responded by investing, specializing and building customer relationships and supply chains around a North American market.

In many cases, we don't simply trade with one another; we build things together. A mould isn't simply built, shipped and forgotten. It requires maintenance, repairs and engineering changes throughout its life. The further we move from our customers, the more likely we are to lose that valuable downstream work to local suppliers. That's another reason geographic diversification isn't equivalent to replacing U.S. business.

Today, I would argue that the greatest challenge facing our industry is not simply tariffs; it is uncertainty. Tooling programs, capital investments, hiring decisions and customer sourcing

Troisièmement, un renforcement du mécanisme de règlement des différends. Les groupes spéciaux constitués en vertu du chapitre 10 doivent être assujettis à des échéanciers exécutoires, connaître moins de retards procéduraux et rendre des décisions qui sont respectées.

Ainsi, bien qu'il soit l'un des secteurs les plus durement touchés du pays, le secteur forestier canadien demeure un membre de l'Équipe Canada, et notre industrie n'a jamais été aussi unie malgré les défis. Je vous remercie de votre attention et serai heureux de répondre à vos questions.

Le président : Merci beaucoup. Madame Vlanich, à vous le micro... ou l'écran.

Nicole Vlanich, directrice générale, Association canadienne des fabricants de moules : Bonjour. Je vous remercie de m'avoir invitée à témoigner devant vous aujourd'hui.

L'Association canadienne des fabricants de moules, ou CAMM, représente les fabricants de moules canadiens ainsi que le vaste réseau d'entreprises d'outillage, d'usinage, d'automatisation, de plasturgie et de fabrication de pointe qui soutiennent la production partout en Amérique du Nord.

Quand nous parlons de fabrication, nous nous concentrons souvent sur le produit fini : une pièce de véhicule, un instrument médical ou un produit de consommation. Or, avant de pouvoir fabriquer ces produits à grande échelle, il faut d'abord concevoir et fabriquer les moules et l'outillage qui rendent leur production possible. Les fabricants de moules canadiens sont donc plus que des exportateurs. Ils rendent la fabrication possible et constituent un élément important de la capacité industrielle du Canada.

Certains de nos membres réalisent plus de 90 %, voire 95 % de leur chiffre d'affaires aux États-Unis. Ce n'est pas parce que les entreprises canadiennes ont négligé de se diversifier. Pendant des décennies, on les a encouragées à s'intégrer dans le cadre du libre-échange. Elles ont répondu à l'appel en investissant, en se spécialisant et en bâtissant des relations avec leurs clients et des chaînes d'approvisionnement axées sur un marché nord-américain.

Dans bien des cas, nous ne faisons pas simplement du commerce entre nous : nous fabriquons des produits ensemble. On ne se contente pas de fabriquer un moule, de l'expédier et de l'oublier. Il nécessite de l'entretien, des réparations et des modifications techniques tout au long de sa vie utile. Plus nous nous éloignons de nos clients, plus nous risquons de perdre ces précieuses activités en aval au profit de fournisseurs locaux. Voilà une autre raison pour laquelle la diversification géographique ne revient pas à remplacer les activités réalisées avec les États-Unis.

Aujourd'hui, je dirais que le principal défi de notre industrie ne tient pas simplement aux droits de douane : il tient à l'incertitude. Les projets d'outillage, les investissements en

strategies are often determined months — and sometimes years — before production begins.

When companies cannot confidently predict future costs, pricing or trade conditions, behaviour changes. Investment is delayed; programs are reconsidered; customers begin evaluating alternative sourcing strategies; and the financial tolerance for these additional costs is extremely limited.

Mould makers typically operate on single-digit profit margins. When a tariff of 10% or 15% is applied to a product produced by a company operating on a single-digit margin, it does not represent a small additional cost. Depending on who ultimately absorbs it, it can eliminate the profitability of the program entirely.

Our members are also being squeezed from both directions. They face tariffs when finished moulds enter the United States, while Canadian counter-tariffs and broader trade disruption can increase the cost of steel, aluminum, mould components and other inputs they need to manufacture here. Equivalent Canadian sources are not always available in the required specifications, quantities or timelines.

CAMM has heard directly from members reporting increased costs, sourcing challenges, delayed orders and production, lost business and growing concern about future material pricing and availability.

At the same time, customer relationships in this industry are not built overnight. Many have been developed over the decades through quality, reliability and trust. The concern is not just the loss of business overnight; it is the gradual erosion of customer relationships and future programs that took years to establish. When the next program is sourced somewhere else, that business can be extremely difficult to recover, and this is no longer theoretical.

Members have told me directly that they are evaluating all options as they consider their future, including where future investment should occur and, in some cases, whether operations or capacity may eventually need to move. I am not suggesting this is happening across the entire industry, but we should take seriously the fact that Canadian manufacturers are having these conversations. Because businesses cannot continue waiting for certainty; they have to create certainty for themselves.

This is also why we need to look beyond Canada versus the United States. North America is competing against manufacturing regions around the world. If we increase costs

immobilisations, les décisions d’embauche et les stratégies d’approvisionnement des clients sont souvent déterminés des mois, et parfois des années, avant le début de la production.

Quand les entreprises ne peuvent pas prévoir avec confiance les coûts, les prix ou les conditions commerciales à venir, les comportements changent. Les investissements sont reportés; les projets sont réévalués; les clients commencent à examiner d’autres stratégies d’approvisionnement. De plus, la capacité financière d’absorber ces coûts supplémentaires est extrêmement limitée.

Les fabricants de moules ont généralement des marges bénéficiaires inférieures à 10 %. Lorsqu’un droit de douane de 10 ou 15 % s’applique à un produit fabriqué par une entreprise dont la marge est inférieure à 10 %, ce n’est pas un petit coût supplémentaire. Selon la partie qui finit par l’absorber, il peut éliminer complètement la rentabilité du projet.

Nos membres subissent aussi des pressions des deux côtés. Leurs moules finis sont assujettis à des droits de douane à leur entrée aux États-Unis, tandis que les contre-mesures tarifaires canadiennes et les perturbations commerciales plus générales peuvent faire augmenter le coût de l’acier, de l’aluminium, des composants de moules et des autres intrants dont ils ont besoin pour fabriquer leurs produits ici. Il n’est pas toujours possible de se procurer des produits canadiens équivalents qui répondent aux spécifications, aux quantités ou aux délais requis.

Des membres ont directement fait part à la CAMM de hausses de coûts, de difficultés d’approvisionnement, de retards dans les commandes et la production, de pertes de contrats et d’inquiétudes croissantes concernant les prix et la disponibilité des matériaux à l’avenir.

Par ailleurs, dans cette industrie, les relations avec les clients ne se bâtissent pas du jour au lendemain. Bon nombre se sont développées au fil des décennies grâce à la qualité, à la fiabilité et à la confiance. Ce qui nous inquiète, ce n’est pas seulement la perte soudaine de contrats : c’est l’érosion progressive des relations avec les clients et des perspectives de projets, qui ont pris des années à se développer. Lorsque le projet suivant est confié à un autre fournisseur, il peut être extrêmement difficile de récupérer ces activités. Ce n’est plus une simple hypothèse.

Des membres m’ont dit directement qu’ils examinent toutes les options pour leur avenir, notamment les endroits où ils devraient investir et, dans certains cas, la possibilité de devoir déplacer un jour des activités ou des capacités de production. Je ne dis pas que cela se produit dans toute l’industrie, mais nous devrions prendre au sérieux le fait que des fabricants canadiens ont ces discussions. Les entreprises ne peuvent pas continuer d’attendre la certitude : elles doivent se la créer elles-mêmes.

C’est aussi pourquoi nous devons dépasser l’opposition entre le Canada et les États-Unis. L’Amérique du Nord est en concurrence avec des régions manufacturières du monde

within our own integrated supply chain, the work does not necessarily move from Canada to the United States; it may leave North America altogether.

Diversification must, therefore, be part of Canada's strategy, both geographically and into sectors such as defence, aerospace, critical infrastructure and energy. But diversification takes time; it requires investment, workforce development and new customer relationships. It should expand the opportunities available to Canadian companies, not be treated as a replacement for the United States. Diversification is a growth strategy, not a replacement strategy.

CAMM is, therefore, advocating for meaningful reductions in the tariff burden affecting Canadian moulds and tooling, and, where possible, targeted sector-specific relief. A mould should not be viewed simply as a piece of steel; its value reflects engineering, design, precision machining, technology and highly skilled Canadian labour.

Canadian mould makers are not asking the government to make them competitive. They compete globally every day. They are asking for the conditions that allow them to continue competing from Canada. For decades, Canadian mould makers have helped build one of the most integrated and productive manufacturing ecosystems in the world.

Windsor-Essex has the largest concentration of mould makers in Canada, and we would welcome representatives from the federal government for tours to see the shops and the technology they have invested in to remain globally competitive and to share the passion, drive and dedication to the industry they work within.

Our industry remains committed to investing, innovating, hiring and competing from Canada. To continue doing so successfully, we need a business environment that promotes certainty, supports long-term investment, strengthens customer confidence and reinforces the competitiveness of North American manufacturing as a whole. We need an agreement with our partners in the United States.

Thank you. I look forward to your questions.

The Chair: Thank you very much. Colleagues, we will go into three-minute rounds, as the last time.

entier. Si nous augmentons les coûts au sein de notre propre chaîne d'approvisionnement intégrée, le travail ne passera pas nécessairement du Canada aux États-Unis : il pourrait quitter complètement l'Amérique du Nord.

La diversification doit donc faire partie de la stratégie du Canada, tant sur le plan géographique que vers des secteurs comme la défense, l'aérospatiale, les infrastructures essentielles et l'énergie. Cependant, elle prend du temps : elle nécessite des investissements, le développement de la main-d'œuvre et de nouvelles relations avec les clients. Elle devrait élargir les débouchés des entreprises canadiennes, et non être considérée comme un moyen de remplacer le marché américain. La diversification est une stratégie de croissance, pas une stratégie de remplacement.

La CAMM demande donc une réduction substantielle du fardeau tarifaire qui pèse sur les moules et l'outillage canadiens et, dans la mesure du possible, des mesures d'allégement ciblées pour le secteur. Un moule ne devrait pas être considéré comme un simple morceau d'acier; sa valeur tient à l'ingénierie, à la conception, à l'usinage de précision, à la technologie et à une main-d'œuvre canadienne hautement qualifiée.

Les fabricants de moules canadiens ne demandent pas au gouvernement de les rendre concurrentiels. Ils affrontent la concurrence mondiale tous les jours. Ils demandent les conditions qui leur permettront de continuer à le faire à partir du Canada. Depuis des décennies, ils contribuent à bâtir l'un des écosystèmes manufacturiers les plus intégrés et les plus productifs au monde.

La région de Windsor-Essex compte la plus forte concentration de fabricants de moules au Canada. Nous serions heureux d'accueillir des représentants du gouvernement fédéral pour leur faire visiter les ateliers et leur montrer les technologies dans lesquelles les entreprises ont investi pour demeurer concurrentielles à l'échelle mondiale, ainsi que pour leur faire découvrir la passion, la détermination et le dévouement de ces entreprises envers leur industrie.

Notre industrie demeure résolue à investir, à innover, à embaucher et à affronter la concurrence à partir du Canada. Pour continuer à y parvenir, nous avons besoin d'un environnement d'affaires qui favorise la certitude, soutient les investissements à long terme, renforce la confiance des clients et consolide la compétitivité du secteur manufacturier nord-américain dans son ensemble. Nous avons besoin d'un accord avec nos partenaires américains.

Je vous remercie. Je serai heureuse de répondre à vos questions.

Le président : Merci beaucoup. Chers collègues, comme pour le groupe précédent, nous allons procéder par périodes de trois minutes.

[*Translation*]

Senator Gerba: I would like to welcome our witnesses.

My question is for Mr. Nighbor, but Ms. Vlanich is also welcome to respond.

The softwood lumber dispute is one of the longest-running trade disputes between Canada and the United States. Over the decades, despite various dispute resolution procedures, the Canadian forestry industry has continued to face the uncertainty created by our neighbour to the south, as you said earlier. Given the current situation, how can the government help this industry and better protect it?

[*English*]

Mr. Nighbor: Yes, I think a couple of things are important. We have had a long — I think this is Lumber V, as they call it, in terms of the number of disputes we've had with the U.S. over time. We've never had a level at 45%. Just a couple of years ago, it was in low double digits.

The other side of this is not just the significance of the duties and tariffs in place; what is not being talked about is the super softness of the U.S. economy. We've seen — since the crisis in the Middle East — a 30-year mortgage go up 155 basis points since the beginning of the conflict; diesel at over $6. There was a Home Trust index group that surveys buyer behaviour, and right now only 6% of Americans interested in buying would be able to proceed at a 7.6% 30-year interest rate.

This is the problem. It's not just how big the tariffs are; there is very little demand in the market. At this rate, in terms of new construction, we probably are not going to see that until 2028.

So, to your question, understanding that — similar to what Mr. Holmes talked about — it is about stabilizing the industry to try to push through this storm. I don't think you will find anybody in our sector who will be critical of the programs — both on the business side and on the employees' side, on the workers' side — that we have seen rolled over out of the past few months.

The government has done a lot of very good things in a very difficult environment, but we're dealing not only with the high levels of tariffs and duties but also with very soft markets.

Senator M. Deacon: Thank you to our guests, online and in personal, for being here today. We really appreciate it. I have a question for the Forest Products Association of Canada. I'm trying to think about the ongoing discussion with the EU. I wonder if it represents any kind of opportunity for your industry,

[*Français*]

La sénatrice Gerba : Bienvenue à nos témoins.

Ma question s'adresse à M. Nighbor, mais Mme Vlanich peut aussi y répondre.

Le différend relatif au bois d'œuvre résineux constitue l'un des contentieux commerciaux les plus persistants entre le Canada et les États-Unis. Au fil des décennies, malgré diverses procédures de règlement des différends, l'industrie forestière canadienne a continué de subir l'incertitude créée par notre voisin du Sud, comme vous l'avez mentionné un peu plus tôt. Dans le contexte actuel, comment le gouvernement peut-il aider cette industrie et mieux la protéger?

[*Traduction*]

M. Nighbor : Oui. Je pense que quelques éléments sont importants. Cela fait longtemps… Je crois que nous en sommes à ce qu'on appelle le cinquième conflit du bois d'œuvre, vu le nombre de différends que nous avons eus avec les États-Unis au fil du temps. Nous n'avons jamais atteint un taux de 45 %. Il y a à peine quelques années, il se situait un peu au-dessus de 10 %.

L'autre aspect, ce n'est pas seulement l'ampleur des droits en vigueur; ce dont on ne parle pas, c'est de la très grande faiblesse de l'économie américaine. Depuis le début du conflit au Moyen-Orient, les taux hypothécaires sur 30 ans ont augmenté de 155 points de base, et le diésel coûte plus de 6 $. Un groupe responsable de l'indice Home Trust étudie le comportement des acheteurs. À l'heure actuelle, seulement 6 % des Américains qui souhaitent acheter pourraient aller de l'avant avec un taux d'intérêt de 7,6 % sur 30 ans.

Voilà le problème. Ce n'est pas seulement l'ampleur des droits de douane : la demande sur le marché est très faible. À ce rythme, nous ne verrons probablement pas de reprise de la construction neuve avant 2028.

Pour répondre à votre question, en tenant compte de cela, il s'agit, comme le disait M. Holmes, de stabiliser l'industrie pour qu'elle puisse traverser cette tempête. Je ne pense pas que vous trouverez qui que ce soit dans notre secteur qui critiquera les programmes mis en place ces derniers mois, tant pour les entreprises que pour les employés, les travailleurs.

Le gouvernement a fait beaucoup de très bonnes choses dans un contexte très difficile, mais nous devons composer non seulement avec des droits de douane élevés, mais aussi avec des marchés très faibles.

La sénatrice M. Deacon : Merci à nos invités, qui sont avec nous par vidéoconférence ou en personne, d'être présents aujourd'hui. Nous vous en sommes très reconnaissants. J'ai une question pour l'Association des produits forestiers du Canada. Je pense aux discussions en cours avec l'Union européenne. Je me

or are there any irritants between our two economies that could be addressed?

Mr. Nighbor: There is opportunity; it is incremental. I would say Sweden, Germany and Austria are powerhouses in the EU in terms of production and can produce beyond their countries' borders and service a lot of the EU geography.

That said, when we rebuild Ukraine, when we rebuild Gaza and other parts, that will naturally be a market for European wood. We are already thinking how we can come in behind some of that stuff.

It is not an overnight solution, but there are irritants. I think you heard in the first panel a couple of examples on the cattle side. There is a new EU deforestation-free regulation. In one part, it says they will not source products from primary forests or forests that have never been harvested before. Well, guess what? We have a lot of them in Canada, and they will burn if we don't harvest them. So we do have some of those.

We hold some faith in the summit at the end of the month in Montreal. My colleague has just made a couple of trips to Brussels. There are irritants, and the government is aware of them and is working on them.

Senator M. Deacon: And looking one step further — you mentioned some countries there — what international markets, outside the U.S., represent the most promise for Canada's forestry sector?

Mr. Nighbor: Japan, especially higher value. But you can't just put more sticks on a boat and send them somewhere else. In Japan, it's seismic building codes and teaching builders how to build. There is about a three-year priming of the pump before you can sell a new product.

The Canada Wood Group is our export arm of private-public partnership with the federal government. South Korea is an opportunity; India, longer term; China as well; a little bit in the Caribbean — we have to deal with treated wood and termites.

We are looking everywhere, but it's similar to what Mr. Holmes talked about; there is not a fast pivot. It took us 50 years to build $1 billion worth of business in Japan.

Senator M. Deacon: Thank you.

demande si elles offrent des débouchés à votre industrie ou s'il y a des irritants entre nos deux économies auxquels on pourrait remédier.

M. Nighbor : Il y a des débouchés, mais leur apport reste limité. Je dirais que la Suède, l'Allemagne et l'Autriche sont des géants de la production au sein de l'Union européenne. Leur production peut dépasser les besoins de leur pays et approvisionner une bonne partie du territoire de l'Union européenne.

Cela dit, la reconstruction de l'Ukraine, de Gaza et d'autres régions offrira naturellement un marché au bois européen. Nous réfléchissons déjà à la façon dont nous pourrions prendre le relais sur certains marchés.

Ce n'est pas une solution immédiate, mais il y a des irritants. Je pense que les témoins du premier groupe vous en ont donné quelques exemples pour le secteur bovin. Il y a un nouveau règlement de l'Union européenne sur la déforestation. Il y est notamment prévu de ne pas s'approvisionner en produits provenant de forêts primaires ou de forêts qui n'ont jamais été exploitées. Or, nous en avons beaucoup au Canada, et elles brûleront si nous ne les exploitons pas. Nous avons donc effectivement des irritants de ce genre.

Nous fondons certains espoirs sur le sommet qui aura lieu à Montréal à la fin du mois. Mon collègue vient de faire quelques voyages à Bruxelles. Il y a des irritants, et le gouvernement en est conscient et s'emploie à les régler.

La sénatrice M. Deacon : Pour aller un peu plus loin, vous avez mentionné quelques pays. Quels marchés internationaux, en dehors des États-Unis, offrent les meilleures perspectives au secteur forestier canadien?

M. Nighbor : Le Japon, particulièrement pour les produits à plus forte valeur ajoutée. Cependant, on ne peut pas simplement charger davantage de bois sur un navire et l'envoyer ailleurs. Au Japon, il faut tenir compte des normes parasismiques des codes du bâtiment et enseigner les méthodes de construction aux constructeurs. Il faut environ trois ans de travail préparatoire avant de pouvoir vendre un nouveau produit.

Le groupe Produits de bois canadien est notre organisme de développement des exportations, dans le cadre d'un partenariat public-privé avec le gouvernement fédéral. La Corée du Sud offre des débouchés; l'Inde aussi, à plus long terme, ainsi que la Chine et, dans une moindre mesure, les Caraïbes. Il faut alors tenir compte du bois traité et des termites.

Nous explorons toutes les possibilités, mais, comme le disait M. Holmes, on ne peut pas se réorienter rapidement. Il nous a fallu 50 ans pour développer des ventes d'un milliard de dollars au Japon.

La sénatrice M. Deacon : Merci.

[*Translation*]

Senator Hébert: You both spoke about diversification. I would like you to talk about government efforts to support your industries domestically as well.

Ms. Vlanich, in your opening remarks, you said that new opportunities are opening up for Canada, particularly in the defence and aerospace sectors. You also said that the government has plans to develop certain strategic sectors. I gather that your industry has a role to play in this. The same goes for construction in particular. With Build Canada Homes, many construction projects are on the horizon. Can the government introduce any measures, at the very least, to support your industries in these major local projects?

[*English*]

Mr. Nighbor: A couple of things. Yes, I think the biggest place where the federal government is supporting us right now is funding to support the Canada Wood Group and that export market development. That funding was cut a few years ago, so we are playing some catch-up. We are happy to have the funding back.

Domestically, Build Canada Homes — Department of National Defence is building about $4 billion worth of military housing in places like Petawawa, near where I grew up. It holds promise to have broader federal procurement. For us in the forestry and steel industries, those are the kinds of things we are looking at.

It is also important, with the Buy Canadian move, how the government will market those RFPs. It really matters to make it inclusive for our materials. There are a number of these domestic opportunities, for sure.

Ms. Vlanich: Right now, there is a lot of government funding available for companies to diversify, but we have to keep in mind that for companies to enter these markets, it will take upwards of two years. Hundreds of manufacturers will be competing for these contracts. One thing we hope the government could do is figure out a way to expedite the process so it doesn't take two years. As I said in my opening remarks, we may not have these companies in two years if things keep going the way they are. Realistically, if we want to keep them here, they will need business.

Senator Woo: Thank you, witnesses. I have a question for Mr. Nighbor. Going back to your point about how the economy is soft and it is not just about tariffs, I'm thinking about the United States, where American consumers feel the pain when it

[*Français*]

La sénatrice Hébert : Vous avez tous les deux parlé de diversification. J'aimerais que vous nous parliez des efforts que le gouvernement fait aussi pour soutenir vos industries à l'interne.

Madame Vlanich, dans vos remarques liminaires, vous avez mentionné que de nouvelles occasions s'ouvrent pour le Canada, notamment dans le secteur de la défense et de l'aérospatiale, et que le gouvernement a des plans pour développer certains secteurs stratégiques. Si j'ai bien compris, il y a de la place pour votre industrie là-dedans. C'est la même chose, notamment pour la construction : avec Maisons Canada, de nombreux chantiers sont à venir. Est-ce qu'il y a des choses que le gouvernement peut mettre en place au moins pour soutenir vos industries dans ces grands projets que l'on a au niveau local?

[*Traduction*]

M. Nighbor : Il y a quelques éléments. Oui, je pense que le principal soutien du gouvernement fédéral à l'heure actuelle est le financement accordé au groupe Produits de bois canadien et au développement de ces marchés d'exportation. Ce financement a été réduit il y a quelques années, alors nous avons du rattrapage à faire. Nous sommes heureux qu'il ait été rétabli.

Au pays, il y a Maisons Canada… Le ministère de la Défense nationale construit des logements militaires d'une valeur d'environ 4 milliards de dollars dans des endroits comme Petawawa, près de l'endroit où j'ai grandi. L'élargissement des marchés publics fédéraux est prometteur. Pour nous, dans les industries forestière et sidérurgique, c'est le genre de possibilités que nous examinons.

Avec la volonté d'acheter canadien, la façon dont le gouvernement présentera ces demandes de propositions est aussi importante. Il est essentiel qu'elles permettent l'utilisation de nos matériaux. Il existe assurément plusieurs débouchés de ce genre au pays.

Mme Vlanich : À l'heure actuelle, les entreprises ont accès à beaucoup de financement gouvernemental pour se diversifier, mais il faut garder à l'esprit qu'il leur faudra plus de deux ans pour pénétrer ces marchés. Des centaines de fabricants se disputeront ces contrats. Nous espérons notamment que le gouvernement pourra trouver un moyen d'accélérer le processus pour qu'il ne prenne pas deux ans. Comme je l'ai dit dans mes remarques liminaires, si les choses continuent ainsi, ces entreprises pourraient ne plus exister dans deux ans. Soyons réalistes : si nous voulons les garder ici, elles auront besoin de contrats.

Le sénateur Woo : Merci aux témoins. J'ai une question pour M. Nighbor. Pour revenir à ce que vous disiez sur la faiblesse de l'économie et le fait que le problème ne se limite pas aux droits de douane, je pense aux États-Unis, où les consommateurs

comes to gasoline and diesel prices. That's a bellwether for political discontent. Is it the same for paper and pulp products, cardboard, packaging, toilet paper? What is happening with prices in the United States in these areas?

Mr. Nighbor: Everything is going up. The pulp and paper category is facing a different dynamic. We are dealing with an oversupply of pulp production in China, which has distorted global markets. One of the reasons this matters, especially for forest health and for fire, is if we are not managing the forests and if some of the pulp wood or the chips or the low-grade wood is not getting used for some purpose, it will pile up. What can't be lost in this trade dispute and this effort to keep our mills running is also the need to keep our forests sustainably managed and resilient as we deal with the effects of floods and fires. On the dollar side, costs on everything — diapers, anything that pulp would go into — are going up and contributing to the affordability crisis.

Senator Woo: Does that create political static in the way of gasoline prices? I would hate for my toilet paper prices to be going up.

Mr. Nighbor: This is in the hands of the American people at this point. It is clear where affordability is with gas prices and mortgage rates. At what point do people respond? I will leave that to American voters.

Senator Woo: Thank you.

Senator Coyle: I would like to thank both of our witnesses today. These are very tough times, and those are Canadians and families and communities behind these numbers we are hearing.

Mr. Nighbor, I believe I heard you say that the U.S. is even turning to Europe now for wood provision?

Mr. Nighbor: Yes.

Senator Coyle: Okay. Could you tell us, first of all, whether there is concern that the pivot to Europe could become something that is baked in?

Mr. Nighbor: I'm not sure it is sustainable. The big advantage is a 30-point advantage on the duty tariff side, because they are at a flat rate of 15% when we are at 45%. It is cheaper, even with that delta, to move the product across.

We are seeing fibre constraints, or access to the wood supply in Europe is tightening. I think they will see other opportunities. I don't think the U.S. can rely on that, but it is northern wood,

américains souffrent de la hausse des prix de l'essence et du diésel. C'est un indicateur du mécontentement politique. En va-t-il de même pour les produits de pâtes et papiers, le carton, les emballages et le papier hygiénique? Qu'advient-il des prix de ces produits aux États-Unis?

M. Nighbor : Tout augmente. La situation est différente dans le secteur des pâtes et papiers. Nous devons composer avec une surproduction de pâte en Chine, qui a perturbé les marchés mondiaux. C'est important, notamment pour la santé des forêts et les feux de forêt, parce que, si nous n'aménageons pas les forêts et qu'une partie du bois à pâte, des copeaux ou du bois de qualité inférieure ne sert à rien, ces matières vont s'accumuler. Dans ce différend commercial et ces efforts pour maintenir nos usines en activité, il ne faut pas perdre de vue la nécessité d'assurer un aménagement durable et la résilience de nos forêts face aux effets des inondations et des feux. Sur le plan financier, le coût de tout augmente, qu'il s'agisse des couches ou de tout autre produit contenant de la pâte, ce qui contribue à la crise de l'abordabilité.

Le sénateur Woo : Cela suscite-t-il des remous politiques, comme les prix de l'essence? Je n'aimerais pas voir le prix de mon papier hygiénique augmenter.

M. Nighbor : Pour l'instant, c'est entre les mains des Américains. On voit clairement où en est l'abordabilité compte tenu des prix de l'essence et des taux hypothécaires. À quel moment les gens réagiront-ils? Je laisse les électeurs américains en juger.

Le sénateur Woo : Merci.

La sénatrice Coyle : Je tiens à remercier nos deux témoins d'aujourd'hui. Les temps sont très difficiles, et, derrière les chiffres que nous entendons, il y a des Canadiens, des familles et des collectivités.

Monsieur Nighbor, si j'ai bien compris, vous avez dit que les États-Unis se tournent même maintenant vers l'Europe pour s'approvisionner en bois?

M. Nighbor : Oui.

La sénatrice Coyle : D'accord. Pourriez-vous d'abord nous dire si vous craignez que ce virage vers l'Europe s'installe durablement?

M. Nighbor : Je ne suis pas certain qu'il soit viable. Le grand avantage, c'est un écart de 30 points de pourcentage au chapitre des droits de douane : les Européens sont assujettis à un taux uniforme de 15 %, contre 45 % pour nous. Grâce à cet écart, leurs produits reviennent moins cher, même après leur transport jusqu'aux États-Unis.

Nous constatons des contraintes d'approvisionnement en fibres; l'accès à la ressource ligneuse se resserre en Europe. Je pense que les Européens trouveront d'autres débouchés. Je ne

and people forget about that. In the Pacific Northwest, Americans have access to some forests like we have across the boreal in Canada. The southeast of the U.S. is very different. It's southern yellow pine. You want to frame your house with northern wood and spruce pine. You don't want to put a nail in southern yellow pine. This is the need.

I talked about different products working. When the U.S. starts booming again, in the next year or two, hopefully, on the housing side, they will need our wood. Hopefully, by that time, we will have that imbalance in terms of the duties and tariffs go away. Nothing is certain. It's always a concern. We are watching it, but I think there is promise there. And when the American economy gets better, we have a greater opportunity, and when our tariffs go down or go away.

Senator Coyle: You are concerned about the softening of the American economy at the moment, but you just answered my next question: Can you see it rebounding?

Mr. Nighbor: Yes. I just read a CIBC world markets piece this morning saying 2027 is not looking great, but in 2028 we might see a bit of a bump. Many things need to happen. These are all market assessments happening, but it is going to be a slow climb back. CIBC is saying 2027 will not be that great.

Senator Coyle: Can your industry afford to wait? What are the implications now and in the next couple of years?

Mr. Nighbor: This is the big question. If you have followed our industry over the last number of decades, we have proven we are a pretty resilient bunch. There are still almost 200,000 full-time jobs. It's a 2-to-1 multiplier on the indirect, 300 communities. We will still be here. We will probably be a little smaller; we are already finding that.

I'm hopeful about a number of these measures. We are expecting Minister Hodgson to release a forest sector transformation strategy that I'm hopeful will be one of the largest plans for the forest sector we have ever seen in Canada. We are holding a lot of faith in that. That will be part of our effort to move forward and protect these jobs.

Senator Coyle: Thank you.

crois pas que les États-Unis puissent compter sur cet approvisionnement, mais il s'agit de bois nordique, et les gens l'oublient. Dans le Nord-Ouest du Pacifique, les Américains ont accès à des forêts semblables à celles de la forêt boréale canadienne. Le Sud-Est des États-Unis est très différent : on y trouve du pin jaune du Sud. Pour construire l'ossature d'une maison, on veut du bois nordique, de l'épinette et du pin. On ne veut pas planter un clou dans du pin jaune du Sud. Voilà le besoin.

J'ai expliqué que différents produits conviennent à différents usages. Quand le secteur de l'habitation reprendra son essor aux États-Unis, dans un an ou deux, espérons-le, les Américains auront besoin de notre bois. Avec un peu de chance, d'ici là, le déséquilibre lié aux droits de douane aura disparu. Rien n'est certain. C'est toujours préoccupant. Nous surveillons la situation, mais je pense qu'il y a des perspectives prometteuses. Lorsque l'économie américaine se portera mieux et que nos droits de douane diminueront ou disparaîtront, nous aurons davantage de débouchés.

La sénatrice Coyle : Vous vous inquiétez de l'affaiblissement actuel de l'économie américaine, mais vous venez de répondre à ma prochaine question : pensez-vous qu'elle pourrait rebondir?

M. Nighbor : Oui. J'ai justement lu ce matin une analyse de Marchés mondiaux CIBC selon laquelle les perspectives pour 2027 ne sont pas très bonnes, mais nous pourrions observer une certaine amélioration en 2028. Beaucoup de conditions doivent être réunies. Ce sont des évaluations du marché, mais la remontée sera lente. Selon la CIBC, 2027 ne sera pas une très bonne année.

La sénatrice Coyle : Votre industrie peut-elle se permettre d'attendre? Quelles sont les conséquences maintenant et pour les deux prochaines années?

M. Nighbor : C'est la grande question. Si vous avez suivi notre industrie au cours des dernières décennies, vous savez que nous avons démontré une assez grande résilience. Il reste près de 200 000 emplois à temps plein, avec deux emplois indirects pour chaque emploi direct, dans 300 collectivités. Nous serons encore là. Nous serons probablement un peu moins nombreux; nous le constatons déjà.

Plusieurs de ces mesures me donnent de l'espoir. Nous nous attendons à ce que le ministre Hodgson présente une stratégie de transformation du secteur forestier. J'espère qu'il s'agira de l'un des plus grands plans jamais vus au Canada pour ce secteur. Nous y fondons beaucoup d'espoir. Cela fera partie de nos efforts pour aller de l'avant et protéger ces emplois.

La sénatrice Coyle : Merci.

Senator Wilson: I'm going to follow up on the thread of diversification. Before I do, just some context. I'm a British Columbia senator. I grew up in B.C. I grew up with forest product disputes, with softwood lumber disputes with the U.S., so this is not our first rodeo. This is a much worse time than it has been in the past, but not the first time. Of late, I've been seeing all the closures in British Columbia, and it is sad to see.

The last softwood lumber dispute led us to work at diversifying, and efforts were made to mill materials to the right size for the Asian market. While the total quantum of volume being shipped to Asian markets was not huge, the percentage gain doubled or tripled, a significant jump for a small market share. I had hoped those gains would have continued over time, but it sounds like we fell right back to the U.S. dependency.

Given that, as our Prime Minister says, we treat everything they sign as if it has been signed in pencil, I'm not sure that getting a new agreement with the U.S. will solve the problem. Do you think there is an understanding of the importance of diversification, really making a serious effort and not just counting on getting back to the U.S.?

Mr. Nighbor: It's a fair debate. There has been a serious effort; there continues to be. One of the global disruptors has been China. Our volumes in China have bottomed out because they are buying wood from Russia because nobody else will. There are these other dynamics happening in the Asian market. I mentioned the overcapacity of pulp production.

I think B.C. has been a leader. In terms of the seriousness of this, people get it. This is a moment to lean in on those opportunities. We need to be honest that we are not going to sell $8 billion of softwood lumber somewhere else tomorrow.

Senator Wilson: I know. That's my point. This is not the first time this has happened. I'm kind of depressed that we had something like this happen before, and we didn't stick to it. I guess that's what I'm saying. Do we think we have now learned the lesson from the series of these events to change our behaviour?

Mr. Nighbor: I think what makes — is the magnitude of the duty tariff combination at 45% now. In a strong market, at 10% or 15%, you could probably flow some or all of that through. That's the challenge now. We are dealing with a soft market and 45%. It's very, very difficult. So it's very different, I would say, from the disputes in the past, given how big the percentage is.

Le sénateur Wilson : Je vais poursuivre sur le thème de la diversification. D'abord, un peu de contexte. Je suis sénateur de la Colombie-Britannique. J'y ai grandi. J'ai grandi avec les différends sur les produits forestiers et le bois d'œuvre résineux avec les États-Unis. Nous n'en sommes donc pas à nos premières armes. La situation actuelle est bien pire que par le passé, mais ce n'est pas la première fois. Dernièrement, j'ai vu toutes les fermetures en Colombie-Britannique, et c'est désolant.

Le dernier différend sur le bois d'œuvre résineux nous a amenés à travailler à la diversification. Des efforts ont été faits pour scier le bois aux dimensions adaptées au marché asiatique. Même si le volume total expédié vers les marchés asiatiques n'était pas énorme, la croissance en pourcentage a doublé ou triplé, ce qui représentait une hausse importante à partir d'une faible part de marché. J'avais espéré que ces gains se poursuivraient, mais on dirait que nous sommes retombés dans notre dépendance à l'égard des États-Unis.

Comme le dit notre premier ministre, nous devons considérer que tout ce que les Américains signent l'est au crayon. Je ne suis donc pas certain qu'un nouvel accord avec les États-Unis réglera le problème. Pensez-vous qu'on comprend l'importance de la diversification et qu'on veut vraiment faire un effort sérieux, plutôt que de simplement compter sur un retour au marché américain?

M. Nighbor : Le débat est légitime. Des efforts sérieux ont été faits et se poursuivent. La Chine a été l'un des facteurs de perturbation à l'échelle mondiale. Nos volumes vers la Chine sont tombés au plus bas, parce que les Chinois achètent du bois russe parce que peu d'autres pays en achètent. D'autres facteurs de ce genre interviennent sur le marché asiatique. J'ai mentionné la surcapacité de production de pâte.

Je pense que la Colombie-Britannique a joué un rôle de chef de file. Pour ce qui est du sérieux de la démarche, les gens ont compris. C'est le moment de saisir ces occasions. Il faut toutefois être honnête : nous ne vendrons pas pour 8 milliards de dollars de bois d'œuvre résineux ailleurs dès demain.

Le sénateur Wilson : Je le sais. C'est ce que je veux dire. Ce n'est pas la première fois que cela arrive. Je trouve un peu décourageant que nous ayons déjà vécu une situation semblable sans persévérer dans nos efforts. C'est ce que j'essaie de dire. Pensez-vous que cette série d'événements nous a maintenant appris à changer notre comportement?

M. Nighbor : Je pense que ce qui fait... c'est l'ampleur des droits combinés, qui atteignent maintenant 45 %. Dans un marché vigoureux, avec des droits de 10 ou 15 %, on pourrait probablement en répercuter une partie ou la totalité sur les clients. C'est le défi actuel : nous devons composer avec un marché faible et des droits de 45 %. C'est très, très difficile. Je dirais donc que la situation est très différente des différends passés, compte tenu de l'importance du taux.

Senator Adler: I would like to get responses from both members of this panel. I don't know whether Canadians, for the most part, get numbed by certain numbers. If there is a certain number that they keep hearing, I wonder if it really rings an alarm bell with the average Canadian, as much as it does with, say, an average person running a small business.

This number that I keep hearing is 75%. In the real world of small businesses and all the small businesses I have dealt with, if you lose your major customer who is buying 75% of your stock, you can wish for diversity, you can dream of diversity, or you can work on diversity — you are done. You are closing up shop. In my opinion, based on my life, 75% ought to ring severe alarm bells, but it just seems to be a number out there in the public rhetoric. So I'm asking those of you intimately involved with businesses: Isn't 75% more than just a little bit tender?

Mr. Nighbor: Yes, but it would not correspond with what we have lost. So our volumes are down maybe 12% or 15%, and more than half of that has been eaten up by Europe. So it is not a total collapse. We are still shipping.

I do get your point, senator. For us, as I said, it is how long this has been going on, it is the magnitude and it is the soft market on the other side. If the U.S. economy was clipping along, you could probably, at a premium, be selling more product there.

That said, to Senator Wilson's point, the diversification piece is a focus. How do we take costs out of the system at home? I think you are seeing some of that in Bill C-39 on major projects, but for any industry operating on the land base, there are — we're 94% on provincial Crown land. There are a lot of duplicative regulations at Environment and Climate Change Canada, or ECCC, and the Department of Fisheries and Oceans, or DFO, that could be recognized through provincial approvals. That is the other place we are looking at right now in terms of controlling the controllable, if you will.

Senator Adler: I wonder if our other guest would like to comment.

Ms. Vlanich: As I said in my opening statement, some of our members have 90% to 95% of their business reliant on the U.S., and I really don't think that it is appreciated how significant that is. When we look at diversification, even picking up 10% to 15% of that, the company is still 80% reliant on the United States. It gets smaller and smaller as our customers look at us as unreliable

Le sénateur Adler : J'aimerais entendre les deux témoins. Je me demande si, dans l'ensemble, certains chiffres finissent par laisser les Canadiens indifférents. À force d'entendre toujours le même chiffre, le Canadien moyen y voit-il vraiment un signal d'alarme, autant que, par exemple, une personne qui dirige une petite entreprise?

Le chiffre que j'entends sans cesse, c'est 75 %. Dans la réalité des petites entreprises, et de toutes celles avec lesquelles j'ai travaillé, si vous perdez votre principal client, qui achète 75 % de vos produits, vous pouvez souhaiter vous diversifier, en rêver ou y travailler : vous êtes fini. Vous fermez boutique. À mon avis, d'après mon expérience, ce chiffre de 75 % devrait déclencher une très forte alarme, mais il semble n'être qu'un chiffre dans le discours public. Je vous pose donc la question, à vous qui connaissez intimement le monde des affaires : une dépendance de 75 %, n'est-ce pas plus qu'une situation un peu délicate?

M. Nighbor : Oui, mais cela ne correspond pas à ce que nous avons perdu. Nos volumes ont peut-être diminué de 12 ou 15 %, et les fournisseurs européens ont récupéré plus de la moitié du volume que nous avons perdu. Ce n'est donc pas un effondrement total. Nous continuons d'expédier nos produits.

Je comprends votre point de vue, sénateur. Pour nous, comme je l'ai dit, le problème tient à la durée de la situation, à son ampleur et à la faiblesse du marché de l'autre côté de la frontière. Si l'économie américaine tournait à plein régime, nous pourrions probablement y vendre davantage de produits, même plus cher.

Cela dit, pour revenir à ce que disait le sénateur Wilson, la diversification est une priorité. Comment pouvons-nous réduire nos coûts au pays? Je pense que certaines mesures du projet de loi C-39 sur les grands projets vont dans ce sens, mais, pour toute industrie qui exerce ses activités sur le territoire, il y a... Dans notre cas, 94 % de nos activités se déroulent sur des terres publiques provinciales. Il y a beaucoup de dédoublements réglementaires à Environnement et Changement climatique Canada et au ministère des Pêches et des Océans, dont les exigences pourraient être reconnues dans le cadre des autorisations provinciales. C'est l'autre aspect que nous examinons actuellement pour agir sur ce qui dépend de nous, si vous voulez.

Le sénateur Adler : Notre autre témoin souhaiterait-elle se prononcer?

Mme Vlanich : Comme je l'ai dit dans ma déclaration préliminaire, certains de nos membres dépendent des États-Unis pour 90 à 95 % de leur chiffre d'affaires, et je ne pense vraiment pas qu'on mesure l'importance de cette dépendance. Même s'ils parviennent à diversifier 10 à 15 % de leurs activités, ils dépendent encore à 80 % des États-Unis. Leur chiffre d'affaires

providers. That's when they go to low-cost countries, and we lose that business forever.

It is serious and significant. When we are looking at the entire manufacturing sector, and they are reliant on the trade with the United States, the longer we go without an agreement, the more detrimental it becomes to our industry.

Senator Adler: So where I think this conversation needs to go is to this messaging business that we brought up in the last panel. That's the slogan that people buy — you know, no deal is better than the wrong deal. Based on how dramatic this is, would it not be more appropriate — even if it doesn't register as well in polling with the public — but, once again, in the real world of business, isn't it true that we need to have a deal, and while it wouldn't be true that any deal is better than a bad deal, we need a deal?

Mr. Nighbor: Our industry is in the camp of "no deal is better than a bad deal," as painful as that is for us, with $15 billion plus getting hit. Our industry — we are also Canadians and get the sovereignty issue. There is a bigger conversation happening at the backdrop of this.

I'm not celebrating or endorsing that this dispute drags out; don't get me wrong. But I think there is an understanding we are dealing with a very unpredictable dance partner on the other side, and we are not about to make a dumb decision. Again, don't misinterpret that. We want to get to a sensible deal that works for both countries. That's how we've done forest products trade in North America for decades, so—

The Chair: Thank you very much.

Senator Harder: The previous panel talked a lot about their cooperation with the U.S. and Mexican counterparts. Certainly, Mr. Nighbor, your sector is different. This is just another context of the traditional softwood lumber disputes, and you don't have allies in Mexico or the U.S. You have competitors who are lobbying the political process in Washington to pursue the policies that they are.

I'm not familiar with counterparts, Ms. Vlanich, to the mould makers, but it seems from your testimony that it is a more competitive market with the United States alone. I mention this because I think your strategic positioning is different than those that have shared interests across the continent. Would you comment on that?

Mr. Nighbor: I would challenge you on that.

diminue à mesure que leurs clients les considèrent comme des fournisseurs peu fiables. C'est alors qu'ils se tournent vers des pays à faibles coûts, et nous perdons ces contrats pour toujours.

La situation est grave et lourde de conséquences. L'ensemble du secteur manufacturier dépend des échanges avec les États-Unis. Plus nous restons longtemps sans accord, plus les conséquences sont néfastes pour notre industrie.

Le sénateur Adler : Je pense donc qu'il faut revenir à la question des messages, dont nous avons parlé avec le groupe précédent. C'est le slogan auquel les gens adhèrent : mieux vaut pas d'accord qu'un mauvais accord. Vu la gravité de la situation, ne serait-il pas plus juste de dire, même si cela ne plaît pas autant au public dans les sondages, que, dans la réalité du monde des affaires, nous avons besoin d'un accord? Il ne serait pas vrai de dire que n'importe quel accord vaut mieux qu'un mauvais accord, mais nous avons besoin d'un accord, n'est-ce pas?

M. Nighbor : Notre industrie souscrit à l'idée que mieux vaut pas d'accord qu'un mauvais accord, aussi douloureux que cela soit pour nous, alors que plus de 15 milliards de dollars sont touchés. Notre industrie... Nous sommes aussi Canadiens, et nous comprenons l'enjeu de la souveraineté. Un débat plus large se déroule en toile de fond.

Ne vous méprenez pas : je ne me réjouis pas que ce différend s'éternise, et je ne le souhaite pas. Cependant, je pense qu'on comprend que notre partenaire de l'autre côté est très imprévisible, et nous n'allons pas prendre une décision stupide. Encore une fois, ne vous méprenez pas sur mes propos. Nous voulons parvenir à un accord raisonnable qui profite aux deux pays. C'est ainsi que nous faisons le commerce des produits forestiers en Amérique du Nord depuis des décennies, alors...

Le président : Merci beaucoup.

Le sénateur Harder : Les témoins précédents ont beaucoup parlé de leur coopération avec leurs homologues américains et mexicains. Monsieur Nighbor, la situation de votre secteur est certainement différente. C'est simplement un nouveau contexte pour les différends habituels sur le bois d'œuvre résineux, et vous n'avez pas d'alliés au Mexique ou aux États-Unis. Vous avez des concurrents qui font pression sur les décideurs politiques à Washington pour qu'ils poursuivent les politiques actuelles.

Madame Vlanich, je ne connais pas les homologues des fabricants de moules, mais, d'après votre témoignage, il semble que la concurrence s'exerce davantage entre vous et les États-Unis. Je le mentionne parce que je pense que votre positionnement stratégique est différent de celui des secteurs qui ont des intérêts communs à l'échelle du continent. Qu'en pensez-vous?

M. Nighbor : Je ne suis pas d'accord avec vous sur ce point.

Senator Harder: Please do.

Mr. Nighbor: Where I agree with you is that the wealthy private landowners and the U.S. softwood lumber coalition very much want to squeeze Canadian sticks out of the U.S. so they can sell — their land is worth more. But if you are a home builder in the U.S., you want access to Canadian wood so you can sell more homes so you can get —

Senator Harder: They don't seem to have the political clout.

Mr. Nighbor: It's a challenge. They were the original supporters of ours. We are seeing more retail distributors speaking up. We are seeing a lot of companies that use our pulp to make some of the products Senator Woo talked about. Maybe they're not talking about it publicly, but going to D.C. —

Senator Harder: Will you be at the B20?

Mr. Nighbor: We will have somebody there. I just returned from my global meetings in Italy last week, and I'm going to be in the U.S. four times in the next six weeks. The conversations continue to happen. There is an antagonist, for sure, a big one, but we do have a lot of friends in the U.S.

Ms. Vlanich: Mainly for us, our customers are in the United States, and our competition would be mainly low-cost countries. There are mould makers, of course, in the United States, but our outlook on things is there is more than enough North American business to go around amongst all of us. Where our competition lies is mainly low-cost countries.

Senator Harder: Do you have allies in the United States or Mexico?

Ms. Vlanich: Yes, definitely. I have been in contact with a lot of our partners in the United States, including the chambers of commerce, and Mexico as well. It is important to all of them that we come to an agreement to create that certainty that we had in 2025. Things have just gotten progressively worse for us and our industry since October 2025.

Senator Harder: Thank you.

The Chair: Thank you. That brings us to the end of the first round of questions. I have only one senator who wants to ask a question in the second round. We have time for more questions. Some of you were clipped a little bit short.

[*Translation*]

Senator Gerba: My question is for both of you.

Le sénateur Harder : Je vous écoute.

M. Nighbor : Je suis d'accord avec vous pour dire que les riches propriétaires forestiers privés et la coalition américaine du bois d'œuvre résineux veulent vraiment évincer le bois canadien du marché américain pour pouvoir vendre... leurs terres valent davantage. Cependant, les constructeurs résidentiels américains veulent avoir accès au bois canadien pour pouvoir vendre plus de maisons, pour pouvoir obtenir...

Le sénateur Harder : Ils ne semblent pas avoir le poids politique voulu.

M. Nighbor : C'est un défi. Ce sont eux qui nous ont appuyés au départ. De plus en plus de distributeurs au détail s'expriment. Nous voyons beaucoup d'entreprises qui utilisent notre pâte pour fabriquer certains des produits dont le sénateur Woo a parlé. Peut-être qu'ils n'en parlent pas publiquement, mais aller à Washington...

Le sénateur Harder : Serez-vous au B20?

M. Nighbor : Nous aurons quelqu'un sur place. Je reviens tout juste de mes réunions mondiales en Italie la semaine dernière, et je serai aux États-Unis quatre fois au cours des six prochaines semaines. Les conversations se poursuivent. Il y a de toute évidence un grand antagonisme, mais nous avons beaucoup d'amis aux États-Unis.

Mme Vlanich : En ce qui nous concerne, la plupart de nos clients sont aux États-Unis, et nos concurrents sont surtout des pays à faible coût. Bien sûr, il y a des fabricants de moules aux États-Unis, mais nous pensons qu'il y a amplement d'entreprises nord-américaines pour nous tous. Nos concurrents sont surtout les pays à faible coût.

Le sénateur Harder : Avez-vous des alliés aux États-Unis ou au Mexique?

Mme Vlanich : Oui, tout à fait. J'ai communiqué avec bon nombre de nos partenaires aux États-Unis, notamment les chambres de commerce, et au Mexique. Il est important pour tous que nous parvenions à une entente afin de créer cette certitude que nous avions en 2025. La situation s'est progressivement aggravée pour nous et notre industrie depuis octobre 2025.

Le sénateur Harder : Merci.

Le président : Merci. Cela nous amène à la fin de la première série de questions. Il n'y a qu'une seule sénatrice qui souhaite poser une question à la deuxième série. Il nous reste du temps pour d'autres questions. Plusieurs d'entre vous ont été brefs.

[*Français*]

La sénatrice Gerba : Ma question s'adresse à vous deux.

Everyone around this table agrees that our most important relationships and partnerships are with the United States and that this won't change anytime soon. I believe that we all agree on this. However, I also share my colleagues' view that we need to diversify. The government has invested a great deal of money in helping our businesses diversify.

Canadian forest products are highly valued. Multiple countries are looking to increase the use of wood in sustainable construction, such as glue-laminated wood. We're good at this in Quebec. Do you see new opportunities in these sectors outside the United States? You spoke about Japan and a number of other countries. However, I'm convinced that the possibilities go beyond this and that the government could help us reach these new markets.

[*English*]

Mr. Nighbor: Yes, and I think companies like Chantiers Chibougamau in northern Quebec are great examples of that innovation.

The issue with wood, as you can appreciate, is that it is very heavy, so it is very expensive to ship. The challenge is that a lot of markets around the world, especially in Europe, tend to take care of themselves. There are some niche product areas and also in bioproducts. A lot of work is being done in Canada on biochar and biofuels and sustainable aviation fuel. None of that is really at a scale right now to make a big difference, but there are those niche opportunities that we are looking at through the Canada Wood Group, and we are involved in the trade missions. We work with the Canadian Chamber of Commerce closely as well, so it is continuing to be a priority as we try to stabilize ourselves.

Senator Gerba: Thank you.

Senator M. Deacon: I have a question for you, Ms. Vlanich. I heard your introduction and whom you represent. Thank you. I'm trying to understand the work that you represent. Does it involve products that have to go to the U.S. and then go back and forth, like other markets? If you could expand on that a little, I would appreciate it.

Ms. Vlanich: It does. Mould makers sometimes ship their products back and forth multiple times before they are completely finished. That's where diversification, geographically, becomes difficult, and having that proximity is so important. It's not practical to ship a large mould back and forth overseas where maintenance and engineering are required.

Nous sommes tous d'accord autour de cette table pour dire que nos relations et nos partenaires les plus importants sont les États-Unis et que cela ne changera pas de sitôt. Je crois qu'on est tous d'accord. Cependant, je suis aussi d'avis, comme mes collègues, que nous devons nous diversifier. Le gouvernement a mis beaucoup d'argent pour aider nos entreprises à se diversifier.

Les produits forestiers canadiens sont très appréciés, et plusieurs pays cherchent à accroître l'utilisation du bois dans la construction durable, comme le bois lamellé-collé. On est très bons pour cela au Québec. Voyez-vous de nouvelles occasions dans ces secteurs en dehors des États-Unis? Vous avez parlé du Japon et de plusieurs autres pays, mais je suis convaincue qu'il y a plus que cela et que le gouvernement pourrait aider à atteindre ces nouveaux marchés.

[*Traduction*]

M. Nighbor : Oui, et je pense que des entreprises comme Chantiers Chibougamau dans le Nord du Québec sont d'excellents exemples de cette innovation.

Le problème avec le bois, comme vous pouvez le comprendre, c'est qu'il est très lourd et que son transport est très dispendieux. Le défi, c'est que beaucoup de marchés dans le monde, surtout en Europe, ont tendance à s'occuper d'eux-mêmes. Il y a des créneaux de produits et aussi des bioproduits. Beaucoup de travail se fait au Canada sur le biochar, les biocarburants et le carburant aviation durable. Rien de tout cela n'est vraiment à une échelle suffisante pour faire une grande différence en ce moment, mais il y a ces créneaux que nous examinons par l'entremise du groupe d'associations industrielles Produits de bois canadien et nous participons aux missions commerciales. Nous travaillons également en étroite collaboration avec la Chambre de commerce du Canada. C'est donc toujours une priorité alors que nous essayons de nous stabiliser.

La sénatrice Gerba : Merci.

La sénatrice M. Deacon : J'ai une question pour vous, madame Vlanich. J'ai entendu votre introduction et vous nous avez dit qui vous représentez. Je vous en remercie. J'essaie de comprendre ce que vous représentez. Est-ce qu'il s'agit de produits qui doivent aller aux États-Unis et ensuite faire l'aller-retour, comme d'autres marchés? Si vous pouviez nous en dire un peu plus à ce sujet, je vous en serais reconnaissante.

Mme Vlanich : C'est bien cela. Les fabricants de moules expédient parfois des produits qui doivent faire plusieurs fois l'aller-retour avant qu'ils ne soient complètement finis. C'est là que la diversification, sur le plan géographique, devient difficile, et il est très important d'avoir cette proximité. Il n'est pas pratique d'expédier à l'étranger un moule de grande dimension et de le ramener lorsque des tâches d'entretien et d'ingénierie sont nécessaires.

Even when it comes to the large-sized tooling that is sent over, a lot of maintenance is required. Again, that is where proximity is important for repairs, engineering and those sorts of things. These companies would lose revenue and business if they didn't have that proximity, like they have right now. We have a lot of members with employees for whom that is their job. Their job is to travel into Michigan, Ohio and different states to do repairs. If we don't have that proximity, that's not possible.

Senator M. Deacon: With that proximity, are your key markets in the northeastern states?

Ms. Vlanich: Yes and no. It is throughout the United States, but for Windsor-Essex, specifically, we are looking at that area, yes.

Senator M. Deacon: Thank you very much.

[*Translation*]

Senator Hébert: Mr. Nighbor, you said that shipping costs are a major barrier in your industry.

[*English*]

Is the government doing enough? What can we do to try to compensate for that? Because that will remain a reality. If we want our industry to have a sustainable diversification approach, we must consider that. That's not going to go away. So, what do we do?

Mr. Nighbor: It's a great comment. Port infrastructure in the Port of Vancouver is critical for us for Asia. We are seeing developments at the Port of Belledune in New Brunswick, right? So, support capacity and investment are important.

Rail costs are a challenge for us. Almost 90% of our mills are served by just one railway, so there is not a lot of choice there. I know there are a lot of conversations across broader economic groups about how we — that's an important relationship for us with the railways.

We have a couple of mills in the Prairies where it costs them seven times to get to the Port of Vancouver compared to get to China. These are very expensive domestic challenges where we need to lean in. The government is aware of them. I think the current bill before the House in the labour transportation space will address some of that, but there is still more work to do.

Même lorsqu'il s'agit d'un gros outillage ou équipement, il faut beaucoup d'entretien. Encore une fois, c'est là que la proximité est importante pour les réparations, l'ingénierie et ce genre de choses. Ces entreprises perdraient des revenus et des activités si elles n'avaient pas cette proximité, comme c'est le cas actuellement. Nous comptons beaucoup de membres qui ont des employés dont le travail consiste à se rendre au Michigan, en Ohio et dans différents États pour effectuer des réparations. Si nous n'avons pas cette proximité, ce n'est pas possible.

La sénatrice M. Deacon : Compte tenu de cette proximité, vos principaux marchés se trouvent-ils dans les États du Nord-Est?

Mme Vlanich : Oui et non. C'est partout aux États-Unis, mais pour la région de Windsor-Essex en particulier, nous nous intéressons à cette région, oui.

La sénatrice M. Deacon : Merci beaucoup.

[*Français*]

La sénatrice Hébert : Monsieur Nighbor, vous avez mentionné que les frais d'expédition constituaient un obstacle majeur pour votre secteur d'activité.

[*Traduction*]

Le gouvernement en fait-il assez? Que pouvons-nous faire pour essayer de compenser? Parce que cela va rester une réalité. Si nous voulons que notre industrie adopte une approche de diversification durable, nous devons en tenir compte. Cela ne va pas disparaître. Alors, que faisons-nous?

M. Nighbor : C'est une excellente observation. L'infrastructure portuaire du port de Vancouver est essentielle pour nous en ce qui concerne l'Asie. Il y a d'importantes améliorations qui sont apportées au port de Belledune, au Nouveau-Brunswick, n'est-ce pas? Donc, la capacité de soutien et l'investissement sont importants.

Les coûts du transport ferroviaire représentent un défi pour nous. Près de 90 % de nos usines sont desservies par une seule compagnie de chemins de fer, ce qui fait qu'il n'y a pas beaucoup de choix. Je sais qu'il y a beaucoup de discussions au sein des grands groupes économiques sur la façon dont nous... C'est une relation importante pour nous avec les chemins de fer.

Nous avons quelques scieries dans les Prairies où leurs coûts sont sept fois plus élevés pour expédier au port de Vancouver qu'en Chine. Ce sont des défis intérieurs très coûteux sur lesquels nous devons intervenir. Le gouvernement en est conscient. Je pense que le projet de loi dont la Chambre est actuellement saisie dans le domaine du transport de la main-d'œuvre réglera en partie ce problème, mais il reste encore du travail à faire.

Senator Hébert: Thank you. Hopefully, we will hear you on Bill C-39 then, if you have ideas and comments.

Mr. Nighbor: We will see.

The Chair: Thank you.

Senator McCallum: I have not been on this committee before. I have been listening to the earlier panel and the panel now, and this is what I'm hearing. You said that you are in Lumber V, which means you've been having problems all along. My take on the conversation here is that people cannot go beyond the status quo of U.S. dependency. It seems that everything is targeting how to move beyond U.S. dependency. What will it take to move beyond that?

From the conversation I've heard, government funding will get us through until the situation improves. But are producers really willing to move beyond and really, truly look at diversification?

Mr. Nighbor: Yes, it will mean different things. It is a good question. It will mean different things to different sectors. In the aluminum sector, the world is hungry for aluminum, and there are some opportunities there. In some segments of agriculture, there are natural markets to pivot to at scale and in significant volumes. It's not as easy for us in Canadian forestry, but it is not a reason not to lean in. Any growth or diversification that is incremental is a priority right now, whether that is the Department of National Defence's housing, Build Canada Homes or any of the other domestic plays.

We have seen increased investment by our industry and the government in diversification. There is a real focus on Japan and South Korea at the top of the list. We are looking at how we can work through our new agreement with the U.K. The U.K. has a big housing shortage. That's an opportunity for us, for sure, but it is the context of the scale of the opportunity. I need to be clear about that.

But your point remains. Any diversification needs to be taken seriously, and it is, by our industry. It just will not supplant $8 billion of softwood lumber sales to the U.S. per year.

Senator McCallum: Your remark that the lumber will burn if we don't harvest really caused me concern because of how business looks at — a lot of businesses don't look at sustainability. It is like, "Let's get all the oil out," or, "Let's get all of this product." That remark made me concerned.

La sénatrice Hébert : Merci. J'espère que nous vous entendrons alors au sujet du projet de loi C-39, si vous avez des idées et des commentaires.

M. Nighbor : On verra.

Le président : Merci.

La sénatrice McCallum : Je n'ai jamais fait partie du comité. J'ai écouté les interventions du groupe de témoins précédent et du groupe actuel, et voici ce que j'entends. Vous avez dit que vous faites partie du différend qu'on surnomme « bois d'œuvre V », ce qui veut dire que vous avez des problèmes depuis le début. À mon avis, les gens ne peuvent pas aller au-delà du statu quo de la dépendance envers les États-Unis. Il semble que tout vise à trouver des moyens d'aller au-delà de cette dépendance. Que faudra-t-il pour y arriver?

D'après ce que j'ai entendu, le financement gouvernemental nous permettra de passer à travers, jusqu'à ce que la situation s'améliore. Mais les producteurs sont-ils vraiment prêts à aller au-delà et à envisager réellement la diversification?

M. Nighbor : Oui, cela voudra dire différentes choses. C'est une bonne question. Cela signifiera des choses différentes pour différents secteurs. Dans le secteur de l'aluminium, le monde est avide d'aluminium, et il y a des possibilités à cet égard. Dans certains secteurs de l'agriculture, il y a des marchés naturels vers lesquels on peut se tourner à grande échelle et en volumes importants. Ce n'est pas aussi facile pour nous dans le secteur forestier canadien, mais ce n'est pas une raison de ne pas intervenir. Toute croissance ou diversification progressive est une priorité à l'heure actuelle, qu'il s'agisse du logement au sein du ministère de la Défense nationale, de Maisons Canada ou de n'importe quel autre projet au pays.

Notre industrie et le gouvernement ont accru leurs investissements dans la diversification. Le Japon et la Corée du Sud figurent en tête de liste. Nous examinons la façon dont nous pouvons travailler dans le cadre de notre nouvel accord avec le Royaume-Uni. Ce pays connaît une grave pénurie de logements. C'est une occasion pour nous, bien sûr, mais c'est le contexte de l'ampleur des possibilités. Il faut que ce soit clair à cet égard.

Mais votre argument demeure. Toute diversification doit être prise au sérieux, et elle l'est, par notre industrie. Elle ne remplacera tout simplement pas les 8 milliards de dollars de ventes de bois d'œuvre aux États-Unis par année.

La sénatrice McCallum : Votre remarque selon laquelle le bois d'œuvre brûlera si nous ne le récoltons pas m'a vraiment inquiétée en raison de la façon dont les entreprises voient les choses — beaucoup d'entreprises n'envisagent pas la durabilité. C'est comme si on disait : « Éliminons tout le pétrole » ou « Achetons tout ce produit ». Cette remarque m'a inquiétée.

You talked about the transformation. Will Indigenous Peoples be involved in that? When I look at the work I do, it is for the next seven generations. Canada has really not gotten serious about that.

Mr. Nighbor: Yes. The context of my remark was not in terms of harvesting all the trees but in proactive thinning and managing and building firebreaks around communities. We have been working with Indigenous partners in promoting cultural burning that we need to return to. I was in Meadow Lake, Saskatchewan, a couple of years ago. They have an Indigenous-owned sawmill and a bioenergy facility and are leaders in sustainable forest management. We've seen that direct management of the wood supply by Indigenous Peoples is now at 10%. There are 1,400 plus Indigenous-owned forestry businesses.

Our obligation on the land base under provincial law is that Indigenous and non-Indigenous community consultations need to happen as part of our planning. Some communities are more engaged than others. That needs to be dealt with at the community level. I apologize if that is how you took that statement. That's not at all how I intended it.

Senator McCallum: Thank you.

Mr. Nighbor: You are welcome.

The Chair: We have come to the end. This is my chance now to ask a question. It's for Mr. Nighbor.

I feel like I've been associated with softwood lumber for most of my life. At university, I worked in a lumber yard. That was my part-time job and then full-time in the summer. We would get the big-box cars coming in from B.C. with 2-by-12 24-footers. Those things weighed a ton. It took a few of us to lug them out, and you couldn't do it with a forklift.

Later on, I was involved probably in Lumber II, III and IV, when I was posted in the United States, including one long discussion that was going on at the time of 9/11.

All this is to say that my understanding of the U.S. market is that the small private woodlot owners are really the tail that wags the dog in Washington through their political influence. Every time we managed to secure about one third of the market share, all the alarms would go off, and something would have to take place, and there'd be complaints, and we'd have a crisis. The answer we always had was that our inventory is different. It's not privately managed and controlled the way it is in the United States.

Vous avez parlé de la transformation. Est-ce que les peuples autochtones y participeront? Quand je regarde mon travail, c'est pour les sept prochaines générations. Le Canada n'a pas vraiment pris cette question au sérieux.

M. Nighbor : Oui. Mon commentaire ne portait pas sur la récolte de tous les arbres, mais plutôt sur la coupe sélective, la gestion et la construction de coupe-feu autour des collectivités. Nous avons travaillé avec des partenaires autochtones pour promouvoir le brûlage culturel auquel nous devons revenir. Il y a quelques années, j'étais à Meadow Lake, en Saskatchewan. On y trouve une scierie appartenant à des Autochtones et une installation de bioénergie. Ces entreprises sont des chefs de file en matière d'aménagement forestier durable. Nous avons vu que la gestion directe de l'approvisionnement en bois par les peuples autochtones se situe maintenant à 10 %. On compte plus de 1 400 entreprises forestières autochtones.

En vertu des lois provinciales, nous avons l'obligation de consulter les collectivités autochtones et non autochtones dans le cadre de notre planification. Certaines collectivités sont plus engagées que d'autres. Il faut que cela se fasse au niveau communautaire. Je m'excuse si c'est ainsi que vous avez interprété cette déclaration. Ce n'était pas du tout mon intention.

La sénatrice McCallum : Merci.

M. Nighbor : Je vous en prie.

Le président : Nous arrivons à la fin. J'ai maintenant l'occasion de poser une question, que j'adresse à M. Nighbor.

J'ai l'impression d'avoir été associé au bois d'œuvre pendant la plus grande partie de ma vie. À l'université, j'ai travaillé dans un chantier de sciage. C'était mon emploi à temps partiel, puis à plein temps pendant l'été. Les gros wagons arrivaient de la Colombie-Britannique avec des chargements de 2 sur 12 de 24 pieds de longueur qui pesaient une tonne. On devait se mettre à plusieurs pour les sortir, et on ne pouvait pas le faire avec un chariot élévateur.

Plus tard, j'ai probablement participé à des discussions sur les différends du bois d'œuvre II, III et IV, lorsque j'étais en poste aux États-Unis, notamment une longue discussion qui se déroulait au moment du 11 septembre.

Tout cela pour dire que, d'après ce que je comprends du marché américain, les petits propriétaires de boisés privés sont en fait la queue qui mène le chien à Washington par leur influence politique. Chaque fois que nous réussissions à obtenir environ un tiers de la part du marché, toutes les alarmes se déclenchaient et il fallait faire quelque chose. Il s'ensuivait des plaintes, et nous avions une crise. La réponse que nous avons toujours eue, c'est que notre inventaire est différent. Ce n'est pas géré et contrôlé par le secteur privé comme c'est le cas aux États-Unis.

Are there allies in the U.S. who really want to work with us, who don't want to see our industry decimated and our jobs lost? Because it is a lot cheaper getting the money from Canada for housing starts — I know you spoke about that in terms of a rebound in the U.S. economy — than to import it from Norway or the Russian Federation.

Mr. Nighbor: Yes. I would say the private landowners in the United States are not unanimous. There are power circles, for sure. We are seeing on the retailer side, as Senator Harder talked about, and on the home builder side, a lot of support there as well and on further value-added manufacturers.

A lot of mills are closing in the U.S. as well. Georgia is dealing with a massive residuals problem because of many, many pulp and paper mill and sawmill closures. This is not just happening here. This discussion has been in the Canadian context, but the U.S. lumber and pulp and paper industry is really suffering right now, too, which proves the point that these measures are not supporting those industries and are not supporting the average American person.

The Chair: Thank you very much. This has been a very interesting discussion at committee today, so on behalf of the committee, I thank Derek Nighbor and Nicole Vlanich for joining us. Your testimony is very valuable. The issues will not go away, so we might be seeing you again.

With that, colleagues, we will now move in camera.

(The committee continued in camera.)

Y a-t-il des alliés aux États-Unis qui veulent vraiment travailler avec nous, qui ne veulent pas que notre industrie soit décimée et que nos emplois soient perdus? Parce qu'il est beaucoup moins coûteux d'obtenir l'argent du Canada pour les mises en chantier — je sais que vous avez parlé de la reprise de l'économie américaine — que de l'importer de la Norvège ou de la Fédération de Russie.

M. Nighbor : Oui. Je dirais que les propriétaires privés aux États-Unis ne sont pas unanimes. Il y a des cercles de pouvoir, c'est certain. Du côté des détaillants, comme le sénateur Harder l'a mentionné, et du côté des constructeurs de maisons, nous constatons qu'il y a beaucoup d'appui, ainsi que d'autres fabricants à valeur ajoutée.

Beaucoup d'usines ferment également leurs portes aux États-Unis. La Géorgie est aux prises avec un énorme problème de résidus en raison des très nombreuses fermetures de scieries et d'usines de pâtes et papiers. Cela ne se produit pas seulement ici. La présente discussion se déroule dans le contexte canadien, mais l'industrie américaine du bois d'œuvre et des pâtes et papiers souffre également à l'heure actuelle, ce qui prouve que ces mesures ne soutiennent pas ces industries ni les Américains moyens.

Le président : Merci beaucoup. La discussion d'aujourd'hui a été très intéressante. Au nom du comité, je remercie Derek Nighbor et Nicole Vlanich de s'être joints à nous. Vos témoignages sont très précieux. Les problèmes ne disparaîtront pas, alors nous vous reverrons peut-être.

Sur ce, chers collègues, nous allons maintenant passer à huis clos.

(La séance se poursuit à huis clos.)