EVIDENCE

OTTAWA, Thursday, October 8, 2026

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met with videoconference this day at 10:30 a.m. [ET] to examine and report on such issues as may arise from time to time relating to foreign relations and international trade generally, specifically Canada-U.S. trade and the Canada-United States-Mexico Agreement.

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

[*Translation*]

The Chair: My name is Peter Boehm. I am a senator from Ontario and chair of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. I now wish to invite committee members participating in today's meeting to introduce themselves.

[*English*]

Senator Adler: Charles Adler, Manitoba.

Senator Downe: Percy Downe, Charlottetown, Prince Edward Island.

Senator Mohamed: Farah Mohamed, Ontario.

[*Translation*]

Senator Gerba: Amina Gerba from Quebec.

[*English*]

Senator McCallum: Welcome to the Senate. Mary Jane McCallum, Treaty 10 territory, Manitoba region.

Senator Harder: Peter Harder, Ontario.

Senator Wilson: Duncan Wilson, British Columbia.

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

Senator Coyle: Mary Coyle, Antigonish, Nova Scotia.

[*Translation*]

Senator Hébert: Martine Hébert from Quebec.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le jeudi 8 octobre 2026

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 10 h 30 (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, en particulier les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis et l'Accord Canada–États-Unis–Mexique.

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

[*Français*]

Le président : Je m'appelle Peter Boehm, je suis un sénateur de l'Ontario, et je suis président du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international. 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, à l'Île-du-Prince-Édouard.

La sénatrice Mohamed : Farah Mohamed, de l'Ontario.

[*Français*]

La sénatrice Gerba : Amina Gerba, du Québec.

[*Traduction*]

La sénatrice McCallum : Bienvenue au Sénat. Mary Jane McCallum, du territoire du Traité n^{o} 10, dans la région du Manitoba.

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

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

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

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

[*Français*]

La sénatrice Hébert : Martine Hébert, du Québec.

[*English*]

The Chair: Thank you, and welcome, senators. I'd like to welcome all who may be watching us on ParlVU across the country or, indeed, listening to us on audio.

Colleagues, we are meeting today to discuss Canada's trade relationship with the United States and the Canada-United States-Mexico Agreement, or CUSMA. It's a follow-on from what we did yesterday, and we'll be doing much more of that.

Today, we have the pleasure from welcoming to the committee, from the Canadian Steel Producers Association, John Cuddihy, Vice-President, Climate and Environment; and from the Canadian Agri-Food Trade Alliance, no stranger to this committee, Michael Harvey, Executive Director. Welcome to you both. Thank you for taking the time to be with us today.

Before we hear opening statements and proceed to questions and answers, I would ask everyone present to please mute notifications on their devices and also to observe the instructions regarding the use of the earpieces and the microphones so we can avoid any sonic difficulties that could be injurious to our technical staff, in particular, our interpreters.

We're ready to hear opening remarks, followed by questions from senators. Mr. Cuddihy, you have the floor.

John Cuddihy, Vice-President, Climate and Environment, Canadian Steel Producers Association: Good morning, Mr. Chair and honourable senators. Thank you for the opportunity to address the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade.

The Canadian Steel Producers Association, or CSPA, is the national voice of all primary steel producers, as well as some of the country's largest steel consumers. Our 17 members supply essential materials to key sectors, such as the automotive, energy, construction and transportation sectors, driving jobs and economic growth across North America. Our 40 member facilities act as local industrial anchor institutions, supporting massive ecosystems of local suppliers, contractors, logistics providers and downstream manufacturers. Steel production is vital for Canada's sovereignty and its long-term economic prosperity.

The previous 20 months have been challenging. Canada's steel industry is facing evolving tariff burdens, growing pressures from ongoing threats to fair and open trade by the United States,

[*Traduction*]

Le président : Merci et bienvenue, chers collègues. Je souhaite la bienvenue à toutes les personnes qui nous regardent sur ParlVU partout au pays ou qui nous écoutent.

Chers collègues, nous nous réunissons aujourd'hui pour discuter des relations commerciales du Canada avec les États-Unis et de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM. Nous poursuivons les travaux amorcés hier, et nous aurons encore beaucoup à faire à ce sujet.

Aujourd'hui, nous avons le plaisir d'accueillir au comité John Cuddihy, vice-président, Climat et environnement, de l'Association canadienne des producteurs d'acier, ainsi que Michael Harvey, que le comité connaît déjà bien, directeur général de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire. Bienvenue à vous deux. Merci d'avoir pris le temps d'être avec nous aujourd'hui.

Avant d'entendre les déclarations préliminaires et de passer à la période de questions, je demanderais à toutes les personnes présentes de mettre en sourdine les notifications sur leurs appareils et de respecter les consignes concernant l'utilisation des oreillettes et des microphones, afin d'éviter tout incident acoustique qui pourrait nuire à la santé du personnel technique, en particulier des interprètes.

Nous sommes prêts à entendre les déclarations préliminaires, qui seront suivies des questions des sénateurs. Monsieur Cuddihy, vous avez la parole.

John Cuddihy, vice-président, Climat et environnement, Association canadienne des producteurs d'acier : Bonjour, monsieur le président, honorables sénateurs. Merci de me donner l'occasion de m'adresser au Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international.

L'Association canadienne des producteurs d'acier, ou ACPA, est le porte-parole national de l'ensemble des producteurs d'acier primaire ainsi que de certains des plus grands consommateurs d'acier au pays. Nos 17 membres fournissent des matériaux essentiels à des secteurs clés, comme l'automobile, l'énergie, la construction et les transports, ce qui stimule l'emploi et la croissance économique partout en Amérique du Nord. Les 40 installations de nos membres sont des piliers de l'industrie locale et soutiennent de vastes réseaux de fournisseurs, d'entrepreneurs, de prestataires de services logistiques et de fabricants en aval. La production d'acier est essentielle à la souveraineté du Canada et à sa prospérité économique à long terme.

Les 20 derniers mois ont été difficiles. L'industrie canadienne de l'acier doit composer avec des droits de douane qui évoluent, des pressions croissantes attribuables aux menaces constantes

uneven domestic demand, limited export opportunities and a high incidence of unfair import competition arising from global excess steel production capacity.

The Government of Canada has implemented important measures to support a level playing field for Canadian steel producers in their own domestic market, to support Canadian steel producers in pivoting their production to capture a larger share of the domestic market and to enforce trade remedies. These measures are all critical. Without them, we would be in much worse shape. However, there remains important work to be done for Canada to maintain a viable steel production sector.

The joint impacts of undifferentiated U.S. trade action and global overcapacity are hammering our industry. For the last 30-plus years, we have had a fully integrated economy with the U.S. Historically, we have shipped about half our production, or about 6 million tonnes, to the United States to support their supply gap, which has typically been in the range of 26 million to 27 million tonnes annually. While notionally intended to reduce imports of unfairly traded steel, U.S. section 232 tariffs have perversely resulted in a drop in Canadian shipments to the U.S. of almost 60% as of the second quarter of 2026 in comparison with 2024, the last normal year. The two countries most impacted by the U.S. trade action are not bad actors but its two most integrated trading partners, and Canada is most significantly affected.

The U.S. has also specifically targeted steel-containing products, or derivatives, in the Canadian market. Compounding this situation, steel producers and our customers are also under significant pressure from offshore imports, which are also frequently unfairly traded.

So where does this leave us? What we understand fundamentally is that there is no going back. For a variety of reasons, the United States' view on free trade, including North American free trade, has shifted, and some of the subsequent underpinning realities have the potential to endure longer than the current administration. There is potentially a deal to be had, and a deal should be pursued — and pursued vigorously — but it will likely not be the same north-south free flow of trade to which we had become accustomed and from which we all — Canada and the U.S. — benefited from enormously.

des États-Unis contre un commerce équitable et ouvert, une demande intérieure inégale, des débouchés limités à l'exportation et une forte concurrence déloyale des importations découlant de la surcapacité mondiale de production d'acier.

Le gouvernement du Canada a mis en place des mesures importantes pour favoriser des conditions de concurrence équitables pour les producteurs d'acier canadiens sur leur propre marché intérieur, les aider à réorienter leur production afin d'accroître leur part de ce marché et faire appliquer les recours commerciaux. Toutes ces mesures sont essentielles. Sans elles, notre situation serait bien pire. Il reste toutefois beaucoup à faire pour que le Canada conserve un secteur viable de production d'acier.

Les effets conjugués des mesures commerciales américaines appliquées sans distinction et de la surcapacité mondiale frappent durement notre industrie. Depuis plus de 30 ans, notre économie est pleinement intégrée à celle des États-Unis. Par le passé, nous leur expédiions environ la moitié de notre production, soit quelque six millions de tonnes, pour combler une partie de leurs besoins d'approvisionnement, qui dépassaient généralement leur production de 26 à 27 millions de tonnes par année. Bien qu'ils visent en principe à réduire les importations d'acier faisant l'objet de pratiques commerciales déloyales, les droits de douane américains imposés au titre de l'article 232 ont eu pour effet pervers de faire chuter de près de 60 % les expéditions canadiennes vers les États-Unis au deuxième trimestre de 2026 par rapport à 2024, la dernière année normale. Les deux pays les plus touchés par les mesures commerciales américaines ne sont pas des contrevenants, mais les deux partenaires commerciaux les plus intégrés aux États-Unis, et le Canada est le plus durement touché.

Les États-Unis ont aussi ciblé expressément les produits contenant de l'acier, ou produits dérivés, sur le marché canadien. Pour aggraver la situation, les producteurs d'acier et leurs clients subissent aussi de fortes pressions de la part des importations d'outre-mer, qui font elles aussi fréquemment l'objet de pratiques commerciales déloyales.

Où cela nous mène-t-il? Au fond, nous comprenons qu'il n'y aura pas de retour en arrière. Pour diverses raisons, la vision américaine du libre-échange, y compris du libre-échange nord-américain, a changé, et certaines des réalités qui sous-tendent cette évolution pourraient perdurer au-delà de l'administration actuelle. Il pourrait être possible de conclure une entente, et il faut chercher à le faire — avec détermination —, mais nous ne retrouverons probablement pas la même libre circulation des échanges nord-sud à laquelle nous nous étions habitués et dont nous avons tous — le Canada et les États-Unis — énormément profité.

For steel, this highlights the importance of growing our share of Canada's domestic market. And this is not a temporary adjustment while we await a return to fully integrated north-south flows. Canada's steel producers are committed to serving a growing share of our domestic market over the long term.

This is where assistance is required, and I need to be clear: Our continued call for support and action is not to highlight a lack of effort on the part of the Government to date but a worsening situation that calls for deeper and even more concerted action. We need to deepen the protection of the Canadian steel market from unfairly traded steel to allow Canadian steel producers to compete on as level a playing field as possible. We also need the government to take additional action to protect our domestic customers, fabricators and advanced manufacturers of steel products. If they move south or disappear because they are being outcompeted by unfairly traded products, we lose our domestic market.

Adjustments to Canada's trade remedy system would also support the steel sector in pursuing legal action against unfair trade practices and, equally importantly, supporting domestic derivative product manufacturers in pursuing legal action. It is useless for Canada's steel producers to win a trade case only to have the downstream product made of that same material dumped into our market.

Lastly, I would like to highlight the federal Buy Canadian Policy and the importance of all levels of government adopting and expanding the application of the policy on prioritizing Canadian materials in federal procurements. The critical piece here is that Public Services and Procurement Canada's materials policy includes provisions for steel melted, poured and fabricated in Canada. Because of the significant impact of human labour on cost, conventional 51% domestic content approaches allow the designation of steel sourced from anywhere in the world to be labelled "Product of Canada" following further manufacturing or production. True buy Canadian policies must reference steel melted and poured in Canada.

I would like to close by reiterating our appreciation of the measures taken to date but to reinforce that the road ahead of us, if the status quo continues, will be more than difficult.

Thank you for your interest in Canada's steel sector. I welcome your questions.

Pour le secteur de l'acier, cela met en évidence l'importance d'accroître notre part du marché intérieur canadien. Il ne s'agit pas d'un ajustement temporaire en attendant le rétablissement d'échanges nord-sud pleinement intégrés. Les producteurs d'acier canadiens sont déterminés à répondre à une part croissante de la demande intérieure à long terme.

C'est là que nous avons besoin d'aide, et je tiens à être clair : si nous continuons de réclamer du soutien et des mesures, ce n'est pas pour dénoncer un manque d'efforts de la part du gouvernement jusqu'à présent, mais pour souligner que la situation se dégrade et qu'elle exige une action plus poussée et encore plus concertée. Nous devons renforcer la protection du marché canadien contre l'acier faisant l'objet de pratiques commerciales déloyales afin que les producteurs canadiens puissent livrer concurrence dans des conditions aussi équitables que possible. Nous avons également besoin que le gouvernement prenne des mesures supplémentaires pour protéger nos clients au pays, les transformateurs et les fabricants de pointe de produits en acier. S'ils déménagent au sud de la frontière ou disparaissent parce qu'ils ne peuvent rivaliser avec des produits faisant l'objet de pratiques commerciales déloyales, nous perdons notre marché intérieur.

Des ajustements au régime canadien de recours commerciaux aideraient aussi le secteur de l'acier à intenter des poursuites contre les pratiques commerciales déloyales et, ce qui est tout aussi important, aideraient les fabricants canadiens de produits dérivés à faire de même. Il ne sert à rien que les producteurs d'acier canadiens obtiennent gain de cause dans un différend commercial si les produits fabriqués en aval à partir de ce même matériau font ensuite l'objet de dumping sur notre marché.

Enfin, je voudrais souligner l'importance de la politique fédérale « Achetez canadien » et la nécessité que tous les ordres de gouvernement l'adoptent et élargissent l'application du principe de priorité aux matériaux canadiens dans les marchés publics fédéraux. L'élément essentiel est que la politique de Services publics et Approvisionnement Canada sur les matériaux prévoit l'utilisation d'acier fondu, coulé et fabriqué au Canada. Puisque la main-d'œuvre a une incidence considérable sur les coûts, les approches habituelles qui exigent un contenu canadien de 51 % permettent d'apposer la mention « Produit du Canada » sur de l'acier provenant de n'importe où dans le monde après des étapes supplémentaires de fabrication ou de production. Pour être véritables, les politiques d'achat canadien doivent faire référence à de l'acier fondu et coulé au Canada.

Je voudrais conclure en réitérant notre gratitude pour les mesures prises jusqu'à présent, tout en soulignant que, si le statu quo se maintient, la route qui nous attend sera plus que difficile.

Merci de l'intérêt que vous portez au secteur canadien de l'acier. Je serai heureux de répondre à vos questions.

The Chair: Thank you very much.

Michael Harvey, Executive Director, Canadian Agri-Food Trade Alliance: Thank you. It's good to be back. I'd like to give you a heads up that I'm suffering back spasms today, so if I get a shot of discomfort in my face, it's unlikely to do with anything any of you have said.

[*Translation*]

The Canadian Agri-Food Trade Alliance, or CAFTA, is a coalition of national organizations that advocate for a freer and fairer international trading environment for the agriculture and agri-food sector. Ninety per cent of Canadian farmers depend on trade. Our country exports over $100 billion worth of food products annually. Open and predictable access to global markets is critical to the sector's prosperity.

[*English*]

I have the honour of representing Canada's agri-food exporters and the Prime Minister's Advisory Committee on Canada-U.S. Economic Relations, where we receive regular briefings on negotiations and have an opportunity to bring the concerns of our sector directly into those discussions.

Agriculture has, so far, largely remained outside the cycle of tariffs and retaliation. For members of the Canadian Agri-Food Trade Alliance, or CAFTA, it is critical it stays that way. The Canadian Agri-Food Trade Alliance has undertaken several missions to Washington, D.C., to meet with U.S. elected officials and staffers, as well as with agricultural organizations with whom we have long-standing relationships.

In mid-September, I was in Washington to meet with agriculture advocacy groups and the Canadian embassy. We have repeatedly heard from our U.S. counterparts that the U.S. agricultural sector overwhelmingly supports the renewal of CUSMA, a position also reflected in the U.S. Agricultural Coalition for USMCA.

Strong industry support is important to support the case for CUSMA within the United States and inform the administration's considerations and decisions affecting the agreement. When speaking with American officials, we underlined that American consumers benefit from high-quality food at a lower cost when Canadian agri-food products are tariff free. For American and Canadian producers, the deep relationship America and Canada have built in agri-food production makes both of us stronger in relation to the rest of

Le président : Merci beaucoup.

Michael Harvey, directeur général, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire : Merci. Je suis heureux d'être de retour. Je tiens à vous prévenir que je souffre de spasmes au dos aujourd'hui. Si vous me voyez grimacer de douleur, ce ne sera probablement pas à cause de ce que l'un d'entre vous aura dit.

[*Français*]

L'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire (ACCA), ou CAFTA en anglais, est une coalition d'organisations nationales qui militent pour un environnement commercial international plus libre et équitable pour le secteur agricole et agroalimentaire. Quatre-vingt-dix pour cent des agriculteurs canadiens dépendent du commerce. Notre pays exporte plus de 100 milliards de dollars de produits alimentaires par année. L'accès ouvert et prévisible aux marchés mondiaux est essentiel à la prospérité du secteur.

[*Traduction*]

J'ai l'honneur de représenter les exportateurs agroalimentaires canadiens au sein du Comité consultatif du premier ministre sur les relations économiques entre le Canada et les États-Unis. Nous y recevons régulièrement des comptes rendus sur les négociations et nous avons l'occasion de faire valoir directement les préoccupations de notre secteur dans ces discussions.

Jusqu'à présent, l'agriculture a largement échappé au cycle des droits de douane et des représailles. Pour les membres de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire, ou ACCA, il est essentiel qu'il en reste ainsi. L'alliance a effectué plusieurs missions à Washington pour rencontrer des élus américains et leurs collaborateurs, ainsi que des organisations agricoles avec lesquelles nous entretenons des relations de longue date.

À la mi-septembre, j'étais à Washington pour rencontrer des groupes de défense des intérêts agricoles et des représentants de l'ambassade du Canada. Nos homologues américains nous ont dit à maintes reprises que le secteur agricole américain appuie massivement le renouvellement de l'ACEUM, une position également défendue par la coalition agricole américaine pour l'ACEUM.

Un appui solide de l'industrie est important pour défendre l'ACEUM aux États-Unis et éclairer les réflexions et les décisions de l'administration qui touchent l'accord. Dans nos discussions avec les responsables américains, nous avons souligné que les consommateurs américains bénéficient d'aliments de grande qualité à moindre coût lorsque les produits agroalimentaires canadiens sont exempts de droits de douane. Pour les producteurs américains et canadiens, les liens étroits que les États-Unis et le Canada ont tissés dans la production

the world. We stressed in our meetings that the uncertainty of tariffs goes against American and Canadian interests. Our countries produce food together, with many products moving back and forth in highly integrated supply chains. Introducing uncertainty and risk into those supply chains makes all of us poorer.

Just last week, several CAFTA members and I were in Calgary for the Tri-National Agricultural Accord, which brings together ministers of agriculture from Canadian provinces and American and Mexican states. The discussions reinforce the importance of viewing agriculture as a North American relationship. Producers and processors in all three countries have spent decades building integrated supply chains under CUSMA and its predecessors. While other industries have been more central to the current trade dispute, the increased uncertainty of the current environment is bad for Canadian and U.S. agriculture producers and consumers. At the same time, CUSMA has played an important stabilizing role, as demonstrated by the exemptions that continue to exist, even as the agreement has come under stress. For CAFTA, the priority is to keep agriculture and agri-food trade tariff free and predictable and to preserve the stability CUSMA provides to the North American agricultural relationship.

I look forward to answering your questions.

The Chair: Thank you very much.

I'd like to acknowledge that Senator Woo from British Columbia has joined the meeting.

Colleagues, we'll move to questions. As usual, you have a maximum of three minutes. Please keep your preambles short and your questions concise. That, of course, applies to our witnesses as well in terms of responses.

Senator Coyle: Thank you to our witnesses. I have a quick question for each of you.

Mr. Cuddihy, when you talk about buying Canadian and pivoting the sector to the domestic market, what is it going to take to pivot? What share of the Canadian market do the Canadian steel industry and associated industries supply at the moment? What kinds of time horizons are we talking about and what kinds of actions?

Mr. Cuddihy: Historically, we would have shipped 50%, or half our production, south. In terms of imports to Canada, our market has been historically about 12 million to 13 million tonnes, so we would have been in the 50% to 60% range. I don't

agroalimentaire renforcent les deux pays face au reste du monde. Lors de nos rencontres, nous avons insisté sur le fait que l'incertitude entourant les droits de douane va à l'encontre des intérêts américains et canadiens. Nos pays produisent des aliments ensemble, et de nombreux produits font des allers-retours dans des chaînes d'approvisionnement fortement intégrées. Y introduire de l'incertitude et des risques nous appauvrit tous.

Pas plus tard que la semaine dernière, plusieurs membres de l'ACCA et moi étions à Calgary pour la réunion de l'Accord trinational sur l'agriculture, qui rassemble les ministres de l'Agriculture des provinces canadiennes et des États américains et mexicains. Les discussions ont confirmé l'importance d'envisager l'agriculture dans une perspective nord-américaine. Les producteurs et les transformateurs des trois pays ont consacré des décennies à bâtir des chaînes d'approvisionnement intégrées dans le cadre de l'ACEUM et des accords qui l'ont précédé. Bien que d'autres industries soient davantage au cœur du différend commercial actuel, l'incertitude accrue qui règne nuit aux producteurs agricoles et aux consommateurs canadiens et américains. En même temps, l'ACEUM a joué un rôle stabilisateur important, comme en témoignent les exemptions qui demeurent en place malgré les pressions exercées sur l'accord. Pour l'ACCA, la priorité est de maintenir des échanges agricoles et agroalimentaires prévisibles et exempts de droits de douane, et de préserver la stabilité que procure l'ACEUM aux relations agricoles nord-américaines.

Je serai heureux de répondre à vos questions.

Le président : Merci beaucoup.

Je tiens à souligner que le sénateur Woo, de la Colombie-Britannique, s'est joint à la réunion.

Chers collègues, nous allons passer aux questions. Comme d'habitude, vous disposez d'un maximum de trois minutes. Je vous prie de faire de courts préambules et de poser des questions concises. Cela s'applique bien sûr aussi aux réponses des témoins.

La sénatrice Coyle : Merci aux témoins. J'ai une brève question pour chacun de vous.

Monsieur Cuddihy, vous avez parlé d'acheter canadien et de réorienter le secteur vers le marché intérieur. Que faudra-t-il pour opérer ce changement? Quelle part du marché canadien l'industrie canadienne de l'acier et les industries connexes approvisionnent-elles actuellement? De quels délais et de quelles mesures parle-t-on?

M. Cuddihy : Par le passé, nous expédiions 50 % de notre production, soit la moitié, vers le sud. Pour ce qui est des importations au Canada, notre marché représentait habituellement de 12 à 13 millions de tonnes, ce qui nous situait

have the precise number for you right now, but over the last 20 months, with the measures taken to date, our increases have been in the range of 3% to 5%. It's small relative to the losses. These things take time.

We're looking at pivoting the industry to new opportunities and identifying what other things we can do domestically, but, at the same time, putting up capital investment takes time. We also have to realize that we're looking for opportunities while competing, in many cases, with unfairly traded steel. This is the challenge, and this is where the government's actions are helpful. Further government action will be helpful in creating that level playing field on which we can compete. It does take time. The Strategic Response Fund has been helpful in helping members act on opportunities, but that whole process takes time. I think this is a question of years, not months.

Senator Coyle: Thank you.

Mr. Harvey, welcome back. Good to see you. You talked about the protections that remain under CUSMA. Could you explain that in a little more detail for us?

Mr. Harvey: Basically, there have been a couple of times when the U.S. has made decisions to impose tariffs on Canada but not on CUSMA-compliant products. That has meant that our sector has almost always been tariff free, with the exception, recently, under these section 338 tariffs, of some protein products. It's both been something that's kept us out of the tariff battle in direct terms and shown that the United States has a certain commitment to the agreement, which we take as a level of protection and something we have to keep fighting for.

Senator Coyle: Thank you.

[*Translation*]

Senator Hébert: I'd like to follow up on what my colleague raised, because — as you said — the industry faces significant challenges in trying to capture a larger share of the Canadian market. We know there are major projects on the horizon and that the potential for the steel industry is enormous.

You touched on the issue of the "Buy Canadian" policy. You're not the only industry arguing that it isn't working as well as desired. Are you in discussions with the Major Projects Office to ensure that, with what lies ahead, you'll have priority and that your members will be ready to supply the necessary materials?

dans une fourchette de 50 à 60 %. Je n'ai pas le chiffre précis sous la main, mais, au cours des 20 derniers mois, grâce aux mesures prises jusqu'à présent, nos gains se sont situés entre 3 et 5 %. C'est peu comparativement aux pertes. Ces choses prennent du temps.

Nous cherchons à réorienter l'industrie vers de nouveaux débouchés et à déterminer ce que nous pouvons faire de plus au pays, mais les investissements en immobilisations prennent aussi du temps. Il faut également comprendre que nous cherchons des débouchés tout en étant, dans bien des cas, en concurrence avec de l'acier faisant l'objet de pratiques commerciales déloyales. C'est là le défi, et c'est là que les mesures gouvernementales sont utiles. Des mesures supplémentaires du gouvernement nous aideront à disposer de conditions de concurrence équitables. Cela prend du temps. Le Fonds de réponse stratégique a aidé nos membres à saisir des occasions, mais tout ce processus prend du temps. Je pense que c'est une question d'années, pas de mois.

La sénatrice Coyle : Merci.

Monsieur Harvey, bon retour parmi nous. Je suis heureuse de vous revoir. Vous avez parlé des protections qui demeurent en place dans le cadre de l'ACEUM. Pourriez-vous nous en dire un peu plus?

M. Harvey : Essentiellement, les États-Unis ont décidé à quelques reprises d'imposer des droits de douane au Canada, mais d'en exempter les produits conformes à l'ACEUM. Notre secteur a donc presque toujours été exempté de droits de douane, à l'exception, récemment, de certains produits protéiques visés par les droits imposés au titre de l'article 338. Cela nous a à la fois tenus à l'écart de l'affrontement tarifaire direct et montré que les États-Unis demeurent, dans une certaine mesure, attachés à l'accord. Nous y voyons une certaine protection, que nous devons continuer de défendre.

La sénatrice Coyle : Merci.

[*Français*]

La sénatrice Hébert : J'aimerais revenir sur ce que ma collègue a abordé avec vous, parce que, comme vous le dites, les défis sont importants pour l'industrie, pour essayer de prendre une part plus importante du marché canadien. On sait qu'il y a de grands projets qui s'en viennent et que le potentiel est énorme pour l'industrie de l'acier.

Vous avez abordé la question de la politique « Achetez canadien ». Vous n'êtes pas la seule industrie à affirmer que cela ne fonctionne pas aussi bien que souhaité. Avez-vous des discussions avec le Bureau des grands projets pour vous assurer qu'avec ce qui s'en vient, vous serez priorisé et que vos membres seront prêts à fournir les matériaux nécessaires?

[*English*]

Mr. Cuddihy: Yes, we have had conversations with the Major Projects Office. Certainly, the Major Projects Office has been receptive, and it's clear they've heard the direction of the Prime Minister on the Buy Canadian Policy and the political commitment to that.

I will say that the devil is always in the details. On any given project, where the project is in the pipeline when it comes to the Major Projects Office has a big impact. As projects emerge, we're working with them to say, "Given the state of play in any given context, what can we do in that space?" In the major project context, it's a project-by-project engagement. More broadly, it's about working with the government to look at how the policy gets adopted across departments, agencies and Crown corporations and if they are implementing the material side with the imports.

[*Translation*]

Senator Hébert: Mr. Harvey, thank you for being here. I met with cattle producers yesterday at another committee meeting. In the current climate, there's a lot of talk about the importance of diversifying our exports. However, producers are quite concerned about issues such as Mercosur, which could significantly impact the cattle industry.

With that in mind, do you think the direction Canada has taken so far regarding international agreements is the right one? Are there things we can do to help the industry? I understand that you have been less affected by tariffs. However, that does not mean one should not take precautions. Nor does it mean you will not be affected in the future.

What are your thoughts on that?

The Chair: Please keep your answer brief.

Mr. Harvey: We strongly support the government's efforts to diversify our markets. We have said from the outset that "diversification" does not mean selling less to the United States — it means selling as much or more to the United States, in addition to diversifying markets.

We view this from a risk management perspective, especially for rapidly growing international markets in which people are eating better, earning more money and buying high-quality products. We do not sell low-cost products. We sell high-quality products — and we must seek out new markets in growing regions such as the Indo-Pacific.

[*Traduction*]

M. Cuddihy : Oui, nous avons eu des discussions avec le Bureau des grands projets. Le bureau a été réceptif, et il est clair qu'il a entendu les directives du premier ministre concernant la politique « Achetez canadien » et l'engagement politique à cet égard.

Cela dit, tout se joue toujours dans les détails. Pour chaque projet, son état d'avancement au moment où il arrive au Bureau des grands projets a une grande incidence. À mesure que les projets se présentent, nous travaillons avec le bureau pour déterminer ce que nous pouvons faire compte tenu de la situation propre à chacun. Pour les grands projets, nous intervenons au cas par cas. Plus largement, il s'agit de travailler avec le gouvernement pour examiner la façon dont la politique est adoptée dans les ministères, les organismes et les sociétés d'État, et de voir s'ils appliquent le volet relatif aux matériaux en ce qui concerne les importations.

[*Français*]

La sénatrice Hébert : Monsieur Harvey, merci de votre présence. Hier, dans un autre comité, j'ai rencontré les producteurs de bovins. Dans le contexte actuel, on parle beaucoup de l'importance d'une diversification de nos exportations. Or, les producteurs sont très inquiets du fait, par exemple, du Mercosur, qui peut affecter grandement l'industrie bovine.

Dans cette optique, pensez-vous que la direction qu'a prise le Canada jusqu'à maintenant en matière d'ententes internationales est la bonne? Est-ce qu'il y a des choses qu'on peut faire pour aider l'industrie? Je comprends que vous avez été moins affectés par les droits de douane. Cependant, cela ne veut pas dire qu'il ne faut pas prévenir. Cela ne veut pas dire non plus qu'on ne sera pas affectés dans le futur.

Quelle est votre opinion à ce sujet?

Le président : Une réponse courte, s'il vous plaît.

M. Harvey : Nous appuyons fortement les efforts du gouvernement pour diversifier nos marchés. Dès le départ, nous disons que « diversifier » ne signifie pas moins vendre aux États-Unis, ça veut dire vendre autant ou davantage aux États-Unis, en plus de diversifier les marchés.

On voit cela dans la perspective d'une gestion des risques, surtout pour des marchés internationaux en pleine croissance où les gens mangent mieux, gagnent plus d'argent et achètent des produits de qualité. Nous ne vendons pas de produits peu coûteux : nous vendons des produits de qualité, et il faut chercher de nouveaux marchés dans les régions en croissance comme l'Indo-Pacifique.

[*English*]

Senator M. Deacon: Thank you for being here today.

Regarding the issue of tariffs, my question concerns tariffs south of the border. Recently Mesabi Metallics announced a $15-billion investment for a steel plant in Iowa, slated to begin in 2030. The President suggested this announcement proves his tariffs are working. I worry such investments are a sign of the steel industry in the U.S. seeing tariffs, perhaps, as a permanent state of affairs that will outlast this administration or even create cracks on the ground and hard assets and investments that would make it hard for a subsequent administration to go back to cross-border integration.

What is your interpretation, as you work with your colleagues, of the recent announcement on that Iowa plant? Is it the start of something, or could it be more of a one-off?

Mr. Cuddihy: Commercial or corporate announcements of a plant at that stage are far from being real assets. It's far from being realized. I would suggest there's significant uncertainty in terms of what that looks like and on what timeline it actually arrives.

With that said, I would agree with you. I mentioned in my remarks that the underpinnings of the current situation suggest that tariffs could be with us for a while. From a financial perspective, where the United States is at suggests it may be difficult for them to remove tariffs across the board.

In terms of treating the world as it is, as opposed to as we'd like it to be, we anticipate that tariffs, in some measure, at some level, will be at play in the long term.

Senator M. Deacon: Thank you for that.

Let's look at something that's probably more real and in our face right now, which is our defence industrial strategy. I'm wondering if that whole bold strategy moving forward sent the right signal that these investments are incoming and dependable. How has it been for the steel industry to shift to meet these defence construction needs?

Mr. Cuddihy: The focus on defence and the investments going into that space are certainly positive developments for the steel industry. It's incumbent on us to respond to that and to work with these industries to ensure there is as great a level of Canadian content as is possible. Again, that's exactly the type of pivot some of our members are looking at. That's up to our

[*Traduction*]

La sénatrice M. Deacon : Merci d'être ici aujourd'hui.

Ma question porte sur les droits de douane au sud de la frontière. Mesabi Metallics a récemment annoncé un investissement de 15 milliards de dollars pour une aciérie en Iowa, qui devrait démarrer en 2030. Le président a laissé entendre que cette annonce prouve l'efficacité de ses droits de douane. Je crains que de tels investissements indiquent que l'industrie américaine de l'acier considère peut-être les droits de douane comme un état de fait permanent qui survivra à cette administration, ou que les actifs physiques et les investissements sur le terrain créent une situation qui rendrait difficile le retour à l'intégration transfrontalière pour une administration future.

À la lumière de votre travail avec vos collègues, comment interprétez-vous l'annonce récente concernant cette usine en Iowa? Est-ce le début d'une tendance, ou pourrait-il s'agir davantage d'un cas isolé?

M. Cuddihy : À ce stade, les annonces commerciales ou d'entreprises concernant une usine sont encore loin de se traduire par des actifs réels. Le projet est loin d'être concrétisé. Je dirais qu'il subsiste beaucoup d'incertitude quant à la forme qu'il prendra et au moment où il se réalisera.

Cela dit, je suis d'accord avec vous. J'ai mentionné dans mon exposé que les facteurs qui sous-tendent la situation actuelle laissent croire que les droits de douane pourraient durer un certain temps. Sur le plan financier, la situation des États-Unis donne à penser qu'il pourrait leur être difficile de supprimer l'ensemble des droits de douane.

Si nous tenons compte du monde tel qu'il est, plutôt que tel que nous le souhaiterions, nous nous attendons à ce que des droits de douane subsistent à long terme, sous une forme ou à un niveau quelconque.

La sénatrice M. Deacon : Merci de cette réponse.

Examinons quelque chose qui est probablement plus concret et plus immédiat, à savoir notre stratégie industrielle de défense. Je me demande si cette stratégie ambitieuse a envoyé le bon signal, soit que ces investissements s'en viennent et qu'on peut compter sur eux. Comment l'industrie de l'acier s'est-elle adaptée pour répondre à ces besoins de construction liés à la défense?

M. Cuddihy : L'accent mis sur la défense et les investissements dans ce domaine sont certainement des développements positifs pour l'industrie de l'acier. Il nous incombe d'y répondre et de travailler avec ces industries pour assurer un contenu canadien aussi élevé que possible. Encore une fois, c'est exactement le type de réorientation qu'envisagent

individual members, on a commercial basis, to do that, supported by government policy and the political drive to say, “Hey, let’s source this from Canadian producers.”

Definitely, investments have already been made that are bolstering capacity in that space, and I anticipate further investments that will allow Canadian steel producers to supply the military space.

Senator M. Deacon: Thank you.

[*Translation*]

Senator Gerba: Welcome back to our committee, Mr. Harvey and Mr. Cuddihy.

Clearly, we will not be able to replace the United States any time soon, but the Canadian government intends to double its exports outside the United States. I am delighted to hear you say, Mr. Harvey, that markets around the world are growing. Among these markets, Africa is one of the fastest-growing regions in demographic terms. It has rapidly increasing food needs, as it must feed 1.5 billion potential consumers. That number will rise to 2.5 billion in 2050.

In that context, what could the government of Canada do to position its agri-food sector in African markets? What measures would accelerate this diversification in Africa?

Mr. Harvey: I do very little business with Africa because, at the moment, like almost all my members, I don’t see it as a priority market. The grain industry exports a great deal to Africa. Our other members, however, know very little about Africa. They would need to get to know the continent before making it a priority, as they are currently doing very little work there. The supply chains are quite far away and it is difficult to export certain products, such as meat and processed goods. The oilseeds and pulses sectors may well be sectors with potential for the future. Aside from what the cereal industry is doing, there is relatively little activity at the moment.

Senator Gerba: I realize the distance is considerable, but do you feel it is further away than the Indo-Pacific region in terms of culture and distance?

Mr. Harvey: In terms of the current market, that is what my members are telling me, yes. They are focusing their efforts on markets where they believe they can grow fairly quickly and are placing greater emphasis on the Indo-Pacific region. It has more to do with supply chains than transportation links.

certains de nos membres. Il appartient à chacun de nos membres de le faire sur une base commerciale, avec l’appui des politiques gouvernementales et de la volonté politique de s’approvisionner auprès des producteurs canadiens.

Des investissements ont déjà été faits et ils renforcent assurément la capacité dans ce domaine. Je prévois d’autres investissements qui permettront aux producteurs d’acier canadiens d’approvisionner le secteur militaire.

La sénatrice M. Deacon : Merci.

[*Français*]

La sénatrice Gerba : Bienvenue encore une fois à ce comité, monsieur Harvey et monsieur Cuddihy.

Il est clair qu’on ne pourra pas remplacer les États-Unis de sitôt, mais le gouvernement du Canada compte doubler ses exportations à l’extérieur des États-Unis. Je suis vraiment ravie de vous entendre, monsieur Harvey, dire que des marchés sont en croissance dans le monde. Parmi ces marchés, l’Afrique est une des régions les plus en croissance d’un point de vue démographique. Elle a des besoins très croissants en alimentation, parce qu’elle doit nourrir 1,5 milliard de consommateurs potentiels. Ce chiffre atteindra 2,5 milliards en 2050.

Dans ce contexte, que pourrait faire le gouvernement du Canada pour positionner son secteur agroalimentaire sur les marchés africains? Quelles mesures permettraient d’accélérer cette diversification en Afrique?

M. Harvey : Je travaille très peu avec l’Afrique, car, pour le moment, comme presque tous mes membres, je ne la vois pas comme un marché prioritaire. L’industrie des céréales exporte beaucoup en Afrique. Contrairement à elle, nos autres membres connaissent très peu l’Afrique. Il faudrait qu’ils arrivent à la connaître avant d’en faire une priorité, car ils travaillent très peu sur l’Afrique en ce moment. Les chaînes d’approvisionnement sont assez éloignées et il est difficile d’exporter certains produits, comme la viande et des produits transformés. Les secteurs des oléagineux et des légumineuses sont peut-être des secteurs d’avenir. Mis à part ce que fait l’industrie des céréales, il y a assez peu d’efforts en ce moment.

La sénatrice Gerba : Je comprends que c’est loin, mais trouvez-vous que c’est plus loin que la région de l’Indo-Pacifique sur le plan de la culture et de la distance?

M. Harvey : S’agissant du marché actuel, c’est ce que me rapportent mes membres, oui. Ils mettent leurs efforts sur des marchés où ils pensent pouvoir croître assez rapidement et mettent une plus grande emphase sur la région de l’Indo-Pacifique. C’est davantage une question de chaîne d’approvisionnement que de liens de transport.

Senator Gerba: Would you therefore recommend that the government focus more of its efforts on establishing supply chains linked to Africa and that it keep your members much better informed about that potential? Is there anything else that needs to be done to ensure your members are informed and aware of what is currently happening in this market and in the agri-food sector?

Mr. Harvey: I'm not sure, senator. What I can see is that my members are prioritizing other regions where they currently see greater opportunities for growth.

Senator Gerba: All right.

[*English*]

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

Among the witnesses that we've had, there is a group of industries that tends to have very strong trilateral relations. There are other groups that are less cooperative if I can put it that way. I'd like to explore Mr. Cuddihy, the steel sector across North America, which is not one of the ones that has a lot of cooperation, if I can put it that way. To what extent is the Cleveland-Cliffs issue going to add difficulty to the issues around steel in any negotiations?

Mr. Cuddihy: I won't speculate, senator. That's a difficult situation in terms of international statements on the part of any given company and ownership structure. I would defer to Stelco to respond in terms of any given position.

Overall, it doesn't change anything for us. We're Canadian steel producers. We produce steel to serve our markets. Our interaction with the United States is highly integrated in terms of our customers and our clientele. It's clear the United States steel industry is profiting enormously from the current situation, so the dynamics in that space are, I'll say, above my pay grade.

Senator Harder: I get that. I thought that might be your answer.

Let me pursue this, then, from another angle. Your sector is one that has had ongoing trade issues, which have both predated Trump and followed Trump. Biden imposed sanctions, or tariffs, on steel. Are your American counterparts better equipped to utilize the policy instrument of tariffs than other sectors?

Mr. Cuddihy: Our legislative structures regarding tariffs in Canada and the U.S. are different. We don't have the same section 232 legislative structure. We have a tariff quota structure that has been implemented. We've definitely seen the effectiveness of that. The effectiveness was better at the

La sénatrice Gerba : Vous recommanderiez donc que le gouvernement mette plus d'efforts sur la mise en place de chaînes d'approvisionnement en lien avec l'Afrique et qu'il informe beaucoup plus vos membres sur ce potentiel? Y a-t-il autre chose qu'il faudrait faire pour que vos membres soient informés et conscients de ce qui se passe aujourd'hui, de manière générale, sur ce marché et dans le domaine agroalimentaire?

M. Harvey : Je n'en suis pas certain, madame la sénatrice. Ce que je vois, c'est que mes membres priorisent d'autres régions où ils voient plus de possibilités de croissance dans l'immédiat.

La sénatrice Gerba : D'accord.

[*Traduction*]

Le sénateur Harder : Merci aux témoins d'être ici.

Parmi les témoins que nous avons reçus, certains représentent des industries qui entretiennent généralement des relations trilatérales très solides. D'autres groupes collaborent moins, si je puis dire. Monsieur Cuddihy, j'aimerais examiner la situation du secteur de l'acier en Amérique du Nord, qui ne fait pas partie des secteurs où la collaboration est très étroite, si je puis m'exprimer ainsi. Dans quelle mesure le dossier Cleveland-Cliffs compliquera-t-il les questions liées à l'acier dans d'éventuelles négociations?

M. Cuddihy : Je ne me risquerai pas à faire des hypothèses, sénateur. C'est une situation délicate, compte tenu des déclarations d'une entreprise sur la scène internationale et de sa structure de propriété. Je laisserais à Stelco le soin de répondre au sujet de toute position particulière.

Dans l'ensemble, cela ne change rien pour nous. Nous sommes des producteurs d'acier canadiens. Nous produisons de l'acier pour répondre aux besoins de nos marchés. Nos relations avec les États-Unis sont fortement intégrées sur le plan de la clientèle. Il est clair que l'industrie américaine de l'acier profite énormément de la situation actuelle. Je dirais donc que la dynamique à cet égard dépasse mon champ de compétence.

Le sénateur Harder : Je comprends. Je me doutais que vous répondriez cela.

Permettez-moi alors d'aborder la question sous un autre angle. Votre secteur connaît depuis longtemps des problèmes commerciaux, qui existaient avant Trump et qui ont continué après lui. Biden a imposé des sanctions, ou des droits de douane, sur l'acier. Vos homologues américains sont-ils mieux outillés que ceux d'autres secteurs pour utiliser les droits de douane comme instrument de politique?

M. Cuddihy : Les cadres législatifs qui régissent les droits de douane au Canada et aux États-Unis sont différents. Nous n'avons pas le même dispositif législatif que celui de l'article 232. Nous avons mis en place un régime de contingents tarifaires. Nous en avons certainement constaté l'efficacité. Il

beginning and is now diminishing in the sense that we're seeing a steady increase in imports, even though they're reduced from where they were in 2025.

I wouldn't say it's any more effective. I would say the United States has come in at a 50% tariff, and we anticipate that we're going to see action in the U.S. against certain countries that are importing significant levels and surging in steel imports despite the tariffs. The two systems are different but have similar capacity in terms of having an impact. What we need to do is dial ours in appropriately to be as rigorous and supportive as the 50% tariff in the U.S.

Senator Harder: — on the dumping side?

Mr. Cuddihy: Correct.

Senator McCallum: Thank you for your presentations. My question is for Mr. Harvey.

My first question is: What are the effects of national building projects on the lands they're buying up that is currently being used for agriculture? My second question, which is connected, is: Water is not as abundant as many Canadians think. Then, there's drought on top of that. How will that impact the agriculture industry in Canada?

Mr. Harvey: Thank you for the question.

For the first one, I don't have that much to be able to share with you. It is not an issue that I work on, I'm afraid.

On the second question, I would say my members look at things largely through the perspective of improving agricultural techniques and science-based agriculture so that we can use less water. For instance, when we use new techniques around genetically modified organisms or gene splicing, that allows our farmers to use a lot less land, water and fertilizer. Increasing the amount of science that we apply to our production allows us to have a lot smaller environmental impact per amount of food.

Senator McCallum: One of the senators had asked a question, and she said that with national building projects, they are buying up massive amounts of agricultural land. That's why I asked that question.

Mr. Harvey: Sorry, I have never heard of that, but it's not something I work on directly.

Senator McCallum: So you're not concerned about it?

était plus efficace au début et il l'est moins maintenant, dans la mesure où nous constatons une augmentation constante des importations, même si elles demeurent inférieures à leur niveau de 2025.

Je ne dirais pas que le système américain est plus efficace. Je dirais que les États-Unis ont imposé des droits de douane de 50 %, et nous nous attendons à ce qu'ils prennent des mesures contre certains pays dont les exportations d'acier vers les États-Unis sont importantes et augmentent rapidement malgré ces droits. Les deux systèmes sont différents, mais ils ont une capacité semblable de produire des effets. Nous devons ajuster le nôtre pour qu'il soit aussi rigoureux et qu'il offre autant de soutien que les droits de douane américains de 50 %.

Le sénateur Harder : ... en ce qui concerne le dumping?

M. Cuddihy : Exactement.

La sénatrice McCallum : Merci de vos exposés. Ma question s'adresse à M. Harvey.

Voici ma première question : quelles sont les répercussions des projets d'édification nationale sur les terres qu'on achète en grande quantité et qui servent actuellement à l'agriculture? Ma deuxième question est connexe. L'eau n'est pas aussi abondante que le croient bien des Canadiens. À cela s'ajoute la sécheresse. Quelles seront les répercussions sur l'industrie agricole canadienne?

M. Harvey : Merci de la question.

Pour la première question, je n'ai pas beaucoup d'informations à vous donner. Malheureusement, ce n'est pas un dossier sur lequel je travaille.

Quant à la deuxième question, je dirais que nos membres envisagent surtout la question sous l'angle de l'amélioration des techniques agricoles et d'une agriculture fondée sur la science, afin de réduire notre consommation d'eau. Par exemple, de nouvelles techniques liées aux organismes génétiquement modifiés ou à l'épissage génétique permettent à nos agriculteurs d'utiliser beaucoup moins de terres, d'eau et d'engrais. Un recours accru à la science dans notre production nous permet de réduire considérablement l'incidence environnementale par quantité d'aliments produite.

La sénatrice McCallum : Une sénatrice a posé une question et a dit que, dans le cadre des projets d'édification nationale, on achète d'immenses superficies de terres agricoles. C'est pour cette raison que j'ai posé la question.

M. Harvey : Je suis désolé, je n'en ai jamais entendu parler, mais ce n'est pas un dossier auquel je travaille directement.

La sénatrice McCallum : Cela ne vous préoccupe donc pas?

Mr. Harvey: I only work on trade policy issues, so it's not something that I'm responsible for. There are a lot of things in the sector that I hear when I'm at meetings. I hadn't heard of that, but I don't work on that issue.

Senator McCallum: Okay. Thank you.

The Chair: I have a question as well, and I'll direct it to Mr. Harvey.

Senator Harder talked about trilateralization. I think, increasingly, there is more contact between Canada and Mexico at all levels. Of course, we're sharing the pain in some ways.

I'm wondering whether these consultations that you mentioned in your statement, if this is something fairly recent, or does it provide an opportunity to look at best practices in all countries? Are we seeing more engagement with Mexico than we had before? I say this because, in future meetings of this committee, we are going to have some senior-level Mexican witnesses, so I would be interested in your comments.

Mr. Harvey: I would definitely say the cooperation has increased. There are different forums. The one I mentioned was the Tri-National Agricultural Accord, where it's provinces and state departments of agriculture. We also have the Canada-Mexico agribusiness forum, which we expect will meet in Mexico again next year, in February. There are different environments.

One thing that is very interesting about our relationship with Mexico is our agriculture is very complementary. In Canada, often there are vast extensions of land, so we sell cereals, lentils and beans to Mexico. For the Mexican farmer, it's interesting because it allows them to concentrate on products that have a higher value added for them, such as avocados and mangoes, which are not areas of Canadian expertise. We believe strongly in complementing each other's products, selling what we do better and buying what we can't.

The Chair: Thank you very much.

[*Translation*]

Senator Hébert: Mr. Harvey, I would like to revisit the issue of diversification. You spoke of the need to seek out international markets. You mentioned the Indo-Pacific, an attractive region for our products. Indeed, these markets are seeking our food products, particularly because of their quality and traceability. If memory serves or if my information

M. Harvey : Je me penche uniquement sur les questions de politique commerciale, alors cela ne relève pas de ma responsabilité. J'entends parler de bien des choses qui se passent dans le secteur lorsque j'assiste à des réunions. Je n'avais pas entendu parler de cela, mais je ne m'occupe pas de ce dossier.

La sénatrice McCallum : D'accord. Merci.

Le président : J'ai moi aussi une question, que j'adresserai à M. Harvey.

Le sénateur Harder a parlé de relations trilatérales. Je pense que les contacts entre le Canada et le Mexique se multiplient à tous les niveaux. Bien sûr, d'une certaine façon, nous partageons les mêmes difficultés.

Les consultations que vous avez mentionnées dans votre exposé sont-elles assez récentes, ou permettent-elles d'examiner les pratiques exemplaires de chaque pays? Nos échanges avec le Mexique sont-ils plus nombreux qu'auparavant? Je vous pose la question parce que nous recevrons des témoins mexicains de haut niveau lors de prochaines réunions du comité, et votre point de vue m'intéresserait.

M. Harvey : Je dirais sans hésiter que la collaboration s'est accrue. Il existe différentes tribunes. J'ai parlé de l'Accord trinational sur l'agriculture, qui réunit les ministères de l'Agriculture des provinces et des États. Il y a aussi le forum de l'agro-industrie Canada-Mexique, dont la prochaine réunion devrait de nouveau se tenir au Mexique en février prochain. Ce sont des cadres différents.

Un aspect très intéressant de notre relation avec le Mexique est la grande complémentarité de nos agricultures. Au Canada, nous disposons souvent de vastes étendues de terres. Nous vendons donc des céréales, des lentilles et des haricots au Mexique. C'est intéressant pour les agriculteurs mexicains, car cela leur permet de se concentrer sur des produits qui leur procurent une plus grande valeur ajoutée, comme les avocats et les mangues, qui ne sont pas des spécialités canadiennes. Nous croyons fermement à la complémentarité de nos produits : vendre ce que nous produisons le mieux et acheter ce que nous ne pouvons pas produire.

Le président : Merci beaucoup.

[*Français*]

La sénatrice Hébert : Monsieur Harvey, je voudrais revenir sur la question de la diversification. Vous avez parlé de la nécessité d'aller chercher des marchés à l'international. Vous avez parlé de l'Indo-Pacifique, une région intéressante pour nos produits. Effectivement, ce sont des marchés qui recherchent nos produits alimentaires, notamment en raison de leur qualité et

is correct, we export a lot of processed products to these markets. It's the other way around? I see. What I have heard, then, is that certain regions of the world offer more opportunities for processed products than for unprocessed ones. Can you tell me whether the Canadian industry is ready to face these challenges? Are we currently equipped to make the most of the opportunities in these regions of the world, for both raw and processed products?

Mr. Harvey: It is challenging for processed products. There are various reasons for this, but one of them is that almost every country prioritizes local food processing. It is therefore very difficult to break into the market with a product. Then there are transportation costs, the cold chain, and so on. Sales are lower. Sometimes efforts are made — I'm thinking of the pulse protein sector. Efforts are being made. If we want to capitalize on this, we need to strengthen local industry in Canada and improve our supply chains and transport sector so we can export as quickly and cost-effectively as possible while ensuring reliable delivery. In reality, countries are not looking for many processed products, as they prioritize local produce. It will not be easy to change that reality.

Senator Hébert: You mentioned transportation, and you're not the only industry talking about it — forestry producers spoke to us about it yesterday. In terms of transportation, could Bill C-39 bring some —

Mr. Harvey: Yes, that's a plus, because we've often seen, for example, the credibility of Canadian exporters undermined following disruptions to our transportation system, on the railways and at the ports. As a result, someone who has a contract but does not receive their goods will source them elsewhere next time if they feel there is no guarantee of receiving them. Anything that improves the efficiency and reliability of our transport systems will benefit our exports.

Senator Hébert: Thank you very much.

Senator Gerba: One quick comment. Mr. Harvey, there are markets for processed goods throughout Africa, such as beverages, for example. Certain countries in Africa consume Canadian beverages like sparkling wine — in other words, Canadian products are in high demand in those countries. We also import many products from Africa, including grapes from South Africa and mandarins and clementines from Morocco. There is therefore a problem, and we want to resolve it so that our exports can grow in those markets.

de leur traçabilité. Si ma mémoire est bonne ou si mes informations sont bonnes, nous exportons beaucoup de produits transformés vers ces marchés? C'est l'inverse? Bon. Ce que j'ai entendu dire, alors, c'est que certaines régions du monde offriraient davantage de débouchés aux produits transformés qu'aux produits non transformés. Pouvez-vous me dire si l'industrie canadienne est prête à faire face à ces défis? Sommes-nous équipés à l'heure actuelle pour bien profiter des occasions à saisir dans les régions du monde, à la fois pour les produits bruts et les produits transformés?

M. Harvey : C'est difficile pour les produits transformés. Il y a différentes raisons, mais l'une d'entre elles est que presque tous les pays mettent l'accent sur la transformation locale d'aliments. Il est donc très difficile de percer avec un produit. Ajoutez à cela les coûts de transport, la chaîne du froid, etc. On en vend moins. Parfois, on fait des efforts; je pense au secteur des protéines à base de légumineuses. On fait des efforts. Si l'on veut en profiter, il faut renforcer l'industrie locale au Canada et améliorer nos chaînes d'approvisionnement ainsi que notre secteur des transports pour pouvoir exporter le plus vite possible et de la façon la plus rentable possible, tout en étant fiables sur le plan des livraisons. En réalité, les pays cherchent peu de produits transformés, car ils insistent sur les produits locaux. Ce ne sera pas facile de changer cette réalité.

La sénatrice Hébert : Vous parlez du transport et vous n'êtes pas la seule industrie à en parler : les producteurs forestiers nous en ont parlé hier. Le projet de loi C-39 peut-il apporter, en matière de transports, certaines—

M. Harvey : Oui, c'est positif, parce qu'on a vu souvent, par exemple, la crédibilité des exportateurs canadiens être mise à mal lorsqu'il y a eu des interruptions dans notre système de transport, dans les chemins de fer et les ports. Par conséquent, quelqu'un qui a un contrat et qui ne reçoit pas son produit ira le chercher ailleurs la prochaine fois s'il pense qu'il n'est pas certain de recevoir son produit. Tout ce qui améliore l'efficacité et la fiabilité de nos systèmes de transport apporte quelque chose à nos exportations.

La sénatrice Hébert : Merci beaucoup.

La sénatrice Gerba : Un commentaire très rapide. Monsieur Harvey, il y a des débouchés pour les produits transformés partout en Afrique, par exemple pour les boissons. Il y a des pays en Afrique qui consomment des boissons canadiennes, du vin mousseux, donc des produits d'ici qui sont très demandés dans ces pays. Nous aussi, l'on reçoit beaucoup de produits d'Afrique, notamment les raisins de l'Afrique du Sud ainsi que les mandarines et les clémentines du Maroc. Il y a donc un problème et l'on veut le régler pour que nos exportations puissent croître dans ces marchés.

My question is for Mr. Cuddihy. Quebec remains a major producer and processor of steel. Several Quebec-based companies are directly involved in North American supply chains. What strengths can Quebec's steel producers and processors bring to bear in their trade relations with the United States?

[*English*]

Mr. Cuddihy: Yes, Quebec is definitely a significant steel-producing region. One of the advantages in Quebec, certainly, is low-cost and low-carbon electricity. Quebec also has one of our only direct-reduced iron facilities. Steel making is kind of three steps. You have iron making, steel making and the rolling mills for the final production. The direct-reduced iron piece is among the most efficient from an environmental perspective and a climate perspective as well. It sets the benchmark for today.

I would say, certainly, from that perspective, the advantages that our producers in Quebec have are the availability of low-cost, low-carbon electricity — that's big — and the availability of iron as well.

Senator Harder: My question is for Mr. Harvey. In your statement, you talked about your representation on the Prime Minister's advisory committee. One of the roles we have in the Senate is to ensure that the appropriate consultation processes are in place, vigorous and working well.

Could you expand a bit on the role you're playing and whether you're satisfied with the rhythm of the consultations and the frankness of the discussions?

I think it's important for us to put on the record that role, which is very important, that you represent in your sector.

Mr. Harvey: We've spoken, basically every meeting, with Minister LeBlanc, Madam Charette, Ambassador Wiseman, and quite often the Clerk of the Privy Council as well. They've been very open with us about the challenges they're facing.

They've used us to get messages out to the Canadian public and to our sectors about the challenges they're facing. I think they've been very open.

As a former diplomat, I already had a high level of confidence in our trade negotiators, to be honest, because I've worked right next to them in cubicles over the years. It was good for me to see the political level and how solid their knowledge is of the details. They're working very hard and are not faced with a very easy negotiating environment.

Ma question s'adresse à M. Cuddihy. Le Québec demeure un important producteur et transformateur d'acier. Plusieurs entreprises québécoises participent directement aux chaînes d'approvisionnement nord-américaines. Quels atouts les producteurs et transformateurs d'acier du Québec peuvent-ils faire jouer dans leurs relations commerciales avec les États-Unis?

[*Traduction*]

M. Cuddihy : Oui, le Québec est assurément une région importante pour la production d'acier. L'un de ses avantages est certainement son électricité peu coûteuse et à faibles émissions de carbone. Le Québec possède aussi l'une de nos seules installations de production de fer de réduction directe. La production d'acier se déroule en quelque sorte en trois étapes : la production de fer, la production d'acier et le laminage pour obtenir les produits finis. La réduction directe du fer compte parmi les procédés les plus efficaces sur les plans environnemental et climatique. C'est la référence aujourd'hui.

De ce point de vue, je dirais que nos producteurs québécois ont certainement l'avantage de disposer d'électricité peu coûteuse et à faibles émissions de carbone — c'est un atout considérable — ainsi que de fer.

Le sénateur Harder : Ma question s'adresse à M. Harvey. Dans votre exposé, vous avez parlé de votre rôle de représentant au sein du comité consultatif du premier ministre. L'un des rôles du Sénat est de veiller à ce que des processus de consultation appropriés soient en place, qu'ils soient dynamiques et qu'ils fonctionnent bien.

Pourriez-vous nous en dire davantage sur votre rôle et nous dire si vous êtes satisfait de la fréquence des consultations et de la franchise des discussions?

Je pense qu'il est important de consigner au compte rendu ce rôle très important que vous jouez au nom de votre secteur.

M. Harvey : À pratiquement chaque réunion, nous avons discuté avec le ministre LeBlanc, Mme Charette, l'ambassadeur Wiseman et, assez souvent, le greffier du Conseil privé également. Ils ont été très francs avec nous au sujet des difficultés auxquelles ils font face.

Ils ont fait appel à nous pour transmettre à la population canadienne et à nos secteurs des messages au sujet de ces difficultés. Je pense qu'ils ont fait preuve d'une grande ouverture.

Comme ancien diplomate, j'avais déjà une grande confiance en nos négociateurs commerciaux, à vrai dire, parce que nous avons occupé des postes de travail voisins au fil des ans. J'ai été heureux de voir à quel point les responsables politiques connaissent bien les détails. Ils travaillent très fort, dans un contexte de négociation qui est loin d'être facile.

It has also been interesting for me to see sectors such as steel that are suffering a lot more than we are. Not that our situation is great; we have all this political risk around us. But if you sit next to the steel sector, the aluminum sector, and the auto sector, you realize and feel a little bit better that someone else is really at the heart of things, frankly, and you feel some solidarity with them.

Senator Black: It's good you're sitting together then. Thanks very much.

Senator Coyle: This is for Mr. Cuddihy, and it's another angle on this. I know that our steel industry is one of the toughest ones to decarbonize. Creating the green steel we all know we are going to need is tough, and it was tough already before we got into the trade tensions.

Can you talk about the impact of where we are now in this very harsh reality? What that is doing to those efforts that have been in place, as we're on a certain track moving forward. What's the impact there?

Mr. Cuddihy: Just as a starting point, it's important to note Canada's steel industry is among the most greenhouse-gas efficient in the world. Our blast furnaces are ranked number 1 in 2025, and our electric arc furnaces are ranked number 3 globally. When you're buying Canadian steel, you are buying climate-friendly steel. That said, there is always room for improvement.

I guess I would say what the trade situation has done is affect the overall investment environment. When you're fighting to find your lunch, you're not worried about the utensils you're using to eat it.

I think where folks are looking right now, in terms of investment opportunities, is really about harvesting the increased market share in Canada, and less focused on big picture, long-term, decarbonization initiatives, which require significant investment in the hundreds of millions to billions, depending on the investment opportunity. It's not that it's off the table; it's just the second tier, in terms of focusing on what we can do right now to capture market share in Canada.

Senator Coyle: That's what I expected you were going to say. I've been reading about it, and I think it's affecting a lot of things. Thank you for that.

Senator M. Deacon: Thank you very much. Following up from Senator Harder, he talked about the Prime Minister's table, Mr. Harvey. But I'm wondering about what you talked about in your introduction. I'm trying to image: The meeting you had was trilateral — Mexico-U.S.-Canada — and you are, as you

Il a aussi été intéressant pour moi de voir que des secteurs comme celui de l'acier souffrent beaucoup plus que le nôtre. Ce n'est pas que notre situation soit excellente; tous ces risques politiques nous entourent. Toutefois, quand on est assis à côté des représentants des secteurs de l'acier, de l'aluminium et de l'automobile, on se rend compte que d'autres sont vraiment au cœur de la tourmente, franchement. On se sent un peu mieux et on éprouve une certaine solidarité avec eux.

Le sénateur Black : C'est donc une bonne chose que vous soyez assis ensemble. Merci beaucoup.

La sénatrice Coyle : Ma question s'adresse à M. Cuddihy et porte sur un autre aspect de la situation. Je sais que notre industrie de l'acier est l'une des plus difficiles à décarboner. Produire l'acier vert dont nous savons tous que nous aurons besoin est difficile, et ce l'était déjà avant les tensions commerciales.

Pouvez-vous nous parler des répercussions de la situation actuelle, de cette réalité très difficile? Quelles sont les conséquences pour les efforts déjà engagés, alors que nous étions sur une certaine voie? Quelle est l'incidence à ce chapitre?

M. Cuddihy : Pour commencer, il est important de souligner que l'industrie canadienne de l'acier est l'une des plus performantes au monde en matière d'émissions de gaz à effet de serre. En 2025, nos hauts fourneaux occupaient le premier rang mondial, et nos fours électriques à arc, le troisième. Quand on achète de l'acier canadien, on achète de l'acier respectueux du climat. Cela dit, il est toujours possible de faire mieux.

Je dirais que la situation commerciale a eu une incidence sur le climat d'investissement dans son ensemble. Quand on se bat pour trouver de quoi manger, on ne se soucie pas des ustensiles qu'on utilisera.

Je pense qu'en ce moment, les investissements envisagés visent surtout à tirer parti des possibilités d'accroître notre part du marché canadien. On s'intéresse moins aux grandes initiatives de décarbonation à long terme, qui exigent des investissements considérables, de centaines de millions à des milliards de dollars, selon le projet. Ces initiatives ne sont pas écartées, mais elles passent au second plan, puisque nous nous concentrons sur ce que nous pouvons faire dès maintenant pour gagner des parts de marché au Canada.

La sénatrice Coyle : C'est la réponse à laquelle je m'attendais. J'ai lu des articles à ce sujet, et je pense que les répercussions sont nombreuses. Merci de ces précisions.

La sénatrice M. Deacon : Merci beaucoup. Je voudrais revenir sur les questions du sénateur Harder, qui a parlé du comité du premier ministre, monsieur Harvey. Je m'interroge toutefois sur ce que vous avez dit dans votre introduction. J'essaie d'imaginer la situation. Vous avez participé à

so eloquently said, in a different spot, perhaps, than other sectors. The agreements have been, I'm going to say, more in favour — for lack of any other term — than some of our other sectors.

So when you were sitting at that table in September, how was that? How was that feeling of Canada and the U.S. and Mexico at the table? What are the things that you are working on very aggressively together? What are your takeaways when you come back to Canada to meet with your folks at home?

Mr. Harvey: Working aggressively is the opposite of the way those conversations are going. There's quite a bit of avoiding very delicate subjects.

We were with the State Departments of Agriculture. The State Departments of Agriculture, all, when they're at the table, support the trilateral agreement, are very supportive of USMCA.

They will also very quickly tell you they are not the federal administration, and they have basically no influence on the federal administration in terms of supporting the agreement. That is not totally true, but I think we all know there is an atmosphere in Washington that is a little bit different than in the past. People are nervous about speaking up because that can have consequences for them. They tell us a lot of things are said in private; not many things are said in public.

Those members of the U.S. agriculture sector that have spoken in public have had reactions from the White House, calls, and things said. So it's difficult for them.

I think it's very important for us to keep this connective tissue of the trilateral agreement working well so that when things change at the top level — and I'm confident they will, one way or another — that all this connective tissue will still be working well. I think that's very positive.

We would like more to be said and more pressure put on the administration to change their position, but that's not the world we live in.

Senator M. Deacon: Thank you.

[*Translation*]

The Chair: Senator Gerba, I have noted that this is your third question. This time is truly a gift on my part. Go ahead.

Senator Gerba: Thank you, Mr. Chair. I greatly appreciate it.

une réunion trilatérale — Mexique, États-Unis et Canada —, et, comme vous l'avez si bien expliqué, votre secteur se trouve peut-être dans une situation différente de celle d'autres secteurs. Les accords vous ont été plus favorables, je dirais, faute de meilleur terme, qu'à certains autres secteurs.

Comment cela s'est-il passé quand vous vous êtes retrouvés à cette table en septembre? Quelle était l'ambiance entre le Canada, les États-Unis et le Mexique? À quels dossiers travaillez-vous ensemble avec beaucoup de détermination? Quelles leçons en tirez-vous lorsque vous revenez rencontrer vos membres au Canada?

M. Harvey : Travailler avec détermination, c'est tout le contraire de ce qui se passe dans ces discussions. On évite souvent d'aborder les sujets très délicats.

Nous étions avec les ministères de l'Agriculture des États. À la table, tous ces ministères appuient l'accord trilatéral et sont très favorables à l'ACEUM.

Ils s'empressent toutefois de nous rappeler qu'ils ne sont pas l'administration fédérale et qu'ils n'ont pratiquement aucune influence sur elle pour ce qui est d'appuyer l'accord. Ce n'est pas tout à fait vrai, mais je pense que nous savons tous que l'atmosphère à Washington est un peu différente de ce qu'elle était auparavant. Les gens hésitent à prendre la parole, parce que cela peut avoir des conséquences pour eux. Ils nous disent que beaucoup de choses se disent en privé, mais peu en public.

Les membres du secteur agricole américain qui se sont exprimés publiquement ont eu droit à des réactions de la Maison-Blanche, à des appels et à des commentaires. C'est donc difficile pour eux.

Je pense qu'il est très important de maintenir ces liens qui font vivre l'accord trilatéral, pour qu'ils soient encore solides lorsque les choses changeront au sommet — et je suis convaincu qu'elles changeront, d'une façon ou d'une autre. Je trouve cela très positif.

Nous aimerions qu'on s'exprime davantage et qu'on exerce plus de pression sur l'administration pour qu'elle change de position, mais ce n'est pas le monde dans lequel nous vivons.

La sénatrice M. Deacon : Merci.

[*Français*]

Le président : Maintenant, sénatrice Gerba, j'ai noté que c'est votre troisième question. Ce temps est véritablement un cadeau de ma part. Allez-y.

La sénatrice Gerba : Merci, monsieur le président, c'est vraiment apprécié.

Mr. Cuddihy, you mentioned that you are trying to expand your local market. However, for several years now, North American producers have been concerned about the effects of global excess capacity in the steel sector. Does the Canada–United States–Mexico Agreement, or CUSMA, provide sufficient protection for Canadian producers against competition from countries with excess capacity?

[*English*]

Mr. Cuddihy: In the current context, I would suggest that if CUSMA were working effectively for steel, if the agreement were respected fully in the steel context, and we implemented our measures — together with the United States and Mexico — to protect our borders against dumped steel, which could be highly effective and create an integrated North American market, absolutely.

The Canada-United States-Mexico Agreement itself won't protect us from dumped steel or global excess capacity. What it does is create a fluid market internal to North America. I would say the measures we have implemented: the tariff rate quota, the China metal import surtax, the surtax on derivatives, et cetera, those measures are extremely important to protect Canada's domestic market. Regardless of where things go with the United States, those are fundamentally important. Further work to dial them in as we look at trends and as we look at increased pressure coming from even fair-trade-agreement countries, it's important that we think about how those measures impact our domestic market.

[*Translation*]

Senator Gerba: Thank you.

Should negotiations resume, do you have any specific recommendations to strengthen that CUSMA protection?

[*English*]

Mr. Cuddihy: Certainly. On the derivative side, on the steel product side, we're looking at increasing the derivative's rate to 50% from 25% and looking at expanding the scope of coverage. In that space right now, it covers 60 products. We had asked initially for 200 products. I think there's probably a Goldilocks, middle ground where there's work to be done to fine-tune what that could look like and ensure that we are protecting our clients and not causing any negative effects.

And then, on the tariff rate quota, there's work to be done to dial in what the exact levels should be for fair trade and non-fair trade countries, as well as what the over-quota tariff rate should be.

Monsieur Cuddihy, vous avez mentionné que vous essayez d'augmenter votre marché local. Cependant, depuis plusieurs années, les producteurs nord-américains s'inquiètent des effets de la surcapacité mondiale dans le secteur de l'acier. Est-ce que l'ACEUM, l'Accord Canada–États-Unis–Mexique, protège suffisamment les producteurs canadiens face à la concurrence des pays qui ont une surcapacité?

[*Traduction*]

M. Cuddihy : Dans le contexte actuel, je dirais que oui, absolument, si l'ACEUM fonctionnait efficacement pour l'acier, si l'accord était pleinement respecté dans ce secteur et si nous mettions en œuvre nos mesures — avec les États-Unis et le Mexique — pour protéger nos frontières contre l'acier faisant l'objet de dumping. Cela pourrait être très efficace et créer un marché nord-américain intégré.

L'Accord Canada—États-Unis—Mexique ne nous protégera pas, à lui seul, contre l'acier faisant l'objet de dumping ou contre la surcapacité mondiale. Il crée plutôt un marché où les échanges circulent librement en Amérique du Nord. Je dirais que les mesures que nous avons mises en place — le contingent tarifaire, la surtaxe sur les importations de métaux chinois, la surtaxe sur les produits dérivés, et cetera — sont extrêmement importantes pour protéger le marché intérieur canadien. Quelle que soit l'évolution de la situation avec les États-Unis, ces mesures sont fondamentales. Il faut continuer à ajuster ces mesures en fonction des tendances et des pressions accrues provenant même de pays avec lesquels nous avons des accords de libre-échange, tout en réfléchissant à leurs effets sur notre marché intérieur.

[*Français*]

La sénatrice Gerba : Merci, monsieur.

En cas de retour à la table des négociations, avez-vous des recommandations particulières pour renforcer cette protection de l'ACEUM?

[*Traduction*]

M. Cuddihy : Certainement. En ce qui concerne les produits dérivés de l'acier, nous souhaitons faire passer le taux de 25 à 50 % et élargir la gamme de produits visés. À l'heure actuelle, la mesure s'applique à 60 produits. Nous avions demandé au départ qu'elle en couvre 200. Je pense qu'il y a probablement un juste milieu à trouver. Il faut travailler à préciser ce que cela pourrait être et nous assurer de protéger nos clients sans entraîner d'effets négatifs.

Quant au contingent tarifaire, il reste à déterminer précisément les niveaux appropriés pour les pays avec lesquels nous avons un accord de libre-échange et ceux avec lesquels nous n'en avons pas, ainsi que le taux de droits de douane applicable aux importations qui dépassent les contingents.

As I mentioned earlier, there's activity in the United States. We're anticipating action by the U.S. administration on some, in this case, fair-trade-agreement partners because of surges in steel imports. We're anticipating when those measures are taken, that's going to have knock-on effects on the Canadian market.

So, again, we will have to look at how that is affecting us and how we dial those measures in further to address that?

Senator Gerba: Thank you.

[*Translation*]

Mr. Cuddihy: Thank you.

[*English*]

The Chair: I would like to ask the last question. It's a question for you both. You represent associations that have been around for a long time. In the history of your associations, you've probably not had the kinds of pressures you face now. How much solidarity is in the group? Is everyone together and like-minded as the pressure increases and as time passes?

Mr. Cuddihy: Our strength comes from our solidarity. What I have witnessed from within the Canadian Steel Producers Association's membership is an ability to come to the table and be frank about everyone's individual reality and, at the same time, have open conversations about where can we take measures that benefit the group as a whole.

I have been impressed with the level of candour and respect that are brought to the table to ensure we are able to speak with one voice because if we are fractured, our influence and the message we bring would not carry as much weight.

The Chair: Thank you.

Mr. Harvey: In the agri-food sector, traditionally, some sectors are more focused on the domestic market, and others are agri-food exporters, so we have gotten agreements on how we work inside Canada on Canadian issues. The trade policy space is a more difficult one. We don't disagree with each other on anything necessarily, but we don't have the same sectoral interests. There are a lot of sectors where there is no way we could sell our products in Canada. These sectors exist because of exports, so our priority is always going to be market access and the ability to export our products.

Comme je l'ai mentionné plus tôt, des choses se passent aux États-Unis. Nous nous attendons à ce que l'administration américaine prenne des mesures à l'égard de certains partenaires avec lesquels elle a, dans ce cas, un accord de libre-échange, en raison de fortes hausses des importations d'acier. Nous prévoyons que ces mesures auront des répercussions sur le marché canadien.

Encore une fois, nous devrons donc examiner leurs effets sur nous et voir comment ajuster davantage nos mesures pour y faire face.

La sénatrice Gerba : Merci.

[*Français*]

M. Cuddihy : Merci.

[*Traduction*]

Le président : J'aimerais poser la dernière question. Elle s'adresse à vous deux. Vous représentez des associations qui existent depuis longtemps. Dans leur histoire, vos associations n'ont probablement jamais subi le genre de pressions auxquelles vous faites face aujourd'hui. Quelle solidarité y a-t-il au sein de vos groupes? Tout le monde reste-t-il uni et partage-t-il les mêmes vues à mesure que la pression augmente et que le temps passe?

M. Cuddihy : Notre force vient de notre solidarité. Ce que j'ai constaté chez les membres de l'Association canadienne des producteurs d'acier, c'est leur capacité à se réunir, à parler franchement de leur réalité propre et, en même temps, à discuter ouvertement des mesures qui peuvent bénéficier à l'ensemble du groupe.

J'ai été impressionné par la franchise et le respect dont les gens font preuve pour nous permettre de parler d'une seule voix. Si nous étions divisés, notre influence et notre message auraient moins de poids.

Le président : Merci.

M. Harvey : Dans le secteur agroalimentaire, traditionnellement, certaines filières sont davantage tournées vers le marché intérieur, tandis que d'autres exportent leurs produits. Nous nous sommes donc entendus sur notre façon de travailler au Canada sur les enjeux canadiens. La politique commerciale est un domaine plus difficile. Nous ne sommes pas nécessairement en désaccord sur quoi que ce soit, mais nous n'avons pas les mêmes intérêts sectoriels. Dans bien des filières, il serait impossible de vendre nos produits au Canada. Ces filières existent grâce aux exportations. Notre priorité sera donc toujours l'accès aux marchés et la possibilité d'exporter nos produits.

The Chair: Thank you very much.

On behalf of the committee, I would like to thank John Cuddihy and Michael Harvey for their appearances and comments today. This is a huge national issue for us, as both of you well know. I dare say you may be back to see us in the future. Mr. Harvey, going back to your opening statement or preliminary remarks, all members of this committee hope that your back improves. Thank you very much.

For our second panel, we have four witnesses: Matt Conley, Director, Government Relations, Canadian Manufacturers and Exporters; Brian Kingston, President and Chief Executive Officer, Canadian Vehicle Manufacturers' Association; Flavio Volpe, President, Automotive Parts Manufacturers' Association; and, by videoconference, Brendan Sweeney, President and Chief Executive Officer, Pacific Manufacturing Association of Canada. Thank you all for being with us today.

We have four witnesses, so we're going to have to move with dispatch through the agenda. Mr. Conley, you have the floor.

Matt Conley, Director, Government Relations, Canadian Manufacturers and Exporters: Thank you to the chair and the members of the committee. I'm appearing on behalf of Canadian Manufacturers and Exporters. We represent 1.84 million workers, $208 billion in GDP and a sector that has built our country's prosperity for 150 years.

Today, I would like to begin with a story. Not long ago, I attended a seminar here in Ottawa to mark the thirtieth anniversary of the original Canada-U.S. free-trade agreement. In the room, we had professors, auto executives, steel leaders and many other business owners. That day, they raised their glasses and boldly declared that an entire generation knew nothing but open and free trade between Canada, the U.S. and Mexico. The battles of the arguments of the 1980s were all settled, all over. There were problems that remained in the world that day, but we had solved that one.

Now here we are today. The people in the room were right about one thing: Free trade between Canada and the United States contributed to an entire generation of unprecedented shared prosperity, but they were wrong about one thing too. They forgot the first rule, that anything worth having only lasts if someone keeps fighting for it. Every generation inherits what the last one built. Every generation is asked to defend it, renew it or, in the hardest moments, rebuild it.

Le président : Merci beaucoup.

Au nom du comité, je remercie John Cuddihy et Michael Harvey de leur comparution et de leurs observations aujourd'hui. Comme vous le savez tous les deux, il s'agit d'un enjeu national de taille pour nous. Je pense pouvoir dire que nous vous reverrons peut-être. Monsieur Harvey, pour revenir à votre déclaration préliminaire, tous les membres du comité espèrent que votre dos ira mieux. Merci beaucoup.

Notre deuxième groupe compte quatre témoins : Matt Conley, directeur des relations gouvernementales, de Manufacturiers et exportateurs du Canada; Brian Kingston, président et chef de la direction de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules; Flavio Volpe, président de l'Association des fabricants de pièces d'automobiles; par vidéoconférence, Brendan Sweeney, président et chef de la direction de l'Association canadienne de l'industrie manufacturière du Pacifique. Merci à tous d'être avec nous aujourd'hui.

Comme nous avons quatre témoins, nous devrons avancer rapidement dans l'ordre du jour. Monsieur Conley, vous avez la parole.

Matt Conley, directeur, relations gouvernementales, Manufacturiers et exportateurs du Canada : Je remercie le président et les membres du comité. Je comparais au nom de Manufacturiers et exportateurs du Canada, ou MEC. Nous représentons 1,84 million de travailleurs, 208 milliards de dollars de produit intérieur brut et un secteur qui contribue à la prospérité de notre pays depuis 150 ans.

Aujourd'hui, j'aimerais commencer par une anecdote. Il n'y a pas longtemps, j'ai assisté à un séminaire ici, à Ottawa, pour souligner le 30e anniversaire du premier accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Des professeurs, des dirigeants de l'industrie automobile et du secteur de l'acier ainsi que de nombreux autres propriétaires d'entreprises étaient présents. Ce jour-là, ils ont levé leur verre et déclaré avec assurance que toute une génération n'avait connu que des échanges ouverts et libres entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Les débats et les affrontements des années 1980 étaient réglés, terminés. Il restait des problèmes dans le monde ce jour-là, mais celui-là, nous l'avions résolu.

Nous voici maintenant dans la situation actuelle. Les personnes présentes avaient raison sur un point : le libre-échange entre le Canada et les États-Unis a contribué à une prospérité partagée sans précédent pendant toute une génération. Mais elles avaient aussi tort sur un point. Elles avaient oublié la première règle : ce qui mérite d'être acquis ne dure que si quelqu'un continue de se battre pour le préserver. Chaque génération hérite de ce que la précédente a bâti. Chaque génération est appelée à le défendre, à le renouveler ou, dans les moments les plus difficiles, à le rebâtir.

CUSMA is not a historical artifact. It's a living framework, and now is the time to defend it.

[*Translation*]

I will talk to you about what we need to defend.

When manufacturers think of CUSMA, they think of its clear rules and trade between Canada, Mexico and the United States that protects each nation's right to maintain a competitive industrial base. CUSMA is an effective framework that serves the interests of all three countries.

Manufacturers know that Americans are our friends, allies, cousins and family members. They are customers and suppliers. The relationship between Canada and the United States is over 150 years old. The friendship will always exist and will never be broken, even if there is friction and change.

That's precisely why CUSMA matters. We must use this opportunity to modernize the agreement and create greater North American trade alignment.

[*English*]

Canadian manufacturers are operating in an extremely challenging environment today. There are long-standing gaps in investment, productivity and technology adoption that have significantly eroded Canada's manufacturing competitiveness. U.S. tariffs have made that worse, disproportionately targeting manufactured goods, while repeated changes and continued threats create uncertainty.

When asked, more than 15% of manufacturers say they will be unable to sustain current operations beyond one year without additional support. Those aren't just numbers on a page. Those are factories, workers and communities. We have to get this right. We don't get a second chance.

Canadian Manufacturers and Exporters fully supports expanding trade relationships with allied countries like the United Kingdom, the EU, countries in the Indo-Pacific and the Caribbean, but for many manufacturers, diversification is not just a switch that you turn on and off. Many manufacturers primarily sell inputs to the United States, and exports travel north-south. To diversify, manufacturers need to develop more finished and semi-finished products. They also need to find a way to move them and ship them east-west. That's going to take a very long time.

L'ACEUM n'est pas une relique. C'est un cadre vivant, et le moment est venu de le défendre.

[*Français*]

Maintenant, je vais vous parler de ce que l'on a besoin de défendre.

Quand les manufacturiers pensent à l'ACEUM, ils pensent à ses règles claires et aux échanges entre le Canada, le Mexique et les États-Unis qui protègent le droit de chaque nation de maintenir une base industrielle compétitive. L'ACEUM est un cadre efficace qui sert les intérêts des trois pays.

Les manufacturiers savent que les Américains sont nos amis, nos alliés, nos cousins et des membres de nos familles. Ils sont des clients et des fournisseurs. La relation entre le Canada et les États-Unis a plus de 150 ans. L'amitié sera toujours là et ne se brisera jamais, même s'il y a des frictions et des changements.

C'est exactement pourquoi l'ACEUM est important. Nous devons utiliser cette occasion de moderniser cet accord et de créer une plus grande harmonisation commerciale en Amérique du Nord.

[*Traduction*]

Les fabricants canadiens évoluent aujourd'hui dans un contexte extrêmement difficile. Des lacunes de longue date en matière d'investissement, de productivité et d'adoption des technologies ont considérablement miné la compétitivité du secteur manufacturier canadien. Les droits de douane américains ont aggravé la situation en ciblant de façon disproportionnée les produits manufacturés, tandis que les changements répétés et les menaces constantes créent de l'incertitude.

Lorsqu'on les interroge, plus de 15 % des fabricants affirment qu'ils ne pourront pas maintenir leurs activités actuelles au-delà d'un an sans soutien supplémentaire. Ce ne sont pas de simples chiffres sur une page. Il s'agit d'usines, de travailleurs et de collectivités. Nous devons réussir. Nous n'aurons pas de deuxième chance.

Manufacturiers et exportateurs du Canada appuie pleinement l'élargissement des relations commerciales avec des pays alliés comme le Royaume-Uni, les pays de l'Union européenne et ceux de l'Indo-Pacifique et des Caraïbes, mais pour bien des fabricants, la diversification ne s'amorce pas et ne s'arrête pas simplement en appuyant sur un bouton. Beaucoup de fabricants vendent surtout des intrants aux États-Unis, et les exportations suivent un axe nord-sud. Pour diversifier leurs marchés, les fabricants doivent mettre au point davantage de produits finis et semi-finis. Ils doivent aussi trouver un moyen de les transporter et de les expédier d'est en ouest. Cela prendra beaucoup de temps.

In the meantime, we need CUSMA to hold. The agreement is not just about today's trade flows; it's the bridge that keeps manufacturers viable while Canada builds new routes. No question, diversification is important, but our largest trading partner is and will always be the United States.

Here's a strategic view I'd like to leave with the committee. A stronger, more productive Canadian manufacturing base is Canada's best negotiating asset. Industrial capacity is a national strength. The investment that we make in the Canadian industry today is leverage that we can carry tomorrow.

Canadian Manufacturers and Exporters's President and CEO, Dennis Darby, was honoured to sit on the Prime Minister's Advisory Committee on Canada-U.S. Economic Relations and was able to bring forward the voice of manufacturers and provide feedback to the government. Canadian Manufacturers and Exporters thanks the government for the opportunity to be in the room so that we could press the issues that matter most to manufacturers. We will never stop advocating for our sector.

To those in the room, Canadian manufacturers have three asks. First, push for a renewed agreement with the United States for CUSMA that is as codified, enforceable and durable as possible. We know it's not always possible and not always the case, but if it's an opportunity to get back to the table, we would support it.

Second, support free and fair trade champions on both sides of the aisle. Whether it's in Congress, governors' mansions, state capitals or boardrooms, we know why CUSMA matters, but we need to amplify those voices to make sure they come through.

Third, we need to invest in Canadian manufacturing. The answer to instability abroad is strength at home, and we need to support legislation and government action that builds Canada's manufacturing sector to face challenges in the years to come. Thank you.

The Chair: Thank you very much. Mr. Kingston, please.

Brian Kingston, President and Chief Executive Officer, Canadian Vehicle Manufacturers' Association: Thank you, Mr. Chair, honourable senators. I appreciate the invite to be here today.

Entretemps, nous avons besoin que l'ACEUM tienne bon. Cet accord ne concerne pas seulement les échanges commerciaux actuels; il permet aux fabricants de rester viables pendant que le Canada ouvre de nouvelles voies. La diversification est importante, sans aucun doute, mais les États-Unis sont et seront toujours notre principal partenaire commercial.

Voici une perspective stratégique que j'aimerais proposer au comité. Une base manufacturière canadienne plus forte et plus productive est le meilleur atout du Canada dans les négociations. La capacité industrielle est une force nationale. Les investissements que nous faisons aujourd'hui dans l'industrie canadienne renforceront notre pouvoir de négociation demain.

Le président et chef de la direction de Manufacturiers et exportateurs du Canada, Dennis Darby, a eu l'honneur de siéger au Comité consultatif sur les relations économiques entre le Canada et les États-Unis du premier ministre. Il a ainsi pu porter la voix des fabricants et transmettre leurs observations au gouvernement. Manufacturiers et exportateurs du Canada remercie le gouvernement de nous avoir permis de participer aux discussions pour faire valoir les enjeux qui comptent le plus pour les fabricants. Nous ne cesserons jamais de défendre notre secteur.

Les fabricants canadiens ont trois demandes à adresser aux personnes ici présentes. Premièrement, œuvrer au renouvellement de l'ACEUM avec les États-Unis pour obtenir un accord aussi clairement codifié, contraignant et durable que possible. Nous savons que ce n'est pas toujours possible et que ce n'est pas toujours le cas, mais si une occasion de revenir à la table des négociations se présente, nous y serions favorables.

Deuxièmement, appuyer les défenseurs d'un commerce libre et équitable dans les deux camps politiques. Que ce soit au Congrès, dans les bureaux des gouverneurs, dans les capitales des États ou dans les conseils d'administration, nous savons pourquoi l'ACEUM est important, mais nous devons donner plus de poids à ces voix pour qu'elles soient entendues.

Troisièmement, nous devons investir dans le secteur manufacturier canadien. Pour faire face à l'instabilité à l'étranger, il faut être forts chez nous. Nous devons appuyer les mesures législatives et gouvernementales qui renforcent le secteur manufacturier canadien pour qu'il puisse relever les défis des prochaines années. Merci.

Le président : Merci beaucoup. Monsieur Kingston, vous avez la parole.

Brian Kingston, président et chef de la direction, Association canadienne des constructeurs de véhicules : Merci, monsieur le président, honorables sénateurs. Je vous remercie de m'avoir invité aujourd'hui.

The Canadian Vehicle Manufacturers' Association, or CVMA, represents leading manufacturers of light- and heavy-duty motor vehicles. Our membership includes Ford, General Motors and Stellantis.

Our members have been operating here in the country for over 100 years. They are responsible for most of the auto production in Canada, having built over 100 million vehicles. Today, they are the largest employers, investors and innovators in the auto sector in Canada.

Tariffs and trade uncertainty are imposing significant costs on the integrated North American supply chain that threatens the long-term competitiveness of the industry. Since the imposition of U.S. section 232 tariffs on automobiles and parts, the U.S. has collected over US$51.3 billion in tariff revenue. The tariff costs facing Canadian-assembled vehicles now exceed C$7 billion.

As a result of these tariffs and Canada's retaliatory measures, bilateral auto trade has declined significantly. U.S. light vehicle exports to Canada are down 25%, with Canadian light vehicle exports to the U.S. falling by 17%. The share of U.S.-built vehicles sold in Canada has declined from 43% in 2024 to 39% in 2025, and throughout the first half of this year, it's sitting at 28%. This is weakening the competitiveness of the industry, and it's benefiting competitors around the world. It is now more cost-effective to build a vehicle in Japan, Germany or Korea and export it to the United States than it is to build in the U.S., Canada or Mexico. That makes no sense.

With 92% of Canadian vehicle production destined for the U.S., there is simply no Canadian auto industry without U.S. access and North American integration. Diversification is not an option for this industry, as markets in Europe, Asia and South America are better served by assembly plants that are there. Canada's market alone is sizeable, but it's too small to justify large-scale manufacturing at the rates that we have right now.

Despite these challenges, we believe there is a mutually beneficial agreement available to Canada and the United States. Canada is the largest auto export market for the U.S. It's the destination for more U.S. vehicle exports than Germany, Mexico, China and Korea combined. Not only that, but since the implementation of CUSMA, the U.S. has run an average automotive trade surplus with Canada of US$3.6 billion. This relationship works, and it works for America.

L'Association canadienne des constructeurs de véhicules, ou ACCV, représente les principaux fabricants de véhicules automobiles légers et lourds. Nous comptons parmi nos membres Ford, General Motors et Stellantis.

Nos membres sont présents au Canada depuis plus de 100 ans. Ils sont responsables de la majeure partie de la production automobile canadienne et ont construit plus de 100 millions de véhicules. Aujourd'hui, ce sont les principaux employeurs, investisseurs et innovateurs du secteur automobile au Canada.

Les droits de douane et l'incertitude commerciale imposent des coûts considérables à la chaîne d'approvisionnement nord-américaine intégrée, ce qui menace la compétitivité à long terme de l'industrie. Depuis qu'ils ont imposé des droits de douane sur les automobiles et les pièces en vertu de l'article 232, les États-Unis ont perçu plus de 51,3 milliards de dollars américains en recettes tarifaires. Le coût des droits de douane sur les véhicules assemblés au Canada dépasse maintenant 7 milliards de dollars canadiens.

En raison de ces droits de douane et des mesures de rétorsion du Canada, les échanges bilatéraux dans le secteur automobile ont considérablement diminué. Les exportations de véhicules légers des États-Unis vers le Canada ont reculé de 25 %, et celles du Canada vers les États-Unis, de 17 %. La part des véhicules vendus au Canada qui sont construits aux États-Unis est passée de 43 % en 2024 à 39 % en 2025, pour s'établir à 28 % au premier semestre de cette année. Cela affaiblit la compétitivité de l'industrie et profite à ses concurrents ailleurs dans le monde. Il est maintenant plus rentable de construire un véhicule au Japon, en Allemagne ou en Corée et de l'exporter aux États-Unis que de le construire aux États-Unis, au Canada ou au Mexique. Cela n'a aucun sens.

Comme 92 % des véhicules produits au Canada sont destinés aux États-Unis, il ne peut tout simplement pas y avoir d'industrie automobile canadienne sans accès au marché américain et sans intégration nord-américaine. La diversification n'est pas une option pour cette industrie, puisque les marchés d'Europe, d'Asie et d'Amérique du Sud sont mieux desservis par les usines d'assemblage qui s'y trouvent. Le marché canadien est à lui seul considérable, mais il est trop petit pour justifier une fabrication à grande échelle aux niveaux actuels.

Malgré ces difficultés, nous croyons que le Canada et les États-Unis peuvent conclure une entente mutuellement avantageuse. Le Canada est le principal marché d'exportation des États-Unis dans le secteur automobile. Les États-Unis y exportent davantage de véhicules qu'en Allemagne, au Mexique, en Chine et en Corée réunis. De plus, depuis l'entrée en vigueur de l'ACEUM, les États-Unis ont enregistré un excédent commercial moyen de 3,6 milliards de dollars américains avec le Canada dans le secteur automobile. Cette relation fonctionne, et elle profite aux États-Unis.

We are urging both governments to get back to the table and secure tariff relief. There is a deal available, but we must negotiate one if we are going to continue to have a manufacturing sector here.

Equally important to this is a successful review of CUSMA. CUSMA is the foundation for the integrated industry today. It provides certainty for manufacturers, it reinforces the integration of the supply chain and it facilitates regulatory development, which has been key to the automotive industry, as well as alignment. Ensuring alignment with the U.S. on the approach to China is going to be fundamental to a successful review of CUSMA.

The agreement that Canada struck with China to allow 49,000 electric vehicles, or EVs, into the country, which is equivalent to 30% of the EVs sold here last year, undermines our auto sector and puts the whole supply chain at risk. China does not adhere to the rules-based trade and investment principles that have been fundamental to the auto industry and, more largely, to the Canadian economy.

There are no guardrails in the agreement to ensure a level playing field for manufacturers that have invested here or to protect Canadians from cyber risks. We're urging the government to reintroduce surtaxes on Chinese EVs and put a ban in place on Chinese connected vehicle hardware and software, aligned with what the U.S. has done. This will protect Canadians from foreign actors manipulating these technologies.

Last but certainly not least, as we navigate this period of trade turmoil, it is imperative that federal and provincial governments work together to improve industry competitiveness. We do not control U.S. trade policy, but we do control our own policy environment here at home, so we need a more predictable, competitive and achievable regulatory environment that incentivizes production in this country.

Specifically, we're recommending that the Canada-specific greenhouse gas, or GHG, emissions regulations that are under development right now are based on market realities, supported by a credible development timeline and informed by rigorous cost-benefit analysis. The guiding principle here for the government should be ensuring that automakers that build cars in Canada and employ Canadians are not put at a competitive disadvantage to pure importers.

Thank you for the opportunity to be here. I look forward to your questions.

Nous exhortons les deux gouvernements à retourner à la table des négociations pour obtenir un allègement tarifaire. Une entente est possible, mais nous devons en négocier une si nous voulons conserver un secteur manufacturier au pays.

Il est tout aussi important de réussir l'examen de l'ACEUM. Cet accord constitue aujourd'hui le fondement de l'industrie intégrée. Il offre de la certitude aux fabricants, il renforce l'intégration de la chaîne d'approvisionnement et il facilite l'élaboration de la réglementation — qui a été essentielle pour l'industrie automobile — ainsi que son harmonisation. Pour réussir l'examen de l'ACEUM, il sera fondamental d'harmoniser notre approche à l'égard de la Chine avec celle des États-Unis.

L'entente que le Canada a conclue avec la Chine pour permettre l'entrée de 49 000 véhicules électriques, ou VE, au pays, soit l'équivalent de 30 % des VE vendus ici l'an dernier, fragilise notre secteur automobile et met en péril l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement. La Chine ne respecte pas les principes fondés sur des règles qui régissent le commerce et l'investissement et qui ont été fondamentaux pour l'industrie automobile et, plus largement, pour l'économie canadienne.

L'entente ne prévoit aucune mesure de protection pour assurer des conditions de concurrence équitables aux fabricants qui ont investi ici ou pour protéger les Canadiens contre les cyberrisques. Nous exhortons le gouvernement à rétablir les surtaxes sur les VE chinois et à interdire le matériel et les logiciels chinois destinés aux véhicules connectés, comme l'ont fait les États-Unis. Cela protégera les Canadiens contre la manipulation de ces technologies par des acteurs étrangers.

Enfin, et ce point est tout aussi important, alors que nous traversons cette période de turbulences commerciales, il est impératif que les gouvernements fédéral et provinciaux collaborent pour améliorer la compétitivité de l'industrie. Nous ne contrôlons pas la politique commerciale américaine, mais nous contrôlons nos propres politiques. Nous avons donc besoin d'un cadre réglementaire plus prévisible et plus concurrentiel, dont les exigences sont réalisables et qui encourage la production au pays.

Plus précisément, nous recommandons que la réglementation propre au Canada sur les émissions de gaz à effet de serre, ou GES, qui est en cours d'élaboration repose sur les réalités du marché, s'appuie sur un échéancier de mise au point réaliste et soit éclairée par une analyse coûts-avantages rigoureuse. Le principe directeur du gouvernement devrait être de veiller à ce que les constructeurs automobiles qui produisent des voitures au Canada et emploient des Canadiens ne soient pas désavantagés sur le plan concurrentiel par rapport aux entreprises qui se limitent à l'importation.

Merci de m'avoir donné l'occasion d'être ici. Je serai heureux de répondre à vos questions.

The Chair: Thank you very much. Mr. Volpe.

Flavio Volpe, President, Automotive Parts Manufacturers' Association: Chair, honourable senators, thank you for the invitation.

For the automotive industry, CUSMA is not an abstract trade agreement; it is part of the architecture that makes the continental production system possible. We do not really trade automobiles with the United States; we make automobiles together. Canadian parts go into American vehicles. American parts go into Canadian vehicles. Components and tooling cross the border several times before a finished vehicle reaches a customer. That integration creates enormous value on both sides of the border, but integration cannot mean that Canada simply accepts its vulnerability.

The United States did not agree to renew CUSMA in its current form at the July review, but the agreement remains in force.

Now the United States Trade Representative, or USTR, has opened consultations in advance of the 2027 review. Companies making long-term investment decisions are living with that uncertainty.

My first point is that CUSMA compliance has to mean something. If a company builds a North American supply chain meets the rules of origin and organizes production around the agreement, those rules need to have value. We cannot build an integrated market if companies follow North American rules and still can't get North American treatment. Canada should defend that principle clearly.

My second point is that Canada has to use the economic tools it controls at home more deliberately. Start with automotive. Canada is a major and profitable market for global automakers. We should think much more carefully about the relationship between an original equipment manufacturer's, or OEMs, success selling vehicles in Canada and its commitment to manufacturing here.

I'm not suggesting that governments tell Canadians which vehicles to buy or that we violate our own trade obligations, but when governments design incentives, procurement programs, investment supports, remission frameworks and regulatory policies, there should be a meaningful advantage for companies that maintain and grow production in Canada.

Le président : Merci beaucoup. Monsieur Volpe, je vous en prie.

Flavio Volpe, président, Association des fabricants de pièces d'automobiles : Monsieur le président, honorables sénateurs, merci de votre invitation.

Pour l'industrie automobile, l'ACEUM n'est pas un accord commercial abstrait; il fait partie de la structure qui rend possible le système de production continental. Nous ne faisons pas vraiment le commerce d'automobiles avec les États-Unis; nous construisons des automobiles ensemble. Les pièces canadiennes entrent dans la fabrication de véhicules américains, et les pièces américaines, dans celle de véhicules canadiens. Les composants et l'outillage franchissent la frontière plusieurs fois avant qu'un véhicule fini ne parvienne au client. Cette intégration crée une valeur énorme des deux côtés de la frontière, mais elle ne doit pas signifier que le Canada accepte tout simplement sa vulnérabilité.

Les États-Unis n'ont pas accepté de renouveler l'ACEUM dans sa forme actuelle lors de l'examen de juillet, mais l'accord demeure en vigueur.

Le représentant américain au commerce a maintenant lancé des consultations en vue de l'examen de 2027. Les entreprises qui prennent des décisions d'investissement à long terme doivent composer avec cette incertitude.

Mon premier point, c'est que le respect de l'ACEUM doit avoir un sens. Si une entreprise met en place une chaîne d'approvisionnement nord-américaine, respecte les règles d'origine et organise sa production en fonction de l'accord, ces règles doivent lui apporter quelque chose. Nous ne pouvons pas bâtir un marché intégré si les entreprises respectent les règles nord-américaines sans pour autant avoir droit au traitement nord-américain. Le Canada devrait défendre clairement ce principe.

Mon deuxième point, c'est que le Canada doit utiliser de façon plus réfléchie les leviers économiques dont il dispose au pays. Commençons par l'automobile. Le Canada est un marché important et rentable pour les constructeurs automobiles du monde entier. Nous devrions réfléchir beaucoup plus attentivement au lien entre le succès commercial d'un constructeur automobile au Canada et son engagement à y produire des véhicules.

Je ne suggère pas que les gouvernements dictent aux Canadiens les véhicules qu'ils doivent acheter ni que nous enfreignions nos propres obligations commerciales. Cependant, lorsque les gouvernements conçoivent des mesures incitatives, des programmes d'approvisionnement, des mesures de soutien à l'investissement, des cadres de remise de droits et des politiques réglementaires, les entreprises qui maintiennent et accroissent leur production au Canada devraient en tirer un avantage réel.

If an automaker is gaining market share in Canada, we should be asking how Canada gains production share with that automaker. Canada should be more than just a sales territory, and the same principle applies to defence.

Canada is preparing to spend substantially more on defence and national security. That spending should strengthen our military capability but also Canada's industrial capability.

The first question in a major procurement should be: What can we build here? Where Canadian manufacturers have the capability, we should contract Canadian companies. Where we need technology or platforms from allies, we should negotiate for Canadian production, technology transfer, intellectual property, supply chain participation and through-life support wherever practical.

Security is not simply owning equipment; it is having the domestic capacity to repair it, replenish it, modify it and sustain it when circumstances become difficult. We should not spend billions of Canadian taxpayer dollars building strategic industrial capacity somewhere else and then discover that we need to recreate it here.

None of this means turning away from the United States. Our geography, supply chains and 60 years of investment tell us otherwise. The United States will remain our largest customer and our most important industrial relationship, but there is a difference between integration and dependence.

Canada's objective in the next phase of CUSMA should be to deepen the parts of the North American integration that make all three countries more competitive while protecting the productive capacity that makes Canada valuable within the system. That means strong rules of origin, and it means preventing third countries from using North America simply as a back door into the market. It means regulatory compatibility where it makes sense, and it means recognizing that economic security cannot be achieved by weakening the industrial base of one of your closest allies.

Canada is not going to outmuscle the United States. Our leverage comes from being difficult to replace. That is why our central economic strategy should be straightforward: Build things here that our allies, our citizens and our own governments need.

Si un constructeur automobile gagne des parts de marché au Canada, nous devrions nous demander comment le Canada peut obtenir une plus grande part de la production de ce constructeur. Le Canada devrait être plus qu'un simple territoire de vente, et le même principe s'applique à la défense.

Le Canada se prépare à accroître considérablement ses dépenses de défense et de sécurité nationale. Ces dépenses devraient renforcer notre capacité militaire, mais aussi notre capacité industrielle.

Dans tout grand projet d'approvisionnement, la première question devrait être la suivante : que pouvons-nous construire ici? Lorsque les fabricants canadiens disposent des capacités nécessaires, nous devrions confier les contrats à des entreprises canadiennes. Lorsque nous avons besoin de technologies ou de plateformes provenant de pays alliés, nous devrions négocier, dans la mesure du possible, une production au Canada, des transferts de technologies, des droits de propriété intellectuelle, une participation à la chaîne d'approvisionnement et un soutien tout au long du cycle de vie.

La sécurité ne consiste pas simplement à posséder de l'équipement; il faut avoir au pays la capacité de le réparer, de le remplacer, de le modifier et d'en assurer le maintien en service lorsque la situation devient difficile. Nous ne devrions pas consacrer des milliards de dollars des contribuables canadiens à bâtir des capacités industrielles stratégiques ailleurs, pour ensuite découvrir qu'il faut les recréer ici.

Rien de cela ne signifie qu'il faut se détourner des États-Unis. Notre géographie, nos chaînes d'approvisionnement et 60 ans d'investissements nous indiquent le contraire. Les États-Unis demeureront notre principal client et notre partenaire industriel le plus important, mais il y a une différence entre intégration et dépendance.

Dans la prochaine phase de l'ACEUM, l'objectif du Canada devrait être d'approfondir les aspects de l'intégration nord-américaine qui rendent les trois pays plus compétitifs, tout en protégeant la capacité de production qui fait la valeur du Canada au sein de ce système. Il faut pour cela des règles d'origine rigoureuses et empêcher les pays tiers de se servir de l'Amérique du Nord simplement comme d'une porte dérobée pour accéder au marché. Il faut une compatibilité réglementaire là où elle est logique, et il faut reconnaître qu'on ne peut pas assurer sa sécurité économique en affaiblissant la base industrielle de l'un de ses plus proches alliés.

Le Canada ne l'emportera pas sur les États-Unis dans un rapport de force. Notre pouvoir de négociation tient au fait qu'il est difficile de nous remplacer. C'est pourquoi notre stratégie économique centrale devrait être simple : fabriquer ici les produits dont nos alliés, nos citoyens et nos propres gouvernements ont besoin.

CUSMA matters enormously, and we should defend it, but no trade agreement can substitute for an industrial strategy. Canada should go into this period not simply as a reliable customer or a source of natural resources but as an indispensable producer.

Thank you.

The Chair: Thank you very much.

Mr. Sweeney, please.

Brendan Sweeney, President and Chief Executive Officer, Pacific Manufacturing Association of Canada: Good morning. Thank you for inviting me to contribute to this committee.

The Pacific Manufacturing Association of Canada, or PMAC, was created in March 2026 and represents the two largest automakers in Canada: Honda and Toyota. Honda and Toyota assemble more than 900,000 vehicles in Canada annually, representing 77% of total Canadian vehicle production, export approximately 80% of those vehicles to the United States, with virtually all of the remainder sold in Canada, and are the two largest importers of automotive parts from the United States.

At the same time, Honda and Toyota continue to operate five Canadian assembly plants at full capacity and have never laid off permanent employees, manufacture nearly three vehicles in Canada for every one that they sell in Canada, primarily assemble hybrid-electric vehicles, which reduce greenhouse gas emissions by up to about 30% when compared to equivalent gasoline-powered vehicles and are the two single largest consumers of Canadian-made steel.

As such, PMAC's members are bearing the brunt of the illegal tariffs imposed by the United States.

PMAC's members have developed certain competitive advantages when compared to U.S. assembly plants over the years. Those competitive advantages are closely related to the productivity and quality of Honda and Toyota's Canadian assembly plants, which are a testament to the manufacturing workforce in Southern Ontario and the efficient and integrated trade networks facilitated by agreements such as CUSMA.

Another interesting fact is that Honda's powertrain manufacturing facilities in Ohio and Toyota's powertrain manufacturing facilities in West Virginia and Toyota's battery manufacturing facility in North Carolina are the three largest exporters of automotive parts from the United States to Canada in dollar value.

L'ACEUM est extrêmement important, et nous devrions le défendre, mais aucun accord commercial ne peut tenir lieu de stratégie industrielle. Le Canada devrait aborder cette période non seulement en tant que client fiable ou source de ressources naturelles, mais aussi en tant que producteur indispensable.

Merci.

Le président : Merci beaucoup.

Monsieur Sweeney, vous avez la parole.

Brendan Sweeney, président et chef de la direction, Association canadienne de l'industrie manufacturière du Pacifique : Bonjour. Merci de m'avoir invité à contribuer aux travaux du comité.

L'Association canadienne de l'industrie manufacturière du Pacifique, ou ACIMP, a été créée en mars 2026 et représente les deux plus grands constructeurs automobiles au Canada : Honda et Toyota. Chaque année, Honda et Toyota assemblent plus de 900 000 véhicules au Canada, ce qui représente 77 % de la production canadienne totale de véhicules. Elles en exportent environ 80 % aux États-Unis, et la quasi-totalité du reste est vendue au Canada. Ce sont aussi les deux principaux importateurs de pièces automobiles en provenance des États-Unis.

Parallèlement, Honda et Toyota continuent d'exploiter à plein régime cinq usines d'assemblage canadiennes et n'ont jamais mis à pied d'employés permanents. Elles fabriquent près de trois véhicules au Canada pour chaque véhicule qu'elles y vendent. Elles assemblent principalement des véhicules hybrides électriques, qui réduisent les émissions de gaz à effet de serre jusqu'à environ 30 % par rapport aux véhicules à essence équivalents. Ce sont aussi les deux plus grands consommateurs d'acier fabriqué au Canada.

Les membres de l'ACIMP subissent donc de plein fouet les droits de douane illégaux imposés par les États-Unis.

Au fil des ans, les membres de l'ACIMP se sont dotés de certains avantages concurrentiels par rapport aux usines d'assemblage américaines. Ces avantages sont étroitement liés à la productivité et à la qualité des usines d'assemblage canadiennes de Honda et de Toyota, qui témoignent du savoir-faire de la main-d'œuvre manufacturière du Sud de l'Ontario et de l'efficacité des réseaux commerciaux intégrés que facilitent des accords comme l'ACEUM.

Autre fait intéressant, les installations de fabrication de groupes motopropulseurs de Honda en Ohio, celles de Toyota en Virginie-Occidentale et l'usine de batteries de Toyota en Caroline du Nord sont les trois principaux exportateurs de pièces automobiles des États-Unis vers le Canada, en valeur.

When combined, those plants represent about one third of all automotive parts exports from the United States to Canada, again, in dollar value. The thousands of people working in those plants rely on Canadian assembly plants for their livelihoods, and they reside in communities where other employment opportunities tend to be limited, i.e., West Virginia.

Tariffs have eroded those competitive advantages. The threat of increased tariffs on January 1, 2027 — which is now only 85 days away — would erode them further. Immediate action is necessary to secure the long-term future of automotive manufacturing in Canada.

In the short term — and we are considering this to be from Canadian Thanksgiving to U.S. Thanksgiving — we are asking that the federal government provide relief at no cost to taxpayers through a tariff remission system, such as the one announced in February 2026 as part of the federal automotive strategy.

In the medium term — 2027-2028 — the federal government should focus on negotiating an interim agreement with the United States that establishes a lower, effective tariff rate that allows automakers to maintain production in Canada and that provides a pathway or a mechanism back to integrated, tariff-free trade of automotive products and, preferably, CUSMA, generally.

If that proves elusive — which it may — and if tariffs increase — which they may — the federal government should have a Plan B ready to support companies that manufacture vehicles in Canada. That Plan B must be developed in consultation with industry and communicated well before January 1, 2027.

In the long term — post-2028 — the federal government should focus on negotiating an agreement with the United States that re-establishes tariff-free trade of automotive products so that automotive manufacturers in Canada can re-establish competitive advantages and focus on investments in the next generation of vehicle technologies.

Thank you for having me, and I look forward to further discussion.

The Chair: Thank you very much.

We'll proceed immediately to questions. As before, colleagues, you have three minutes. Keep your preambles concise if you can.

Ensemble, ces usines représentent environ le tiers de toutes les exportations de pièces automobiles des États-Unis vers le Canada, encore une fois en valeur. Les milliers de personnes qui y travaillent dépendent des usines d'assemblage canadiennes pour gagner leur vie et habitent dans des collectivités où les autres possibilités d'emploi sont généralement limitées, notamment en Virginie-Occidentale.

Les droits de douane ont érodé ces avantages concurrentiels. La menace d'une hausse des droits le 1er janvier 2027 — qui n'est plus qu'à 85 jours — les éroderait davantage. Il faut agir immédiatement pour assurer l'avenir à long terme de la construction automobile au Canada.

À court terme — et nous entendons par là la période entre l'Action de grâces canadienne et l'Action de grâces américaine —, nous demandons au gouvernement fédéral d'offrir un allègement sans frais pour les contribuables au moyen d'un régime de remise de droits de douane, comme celui annoncé en février 2026 dans le cadre de la stratégie fédérale pour l'automobile.

À moyen terme — en 2027-2028 —, le gouvernement fédéral devrait se concentrer sur la négociation d'une entente provisoire avec les États-Unis qui établirait un taux de droits de douane effectif plus bas permettant aux constructeurs automobiles de maintenir leur production au Canada. Cette entente devrait prévoir une voie ou un mécanisme de retour à un commerce intégré et sans droits de douane des produits automobiles et, de préférence, à l'ACEUM de façon générale.

Si nous n'arrivons pas à conclure cette entente — ce qui est possible — et si les droits de douane augmentent — ce qui pourrait aussi arriver —, le gouvernement fédéral devrait avoir un plan B prêt pour soutenir les entreprises qui fabriquent des véhicules au Canada. Ce plan B doit être élaboré en consultation avec l'industrie et communiqué bien avant le 1er janvier 2027.

À long terme — après 2028 —, le gouvernement fédéral devrait se concentrer sur la négociation d'une entente avec les États-Unis qui rétablirait le commerce des produits automobiles en franchise de droits, afin que les constructeurs automobiles au Canada puissent retrouver leurs avantages concurrentiels et se concentrer sur les investissements dans la prochaine génération de technologies automobiles.

Merci de m'avoir invité. Je serai heureux de poursuivre la discussion.

Le président : Merci beaucoup.

Nous passons immédiatement aux questions. Comme tout à l'heure, chers collègues, vous disposez de trois minutes. Essayez d'être concis dans vos préambules.

Senator Coyle: That was a long time ago when I put my hand up. There's been so much information since then. I will go back to the original question I had, and it's for Mr. Conley.

Your third recommendation or suggestion is that Canada should invest in the manufacturing sector here in order to help it adjust to a different market. We're talking about diversification. In your testimony, you talked about how integrated many of our manufacturing — and we've just heard about auto but also other manufacturing industries, and because of that, it's worked great. Now, with the current situation, there's a lot of vulnerability built in, and it's not going to be a switch that you can turn on to just diversify because your members are so tied in.

Could you tell us a little bit more about what that looks like?

I think you get the gist of my question.

Mr. Conley: Absolutely. Thank you so much. That's an excellent question. We see it a lot from our members. With SMEs we represent everything from small- and medium-sized manufacturers — like foundries and breweries, Ford and Cenovus — and a lot of larger companies.

I completely agree that, for a lot of manufacturers, the biggest concern they have when they hear "diversification" is a lot of things they make are inputs; you hear about things like car bumpers and other types of product that go back and forth across the border.

We're happy to hear the government wants us to pursue other diversification and other markets around the world, but that means more finished and semi-finished products; that means having to rethink how you diversify.

The smaller you are, the less room you have to maneuver. That's what I hear all the time from manufacturers. It's great to talk about going to the U.K., Argentina or South Korea, but how do we get there? The big thing we encourage the government to look at, especially if we want to look at other markets, is the trade harmonization piece, to make sure that regulatory standards — whether it's labelling, whether it's weights — or all those other pieces are standardized.

As you pointed out, it's not a switch they can flip on overnight. For manufacturers, that's been the challenge, and what keeps them up overnight trying to figure out: If I can't sell to the U.S., if I have to look elsewhere to bolster and enhance my business, what does that look like? It's still not clear to many manufacturers.

La sénatrice Coyle : J'ai levé la main il y a longtemps. Nous avons reçu beaucoup d'informations depuis. Je vais revenir à ma question initiale, qui s'adresse à M. Conley.

Votre troisième recommandation, ou suggestion, est que le Canada investisse dans son secteur manufacturier pour l'aider à s'adapter à un marché différent. Nous parlons de diversification. Dans votre témoignage, vous avez parlé de la forte intégration de bon nombre de nos industries manufacturières — nous venons d'entendre parler de l'automobile, mais il y a aussi d'autres industries — et du fait que cela a très bien fonctionné. Maintenant, dans la situation actuelle, cette intégration nous rend très vulnérables, et il ne suffit pas d'appuyer sur un bouton pour diversifier les marchés, tant vos membres sont étroitement liés à ce système.

Pourriez-vous nous expliquer un peu plus concrètement ce que vous envisagez?

Je pense que vous avez saisi l'essentiel de ma question.

M. Conley : Absolument. Merci beaucoup. C'est une excellente question. Nos membres nous en parlent souvent. Nous représentons aussi bien des petits et moyens fabricants — comme des fonderies et des brasseries — que Ford, Cenovus et bien d'autres grandes entreprises.

Je suis tout à fait d'accord. Pour beaucoup de fabricants, la principale préoccupation lorsqu'ils entendent le mot « diversification », c'est qu'une grande partie de ce qu'ils fabriquent consiste en des intrants. On entend parler, par exemple, des pare-chocs de voitures et d'autres types de produits qui traversent la frontière dans les deux sens.

Nous sommes heureux d'entendre que le gouvernement veut nous voir explorer d'autres possibilités de diversification et d'autres marchés dans le monde, mais cela suppose de fabriquer davantage de produits finis et semi-finis. Il faut donc repenser notre façon de diversifier nos marchés.

Plus une entreprise est petite, moins elle a de marge de manœuvre. C'est ce que les fabricants me disent constamment. C'est bien beau de parler d'aller au Royaume-Uni, en Argentine ou en Corée du Sud, mais comment y arriver? Nous encourageons surtout le gouvernement à se pencher sur l'harmonisation des échanges, particulièrement si nous voulons explorer d'autres marchés, afin de veiller à ce que les normes réglementaires — qu'il s'agisse de l'étiquetage, des poids ou de tous les autres aspects — soient uniformisées.

Comme vous l'avez souligné, ce n'est pas quelque chose qu'on peut changer du jour au lendemain en appuyant sur un bouton. C'est le défi qui se pose aux fabricants et qui les empêche de dormir : si je ne peux pas vendre aux États-Unis, si je dois me tourner vers d'autres marchés pour renforcer et développer mon entreprise, comment vais-je m'y prendre? Pour beaucoup de fabricants, ce n'est toujours pas clair.

That's where we and other industry associations come in and try to help them build from there.

Senator Downe: Thank you. Mr. Conley, in your remarks you mentioned you were at the thirtieth anniversary of the free trade agreement, but you recall it was very controversial at the time. The opponents of the agreement, at the time, said if this were agreed to, it would reduce Canada to nothing but an economic colony of the United States. That appears to be the current position of Donald Trump.

So, there may not be a deal. We may have to revert to the economy prior to a free trade agreement. And the convenience of dealing with our closest neighbour, and a significant economic force in the world, will be gone. Your members — I picked up from your presentation — very much want to deal as soon as possible. Setting that aside, do your members realize we may never revert to that?

Former Prime Minister Stephen Harper indicated Canada did the right thing walking away. Former Conservative Prime Minister Brian Mulroney had the deal agreed to at the time; things change.

How supportive are your members of the reality that we may not have a deal?

Mr. Conley: That's an excellent question. Certainly, it's one that we think about at CME all the time because of the diversity of our members.

To answer your question, absolutely; that's something that is in the back of people's minds. I think after the renewal came and went on July 1, and it wasn't renewed, people started to wrap their heads around the fact of things being different. That was ramped up when the trade talks collapsed earlier last month.

You're seeing a lot of manufacturers starting to look into that reality. Really, though, it depends on your vantage point of how you see that. If you're a small business owner that sells 90% of their stuff to the U.S., that's terrifying. That's your business, your livelihood there. If you're larger and have the ability to scale and diversify, you're looking at your options. You're calling up trade commissioners; you're calling up banks to see how you can make things work? So it really depends.

The point in the last panel when you asked the question about does the association speak with one mind? We don't, but that's the beauty of the CME. We have manufacturers across the board that have different opinions. That's why we bring them all together to make that voice.

C'est là que nous intervenons, avec les autres associations sectorielles, pour tenter de les aider à avancer.

Le sénateur Downe : Merci. Monsieur Conley, dans votre exposé, vous avez mentionné avoir assisté au 30e anniversaire de l'accord de libre-échange, mais vous vous souviendrez qu'il était très controversé à l'époque. Ses opposants affirmaient que, si on le concluait, il réduirait le Canada au rang de simple colonie économique des États-Unis. C'est apparemment la position actuelle de Donald Trump.

Il se pourrait donc qu'il n'y ait pas d'entente. Nous devrons peut-être revenir à l'économie d'avant l'accord de libre-échange, et nous perdrons la facilité de faire affaire avec notre plus proche voisin, une grande puissance économique mondiale. Si j'ai bien compris votre exposé, vos membres souhaitent vivement qu'une entente soit conclue le plus rapidement possible. Cela dit, sont-ils conscients que nous ne retrouverons peut-être jamais cette situation?

L'ancien premier ministre Stephen Harper a indiqué que le Canada avait eu raison de se retirer des négociations. L'ancien premier ministre conservateur Brian Mulroney avait conclu l'accord à l'époque; les choses changent.

Dans quelle mesure vos membres sont-ils prêts à accepter la possibilité qu'aucune entente ne soit conclue?

M. Conley : C'est une excellente question. C'est certainement une question à laquelle nous réfléchissons constamment chez MEC, compte tenu de la diversité de nos membres.

Pour répondre à votre question, absolument, c'est une possibilité à laquelle les gens pensent. Je crois qu'après le 1er juillet, lorsque la date du renouvellement est passée sans que l'accord soit renouvelé, les gens ont commencé à prendre conscience du fait que les choses seraient différentes. Cette prise de conscience s'est accentuée lorsque les négociations commerciales ont échoué au début du mois dernier.

Beaucoup de fabricants commencent à envisager cette réalité. Cela dépend toutefois de la situation dans laquelle on se trouve. Pour le propriétaire d'une petite entreprise qui vend 90 % de ses produits aux États-Unis, c'est terrifiant. C'est son entreprise, son gagne-pain qui est en jeu. Si l'entreprise est plus grande et qu'elle a les moyens d'accroître sa production et de diversifier ses marchés, elle examine ses possibilités. Elle appelle des délégués commerciaux et des banques pour voir comment s'y prendre. Cela dépend donc vraiment de la situation.

Lors de la discussion avec le groupe précédent, vous avez demandé si l'association avait une position unanime. Ce n'est pas notre cas, mais c'est ce qui fait la richesse de MEC. Nous représentons des fabricants de tous horizons, qui ont des opinions différentes. C'est pourquoi nous les réunissons pour leur donner une voix commune.

But no question, the fact we may never get a deal is a reality that has come across.

Senator Downe: Part of it is the convenience of dealing with the United States. Similar culture, similar language, and so on. As I mentioned before, it's easier to go to Boston to sell than it is to Argentina or South Korea. You can see a hockey game, a baseball game; it's a lot of fun.

But that begs the question: Canada has signed all these free-trade agreements. What does the Government of Canada have to do to assist businesses to diversify more around the world? It's been so easy to deal with the United States; it's much harder. What can the government do to bridge that problem?

Mr. Conley: No question, we're supportive of the free-trade agreements, and that's great. The next step is regulatory harmonization, putting up the U.K. and Canadian standards and seeing how they align and how we make this simple. For a business owner, the business model needs to make sense of how they ship across the Atlantic.

Senator Adler: Pardon me, folks, if I get a little emotional about the auto industry, but in all the years I did media, I don't know whether or not we would have had a private sector in media without the auto industry. Our major sponsors were auto dealers and other companies related to auto dealers. I have a particular fondness, if you don't mind me saying so, for Mr. Volpe, who was one of our excellent guests over the years, giving us important information.

In the 1970s, there was no NAFTA or CUSMA but something called the Auto Pact. Are we at a point in our history where we might have to bite the bullet and see if we can negotiate an Auto Pact II if CUSMA is out of reach?

I don't care which of our witnesses begins the response, but I'd like to get a response from all of the auto industry spokespeople here, if possible.

Mr. Volpe: I appreciate the question, senator. It's good to be interviewed in person for once. Good to see you here in the Senate.

The idea that we might go back to an Auto Pact, or could we go back to an Auto Pact, assumes your counterparty wants to do that? Currently, the White House doesn't want to do that. That was a two-party deal. The NAFTA and the CUSMA are three-party deals. That third party has been good for Canadian business as well. Canadian parts suppliers have invested in 120 plants in Mexico with 60,000 employees because they're customers. The

Mais il ne fait aucun doute que la possibilité de ne jamais obtenir d'entente est une réalité dont ils ont pris conscience.

Le sénateur Downe : C'est en partie une question de commodité : il est facile de faire affaire avec les États-Unis. La culture et la langue sont semblables, et ainsi de suite. Comme je l'ai dit, il est plus facile d'aller vendre à Boston qu'en Argentine ou en Corée du Sud. On peut assister à un match de hockey ou de baseball; c'est très agréable.

Cela soulève toutefois une question : le Canada a signé tous ces accords de libre-échange. Que doit faire le gouvernement du Canada pour aider les entreprises à diversifier davantage leurs marchés dans le monde? Il a été si facile de faire affaire avec les États-Unis; ailleurs, c'est beaucoup plus difficile. Que peut faire le gouvernement pour surmonter cet obstacle?

M. Conley : Nous appuyons les accords de libre-échange, sans aucun doute, et c'est une bonne chose. La prochaine étape, c'est l'harmonisation réglementaire : comparer les normes britanniques et canadiennes pour voir comment elles concordent et comment simplifier les choses. Pour un propriétaire d'entreprise, le modèle d'affaires doit justifier l'expédition de produits de l'autre côté de l'Atlantique.

Le sénateur Adler : Pardonnez-moi si je me laisse un peu gagner par l'émotion en parlant de l'industrie automobile, mais quand je repense à toutes les années où j'ai travaillé dans les médias, je me demande s'il y aurait eu un secteur privé dans ce domaine sans l'industrie automobile. Nos principaux annonceurs étaient des concessionnaires automobiles et d'autres entreprises liées à eux. J'ai une affection particulière, si vous me permettez de le dire, pour M. Volpe, qui a été l'un de nos excellents invités au fil des ans et nous a fourni des renseignements importants.

Dans les années 1970, il n'y avait ni Accord de libre-échange nord-américain, ou ALENA, ni ACEUM, mais il y avait ce qu'on appelait le Pacte de l'automobile. Sommes-nous arrivés à un point de notre histoire où il faudra peut-être nous résoudre à tenter de négocier un deuxième Pacte de l'automobile si l'ACEUM est hors de portée?

Peu m'importe qui commence, mais j'aimerais, si possible, entendre tous les représentants de l'industrie automobile qui sont avec nous.

M. Volpe : Merci de votre question, sénateur. C'est agréable d'être interviewé en personne pour une fois. Je suis heureux de vous voir au Sénat.

L'idée de revenir au Pacte de l'automobile, ou de pouvoir y revenir, suppose que l'autre partie le souhaite, n'est-ce pas? À l'heure actuelle, ce n'est pas ce que veut la Maison-Blanche. C'était un accord entre deux parties. L'ALENA et l'ACEUM sont des accords entre trois parties. Cette troisième partie a aussi été bénéfique pour les entreprises canadiennes. Les fournisseurs canadiens de pièces ont investi dans 120 usines au Mexique, qui

OEMs went there to assemble, and it's given an opportunity to be globally competitive and repatriate some of those profits. If Donald Trump changes his mind, then maybe there is something there, but that's the biggest hurdle.

Senator Adler: Thank you. Mr. Kingston?

Mr. Kingston: Yes, if we have to pursue a more managed trade relationship with the U.S., based on production numbers and trying to balance trade, I think that's an option.

Every indication to me is there is still a deal to be had. I'm not willing to give up on access to the U.S. market for simple reasons: U.S. exports are down 22% globally of autos; auto production is down in the U.S. 2%; automotive employment is down over 1% in the States; and vehicle prices are up 10.4%. Every single metric shows the tariffs the U.S. has put in place are not benefiting the U.S. auto industry.

For those reasons, I'm going to remain permanently optimistic that there's a deal to be had. It may look like an Auto Pact, but we have to continue to negotiate. If that's not available, we have to think of other options to use our market to ensure companies build here, but I don't think we need to go there yet.

Senator Adler: Would the witness online like to comment on the idea of biting the bullet and trying, as much as possible, to simply have an auto agreement with the U.S.?

Mr. Sweeney: Reverting to an agreement that was signed in 1965, no matter how successful and productive that agreement was, I don't think that's our first choice. There are concepts in the Auto Pact, such as building where you sell and selling where you build, that we could leverage for the future, whether that's part of the end goal — a return to a completely integrated North American trade agreement — or if it's something that's auto-specific, preferably in the interim. But to snap right back to an Auto Pact — that is not our first choice. Returning to integrated free trade with the United States and Mexico is the ideal option.

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

Senator M. Deacon: Thank you all for being here, in person and virtually. I really appreciate that, as it is quite an impacted sector.

emploient 60 000 personnes, pour servir leurs clients. Les constructeurs automobiles y ont installé des usines d'assemblage, ce qui a donné à nos fournisseurs la possibilité d'être compétitifs à l'échelle mondiale et de rapatrier une partie des bénéfices. Si Donald Trump change d'avis, il y aura peut-être une possibilité, mais c'est le principal obstacle.

Le sénateur Adler : Merci. Monsieur Kingston?

M. Kingston : Oui, si nous devons envisager avec les États-Unis une relation commerciale plus encadrée, fondée sur les volumes de production et visant à équilibrer les échanges, je pense que c'est une option.

Tout m'indique qu'une entente reste possible. Je ne suis pas prêt à renoncer à l'accès au marché américain, pour des raisons simples : les exportations automobiles américaines vers l'ensemble du monde ont baissé de 22 %, la production automobile aux États-Unis a diminué de 2 %, l'emploi dans le secteur automobile américain a reculé de plus de 1 % et le prix des véhicules a augmenté de 10,4 %. Tous les indicateurs montrent que les droits de douane imposés par les États-Unis ne profitent pas à leur industrie automobile.

Pour ces raisons, je resterai toujours optimiste quant à la possibilité de conclure une entente. Elle pourrait ressembler au Pacte de l'automobile, mais nous devons continuer à négocier. Si cela n'est pas possible, nous devrons envisager d'autres moyens de nous servir de notre marché pour nous assurer que les entreprises produisent ici, mais je ne pense pas que nous en soyons déjà là.

Le sénateur Adler : Le témoin qui se joint à nous en ligne voudrait-il commenter l'idée de nous résoudre à essayer, dans la mesure du possible, de conclure simplement un accord sur l'automobile avec les États-Unis?

M. Sweeney : Revenir à un accord signé en 1965, aussi fructueux et productif qu'il ait été, n'est pas, à mon avis, notre premier choix. Le Pacte de l'automobile contient des principes, comme fabriquer là où l'on vend et vendre là où l'on fabrique, dont nous pourrions nous inspirer à l'avenir, que ce soit dans le cadre de l'objectif ultime — revenir à un accord commercial nord-américain pleinement intégré — ou d'une entente propre à l'automobile, de préférence provisoire. Mais revenir directement au Pacte de l'automobile n'est pas notre premier choix. L'option idéale est le retour à un libre-échange intégré avec les États-Unis et le Mexique.

Le président : Merci beaucoup. Nous avons dépassé le temps prévu pour cette question.

La sénatrice M. Deacon : Merci à vous tous d'être ici, en personne ou à distance. Je vous en suis très reconnaissante, car ce secteur est durement touché.

I asked a question yesterday, and I'm going to bring it back to the table today. Having heard of the importance of integration and the belief of some of the things we can do.

Yesterday, I asked the Canadian Chamber of Commerce about how damaged our auto sector is due to the trade war up to this point, as we look forward to the next six months. They indicated that the jury was still out, but there has, no doubt, been damage to the broader North American auto industry, which reflects some of the data you have shared.

Can either country's auto sector survive globally alone, or, at this moment, is it possible American leadership is taking its own industry down and taking us with it?

Mr. Kingston: We need each other to survive, particularly as competition from China increases. China now has the capacity to build almost 50 million vehicles per year. They are swamping markets around the world that don't put up barriers. If the U.S. is going to try to attract investment into its market by damaging Canada and Mexico, it will not be able to compete with the Chinese auto juggernaut. We do need to work together, and that is why CUSMA, as the foundation for the industry, is so critical.

Mr. Volpe: The Center for Automotive Research in Michigan estimates that about $180 billion of tariff costs will be borne by the industry over the course of three years. Those are costs without a return on investment. Those are costs that don't flow down through the supply chain or go to workers, and they don't go to the tax base in those communities that help to make a competitive industry and competitive workforces.

Chinese products are arriving, without North American content, into North American markets. Mr. Conley talked about the deal with Canada, but really, much more importantly, I just came back from Mexico City, and the numbers there are $600,000 per year. Whatever you might think about the Chinese and Chinese competition, there is no American content on those vehicles, and there is no American content on vehicles made in Japan, Korea or Europe that are sold into that region. Canadian cars have $29 billion worth of American components in them, assembled every year and then sold back to Americans. It is one market that reinforces itself. We can't survive without the American market, but Donald Trump will sink Detroit in the interim.

Senator M. Deacon: I would welcome if anyone would like to put the icing on that.

J'ai posé une question hier, et je vais la reprendre aujourd'hui, après avoir entendu parler de l'importance de l'intégration et de certaines pistes d'action auxquelles vous croyez.

Hier, j'ai demandé à la Chambre de commerce du Canada dans quelle mesure la guerre commerciale avait endommagé notre secteur automobile jusqu'à présent, en prévision des six prochains mois. On a indiqué qu'il était encore trop tôt pour se prononcer, mais que l'ensemble de l'industrie automobile nord-américaine avait sans aucun doute subi des dommages, ce qui concorde avec certaines des données que vous avez présentées.

Le secteur automobile de l'un ou l'autre pays peut-il survivre seul à l'échelle mondiale ou se pourrait-il qu'en ce moment, les dirigeants américains entraînent leur propre industrie vers le fond et nous emportent avec elle?

M. Kingston : Nous avons besoin les uns des autres pour survivre, surtout avec la concurrence grandissante de la Chine. La Chine a maintenant la capacité de construire près de 50 millions de véhicules par année. Elle inonde les marchés du monde entier qui n'érigent pas de barrières. Si les États-Unis cherchent à attirer des investissements chez eux en nuisant au Canada et au Mexique, ils ne pourront pas rivaliser avec le géant automobile chinois. Nous devons travailler ensemble, et c'est pourquoi l'ACEUM, qui constitue le fondement de l'industrie, est si essentiel.

M. Volpe : Le Center for Automotive Research, au Michigan, estime que l'industrie devra assumer environ 180 milliards de dollars en droits de douane sur trois ans. Ce sont des dépenses sans rendement. Cet argent ne circule pas dans la chaîne d'approvisionnement, ne va pas aux travailleurs et ne contribue pas à l'assiette fiscale des collectivités qui favorisent la compétitivité de l'industrie et de la main-d'œuvre.

Des produits chinois arrivent sur les marchés nord-américains sans aucun contenu nord-américain. M. Conley a parlé de l'entente avec le Canada, mais ce qui est beaucoup plus important, c'est que je reviens de Mexico, où le chiffre est de 600 000 $ par année. Quoi qu'on pense de la Chine et de la concurrence chinoise, il n'y a aucun contenu américain dans ces véhicules, pas plus que dans ceux fabriqués au Japon, en Corée ou en Europe qui sont vendus dans cette région. Chaque année, les voitures assemblées au Canada intègrent pour 29 milliards de dollars de composants américains, puis sont revendues aux Américains. C'est un seul marché dont les parties se renforcent mutuellement. Nous ne pouvons pas survivre sans le marché américain, mais entretemps, Donald Trump fera sombrer Detroit.

La sénatrice M. Deacon : Si quelqu'un souhaite ajouter la touche finale, je l'y invite.

Mr. Sweeney: I agree with Mr. Volpe and Mr. Kingston. An integrated North American auto industry and market is ideal, especially if we can do so in a way, over time — and this is in 10, 20 or 30 years — that grows a Mexican middle class that can consume vehicles and add more oomph to the buying power of North Americans.

[*Translation*]

Senator Hébert: Mr. Volpe, in your introduction, you spoke about Canada's industrial policy, the need to review it and, looking ahead, to build and rebuild infrastructure here that will enable industry to participate in what lies ahead. Do you feel that this call from industry is being heard by our authorities, by the government?

[*English*]

Mr. Volpe: Yes, I do. We're pushing open doors in Ottawa, in all the places that are either involved in procurement or planning for forced armaments and in the departments that finance those purchases. But I think what we need to do is look specifically at the language of procurement, the language of our trade agreements and our WTO obligations and see how much we can push for that procurement to require Canadian content.

There is idle Canadian capacity in manufacturing and manipulation of metals, plastics, powertrains and complex systems that could carry your kids to school but also protect those who are charged with protecting us. Have me back in a year, and I'll let you know where some of those procurements have landed and provide an assessment to those.

[*Translation*]

Senator Hébert: Thank you. Mr. Kingston, I admire your optimism about a potential agreement with our southern neighbours. Indeed, as things stand, it may happen one day — but that day may well be a long way off. The arguments you raised are gaining ground across the States, but the walls of the White House are more resistant. It is clear that the U.S. administration is rather impervious to these arguments and not particularly receptive to them.

I'll come back to the question asked by my colleague Senator Downe. Are your members prepared for a potential outcome that won't necessarily be the one we'd like?

M. Sweeney : Je suis d'accord avec M. Volpe et M. Kingston. L'idéal est d'avoir une industrie et un marché automobiles nord-américains intégrés, surtout si cela permet, au fil du temps — sur 10, 20 ou 30 ans —, de faire croître une classe moyenne mexicaine capable d'acheter des véhicules et de renforcer ainsi le pouvoir d'achat des Nord-Américains.

[*Français*]

La sénatrice Hébert : Monsieur Volpe, dans votre introduction, vous avez parlé de la politique industrielle canadienne, de la nécessité de la revoir et, dans ce qui s'en vient, de bâtir et de rebâtir des infrastructures ici qui vont permettre à l'industrie de pouvoir participer à ce qui s'en vient. Sentez-vous que cet appel de l'industrie est entendu par nos autorités, par le gouvernement?

[*Traduction*]

M. Volpe : Oui. À Ottawa, nous trouvons des interlocuteurs réceptifs partout où l'on s'occupe de l'approvisionnement ou de la planification de l'armement des forces, ainsi que dans les ministères qui financent ces achats. Mais je pense que nous devons examiner précisément le libellé des dispositions sur l'approvisionnement, celui de nos accords commerciaux et nos obligations à l'Organisation mondiale du commerce, ou OMC, pour voir jusqu'où nous pouvons aller en exigeant du contenu canadien dans ces achats.

Le Canada dispose de capacités inutilisées dans la fabrication et la transformation des métaux, des plastiques, des groupes motopropulseurs et des systèmes complexes qui pourraient aussi bien transporter vos enfants à l'école que protéger ceux qui sont chargés de nous protéger. Invitez-moi de nouveau dans un an, et je vous dirai où certains de ces contrats ont abouti et je vous en ferai le bilan.

[*Français*]

La sénatrice Hébert : Merci. Monsieur Kingston, j'admire votre optimisme par rapport à une entente potentielle avec nos voisins du Sud. Effectivement, par la force des choses, cela risque de venir un jour, mais ce jour-là risque d'être lointain aussi. Les arguments que vous avez évoqués percolent dans les États, mais entre les murs de la Maison-Blanche, c'est plus étanche. On voit que l'administration américaine est assez imperméable à ces arguments et n'y est pas très sensible.

Je reviens à la question de mon collègue, le sénateur Downe : est-ce que vos membres sont préparés à une éventuelle issue qui ne sera pas nécessairement celle qu'on souhaiterait?

[*English*]

Mr. Kingston: First, I would say that I do believe there is a world in which the White House reacts to some of the data that we're seeing coming out. With respect to the increase in vehicle prices, I don't think the American consumer signed up for that. You are starting to see some resistance to tariff policies.

History tells us the impacts of protectionism are very negative, but unfortunately, it takes time for the impacts to take root and for consumers to feel it. I think we are still seeing that play out in the U.S., but the pressure is mounting.

In the interim, we do need the government to act on some of the domestic policies to help shore up the sector. We cannot offset a $7 billion tariff cost — that is not possible — but there are things that could be done to help companies that are building here be more competitive and reduce their costs. We have EV mandates in B.C. and Quebec that have been very damaging, and we have forthcoming GHG regulations that could cost billions if they are not done correctly. Those are things you can do immediately.

If we're talking long-term no access to the U.S. market, it is going to be a different industry. Ninety percent of what we build goes to the United States. You would not build an assembly plant here just to service the Canadian market. The industry will persist, but it will be smaller.

[*Translation*]

Senator Gerba: Once again, welcome to this committee. There is no doubt that the U.S. market is the most accessible one for our manufacturers. It is the most integrated and the most cost-effective. However, the United States has implemented significant programs to support industrial investment in recent years. Many observers are questioning their implications for the competitiveness of Canada's manufacturing sector. Apart from Stellantis, which has decided to relocate its production to Illinois in the United States, have you observed any other such moves?

[*English*]

Mr. Kingston: No, and despite the challenges the tariffs put on the industry — Ford, for example, has put $5 billion into Oakville to retool the plant and build heavy-duty vehicles. General Motors is retooling right now for heavy-duty capacity in Oshawa. We continue to see investments being made in the industry here despite the tariffs.

[*Traduction*]

M. Kingston : Tout d'abord, je crois qu'il est possible que la Maison-Blanche réagisse à certaines des données qui commencent à être publiées. Je ne pense pas que les consommateurs américains souhaitaient une hausse du prix des véhicules. On commence à voir une certaine résistance aux politiques tarifaires.

L'histoire nous enseigne que le protectionnisme a des conséquences très négatives, mais malheureusement, il faut du temps pour qu'elles se manifestent et que les consommateurs les ressentent. Je pense que ce processus se poursuit aux États-Unis, mais la pression monte.

Entretemps, nous avons besoin que le gouvernement modifie certaines politiques intérieures pour consolider le secteur. Nous ne pouvons pas compenser des droits de douane de 7 milliards de dollars — c'est impossible —, mais certaines mesures pourraient aider les entreprises qui produisent ici à être plus compétitives et à réduire leurs coûts. Les exigences de vente de véhicules électriques en Colombie-Britannique et au Québec ont été très préjudiciables. De plus, la réglementation à venir sur les gaz à effet de serre pourrait coûter des milliards de dollars si elle est mal conçue. Ce sont des mesures que vous pouvez prendre immédiatement.

Si nous parlons d'une absence d'accès au marché américain à long terme, l'industrie sera différente. Quatre-vingt-dix pour cent de ce que nous fabriquons est destiné aux États-Unis. On ne construirait pas ici une usine d'assemblage uniquement pour desservir le marché canadien. L'industrie subsistera, mais elle sera plus petite.

[*Français*]

La sénatrice Gerba : Bienvenue, encore une fois, monsieur à ce comité. C'est sûr que le marché américain est le plus accessible pour nos manufacturiers. Il est le plus intégré et le plus rentable. Toutefois, les États-Unis ont mis en œuvre d'importants programmes de soutien à l'investissement industriel au cours des dernières années. Plusieurs observateurs s'interrogent sur leurs conséquences pour la compétitivité du secteur manufacturier canadien. En dehors de Stellantis qui a décidé de déplacer sa production aux États-Unis, en Illinois, observez-vous d'autres mouvements comme celui-là?

[*Traduction*]

M. Kingston : Non, et malgré les difficultés que les droits de douane imposent à l'industrie, Ford, par exemple, a investi 5 milliards de dollars à Oakville pour rééquiper l'usine et y construire des véhicules lourds. General Motors rééquipe actuellement son usine d'Oshawa pour y produire des véhicules lourds. Nous continuons de voir des investissements dans l'industrie au Canada malgré les droits de douane.

Now, of course, if tariffs are in place long term, that $7 billion cost grows, and it becomes commercially challenging to make a light-duty vehicle in Canada if 90% of your sales go to the United States. Companies will have to recalibrate to make sure they can manage that, but it is a 2 million vehicle market per year.

[*Translation*]

Senator Gerba: Pardon me. Actually, I meant that the United States has introduced incentives for Canadian or foreign investors who decide to invest in the United States. There is the case of Stellantis, which has announced it is moving from Brampton to Illinois. Have you seen other such investments leaving Canada?

[*English*]

Mr. Kingston: I understand. No, and the reason is simple, and the number Mr. Volpe shared points to it.

Right now, because of the U.S. tariff policy, it's not just tariffs on vehicles. It's also tariffs on aluminum and steel. It is costly to manufacture vehicles in the United States, with an estimated cost of $180 billion, so there's an idea that companies are moving to the U.S. because of these other policies, for example, tax deductions provided by the U.S. government, and that they are not creating a competitive environment for automotive manufacturing. As a result, over the long term, I think this will erode their competitiveness. That's why we need to get back to CUSMA, and I think we will at some point.

[*Translation*]

Senator Gerba: I understand. Thank you.

[*English*]

Senator Mohamed: Mr. Conley, I want to come back to your members and understand how the tariffs and countermeasures have impacted them. Have they made it more difficult? Have they increased some pressure? I'd like to get a sense of it because you are small- and medium-sized businesses, and often that has a disproportionate impact. I wonder if you might make some comments.

Mr. Conley: That's an excellent question. Our members hate tariffs.

Any time that there's any kind of adjustment, even from a logistical standpoint, it's difficult because they have to call their broker and figure out if this applies to them. They have to look at government websites to figure out where the supplies are. That's just time that they're spending not growing their business

Bien sûr, si les droits de douane restent en place à long terme, cette facture de 7 milliards de dollars s'alourdira, et il deviendra difficile, sur le plan commercial, de fabriquer un véhicule léger au Canada si 90 % des ventes se font aux États-Unis. Les entreprises devront s'ajuster pour pouvoir gérer la situation, mais il s'agit d'un marché de deux millions de véhicules par année.

[*Français*]

La sénatrice Gerba : Excusez-moi. En fait, je voulais dire que les États-Unis ont adopté des mesures incitatives en faveur des investisseurs canadiens ou étrangers qui doivent aller investir aux États-Unis. Nous avons le cas de Stellantis, qui a annoncé partir de Brampton pour l'Illinois. Avez-vous observé d'autres investissements partis du Canada comme celui-là?

[*Traduction*]

M. Kingston : Je comprends. Non, et la raison est simple. Le chiffre donné par M. Volpe l'illustre bien.

À l'heure actuelle, la politique tarifaire américaine ne vise pas seulement les véhicules, mais aussi l'aluminium et l'acier. Il est coûteux de fabriquer des véhicules aux États-Unis, avec une facture estimée à 180 milliards de dollars. On avance donc que les entreprises s'installent aux États-Unis en raison d'autres politiques, comme les déductions fiscales offertes par le gouvernement américain. Or, les États-Unis ne créent pas un environnement concurrentiel pour la fabrication automobile. Par conséquent, je pense qu'à long terme, cela érodera leur compétitivité. C'est pourquoi nous devons revenir à l'ACEUM, et je pense que nous y reviendrons un jour.

[*Français*]

La sénatrice Gerba : D'accord, je comprends. Merci.

[*Traduction*]

La sénatrice Mohamed : Monsieur Conley, je veux revenir à vos membres pour comprendre les effets des droits de douane et des contre-mesures sur eux. Ont-ils rendu les choses plus difficiles? Ont-ils accru les pressions? J'aimerais me faire une idée de la situation, car vous représentez des petites et moyennes entreprises, sur lesquelles ces mesures ont souvent des effets disproportionnés. Pourriez-vous nous en parler?

M. Conley : C'est une excellente question. Nos membres détestent les droits de douane.

Chaque fois qu'il y a un changement, quel qu'il soit, c'est difficile, ne serait-ce que sur le plan logistique. Ils doivent appeler leur courtier pour savoir si la mesure s'applique à eux. Ils doivent consulter les sites Web du gouvernement pour savoir où se trouvent les fournitures. Tout ce temps, ils ne le consacrent

and not building their company. Any time we see counter-tariffs, it creates challenges and pressures — not to mention the tariffs themselves.

For a lot of the members, even though they prefer that the government get back to the table and talk with the Americans, they want a good deal, not just any deal. That is at the heart of it. "No tariffs please" is the number one message we get.

Mr. Volpe: Let me put it in two buckets. The section 232 tariffs and the national security tariffs on Canadian autos that Canada countered U.S. imports on are important for protecting the Canadian market. It's also important to make the distinction between the companies that manufacturer vehicles here but then buy parts from Canadian factories and employ Canadian workers so they have a remission scheme. For those that import into Canada from the United States, there should be no penalty directed at them but no benefit either. I thought that was very good.

On the next set of tariffs, the section 338 tariffs and the Canadian counters required on those, I'll infer the intent of the U.S. Department of Commerce. They don't talk to me. I think they tried to avoid auto-part tariffs and Harmonized System, or HS, codes for their own industries, but there were a lot of additional codes that were in there that have had a seven- or eight-figure impact on Canadian part suppliers. I raise it because we've been working very closely with Finance Canada on the Canadian measures to understand if there are issues here that hurt their competitiveness and ability. We want to work through what some of what the remedies are. The section 338 tariffs are a little hairier than the section 232 tariffs, but Finance Canada has been a very good partner.

Senator Mohamed: Thank you.

Senator Wilson: My question is for our automobile sector folks. You all said in your presentations that a deal is available or doable. I would be interested in what that deal looks like.

Mr. Volpe: The deal that was on the table that we walked away from last month had an effective tariff rate that was higher than the average profit margin for making cars, so that wasn't a good deal. I wouldn't go back to that deal. In an industry where the average profit margin is 6%, a 7% cost in access to markets means those companies, none of which are charities or state owned, sooner or later, are going to have a tariff bill that costs more than setting up a new assembly factory on the other side of

pas à la croissance et au développement de leur entreprise. Chaque fois qu'il y a des contre-mesures tarifaires, cela crée des difficultés et des pressions, sans parler des droits de douane eux-mêmes.

Beaucoup de membres souhaitent que le gouvernement retourne à la table des négociations et discute avec les Américains, mais ils veulent une bonne entente, pas n'importe laquelle. C'est le cœur du problème. Le principal message que nous recevons, c'est : « Pas de droits de douane, s'il vous plaît. »

M. Volpe : Je distinguerais deux catégories. En ce qui concerne les droits de douane imposés en vertu de l'article 232 pour des raisons de sécurité nationale sur les automobiles canadiennes, les contre-mesures prises par le Canada sur les importations américaines sont importantes pour protéger le marché canadien. Il importe aussi de faire une distinction pour les entreprises qui fabriquent des véhicules ici, achètent des pièces dans des usines canadiennes et emploient des travailleurs canadiens : elles bénéficient d'un régime de remise de droits. Pour celles qui importent au Canada des véhicules en provenance des États-Unis, il ne devrait y avoir ni pénalité ciblée ni avantage non plus. Je trouvais cette approche très bonne.

Pour ce qui est de l'autre série de droits de douane, ceux imposés en vertu de l'article 338, et des contre-mesures canadiennes qu'ils nécessitent, je vais tenter de déduire les intentions du département du Commerce des États-Unis. Ses représentants ne me parlent pas. Je pense qu'ils ont essayé d'éviter les droits sur les pièces automobiles et les codes du Système harmonisé, ou SH, qui viseraient leurs propres industries, mais beaucoup de codes supplémentaires y figuraient, ce qui a eu des répercussions de l'ordre de millions, voire de dizaines de millions de dollars, sur les fournisseurs canadiens de pièces. Je le mentionne parce que nous travaillons en étroite collaboration avec Finances Canada sur les mesures canadiennes pour déterminer si certains aspects nuisent à leur compétitivité et à leur capacité d'action. Nous voulons examiner les solutions possibles. Les droits de douane imposés en vertu de l'article 338 sont un peu plus complexes que ceux imposés en vertu de l'article 232, mais Finances Canada a été un très bon partenaire.

La sénatrice Mohamed : Merci.

Le sénateur Wilson : Ma question s'adresse aux représentants du secteur automobile. Vous avez tous dit dans vos exposés qu'une entente était possible ou réalisable. J'aimerais savoir à quoi elle ressemblerait.

M. Volpe : L'entente qui était sur la table et dont nous nous sommes retirés le mois dernier prévoyait un taux de droits de douane effectif supérieur à la marge bénéficiaire moyenne dans la fabrication automobile. Ce n'était donc pas une bonne entente. Je n'y reviendrais pas. Dans une industrie où la marge bénéficiaire moyenne est de 6 %, un coût de 7 % pour accéder aux marchés signifie que ces entreprises, qui ne sont ni des organismes de bienfaisance ni des sociétés d'État, finiront tôt ou

the border. If we go back to the table, the effective rate has to be zero. But if we end up somewhere in the interim, it has to be below the profit margin, and none of those companies are headquartered in Canada. No one will make a hometown decision, and you can't expect publicly traded companies to do that.

Mr. Kingston: The ideal outcome, of course, is a return to duty-free trade. That is the first priority. If it's an interim deal to get us through this period of instability, it has to be a low tariff rate. I won't give you a number because it depends on each manufacturer, what they build and their investment in Canada, but it would have to be an ultralow rate to ensure we could continue to build and export the volumes we have historically.

Mr. Sweeney: What is also important to consider in this is there is a tariff impact, as mentioned, on vehicle manufacturers in the United States. As long as that is happening, it's important to remember that there's a delta. There is a difference between the effective tariff rate we're paying in Canada and the effective tariff rate that an equivalent assembly plant is paying in the U.S., and that is dynamic in the United States, and they have the Manufacturer's Suggested Retail Price, or MSRP, credit to offset those costs.

The only way that Ms. Charette, or anyone else from the negotiating team can really understand what that effective tariff rate is, is to consult with the manufacturers directly because they are all in a slightly different position. Again, ideally, that tariff rate is zero, and there is a mechanism to get back to tariff-free trade of automotive products.

Senator Downe: My question is for Mr. Kingston. In Mr. Sweeney's presentation, he indicated the companies that he represents produce about 900,000 vehicles in Canada, 80% of which they ship to the United States. We all want to have a good deal that works for the Canadian automotive industry, but that may not happen. You were critical of the government's decision to allow Chinese electric vehicles into Canada, but I'm sure you understand the quid pro quo was that many in this agriculture sector were pleased with that deal. If the worst scenario is our automotive industry is wiped out, like Australia's was, we will be in a position to trade access to our market for advantages in other countries and other industries, and hopefully, workers can translate their skills to the defence industry, and we can build that up and have capacity in that.

tard par payer une facture tarifaire plus élevée que le coût de construction d'une nouvelle usine d'assemblage de l'autre côté de la frontière. Si nous retournons à la table des négociations, le taux effectif doit être nul. Mais si nous aboutissons à une solution provisoire, ce taux doit être inférieur à la marge bénéficiaire. Aucune de ces entreprises n'a son siège social au Canada. Personne ne prendra une décision par attachement au pays, et on ne peut pas s'attendre à cela de la part de sociétés cotées en bourse.

M. Kingston : L'idéal, bien sûr, serait de revenir au commerce en franchise de droits. C'est la priorité absolue. S'il s'agit d'une entente provisoire pour traverser cette période d'instabilité, il faut un faible taux de droits de douane. Je ne vous donnerai pas de chiffre, car cela dépend de chaque constructeur, de ce qu'il fabrique et de ses investissements au Canada, mais le taux devrait être extrêmement bas pour que nous puissions continuer à produire et à exporter les volumes que nous avons toujours connus.

M. Sweeney : Il faut aussi tenir compte du fait que, comme on l'a mentionné, les droits de douane ont un effet sur les constructeurs automobiles aux États-Unis. Tant que c'est le cas, il faut se rappeler qu'il y a un écart. Le taux de droits de douane effectif que nous payons au Canada diffère de celui que paie une usine d'assemblage équivalente aux États-Unis. La situation évolue aux États-Unis, et les constructeurs y bénéficient d'un crédit fondé sur le prix de détail suggéré par le fabricant qui compense ces coûts.

La seule façon pour Mme Charette ou tout autre membre de l'équipe de négociation de bien comprendre ce taux effectif est de consulter directement les constructeurs, car leur situation varie légèrement de l'un à l'autre. Encore une fois, l'idéal serait un taux nul et un mécanisme permettant de revenir au commerce des produits automobiles sans droits de douane.

Le sénateur Downe : Ma question s'adresse à M. Kingston. Dans son exposé, M. Sweeney a indiqué que les entreprises qu'il représente produisent environ 900 000 véhicules au Canada et qu'elles en expédient 80 % aux États-Unis. Nous souhaitons tous un bon accord qui convienne à l'industrie automobile canadienne, mais ce n'est pas garanti. Vous avez critiqué la décision du gouvernement de laisser entrer des véhicules électriques chinois au Canada, mais je suis certain que vous comprenez la contrepartie : de nombreux acteurs du secteur agricole étaient satisfaits de cet accord. Dans le pire des cas, si notre industrie automobile disparaît comme celle de l'Australie, nous pourrons offrir l'accès à notre marché en échange d'avantages dans d'autres pays et d'autres secteurs. Espérons alors que les travailleurs pourront mettre leurs compétences au service de l'industrie de la défense et que nous pourrons développer cette industrie et ses capacités.

Your objection to the EV is simply they are not doing work here, but in many ways, are we not supporting an old industry as the world quickly moves to EV production? You look at places like Norway where over 90% of the vehicles are electric now. This might be an opportunity for the government to support electric vehicle production and be ahead of the United States when their craziness eventually ends. Do you see any opportunities there?

Mr. Kingston: Not with China. I am deeply skeptical of China being an investor in Canada for numerous reasons, but the first is they have massive overcapacity at home. That is why they are exporting and dumping vehicles around the world. Sales in their domestic market are collapsing now, and they have way too much capacity. The idea that they would see it in their commercial interest to build plants in Canada to replace the original equipment manufacturers that are here now is not realist. There are very serious concerns around cybersecurity and forced labour in the supply chain. Those have been well documented, so we need to be conscious of that.

Ultimately, I do believe that we need to make sure that if you want to protect a market and keep a manufacturing sector, you have to use the 2 million vehicle sale market we have as the incentive to do that. The government has just given free access to Chinese manufacturers that don't employ people here. Who is taking advantage of that quota right now? It is mainly Tesla, the same company whose CEO yesterday came out and said that Alberta and Saskatchewan should separate from this country.

I don't understand what the government's objective is by giving that free access to companies that are not adding anything to the Canadian economy.

Senator Downe: As I said earlier, the agriculture sector was quite happy they had access to the Chinese market because we let the vehicles in. I assume the decision the government made was on that basis.

The Chair: I would like to go to Mr. Sweeney because your comments were invoked at the beginning of Senator Downe's question, and I'd like to ask you if you have a comment.

Mr. Sweeney: We are similarly cautious about engaging with China, particularly if it means engaging with Tesla.

For the record, a majority of the vehicles that our members — Honda and Toyota — are making in Canada today are electrified. They're hybrid electric; there's a real battery in there. And they are in high demand throughout North America.

Votre objection aux véhicules électriques tient simplement au fait que leurs fabricants ne produisent rien ici. Toutefois, à bien des égards, ne sommes-nous pas en train de soutenir une industrie du passé alors que le monde passe rapidement à la production de véhicules électriques? Regardez des pays comme la Norvège, où plus de 90 % des véhicules sont maintenant électriques. Ce serait peut-être l'occasion pour le gouvernement de soutenir la production de véhicules électriques et de devancer les États-Unis, lorsque cette folie finira par cesser chez eux. Y voyez-vous des possibilités?

M. Kingston : Pas avec la Chine. Je suis très sceptique quant à la possibilité que la Chine investisse au Canada, pour de nombreuses raisons. La première est qu'elle a une énorme capacité excédentaire sur son territoire. C'est pourquoi elle exporte des véhicules et en fait le dumping partout dans le monde. Les ventes sur son marché intérieur s'effondrent actuellement, et sa capacité de production est beaucoup trop grande. Il n'est pas réaliste de penser qu'il serait dans son intérêt commercial de construire des usines au Canada pour remplacer les constructeurs automobiles qui sont déjà ici. La cybersécurité et le travail forcé dans la chaîne d'approvisionnement soulèvent de très graves préoccupations. Elles sont bien documentées, et nous devons en être conscients.

Au bout du compte, je crois que, pour protéger notre marché et conserver un secteur manufacturier, nous devons utiliser comme incitatif notre marché de deux millions de véhicules vendus. Le gouvernement vient d'accorder un libre accès à des constructeurs chinois qui n'emploient personne ici. Qui profite de ce contingent en ce moment? Principalement Tesla, la même entreprise dont le chef de la direction a déclaré hier que l'Alberta et la Saskatchewan devraient se séparer du Canada.

Je ne comprends pas quel objectif le gouvernement poursuit en accordant ce libre accès à des entreprises qui n'apportent rien à l'économie canadienne.

Le sénateur Downe : Comme je l'ai dit plus tôt, les gens du secteur agricole étaient très heureux d'avoir accès au marché chinois en échange de l'entrée de ces véhicules. Je suppose que le gouvernement a pris sa décision sur cette base.

Le président : J'aimerais passer à M. Sweeney. Le sénateur Downe a évoqué vos propos au début de sa question, et j'aimerais savoir si vous souhaitez ajouter quelque chose.

M. Sweeney : Nous sommes tout aussi prudents à l'idée de faire affaire avec la Chine, surtout si cela veut dire faire affaire avec Tesla.

Je tiens à préciser que la majorité des véhicules que nos membres, Honda et Toyota, fabriquent au Canada aujourd'hui sont électrifiés. Ce sont des véhicules hybrides électriques : il y a une vraie batterie à l'intérieur. Ils sont très recherchés partout en Amérique du Nord.

I'm in a 2026 RAV4. It was one of the first to come off the line in Cambridge, Ontario, earlier this year. I'm getting 4.9 litres for 100 kilometres; that is a real difference.

This allows us to lay the foundation for longer-term progress in this. Right now there are substantial investments in vehicle electrification in Canada by the companies that are and have been making vehicles in Canada for decades.

The Chair: Thank you.

[*Translation*]

Senator Gerba: My question is for Mr. Conley. Small- and medium-sized businesses make up the majority of Canadian businesses. However, only a minority — 15% — engage in international trade. What barriers do your members, the small- and medium-sized manufacturers, report to you when they are trying to increase their exports?

Mr. Conley: Manufacturing companies look at a number of factors when they consider engaging in international trade.

First, ports, trains and transportation vehicles to export products, but also regulatory issues. We need more harmonization with other countries to facilitate that. Those are the biggest barriers. Often, too, we have to find partners and buyers for the products.

There are opportunities, but many small businesses don't necessarily have the resources to take advantage of them.

Senator Gerba: Could this committee help you send a message to the government? If so, what would the message be?

Mr. Conley: It would be to harmonize regulations, which is the most important thing. Of course, we like free trade agreements; that's the first step. However, the next step is to create a business environment that allows those businesses to see which markets are within their reach.

Senator Gerba: We have agreements with almost every region of the world. Are your members aware of the agreements we've signed with other parts of the world, such as the Indo-Pacific or Europe?

Mr. Conley: Not really. Small businesses don't have time to review the texts. We talk a lot to the Department of International Trade, asking it to make these texts more accessible, to provide

Je conduis un RAV4 2026. C'est l'un des premiers à être sortis de la chaîne de montage de Cambridge, en Ontario, au début de l'année. Ma consommation est de 4,9 litres aux 100 kilomètres. C'est une véritable différence.

Cela nous permet de jeter les bases de progrès à plus long terme dans ce domaine. À l'heure actuelle, les entreprises qui fabriquent des véhicules au Canada depuis des décennies investissent des sommes importantes dans l'électrification des véhicules au pays.

Le président : Merci.

[*Français*]

La sénatrice Gerba : Ma question s'adresse à M. Conley. Les petites et moyennes entreprises représentent la majorité des entreprises canadiennes. Cependant, seule une minorité, 15 %, participe au commerce international. Quels obstacles vos membres, les petites et moyennes entreprises manufacturières, vous signalent-elles lorsqu'elles tentent d'accroître leurs exportations?

M. Conley : Les entreprises manufacturières examinent plusieurs facteurs lorsqu'elles envisagent de participer au commerce international.

Premièrement, les ports, les trains et les véhicules de transport pour que les produits s'exportent, mais aussi les problèmes de réglementation. On a besoin de plus d'harmonisation avec les autres pays afin de faciliter cela. Ce sont les plus grands obstacles. Souvent, aussi, il faut trouver des partenaires et des acheteurs pour les produits.

Il y a des débouchés, mais beaucoup de petites entreprises n'ont pas toujours les ressources pour en profiter.

La sénatrice Gerba : Est-ce que ce comité pourrait vous aider à faire passer un message au gouvernement? Si oui, quel serait le message?

M. Conley : Ce serait l'harmonisation des règlements, c'est le plus important. Bien sûr, on aime les accords de libre-échange, c'est la première étape. Cependant, l'étape suivante, c'est de créer un environnement d'affaires afin que ces entreprises puissent voir quels marchés sont à leur portée.

La sénatrice Gerba : On a des accords avec presque toutes les régions du monde. Est-ce que vos membres connaissent les accords que nous avons signés avec d'autres régions du monde, par exemple avec l'Indo-Pacifique ou l'Europe?

M. Conley : Pas vraiment. Les petites entreprises n'ont pas le temps de regarder les textes. On parle beaucoup au ministère du Commerce international en lui demandant de rendre ces textes

a guide showing the business opportunities. Businesses need to see that this is a possibility, that this is something they can do. That's one of the biggest challenges.

Senator Gerba: Thank you very much.

[*English*]

Senator Wilson: I have two questions. I'm not sure if we'll have time to get to the second one.

The first is a variation of Senator Downe's in relation to EVs. With the movement toward electric vehicles globally, does the U.S. administration's, let's call it, suppression of electric vehicle manufacturing put us at a competitive disadvantage in the future because we're losing that capacity, knowledge and development here in North America?

Mr. Kingston: I actually think it creates an opportunity. If there's one thing we've learned over the past decade from the way U.S. policy toward vehicles and emissions has been working, the U.S. has been following a sort of whiplash pattern. You get a Democrat President that puts in EV mandates or extremely stringent tail pipe regulations. Then the government changes, they get rid of them, and the industry has to continue to respond to that. That's very problematic. Auto is a long lead-time industry. Billions of dollars deployed on your production plans.

It would be very helpful for the North American sector if we had a more reasonable and predictable approach to emissions and electrification that doesn't go from extreme to extreme.

I mentioned the GHG regs here in Canada. They need to be achievable and something the companies can comply with. We need some sort of stability. We just had an EV mandate the government put on and then repealed because they realized it wasn't going to work. That's not the right path.

We are going to electrify. The industry is electrifying. It's a bit slower in North America than in other parts of the world. Let's put forward a plan that actually works for the industry and consumers and fund it. I think we will be well positioned, particularly given our mineral advantages.

Mr. Volpe: To Senator Downe's question, and your comment about the industry in the past and future, the "V" in EV is vehicle.

plus accessible, afin qu'il y ait un guide qui puisse démontrer qu'il y a des occasions d'affaires. Les entreprises doivent voir que c'est une possibilité, que c'est quelque chose qu'elles peuvent faire. C'est un des plus grands défis.

La sénatrice Gerba : Merci beaucoup.

[*Traduction*]

Le sénateur Wilson : J'ai deux questions. Je ne sais pas si nous aurons le temps d'aborder la deuxième.

La première est une variante de celle du sénateur Downe sur les véhicules électriques. Avec la transition mondiale vers les véhicules électriques, les efforts de l'administration américaine pour, disons, freiner la fabrication de ces véhicules risquent-ils de nous désavantager sur le plan concurrentiel à l'avenir, puisque nous perdons cette capacité, ces connaissances et ces possibilités de développement ici, en Amérique du Nord?

M. Kingston : Je pense en fait que cela crée une occasion à saisir. S'il y a une chose que nous avons apprise au cours des 10 dernières années en observant la politique américaine sur les véhicules et les émissions, c'est que les États-Unis procèdent par revirements brusques. Un président démocrate arrive au pouvoir et impose des exigences de vente de véhicules électriques ou des règles extrêmement strictes sur les émissions d'échappement. Puis, le gouvernement change, il abolit ces mesures et l'industrie doit encore s'adapter. C'est très problématique. Dans l'industrie automobile, les délais sont longs. Les plans de production nécessitent des milliards de dollars d'investissements.

Il serait très utile pour le secteur nord-américain d'avoir une approche plus raisonnable et prévisible en matière d'émissions et d'électrification, qui ne passe pas d'un extrême à l'autre.

J'ai parlé de la réglementation sur les émissions de gaz à effet de serre ici, au Canada. Elle doit fixer des objectifs réalisables, que les entreprises peuvent respecter. Nous avons besoin d'une certaine stabilité. Le gouvernement vient d'imposer des exigences de vente de véhicules électriques, puis de les abroger parce qu'il s'est rendu compte que cela ne fonctionnerait pas. Ce n'est pas la bonne voie.

Nous allons passer à l'électrique. L'industrie est en train de le faire. La transition est un peu plus lente en Amérique du Nord que dans d'autres régions du monde. Proposons un plan qui fonctionne vraiment pour l'industrie et les consommateurs, et finançons-le. Je pense que nous serons alors bien placés, surtout compte tenu de nos avantages en matière de minéraux.

M. Volpe : Pour répondre à la question du sénateur Downe et à votre commentaire sur l'industrie du passé et celle de l'avenir, le « V » dans « VE » signifie « véhicule ».

Seventy-five percent of vehicles made by part suppliers end up in these massive, jigsaw-puzzle assembly plant assemblers put together. I say that because I know all the components that go into a vehicle, and I represent the entire supply chain.

We built Project Arrow as a demonstration. A designed, engineered, fully Canadian electric vehicle to say, what can we do? Who can do it? Who can I point their customers to?

There isn't anything particularly exotic or new about Chinese electric vehicles that weren't exotic or new in the 1990's when GM made the EV1, or when the New York City cabs in the 2010's and the 2020's were made electric.

What we're missing, and the biggest opportunity we're missing, is if we get manufacturing locally — and that means continentally — then we have a path that is profitable for mineral extraction and processing to make cells that go into batteries that platform the technologies that we are world-leading in — from the KW, from Ottawa, Montreal, and Edmonton, that go on electric vehicles because they are 400 or 800 volt platforms.

If we concede that market to cars assembled somewhere else, we not only double down on the fact that Donald Trump has abandoned the opportunity to build them locally, but we give them away to someone who doesn't buy them from us. That's the challenge.

Senator Woo: Sorry for coming in and out. I have been toggling between this meeting and a meeting across the street where I've been hearing from EV manufacturers. They tell me they have been speaking with Chinese manufacturers who have an interest in assembly plants here and setting up manufacturing facilities.

Maybe they're dreaming, but I'm trying to square the circle. My question for Mr. Kingston is whether you have had direct conversations with Chinese EV manufacturers, serious discussions about their interest in investing, in setting up supply chains and creating at least a genesis of a different kind of industry? Yes, vehicles are vehicles, but a different kind of industry that could, over time, augment and maybe supplant the old, internal combustion engine industry?

Mr. Kingston: No, I have not had direct conversations with those companies. They have approached and asked about the market, but they want market access. They don't want to build here.

Les fournisseurs de pièces fabriquent 75 % d'un véhicule, et ces pièces se retrouvent dans les immenses usines d'assemblage où les constructeurs les réunissent comme les morceaux d'un casse-tête. Je le dis parce que je connais tous les composants d'un véhicule et que je représente l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement.

Nous avons réalisé le projet Arrow pour en faire la démonstration. Nous avons conçu et mis au point un véhicule électrique entièrement canadien pour répondre à ces questions : que sommes-nous capables de faire? Qui peut le faire? Vers qui puis-je orienter les clients de ces entreprises?

Les véhicules électriques chinois n'ont rien de particulièrement inédit ou nouveau par rapport à ce qu'on voyait dans les années 1990, quand GM a fabriqué l'EV1, ou dans les années 2010 et 2020, quand les taxis new-yorkais sont devenus électriques.

Ce qui nous manque, et la plus grande occasion que nous laissons passer, c'est la fabrication locale, c'est-à-dire à l'échelle du continent. Elle nous permettrait de rentabiliser l'extraction et la transformation des minéraux nécessaires à la fabrication des cellules qui entrent dans les batteries. Ces batteries servent de base aux technologies dans lesquelles nous sommes des chefs de file mondiaux — à Kitchener-Waterloo, à Ottawa, à Montréal et à Edmonton — et qui équipent les véhicules électriques, puisque ceux-ci reposent sur des plateformes de 400 ou 800 volts.

Si nous cédons ce marché à des voitures assemblées ailleurs, nous ne faisons pas qu'aggraver les conséquences du fait que Donald Trump a renoncé à la possibilité de les construire localement. Nous offrons en plus ces débouchés à des acteurs qui ne nous achètent pas de véhicules. Voilà le problème.

Le sénateur Woo : Je suis désolé pour mes allées et venues. Je passe de cette réunion à une autre, de l'autre côté de la rue, où j'écoute des fabricants de véhicules électriques. Ils me disent qu'ils ont discuté avec des constructeurs chinois qui souhaitent établir ici des usines d'assemblage et des installations de fabrication.

Peut-être qu'ils rêvent, mais j'essaie de résoudre cette contradiction. Monsieur Kingston, avez-vous eu des conversations directes avec des constructeurs chinois de véhicules électriques, des discussions sérieuses sur leur intérêt à investir, à établir des chaînes d'approvisionnement et à jeter au moins les bases d'une industrie différente? Oui, un véhicule demeure un véhicule, mais il pourrait s'agir d'une industrie différente qui, avec le temps, viendrait compléter et peut-être remplacer l'ancienne industrie des véhicules à moteur à combustion interne.

M. Kingston : Non, je n'ai pas eu de conversations directes avec ces entreprises. Elles nous ont approchés pour se renseigner sur le marché, mais c'est l'accès au marché qu'elles veulent. Elles ne veulent pas construire d'usines ici.

Senator Woo: Have you spoken to them about the possibility?

Mr. Kingston: No, that is not part of my job description.

Senator Woo: So you wouldn't know?

Mr. Kingston: I do know, because I look at Europe and see what's happening there.

Senator Woo: Spain?

Mr. Kingston: Yes, but those are kits. If we look at Chinese OEMs. When they invest abroad and build plants, they will do so through a kit. Their cost advantage is based off of low-labour wages in China. They're not going to come here and build a plant with UNIFOR unionized labour. That is completely off the table and outside of the Chinese OEM model. I'm highly skeptical they would replace what we have here now.

Mr. Volpe: I have spoken, and continue to speak with, Chinese OEMs over the past decade. Exports from China in 2020 were under 1 million cars; last year there were 7 million cars.

The domestic market in China, this year, collapsed. Domestic demand collapsed by 6 million.

The objective of Chinese automakers is to find a consumer for their products. Their negotiations with different markets are about access and/or partial assembly, then send kits — think about Ikea — and then move the products that they've made. They're not looking at this market and saying, "I'm going to manufacture a full-scale assembly plant here, 150,000 to 250,000 cars." None of them have said that. They're also not saying that because it doesn't look as if they can get access to the U.S. market, which goes back to the same problem and the challenges that Canadian automakers have here.

What is also critically important to understand is, whether these cars come in parts, as kits or as fully assembled vehicles, the battery, which is the biggest commercial opportunity for a manufacturer in the electrification of vehicles, is 100% assembled in China with Chinese raw materials. Canada's best opportunity in the electrification of the vehicle market is to make the business case for extraction, processing and assembly as a counter, a potential option for the Chinese.

Le sénateur Woo : Leur avez-vous parlé de cette possibilité?

M. Kingston : Non, cela ne fait pas partie de mes fonctions.

Le sénateur Woo : Alors, vous n'en savez rien?

M. Kingston : Je le sais, parce que je regarde ce qui se passe en Europe.

Le sénateur Woo : En Espagne?

M. Kingston : Oui, mais il s'agit d'ensembles de pièces à assembler. Regardez les constructeurs automobiles chinois. Lorsqu'ils investissent à l'étranger et y construisent des usines, ils procèdent en faisant assembler des ensembles de pièces. Leur avantage sur le plan des coûts repose sur les faibles salaires en Chine. Ils ne viendront pas construire ici une usine dont la main-d'œuvre serait syndiquée chez Unifor. C'est complètement exclu et contraire au modèle des constructeurs chinois. Je doute fortement qu'ils remplacent ce que nous avons déjà ici.

M. Volpe : Je discute avec des constructeurs automobiles chinois depuis une dizaine d'années. En 2020, la Chine exportait moins d'un million de voitures. L'an dernier, elle en a exporté sept millions.

Cette année, le marché intérieur chinois s'est effondré. La demande intérieure a chuté de six millions de véhicules.

Les constructeurs automobiles chinois cherchent des consommateurs pour leurs produits. Leurs négociations avec différents marchés portent sur l'accès ou l'assemblage partiel : ils expédient ensuite des ensembles de pièces — pensez à Ikea — pour écouler les produits qu'ils ont fabriqués. Ils ne regardent pas notre marché en se disant : « Je vais y construire une véritable usine d'assemblage d'une capacité de 150 000 à 250 000 voitures. » Aucun n'a dit cela. Ils ne le disent pas non plus parce qu'ils ne semblent pas pouvoir accéder au marché américain, ce qui nous ramène au même problème et aux difficultés que rencontrent les constructeurs automobiles au Canada.

Il est aussi essentiel de comprendre ceci : que ces voitures arrivent en pièces détachées, en ensembles à assembler ou entièrement assemblées, leur batterie, qui représente le plus grand débouché commercial pour un fabricant dans l'électrification des véhicules, est entièrement assemblée en Chine avec des matières premières chinoises. La meilleure occasion pour le Canada dans l'électrification du marché automobile consiste à démontrer la rentabilité de l'extraction, de la transformation et de l'assemblage chez nous pour offrir une solution de rechange à la Chine.

We can remind consumers that there are battery-electric vehicles and electrified hybrid vehicles made in Canada. There's also a project there that I would love to support from enthusiasts who want to throw money at Canadianizing us.

Bring them in. Whether they're from China or coming in from Korea, there are a lot of Korean EV sales in this country that have no Canadian content or batteries in them. The reason the government said "let's electrify" is to make the case on the critical minerals side, and we can't make it by giving away the market to pure importers, regardless of whether they —

The Chair: Thank you very much. I'm sorry to interrupt you, Mr. Volpe, but we're overtime in the meeting itself.

On behalf of the committee, I'd like to thank Matt Conley, Brian Kingston, Flavio Volpe and Brendan Sweeney for being great witnesses for us today. This is a very important subject we're addressing, and I fully expect we'll have you back in the future. Thank you very much.

(The committee adjourned.)

Nous pouvons rappeler aux consommateurs qu'on fabrique au Canada des véhicules électriques à batterie et des véhicules hybrides électrifiés. Il y a aussi un projet que j'aimerais beaucoup soutenir, porté par des passionnés qui veulent investir pour rendre notre industrie plus canadienne.

Qu'ils viennent. De Chine ou de Corée, peu importe. On vend beaucoup de véhicules électriques coréens au pays qui ne comportent aucun contenu canadien ni aucune batterie canadienne. Si le gouvernement a dit : « Passons à l'électrique », c'était pour justifier les investissements dans les minéraux critiques. Nous ne pouvons pas le faire en cédant le marché à des entreprises qui se contentent d'importer, peu importe qu'elles...

Le président : Merci beaucoup. Je suis désolé de vous interrompre, monsieur Volpe, mais nous avons dépassé l'heure prévue pour la fin de la réunion.

Au nom du comité, je remercie Matt Conley, Brian Kingston, Flavio Volpe et Brendan Sweeney, qui ont été d'excellents témoins aujourd'hui. Le sujet que nous étudions est très important, et je m'attends tout à fait à vous recevoir de nouveau. Merci beaucoup.

(*La séance est levée.*)