

**EVIDENCE**

OTTAWA, Thursday, March 12, 2020

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade met this day at 10:30 a.m. to the subject matter of Bill C-4, An Act to implement the Agreement between Canada, the United States of America and the United Mexican States.

**Senator Leo Housakos** (*Chair*) in the chair.

[*English*]

**The Chair:** Honourable senators, I call this meeting of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade to order. My name is Senator Leo Housakos from Quebec and I am the chair of the committee.

Welcome to all. The committee has been asked by the Senate to do a pre-study on Bill C-4, An Act to implement the Agreement between Canada, the United States of America and the United Mexican States.

[*Translation*]

I would first like to ask the senators to introduce themselves, starting on my right.

**Senator Dawson:** Dennis Dawson, a senator from Quebec.

**Senator Massicotte:** Paul J. Massicotte, a senator from Lanaudière, Quebec.

[*English*]

**Senator Ataullahjan:** Salma Ataullahjan, Ontario.

**Senator Cordy:** Jane Cordy, Nova Scotia.

**Senator MacDonald:** Michael MacDonald, Nova Scotia.

**Senator Dean:** Tony Dean, Ontario.

**Senator Bovey:** Patricia Bovey, Manitoba.

[*Translation*]

**Senator Saint-Germain:** Raymonde Saint-Germain, from Quebec. Welcome.

[*English*]

**Senator Coyle:** Mary Coyle, Antigonish, Nova Scotia.

**Senator Boehm:** Peter M. Boehm, Ontario.

**TÉMOIGNAGES**

OTTAWA, le jeudi 12 mars 2020

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international se réunit aujourd'hui, à 10 h 30, pour étudier la teneur du projet de loi C-4, Loi portant mise en œuvre de l'Accord entre le Canada, les États-Unis d'Amérique et les États-Unis mexicains.

**Le sénateur Leo Housakos** (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

**Le président :** Honorables sénateurs, la séance du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international est ouverte. Je m'appelle Leo Housakos, et je suis sénateur du Québec et président du comité.

Soyez tous les bienvenus. Le Sénat a demandé à notre comité de mener une étude préliminaire sur le projet de loi C-4, Loi portant mise en œuvre de l'Accord entre le Canada, les États-Unis d'Amérique et les États-Unis mexicains.

[*Français*]

J'aimerais d'abord demander aux sénateurs de se présenter, en commençant par ma droite.

**Le sénateur Dawson :** Dennis Dawson, sénateur du Québec.

**Le sénateur Massicotte :** Paul J. Massicotte, sénateur du Québec (Lanaudière).

[*Traduction*]

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

**La sénatrice Cordy :** Jane Cordy, sénatrice de la Nouvelle-Écosse.

**Le sénateur MacDonald :** Michael MacDonald, sénateur de la Nouvelle-Écosse.

**Le sénateur Dean :** Tony Dean, sénateur de l'Ontario.

**La sénatrice Bovey :** Patricia Bovey, sénatrice du Manitoba.

[*Français*]

**La sénatrice Saint-Germain :** Raymonde Saint-Germain, du Québec. Bienvenue.

[*Traduction*]

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

**Le sénateur Boehm :** Peter M. Boehm, sénateur de l'Ontario.

**The Chair:** For our first panel of witnesses this morning, we welcome two organizations from the very important agricultural sector. First, from the Canadian Agri-Food Trade Alliance we have Claire Citeau, Executive Director, Canadian Agri-Food Trade Alliance and Erin Gowriluk, Executive Director, Grain Growers of Canada, Canadian Agri-Food Trade Alliance.

From the Canadian Cattlemen's Association, Doug Sawyer, Vice Chair, Foreign Affairs Committee, Canadian Cattlemen's Association, and Fawn Jackson, Senior Manager, Government and International Relations, Canadian Cattlemen's Association. Welcome to the panel. We've just launched our study this week. You will have a few minutes to make your presentation and then my colleagues will dive right in and start asking you questions.

[Translation]

**Claire Citeau, Executive Director, Canadian Agri-Food Trade Alliance:** Thank you for inviting us to talk about the free trade agreement between Canada, the United States and the United Mexican States on behalf of the Canadian Agri-Food Trade Alliance.

[English]

I'm pleased to be joined by Erin Gowriluk with the Grain Growers of Canada and a member of CAFTA.

Our members have a very simple message: CAFTA calls for the swift ratification of CUSMA to ensure continued stability in the North American market and strongly urges parliamentarians in both houses to pass Bill C-4 quickly. CAFTA represents the 90% of farmers in Canada who depend on trade, as well as producers, manufacturers and agri-food exporters who want to grow the economy through better access to international markets. This includes beef, pork, meat, grains, cereals, pulses, soybeans and canola, as well as the malt, sugar and processed food industries. Our members represent more than 90% of Canada's agri-food exports, which in 2019 reached over \$60 billion in exports and supported about a million jobs across the country.

A significant portion of these sales and jobs would not exist without competitive access to the world's markets. Despite this incredible success, we are facing unprecedented uncertainty. Predictability has been eroded by governments putting in place tariffs and other measures that blatantly contradict trade rules. This has happened here in North America, as well as abroad.

**Le président :** Nous accueillons ce matin notre premier groupe de témoins qui est composé de deux organisations membres de l'extrêmement important secteur agricole. Premièrement, nous recevons Claire Citeau, directrice générale à l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire, et Erin Gowriluk, membre de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire et directrice générale à Producteurs de grains du Canada.

Nous accueillons aussi des représentants de la Canadian Cattlemen's Association, notamment Doug Sawyer, vice-président, Comité des affaires étrangères, et Fawn Jackson, directrice principale, Gouvernement et Relations internationales. Je souhaite la bienvenue à notre groupe de témoins. Nous venons d'amorcer notre étude cette semaine. Vous disposerez de cinq minutes pour faire vos exposés. Ensuite, mes collègues sauteront immédiatement dans le bain en vue de vous poser des questions.

[Français]

**Claire Citeau, directrice générale, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire :** Merci de nous avoir invités à parler de l'accord de libre-échange entre le Canada, les États-Unis d'Amérique et les États-Unis mexicains au nom de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire (ACCA).

[Traduction]

Je suis heureuse d'être accompagnée de Erin Gowriluk, qui travaille pour les Producteurs de grains du Canada et qui est membre de l'ACCA.

Nos membres ont un message très simple à vous communiquer : l'ACCA demande que l'ACEUM soit ratifié rapidement pour assurer la stabilité continue du marché nord-américain, et elle exhorte fortement les parlementaires des deux chambres à adopter rapidement le projet de loi C-4. L'ACCA représente les 90 % des agriculteurs qui dépendent du commerce, ainsi que les producteurs, les fabricants et les exportateurs agroalimentaires qui souhaitent faire croître l'économie en ayant un meilleur accès aux marchés internationaux. Nos membres englobent les producteurs de bœuf, de porc, de céréales, de légumineuses, de soja et de canola, ainsi que les industries du malt, du sucre et des aliments transformés. Nos membres interviennent pour plus de 90 % dans les exportations agroalimentaires du Canada, qui en 2019 ont atteint plus de 60 milliards de dollars et qui soutiennent près d'un million d'emplois partout au pays.

Une part importante de ces ventes et de ces emplois n'existerait pas en l'absence d'un accès compétitif aux marchés mondiaux. En dépit de cette incroyable réussite, nous faisons face à une incertitude sans précédent. La prévisibilité des marchés est érodée par des gouvernements qui continuent de mettre en place des tarifs et d'autres mesures qui sont en contradiction flagrante avec les règles commerciales. Cela s'est produit ici en Amérique du Nord, ainsi qu'à l'étranger.

Last spring, CAFTA released a prescription of what is required from trade agreements in this new reality. The document, which I believe has been distributed to you, is entitled: *Realizing Canada's Export Potential in an Unpredictable and Fiercely Competitive World*. It outlines what is required for Canadian agri-food exports to continue setting records.

Our first recommendation in that document is to preserve and enhance access to key export markets. With that, ratifying and bringing CUSMA into force as quickly as possible is an essential piece of that mandate. We understand the nationalist noise swirling around. We saw it first-hand when we attended all negotiating rounds for the new CUSMA. It's why we applauded when CAFTA concluded talks last fall. It's why CAFTA welcomed the end of aluminum and steel tariffs. We appreciate the value of tariff-free markets because free trade has been incredible for the North American agri-food industry. Over the last 25 years, Canadian food exports to the U.S. and Mexico have nearly quadrupled under NAFTA, going from nearly \$9 billion in 1993 to \$34 billion in 2019. Today, the U.S. and Mexico are the first- and fourth-largest export markets for Canadian agri-food products, making up about 55% of our total exports last year.

We support CUSMA because it builds on the success of the NAFTA agreement. It preserves the duty-free access our North American agricultural and food sector has been built upon over the past quarter century. Our members — the hundreds of thousands of farmers, ranchers, food producers and agricultural exporters who rely on trade for their livelihood — are pleased that the Canadian government is taking steps to ensure that CUSMA is brought into force.

Our members emphasize the following outcomes as key benefits of the new CUSMA. The agreement contains no new tariff or trade restricting measures, so all agriculture products that have zero tariffs under NAFTA will remain at zero under CUSMA. Maintaining predictable duty-free access through the North American market is a major win for Canadian agriculture and agri-food exporters, and this will help strengthen the supply chains that have been developed for the past generation. The new agreement includes meaningful progress on regulatory alignment and cooperation. In particular, the establishment of the Working Group for Cooperation on Agricultural Biotechnology and the creation of a new Sanitary and Phytosanitary Committee, which will help ensure regulations are transparent and based on science, and that trade in North America flows freely, fairly and abundantly.

Le printemps dernier, l'ACCA a publié une recommandation quant aux exigences de cette nouvelle réalité en matière d'accords commerciaux. Le document, qui vous a été remis, je crois, s'intitule : *Réaliser le potentiel d'exportation du Canada dans un monde imprévisible et féroce concurrentiel*. Il décrit ce qu'il est nécessaire de faire pour que les exportations agroalimentaires canadiennes continuent de battre des records.

Dans ce document, notre première recommandation est de préserver ou d'améliorer l'accès aux principaux marchés d'exportation. Cela dit, une partie essentielle de ce mandat consiste à ratifier et à mettre en œuvre l'ACEUM dès que possible. Nous comprenons qu'un brouhaha nationaliste entoure ces débats. Nous l'avons observé lorsque nous avons assisté à tous les cycles de négociations pour le nouvel ACEUM. C'est la raison pour laquelle nous nous sommes réjouis lorsque le Canada a conclu les pourparlers l'automne dernier, et la raison pour laquelle l'ACCA a salué la fin des tarifs sur l'aluminium et l'acier. Nous apprécions la valeur des marchés en franchise de droits, car le commerce en franchise de droits a permis à l'industrie agroalimentaire nord-américaine de prospérer énormément. Au cours des 25 dernières années, les exportations canadiennes de produits agroalimentaires vers les États-Unis et le Mexique ont quadruplé en vertu de l'ALENA, passant de près de 9 milliards de dollars en 1993 à 34 milliards de dollars en 2019. Aujourd'hui, les États-Unis et le Mexique sont respectivement le premier et le quatrième marché en importance pour les produits agroalimentaires canadiens, représentant environ 55 % de la totalité de nos exportations agroalimentaires l'année dernière.

Nous appuyons l'ACEUM parce qu'il va de l'avant en s'appuyant sur la réussite de l'ALENA. Il préserve l'accès en franchise de droits sur lequel notre secteur agricole et alimentaire nord-américain a été établi au cours des 25 dernières années. Nos membres, c'est-à-dire les centaines de milliers d'agriculteurs, d'éleveurs, de transformateurs de produits alimentaires et d'exportateurs de produits agricoles dont la subsistance dépend du commerce, se réjouissent que le gouvernement prenne des mesures pour garantir l'entrée en vigueur de l'ACEUM.

Nos membres soulignent que les résultats suivants sont les principaux avantages du nouvel ACEUM. L'accord ne contient aucune nouvelle mesure tarifaire et aucune mesure visant à restreindre le commerce. Par conséquent, tous les produits agricoles qui ne font l'objet d'aucun droit de douane en vertu de l'ALENA ne feront l'objet d'aucun droit de douane en vertu de l'ACEUM. Le maintien d'un accès prévisible et exempt de droits de douane au marché nord-américain constitue une victoire importante pour les exportateurs canadiens de produits agricoles et agroalimentaires, une victoire qui contribuera à renforcer les chaînes d'approvisionnement qui ont été établies depuis une génération. Le nouvel accord prévoit également des progrès significatifs sur le plan de l'harmonisation et de la coopération en matière de réglementation. En particulier, je mentionnerais que la création du groupe de travail sur la coopération en matière

Another key benefit for our members is the preservation of dispute resolution provisions that are vital to ensuring that fair and transparent processes are in place for when disagreements arise. Preserving Chapter 19 in its entirety and much of Chapter 20 from the previous NAFTA are also important wins. Market access improvements for Canadian agri-food exporters include increased quotas for refined sugar and sugar-containing products, as well as gains for some processed oilseeds products like margarine; all welcome wins.

All of these advances will help consolidate the gains of the original NAFTA and provide certainty in the North American market, which is essential to the success of Canadian agriculture and food manufacturers and exporters.

In closing, CUSMA represents a meaningful upgrade to NAFTA for our members by keeping our trade tariff-free, establishing processes that help remove remaining technical barriers to trade, and maintaining vital provisions to deal with disputes. We look forward to working with the government to bring CUSMA into force so that our members can realize its benefits as quickly as possible.

**Doug Sawyer, Vice Chair, Foreign Affairs Committee, Canadian Cattlemen's Association:** Good morning. Thank you for having us here today, it's very important to us. My name is Doug Sawyer, I am a rancher from central Alberta; Pine Lake. We're famous for our tornado incident a few years ago, unfortunately. I am also a member of the Canadian Cattlemen's Association, which is the national voice that speaks for 60,000 beef farmers and ranchers throughout this country from coast to coast. My supervisor is Fawn Jackson, Senior Manager of Government and International Relations with the Canadian Cattlemen's Association. The CCA has long been an advocate for free trade, and today I am here to encourage all parliamentarians to swiftly ratify CUSMA.

Under both NAFTA and CUSMA, the beef industries of Canada, the U.S. and Mexico have, and will continue to enjoy, reciprocal duty-free trade between all of our countries. North America is the largest market for Canadian beef and the

de biotechnologie agricole et la création d'un nouveau comité sanitaire et phytosanitaire contribueront à garantir que la réglementation est transparente et fondée sur la science, et que les échanges commerciaux en Amérique du Nord sont abondants et se déroulent librement et équitablement.

Un autre avantage clé pour nos membres est la préservation des dispositions relatives au règlement des différends, lesquelles sont essentielles pour garantir que des processus justes et transparents sont en place en cas de désaccord. En réussissant à préserver le chapitre 19 dans son intégralité et une bonne partie du chapitre 20 de l'ALENA, le Canada a aussi remporté de grandes victoires. L'ACEUM prévoit également une amélioration de l'accès aux marchés pour les exportateurs canadiens de produits agroalimentaires, notamment une augmentation des quotas pour le sucre raffiné et les produits contenant du sucre, ainsi que des gains pour certains produits à base d'oléagineux transformés, tels que la margarine. Ce sont toutes d'excellentes nouvelles pour nos membres.

Toutes ces avancées contribuent à consolider les gains de l'ALENA et à apporter une certitude aux intervenants du marché nord-américain, ce qui est essentiel à la réussite des producteurs et des exportateurs canadiens de produits agroalimentaires.

En conclusion, l'ACEUM représente, pour nos membres, une amélioration significative de l'ALENA en raison du maintien de notre système exempt de droits de douane, de l'établissement de processus qui permettent d'éliminer le reste des obstacles techniques au commerce et du maintien des dispositions essentielles pour régler les différends. Nous sommes impatients de travailler avec le gouvernement afin que l'ACEUM entre en vigueur et que nos membres puissent bénéficier des avantages de l'entente aussi rapidement que possible.

**Doug Sawyer, vice-président, Comité des affaires étrangères, Canadian Cattlemen's Association :** Bonjour. Je vous remercie de nous avoir invités à comparaître aujourd'hui. Cela compte beaucoup pour nous. Je m'appelle Doug Sawyer, et je suis un éleveur du Centre de l'Alberta, de Pine Lake pour être précis. Nous sommes malheureusement célèbres en raison de la tornade qui nous a touchés il y a quelques années. Je suis également membre de la Canadian Cattlemen's Association, qui est la porte-parole de 60 000 éleveurs de bovins et producteurs de bœuf des quatre coins du pays. Ma supérieure est Fawn Jackson, et elle est directrice générale de Gouvernement et relations internationales à la Canadian Cattlemen's Association. La CCA est depuis longtemps la championne du libre-échange et, aujourd'hui, je suis ici pour encourager tous les parlementaires à ratifier rapidement l'ACEUM.

En vertu de l'ALENA, les industries du bœuf du Canada, des États-Unis et du Mexique bénéficient d'échanges commerciaux réciproques et exempts de droits de douane entre nos trois pays, comme elles continueront de le faire en vertu de

integration of our markets help make us a strong competitor throughout the whole world.

My daughter and son are the fifth generation that has bought into cattle on our farm, and I'm pretty excited about their future.

Last year, following the implementation of CPTPP, Canadian beef saw a very impressive demand bump, and our exports grew by 19% in value. Specifically, the Japanese market grew 68% in value. I bring that up because, similarly, the demand increase happened following the implementation of the original NAFTA. Those are the kinds of things where the trade we do really boosts our businesses.

Under NAFTA, Canadian beef exports to the U.S. grew 340% total value, from \$532 million to a whopping \$2.3 billion in 2019. Similarly, beef exports to Mexico grew over 30 times in value, from \$3.7 million in 1995, to a huge \$127 million in 2019.

All of this is to say that trade agreements are not only fundamental to the viability of our farming and ranching operations from coast to coast, but are the foundation for growth of the Canadian agriculture sector. For my cattle operation, having American buyers in the Canadian marketplace for live cattle means I can rest assured that I have a competitive market to sell my cattle into. Even when I sell to Canadian buyers, having additional competitors in the marketplace certainly keeps things going strong for us.

Today, we are seeing Eastern Canadian cattle producers struggle financially as the technical issue has essentially removed American cattle buyers from their marketplace. This has resulted in significantly depressed prices in Eastern Canada, and it is a very unfortunate example of how important having an open and transparent marketplace in North America really is to us. Having North American buyers participate actively in the Canadian marketplace is imperative to the financial well-being of Canadian farmers.

As a personal note, I've shipped cattle into Washington many times. They have been bought right at my local auction mart, and have been fed and finished down there when the market is set.

It is not just reciprocal duty-free trade that is important, but also the progress on regulatory alignment, cooperation and avoidance of factors disrupting our trade. We are relieved that the negotiators thwarted efforts to bring the mandatory country-of-origin labelling back. That cost us billions of dollars between

l'ACEUM. L'Amérique du Nord est le marché le plus important qui soit pour le bœuf canadien, et l'intégration de nos marchés contribue à renforcer notre compétitivité à l'échelle mondiale.

Ma fille et mon fils font partie de la cinquième génération qui investit dans les bovins de notre exploitation agricole, et je suis plutôt emballé au sujet de leur avenir.

L'an dernier, à la suite de la mise en œuvre du PTPGP, la demande de bœuf canadien a augmenté de façon très impressionnante, et la valeur de nos exportations s'est accrue de 19 %. En particulier, la valeur du marché japonais a grimpé de 68 %. Je le mentionne parce que, de même, la demande de bœuf a connu une hausse à la suite de la mise en œuvre de l'ALENA initial. Voilà, les genres de situations où les échanges commerciaux que nous effectuons stimulent vraiment nos chiffres d'affaires.

Grâce à l'ALENA, la valeur totale des exportations de bœuf canadien s'est accrue de 340 %, en passant de 532 millions de dollars à la somme colossale de 2,3 milliards de dollars en 2019. De même, la valeur des exportations de bœuf vers le Mexique est passée de 3,7 millions de dollars en 1995 à l'énorme somme de 127 millions de dollars en 2019, ce qui est 30 fois plus élevé.

Tout cela pour dire que les accords commerciaux ne sont pas uniquement essentiels à la viabilité des activités de culture et d'élevage de l'ensemble du pays; ils représentent les fondements de la croissance du secteur agricole canadien. En ce qui concerne mon élevage de bovins, la présence d'acheteurs américains sur le marché canadien me donne l'assurance de pouvoir vendre mes bovins sur pied sur un marché compétitif. Même lorsque je vends mes bovins à des acheteurs canadiens, le fait de bénéficier de concurrents supplémentaires sur le marché maintient assurément le dynamisme de nos affaires.

Aujourd'hui, nous remarquons que les producteurs de bovins de l'Est canadien ont des difficultés financières parce que les acheteurs américains de bovins se sont essentiellement retirés de leur marché en raison du problème technique. Cela a eu pour effet de faire tomber considérablement les prix dans l'Est du pays, et c'est un exemple très malheureux de l'importance que revêt pour nous le fait d'avoir accès à un marché ouvert et transparent en Amérique du Nord. Il est impératif pour le bien-être financier des agriculteurs canadiens que des acheteurs nord-américains interviennent activement dans le marché canadien.

Personnellement, j'ai expédié à de nombreuses reprises des bovins dans l'État de Washington. Ils ont été achetés directement à mon marché aux enchères local, et ils ont été engraisés et abattus là-bas au moment où le marché était prêt à cela.

Ce n'est pas seulement le commerce réciproque en franchise de droits qui est important, mais aussi le progrès de l'harmonisation de la réglementation, la collaboration et l'évitement des facteurs qui perturbent notre commerce. Nous sommes soulagés que les négociations aient réussi à contrer les

2008 and 2015. Additionally, the new agreement includes a section that highlights the commitment to not disrupt trade through labelling issues. We were very pleased to see this shared priority emphasized in CUSMA.

We are gratified to see the creation of a new Sanitary and Phytosanitary Committee within the agreement, as well as the preservation of the trade resolution provisions. That's very vital to us.

I would also like to add that economic outcomes are not the only highlight of a growing Canadian beef export demand; there are also many environmental benefits that go along with the vibrant beef sector. I think they are becoming more and more prevalent in the discussions as we move forward. The per-kilo production of Canadian beef has less than half the average global carbon footprint. That's very significant. Here in Canada, we know that a strong, viable beef industry is absolutely tied to the conservation of Canada's native grasslands in an at-risk ecosystem, and is capable of storing 1.5 billion tonnes of carbon. I think that's at the forefront of everybody's mind these days.

In closing, we encourage the swift ratification of Bill C-4. Growth is on the horizon for export-focused Canadian agriculture industries, and a strong, stable North American market is absolutely fundamental to our ability to optimize on this growth.

Thank you. We look forward to your questions, which I'll probably steer to Fawn or Claire.

**The Chair:** Thank you very much.

[Translation]

**Senator Massicotte:** Thank you very much. It is much appreciated.

[English]

Ms. Citeau, you clearly support the agreement, and you recommend we approve it as soon as possible. From your presentation, it seems to be a perfect agreement in your eyes. I'm glad to see they succeeded that well.

However, we have had witnesses in the past who have talked about border delays and that, in fact, the border people are not the most skilled at determining what category. Is that the case? Are there significant delays at the border? Is there a problem that we need to deal with more specifically, in spite of the fact you have a great free trade agreement?

efforts visant à rétablir l'étiquetage obligatoire du pays d'origine, une mesure qui nous a coûté des milliards de dollars de 2008 à 2015. En outre, le nouvel accord comprend une section prévoyant un engagement à ne pas perturber le commerce pour des questions d'étiquetage. Nous sommes enchantés que cette priorité commune figure en bonne place dans l'ACEUM.

Nous nous réjouissons que l'accord prévoie la création d'un nouveau comité sanitaire et phytosanitaire, ainsi que des dispositions sur la résolution des questions commerciales, car ce sont des points cruciaux pour nous.

Je voudrais aussi ajouter que l'augmentation de la demande en exportation de bœuf canadien a non seulement des retombées économiques, mais aussi de nombreux avantages environnementaux qui vont de pair avec le dynamisme du secteur du bœuf. Je pense que ces facettes prennent de plus en plus de place dans les échanges alors que nous poursuivons sur notre lancée. L'empreinte carbone de la production par kilo de bœuf canadien équivaut à moins de la moitié de la moyenne mondiale. C'est considérable. Ici, au Canada, nous savons qu'une industrie du bœuf forte et viable est intrinsèquement liée à la préservation des prairies canadiennes dans un écosystème menacé et est capable de capturer 1,5 milliard de tonnes de carbone. Voilà, selon moi, des questions qui trônent au sommet des préoccupations de tout le monde aujourd'hui.

En conclusion, nous encourageons la ratification rapide du projet de loi C-4. La croissance est à l'horizon pour les industries agricoles canadiennes axées sur l'exportation, et la solidité et la stabilité du marché nord-américain sont essentielles à notre capacité d'optimiser cette croissance.

Je vous remercie. Nous répondrons avec plaisir à vos questions, que je renverrai probablement à Mme Jackson ou à Mme Citeau.

**Le président :** Je vous remercie beaucoup.

[Français]

**Le sénateur Massicotte :** Merci beaucoup. C'est très apprécié.

[Traduction]

Madame Citeau, vous appuyez manifestement l'accord et vous nous recommandez de l'approuver le plus tôt possible. D'après votre exposé, il semble que vous considérez que cet accord est parfait. Je suis ravi que les négociateurs aient aussi bien réussi.

Cependant, certains témoins que nous avons entendus ont parlé de retards à la frontière, déplorant que le personnel frontalier ne soit pas très apte à déterminer les catégories. Est-ce le cas? Y a-t-il d'importants retards à la frontière? Y a-t-il là un problème auquel nous devons porter une attention particulière, malgré le fait que vous avez un excellent accord de libre-échange?

**Fawn Jackson, Senior Manager, Government and International Relations, Canadian Cattlemen's Association:**

Of course, there's always regulatory cooperation and areas where we want to see movement. One of the areas that we have, for example, is when we ship beef down into the U.S., we have to do another set of inspections. That is really redundant to us and isn't perhaps in the spirit of the open and free trade that we want to see. But do you deal with that within CUSMA, or do you deal with that within the Canada-United States Regulatory Cooperation Council that has been officially formed? Through the good regulatory practices chapter, the RCC is going to be there now forever.

There are opportunities to continue to work on supporting free trade between our countries on the regulatory front. We would like to say that we think the RCC could see some improvements, perhaps identifying how to incorporate benchmarks with respect to stakeholder input, processes, timing and reporting requirements. At times, it can be a frustrating framework to work within, so are there some more parameters that would help build that?

Going back, though, I think the regulatory side could be dealt with once it's been ratified.

**Senator Massicotte:** Ms. Citeau, what do you think?

**Ms. Citeau:** I wanted to add that in trying to make the agreement — I briefly touched on it in my presentation — are those committees that are to address SPS and TBT issues, regulatory cooperation, as well as biotechnology, to make sure those barriers to trade, whether at the border or through the approvals of products and so forth, are addressed in a timely manner and that we have fewer red tape issues in the future.

Having those as part of the agreement is an important signal.

**Senator Massicotte:** Ms. Gowriluk, some of your members have made comments that, in their eyes, the legislative act we've been asked to approve goes beyond the exact agreement we have with the other two countries and is not consistent, whereby the act would limit some of the grain growers' own position regarding the quantity and quality of the grain, which is not required in CUSMA. Do you have any comments? Do you share that opinion seemingly held by some of your members?

**Erin Gowriluk, Executive Director Grain Growers of Canada, Canadian Agri-Food Trade Alliance:** Are you speaking specifically to the issue around grain grading?

**Fawn Jackson, directrice principale, Gouvernement et relations internationales, Canadian Cattlemen's Association :**

Bien entendu, il y a toujours de la collaboration en matière de réglementation et dans divers domaines où nous voulons que les choses évoluent. Par exemple, quand nous expédions du bœuf aux États-Unis, nous subissons une autre série d'inspections. Voilà qui nous semble vraiment redondant et peut-être pas conforme à l'esprit de commerce libre et ouvert que nous escomptons. Mais faut-il résoudre la question dans le cadre de l'ACEUM ou sous les auspices du Conseil de coopération Canada-États-Unis en matière de réglementation qui a été officiellement créé? Au titre du chapitre sur les bonnes pratiques de réglementation, ce conseil est institué en permanence.

Des occasions s'offrent de poursuivre le travail de réglementation à l'appui du libre-échange entre nos pays. Selon nous, le Conseil pourrait apporter des améliorations, peut-être en déterminant comment on peut intégrer des critères en ce qui concerne la rétroaction des intervenants, les processus, l'échéancier et les exigences en matière de reddition de comptes. Comme il peut parfois être difficile de composer avec le cadre, y a-t-il des paramètres qu'on pourrait ajouter pour contribuer à le renforcer?

Pour revenir en arrière, je pense qu'on pourrait régler la question de la réglementation une fois l'accord ratifié.

**Le sénateur Massicotte :** Madame Citeau, qu'en pensez-vous?

**Mme Citeau :** Je voulais ajouter que lorsqu'on tentait de négocier l'accord — et j'ai brièvement abordé la question lors de mon exposé —, on a instauré des comités pour s'attaquer aux questions des mesures sanitaires et phytosanitaires, des obstacles techniques au commerce, de la collaboration en matière de réglementation et de la biotechnologie pour veiller à ce que les obstacles au commerce, que ce soit à la frontière ou au cours de l'approbation des produits, soient éliminés en temps opportun afin d'alléger la bureaucratie dans l'avenir.

Le fait que l'accord prévoit ces comités envoie un signal important.

**Le sénateur Massicotte :** Madame Gowriluk, certains de vos membres ont indiqué qu'à leurs yeux, la mesure législative qu'on nous a demandé d'approuver va plus loin que l'accord exact que nous avons avec les deux autres pays, avec lequel il n'est pas cohérent. Le projet de loi restreindrait la position de certains cultivateurs de grains en ce qui concerne la quantité et la qualité des grains, alors que l'ACEUM ne prévoit pas de telle exigence. Avez-vous des observations à formuler à ce sujet? Partagez-vous l'opinion qu'ont apparemment certains de vos membres?

**Erin Gowriluk, directrice générale, Producteurs de grains du Canada, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire :** Parlez-vous précisément de la question du classement des grains?

**Senator Massicotte:** Yes.

**Ms. Gowriluk:** Our members share a collective view and position on that issue, so I'm not sure if perhaps other stakeholders have shared different positions on this issue. However, our members are in agreement that the grain grading issue has been a long-standing concern for U.S. wheat producers.

The issue in the U.S. has been raised at the highest levels. We've seen, for example, a motion passed by the U.S. Senate on this issue, as well as an investigation by the U.S. Trade Representative. The issue seems to persist regardless of which party controls the White House or the Congress. We are of the view, collectively, our entire membership, that if this issue remains unresolved, that Canadian farmers could be at significant risk of retaliation as a result.

I should mention that a similar change was also proposed by the previous government in Bill C-48, prior to the 2015 election, but it wasn't able to pass due to the dissolution of Parliament. We, collectively, all members of Grain Growers of Canada, supported that change in 2015. We are pleased to see that the change is being proposed once again, and we hope it will soon be in place with the swift ratification of CUSMA through the passage of Bill C-4.

**Senator Ataullahjan:** Thank you for your presentation this morning.

My question is for the Canadian Agri-Food Trade Alliance. Your association represents a range of food exporters that include beef, pork, meat, grains, cereals, pulses and other sectors. I understand your strong support for certainty in Canada's food exports, but as you know, certain of Canada's agricultural sectors will face challenges under this agreement. Do any of the exporters you represent face challenges under this agreement? What are the most significant challenges? What might be your recommendations for the government to assist in addressing those challenges?

**Ms. Citeau:** We represent all Canadian agri-food exporters. The way I summarize it is all of the ag sector but the supply-managed commodities. CAFTA is the voice of Canadian agriculture and food exporters. We represent about 95% of what Canada exports in terms of ag and food. When it comes to the views of Canadian agri-food exporters, whether it's beef, pork, wheat, pulses, malt, sugar, processed food products — the gamut — they are all in support of the agreement and seeing it ratified quickly to preserve stability and predictability across the North American supply chains.

**Le sénateur Massicotte :** Oui.

**Mme Gowriluk :** Nos membres partagent une opinion et une position commune à ce sujet, mais je ne suis pas certaine si d'autres parties prenantes ont des avis différents à cet égard. Nos membres s'entendent toutefois pour dire que la question de la classification des grains est une préoccupation de longue date pour les producteurs de blé américains.

Aux États-Unis, la question a été soulevée aux plus hauts échelons. Par exemple, le Sénat américain a adopté une motion et le représentant au commerce des États-Unis a lancé une enquête à ce sujet. Le problème semble persister, peu importe le parti qui contrôle la Maison-Blanche ou le Congrès. L'ensemble de nos membres est d'avis que si le problème n'est pas résolu, les agriculteurs canadiens pourraient s'exposer à un important risque de représailles.

Sachez que le gouvernement précédent avait proposé une modification semblable dans le projet de loi C-48, avant les élections de 2015, mais que la mesure n'a pu être adoptée par suite de la dissolution du Parlement. Tous les membres des Producteurs de grains du Canada avaient collectivement appuyé cette modification en 2015. Nous nous réjouissons que cette modification soit de nouveau proposée et nous espérons qu'elle sera bientôt mise en place avec la ratification rapide de l'ACEUM, une fois le projet de loi C-4 adopté.

**La sénatrice Ataullahjan :** Je vous remercie de votre exposé de ce matin.

Ma question s'adresse à l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire. Votre association représente un éventail d'exportateurs d'aliments, notamment dans les secteurs du bœuf, du porc, de la viande, des grains, des céréales et des légumineuses. Je comprends que vous teniez fermement à la certitude dans le domaine des exportations alimentaires du Canada, mais vous savez que certains secteurs agricoles du pays seront confrontés à des défis en raison de cet accord. Est-ce le cas pour certains des exportateurs que vous représentez? En quoi consistent les principaux défis? Que recommanderiez-vous au gouvernement de faire pour contribuer à les atténuer?

**Mme Citeau :** Nous représentons tous les exportateurs de produits agroalimentaires du Canada. Je résume la situation en expliquant que nous représentons l'ensemble du secteur agricole à l'exception des produits assujettis à la gestion de l'offre. L'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire est la voix des exportateurs canadiens de produits agricoles et alimentaires. Nous représentons environ 95 % de ce que le Canada exporte dans le domaine agricole et alimentaire. Quand il est question de l'avis des exportateurs de produits agroalimentaires canadiens, qu'il s'agisse du bœuf, du porc, du blé, des légumineuses, du malt, du sucre ou des produits alimentaires transformés, ils soutiennent tous l'accord et souhaitent qu'il soit ratifié rapidement afin de préserver la stabilité et la prévisibilité dans



As I mentioned, we've been through a few years of unprecedented uncertainty, and we need to make sure that we lock in the gains that we're able to achieve through the renegotiation of the NAFTA agreement, and to maintain our access to some of our largest export markets.

**Senator Ataullahjan:** You have no recommendations for the government?

**Ms. Citeau:** Ratify it quickly. I have heard from the chief negotiator who appeared before the House a couple of weeks ago that parties maintain the right to proceed on a bilateral basis if Canada does not ratify or starts dragging its feet. That's something noted across the sector. We certainly don't want to go down this road again. So ratify it quickly; lock in the gains and move on to other issues. Perhaps you can look closely at the implementation, not only of this agreement, but of the implementation of the agreements that Canada has ratified in recent years, namely the CPTPP and the CETA.

A lot of emphasis has been put on not only the negotiations and the ratification of these agreements, but perhaps we need to look more closely at the implementation. There are some issues. For the most part, things are going well on the CPTPP front. There are some issues with respect to grains in Vietnam. With CETA, things are not going well at all. Access remains elusive for a large portion of our membership. Perhaps we need to start looking at that. Lock in the gains with the CUSMA and move on to address other issues.

**Senator MacDonald:** Thank you all for your testimony this morning.

Mr. Sawyer, you may not want to respond but I have to ask you one question. You're a cattleman. Have you ever turned a calf?

**Mr. Sawyer:** I don't think I've ever turned a calf. I probably have, but I don't know what that is.

**Senator MacDonald:** Maybe it's a Cape Breton thing.

**Senator R. Black:** Tell us what it is.

**Senator MacDonald:** You know what it is.

l'ensemble des chaînes d'approvisionnement d'Amérique du Nord.

Comme je l'ai indiqué, nous avons connu quelques années d'incertitude sans précédent et nous devons veiller à régler la question des grains en obtenant ce que nous pouvons dans le cadre de la renégociation de l'ALENA, tout en maintenant notre accès à certains de nos plus grands marchés extérieurs.

**La sénatrice Ataullahjan :** Avez-vous des recommandations pour le gouvernement?

**Mme Citeau :** Ratifiez rapidement l'accord. J'ai entendu le négociateur en chef, qui a témoigné devant la Chambre il y a quelques semaines, affirmer que les parties se réservent le droit d'aller de l'avant de manière bilatérale si le Canada ne ratifie pas l'accord ou commence à se traîner les pieds. Le secteur n'a pas manqué de le remarquer. Nous ne voulons certainement pas repasser par là. Ratifiez donc rapidement l'accord, réglez la question des grains et passez à d'autres dossiers. Vous pourriez peut-être examiner de près la mise en œuvre, pas seulement pour cet accord, mais pour ceux que le Canada a ratifiés ces dernières années, comme l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste et l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne.

Le gouvernement a considérablement mis l'accent sur les négociations et la ratification de ces accords, mais peut-être faut-il en examiner la mise en œuvre de plus près, car des problèmes se posent. Les choses vont bien en grande partie pour l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste, exception faite de quelques difficultés concernant les grains au Vietnam. La situation est moins rose avec l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne. L'accès demeure incertain pour un large pan de nos membres. Il nous faut peut-être commencer à examiner la question. Réglez la question des gains dans l'ACEUM et attaquez-vous à d'autres dossiers.

**Le sénateur MacDonald :** Je vous remercie de témoigner ce matin.

Monsieur Sawyer, vous ne voulez peut-être pas répondre, mais je dois vous poser une question. À titre d'éleveur, avez-vous déjà retourné un veau?

**M. Sawyer :** Je ne pense pas l'avoir déjà fait. Je l'ai probablement fait, mais j'ignore ce dont il s'agit.

**Le sénateur MacDonald :** C'est peut-être une pratique propre au cap Breton.

**Le sénateur R. Black :** Dites-nous ce que c'est.

**Le sénateur MacDonald :** Vous savez ce que c'est.

In my experience over the years on the Canada-United States Inter-Parliamentary Group, I spent a lot of time in Washington dealing with arbitrary measures. One such measure in the past was the country-of-origin labelling, the so-called COOL regulations. We eventually got rid of those but it took a lot of work. I'm curious; are you concerned, when you look at the particulars of this agreement, that these types of challenges may re-emerge? Do you see an opening where that could perhaps occur?

**Ms. Jackson:** Within the new agreement, there is a section that highlights the commitment to not disrupt trade through labelling. We were pleased to see that shared commitment between the U.S., Mexico and Canada. It is absolutely integral that our markets are integrated. Mandatory country-of-origin labelling stops the beef industries from being so integrated. It cost our industry about \$50 to \$90 per head when mandatory country-of-origin labelling was in place.

That is one step to help avoid such measures from coming forward. Of course, there may always be some interest in how to further communicate where food products come from. Every once in a while, we see these conversations on mandatory COOL raising its head, for example, in Washington state just recently.

This is one important step to making sure that our markets do stay integrated and that we do keep that conversation at bay. That would allow our beef industries to stay as integrated as they are, which really is important for farmers and ranchers in Mexico, the United States and Canada.

**Senator MacDonald:** Does anybody want to add anything?

**Mr. Sawyer:** There are always risks to non-tariff trade barriers of some sort, for political or other reasons, whatever happens there. We're seeing that with CETA, as Claire pointed out. That's the message there: It's important to get these deals done. Written into this deal is COOL, as Fawn said.

**Ms. Jackson:** It's not written in. It's opposite.

**Mr. Sawyer:** Yes, but it's been addressed there. There's always the risk of others coming up. That's why it's so important, as Claire said. Not only do we have to negotiate the deals, but then we have to follow through with the support of government to ensure that we have the access. That's been our problem with the CETA deal. Elusive is the word that you used. It's very difficult for us.

Au cours de mon expérience au sein du Groupe interparlementaire Canada-États-Unis, j'ai passé un temps considérable à Washington pour m'attaquer aux mesures arbitraires, comme l'étiquetage du pays d'origine, aussi appelé EPO. Nous avons fini par éliminer ces mesures, mais cela a exigé beaucoup de travail. Je me demande si vous craignez la réapparition de ces mesures lorsque vous examinez les détails de cet accord. Pensez-vous qu'une ouverture leur permettrait de réapparaître?

**Mme Jackson :** Le nouvel accord comporte une section prévoyant un engagement à ne pas perturber le commerce au moyen de l'étiquetage. Nous sommes ravis que les États-Unis, le Mexique et le Canada aient pris cet engagement commun. L'intégration de nos marchés est essentielle. L'étiquetage obligatoire du pays d'origine nuit à l'intégration des industries du bœuf et coûte à notre industrie de 50 à 90 \$ par tête quand la mesure est en place.

Cet engagement est une disposition permettant d'éviter de pareils écueils dans l'avenir. Bien entendu, certains pourraient toujours souhaiter voir de quelle manière on pourrait mieux communiquer le lieu d'origine des produits alimentaires. La question de l'étiquetage obligatoire refait surface à l'occasion, comme cela a été le cas dans l'État de Washington tout récemment.

Cet engagement constitue une mesure importante qui nous permet de nous assurer que nos marchés restent intégrés et d'éviter la résurgence de la question de l'étiquetage. Les industries du bœuf pourront ainsi rester aussi intégrées qu'elles le sont actuellement, ce qui est très important pour les agriculteurs et les éleveurs du Mexique, des États-Unis et du Canada.

**Le sénateur MacDonald :** Est-ce que quelqu'un souhaite ajouter quelque chose?

**M. Sawyer :** Il risque toujours d'y avoir des obstacles non tarifaires au commerce, que ce soit pour des raisons politiques ou d'autres motifs, peu importe ce qu'il arrive. C'est d'ailleurs le cas avec l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne, comme Mme Citeau l'a fait remarquer. Voilà le message que nous voulons vous transmettre : il importe de clore ces accords. Comme Mme Jackson l'a souligné, l'étiquetage du pays d'origine figure dans cet accord.

**Mme Jackson :** Cela n'y figure pas. C'est le contraire.

**M. Sawyer :** Oui, mais la question y est abordée. Il y a toujours le risque que d'autres se présentent. Voilà pourquoi c'est si important, comme Claire l'a indiqué. Il faut certes négocier des accords, mais il convient ensuite de les mettre en œuvre, avec l'appui du gouvernement, pour nous assurer d'avoir accès au marché. C'est le problème que nous avons eu avec l'AECG. Vous avez utilisé le mot « incertain ». C'est très difficile pour nous.

**Senator MacDonald:** One of the theoretical advantages of free trade deals is a free trade zone where everybody has a level playing field. In some respects, we don't have a level playing field. The agriculture producers of Saskatchewan recently estimated that the federal carbon tax cost farmers up to 12% of their net income by 2022. That's a \$17,000 impact on a farm family that owns a 5,000-acre farm.

How much of an impact or how serious of a problem is it for your members to compete with American producers when you're carrying that tax burden?

**Ms. Gowriluk:** There's been a significant impact. We're just pulling numbers together now, but we've been looking at some of the studies done in Manitoba, for example by the Canadian Association of Petroleum Producers, and in Saskatchewan by the Agricultural Producers Association of Saskatchewan. We're seeing that the impact has been quite significant. That is coming on in addition to a number of other costs, including our inability to access key markets and some of the market access challenges that we've been talking about here as well.

It's for that reason that our members have been seeking some relief, specifically on our operations and on grain drying, specifically for the carbon tax.

**Ms. Jackson:** It's really important for policy to work in coordination, in some ways, with the agricultural community on the environmental commitments. It is something that our farmers and ranchers take so seriously. They're so proud of it. We talked about the 50% greenhouse gas footprint in comparison to worldwide numbers on the beef side. That's the beef story. There's a similar canola story, a similar wheat story, a similar greenhouse story. It's really about having appropriate measures. It's not something that we take lightly. If we're not careful, we'll push agriculture production to other parts of the world that don't have the same leadership that we have in that commitment. I just wanted to make that point.

**Senator MacDonald:** I want to leave you with the assurance that I'm sure the Senate will pass this bill fairly quickly.

**Senator Griffin:** My question is a follow up to yesterday's panel, where I asked the government representative of Agricultural and Agri-Food Canada if his department supported the changes made to Bill C-4 that did not arise as a result of CUSMA, but were extra changes brought to my attention by the National Farmers Union. His response was that, yes, his department supported that. He was obviously there representing the department. So, yes, obviously they supported that. My concern was that the department has made a commitment to do a review of the act, but yet it has all of a sudden pre-empted it by making these changes through another bill, as consequential amendments.

**Le sénateur MacDonald :** L'un des avantages théoriques des accords de libre-échange est la création d'une zone où les règles sont les mêmes pour tous, ce qui n'est pas le cas, à certains égards. Les producteurs agricoles de la Saskatchewan ont récemment estimé que la taxe fédérale sur le carbone coûterait aux agriculteurs jusqu'à 12 % de leur revenu net d'ici 2022. Cela représente 17 000 \$ pour une famille agricole propriétaire d'une ferme de 5 000 acres.

Quelles sont les répercussions? Dans quelle mesure ce fardeau fiscal nuit-il à la capacité de vos membres de concurrencer les producteurs américains?

**Mme Gowriluk :** L'impact a été important. Nous en sommes à collecter les données, mais nous avons pris connaissance de certaines études réalisées au Manitoba par l'Association canadienne des producteurs pétroliers, et en Saskatchewan par l'Agricultural Producers Association of Saskatchewan. Nous constatons que les répercussions ont été assez importantes. Cela s'ajoute à divers autres coûts, notamment notre incapacité d'accéder aux marchés importants et certains problèmes d'accès aux marchés dont nous avons discuté.

Voilà pourquoi nos membres ont demandé un répit, en particulier relativement à la taxe sur le carbone, tout particulièrement pour nos opérations et pour le séchage des grains.

**Mme Jackson :** Il est essentiel, d'une certaine manière, que la politique soit arrimée aux engagements du secteur agricole en matière d'environnement. C'est un aspect que nos agriculteurs et nos éleveurs prennent très au sérieux. Ils en sont très fiers. Nous avons parlé du fait que l'empreinte carbone liée aux émissions du secteur du bœuf équivaut environ à la moitié de la moyenne mondiale. Voilà pour le secteur du bœuf. On voit des données semblables pour le canola, le blé, les gaz à effet de serre. Essentiellement, il s'agit d'avoir des mesures adéquates. Nous ne prenons pas cela à la légère. Si nous ne faisons pas attention, nous pousserons la production agricole vers d'autres parties du monde, vers des endroits où le leadership par rapport à cet engagement est différent. Je tenais simplement à le souligner.

**Le sénateur MacDonald :** Je tiens à vous dire que je suis certain que le Sénat adoptera ce projet de loi assez rapidement.

**La sénatrice Griffin :** Ma question découle de la réunion d'hier. J'ai demandé au représentant d'Agriculture et Agroalimentaire Canada si son ministère appuyait certaines modifications apportées au projet de loi C-4. Ces modifications ne découlaient pas de l'ACEUM; il s'agissait de modifications supplémentaires sur lesquelles le Syndicat national des cultivateurs a attiré mon attention. Il m'a répondu que le ministère appuyait ces changements. Bien entendu, il était là à titre de représentant du ministère. Il semble donc évident que le ministère a appuyé ces modifications. Ce qui m'inquiète, c'est qu'il s'est engagé à faire un examen de la loi, mais qu'il a soudainement pris les devants en apportant ces changements par

Were you consulted?

**Ms. Gowriluk:** Yes, our members were consulted, and I'll make reference again to the fact that collectively, as an industry, we've been having this conversation — specifically around the issue of grain grading — for a long time now. I referenced before that this was introduced as part of Bill C-48 in 2015. That received broad support from our membership and our industry partners at that time, and it's something that we continue to support.

We look forward to the comprehensive review of the Canadian Grain Act. That's something we're looking forward to, but this in our view is a separate issue. This relates to a trade irritant that we have long wanted to address with one of our largest and most important trading partners, the United States. We're happy to see its inclusion in CUSMA, it's something we support. We support the bill as written, including the provisions around the Canadian Grain Act and the equal treatment of American grain, as long as it is a registered Canadian variety.

**Senator Griffin:** Are you aware of the fact that the National Farmers Union does have some concerns about this? They have concern that this happened. They obviously weren't consulted.

**Ms. Gowriluk:** I understand that they have concerns. I talked to our members, but also our industry partners writ large, because this is an issue that collectively we've been working on for a number of years now. We felt the consultations in this space, in our view, have been comprehensive. On a number of occasions over the past seven years we've had an opportunity to talk about the importance of addressing this trade irritant.

I can't speak specifically to their participation in, or knowledge of, related consultations, but it's something that we collectively feel, as a national association that represents grain farmers from coast to coast, that it's a conversation that we felt we've been a part of with government for over seven years.

**Senator Griffin:** Thank you.

**Senator Coyle:** Thank you very much to our presenters today. I first want to just confirm what I heard from all of you and then I have a question.

In your presentation Ms. Citeau, you said that the Canadian Agri-Food Trade Alliance's first recommendation is to preserve and enhance access to key export markets, and that is what ratifying and bringing CUSMA into force as quickly as possible will do. This swift ratification of CUSMA that everybody here is

l'intermédiaire de modifications corrélatives présentées dans un autre projet de loi.

Avez-vous été consultés?

**Mme Gowriluk :** Oui, nos membres ont été consultés. Je répète que cela a fait l'objet de discussions au sein de l'industrie il y a longtemps déjà, notamment en ce qui concerne le classement des grains. J'ai déjà indiqué que cela avait été introduit par l'intermédiaire du projet de loi C-48, en 2015. À l'époque, la mesure avait reçu un vaste appui des membres et de nos partenaires de l'industrie, et nous y sommes toujours favorables.

Nous attendons avec impatience l'examen complet de la Loi sur les grains du Canada. Nous attendons cela avec impatience, mais nous considérons qu'il s'agit d'un enjeu distinct. C'est lié à un irritant commercial dont nous souhaitons discuter depuis longtemps avec l'un de nos plus importants partenaires commerciaux, les États-Unis. Nous nous réjouissons de son inclusion dans l'ACEUM; nous y sommes favorables. Nous soutenons le projet de loi dans son libellé actuel, y compris les dispositions relatives à la Loi sur les grains du Canada et au traitement égal réservé aux grains américains, pourvu qu'il s'agisse d'une variété canadienne enregistrée.

**La sénatrice Griffin :** Savez-vous que le Syndicat national des cultivateurs a des préoccupations à ce sujet? Les gens du syndicat sont préoccupés parce que cela a été fait. Ils n'ont manifestement pas été consultés.

**Mme Gowriluk :** Je comprends cette préoccupation. J'ai parlé à nos membres, mais aussi à nos partenaires industriels, car c'est un enjeu sur lequel nous travaillons ensemble depuis déjà plusieurs années. Nous considérons que les consultations menées dans ce cadre ont été exhaustives. Au cours des sept dernières années, nous avons eu maintes occasions d'évoquer l'importance de régler cet irritant commercial.

Je ne peux dire s'ils ont participé aux consultations connexes ou s'ils étaient au courant, mais collectivement, en tant qu'association nationale représentant les producteurs de grains d'un océan à l'autre, nous avons le sentiment d'avoir participé à cette discussion avec le gouvernement depuis plus de sept ans.

**La sénatrice Griffin :** Merci.

**La sénatrice Coyle :** Je tiens à remercier nos témoins d'aujourd'hui. J'aimerais d'abord confirmer ce que j'ai entendu, puis j'aurai une question.

Dans votre présentation, madame Citeau, vous avez indiqué que la première recommandation de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire est qu'il faut préserver et améliorer l'accès aux principaux marchés d'exportation, ce qui passe par la ratification et l'entrée en vigueur de l'ACEUM dans les plus

asking for — and we are now studying as a committee — is because of the predictability factors.

I just want to run through them so I have them all correctly: the keeping and maintaining the tariff-free access to markets of Mexico and the U.S.; the regulatory alignment issues; and also it's helpful, as I understood in our overall trade relationships with both the U.S. and Mexico — because we haven't heard a lot about Mexico up to this point — Mr. Sawyer, you said it's good for business and it's good for the environment. Is that a fair representation of what you collectively are telling us here today?

**Ms. Citeau:** Yes. I would add to your points some of the market access gains. For example —

**Senator Coyle:** Improved gains?

**Ms. Citeau:** Absolutely. Sugar was for the most part excluded from the original NAFTA. It is now in the agreement, so that's a starting point. There were also some gains for the canola sector on margarine specifically, which face tariffs today. These will be removed when the agreement does come into force. And then I would add the provisions on dispute resolution processes.

**Senator Coyle:** Yes, of course.

**Ms. Citeau:** So today, essentially the farmers wake up and look at the weather and wonder, but also look at the news because trade and geopolitics are worrying factors for them. This addresses the uncertainty and unpredictability.

**Senator Coyle:** Thank you. My question is not about that. It's about a statement that you made, Ms. Citeau. I just want to understand it a little bit. You said we understand the nationalist noise swirling around. We saw it first-hand when we attended negotiating rounds for the new CUSMA. Could you unpack that a little bit for us, please?

**Ms. Citeau:** This is true for CUSMA, but also trade in general around the world. This makes specific references to the protectionist sentiment that we experience. You heard about non-tariff barriers. Foreign governments around the world over the past decades, but perhaps most in recent years, have introduced a number of measures for, at times, legitimate reasons that address health and safety concerns, but unfortunately too often for less legitimate reasons. At times we are at the centre of geopolitical concerns and that's not right.

brefs délais. Tout le monde ici réclame une ratification rapide de l'ACEUM — et c'est ce que le comité étudie — pour des facteurs liés à la prévisibilité.

J'aimerais simplement les énumérer pour m'assurer d'avoir bien compris. Il y a le maintien de l'accès en franchise de droits aux marchés du Mexique et des États-Unis et l'harmonisation de la réglementation. Il est également utile, d'après ce que j'ai compris de l'ensemble de nos relations commerciales avec les États-Unis et le Mexique, dont nous n'avons pas beaucoup entendu parler jusqu'à présent... Monsieur Sawyer, vous avez dit que c'est bon pour les affaires et bon pour l'environnement. Est-ce représentatif du point de vue général que vous êtes tous venus exprimer au comité aujourd'hui?

**Mme Citeau :** Oui. J'ajouterais aux points que vous avez nommés certains gains en matière d'accès aux marchés. Par exemple...

**La sénatrice Coyle :** De meilleurs gains?

**Mme Citeau :** Absolument. Le sucre était essentiellement exclu de l'ALENA original. Il est maintenant inclus dans l'accord; c'est un début. Il y a également des gains pour le secteur du canola, notamment en ce qui concerne la margarine, un produit actuellement visé par des droits de douane. Ces droits seront supprimés lorsque l'accord entrera en vigueur. J'ajouterais les dispositions relatives aux processus de règlement des différends.

**La sénatrice Coyle :** Oui, évidemment.

**Mme Citeau :** Donc, maintenant, au réveil, les agriculteurs regardent le temps qu'il fait et s'émerveillent, mais ils regardent aussi les nouvelles parce que le commerce et la géopolitique sont sujets qui les préoccupent. Cela réduit l'incertitude et l'imprévisibilité.

**La sénatrice Coyle :** Merci, madame Citeau. Ma question ne porte pas là-dessus, mais sur un de vos commentaires. Je veux simplement comprendre. Vous avez dit que nous comprenons le vent nationaliste qui tourbillonne. Nous en avons été témoins lorsque nous avons assisté aux négociations du nouvel ACEUM. Pourriez-vous nous en dire un peu plus à ce sujet, s'il vous plaît?

**Mme Citeau :** C'est vrai pour l'ACEUM, mais aussi pour le commerce en général dans le monde entier. Cela renvoie précisément au protectionnisme qu'on observe. Vous avez entendu parler des obstacles non tarifaires. Au cours des dernières décennies, mais peut-être surtout ces dernières années, les gouvernements étrangers du monde entier ont introduit diverses mesures, parfois pour des raisons légitimes liées à des enjeux de santé et de sécurité, mais malheureusement trop souvent pour des motifs moins légitimes. Nous sommes parfois au centre de considérations géopolitiques, et ce n'est pas acceptable.

In our experience in free trade agreements, tariffs go down, non-tariff barriers come up. Unfortunately today, non-tariff barriers have become more problematic than tariffs themselves. It's really about addressing tariffs in free trade agreements, but also non-tariff barriers. I will say that is true with any trading partner that we deal with.

**Senator Coyle:** Thank you.

**The Chair:** I have a supplementary question to the panel from Senator Coyle's question that has to do with the way we approach this trade agreement, meaning the government. Do you feel they spent too much time engaging in issues like gender issues, environmental issues, issues that clearly the country we were negotiating with, the United States, wanted no part of in the agenda? Do you think those particular elements we brought to the table in this period of growing populism, and particularly given the view of the administration of the United States, made it more challenging in getting what we needed to get done?

**Mr. Sawyer:** Do you want me to answer that so I'm the only bad guy?

**Ms. Citeau:** Sure.

**The Chair:** We just want honest guys. Bad guys, good guys.

**Mr. Sawyer:** There are always these fringe things in any trade negotiation. This isn't the first one I've been around for. There are always these irritant issues that pop up that don't have meaning for me, but have meaning for other Canadians. I'm going to tell you my view, not the Canadian Cattlemen's view, but yes, there are always those issues. Any trade negotiation we've been in, there are issues that just aren't important to me and hold the discussion back, but that's part of the deal we live in unfortunately. I know that's not a very politically correct answer. That's why I answered it instead of my colleagues.

**Ms. Citeau:** CAFTA has not commented on those new issues that are now brought into those free trade agreement discussions. Our focus remains on addressing tariff and non-tariff barriers. What the government does to negotiate and to get to a deal; how they do it is, if they feel they need to do it, then they do it. But really, our concerns are on addressing tariffs and non-tariff barriers, and eliminating those to make sure we have competitive access to the world's largest markets.

Nous savons d'expérience qu'avec les accords de libre-échange, les droits de douane diminuent et font place à des obstacles non tarifaires. Malheureusement, aujourd'hui, les obstacles non tarifaires posent davantage problème que les droits de douane eux-mêmes. En fait, dans les accords de libre-échange, l'enjeu n'est pas seulement de traiter des droits de douane : il faut aussi traiter des obstacles non tarifaires. Je dirais que cela s'applique à tous nos partenaires commerciaux.

**La sénatrice Coyle :** Merci.

**Le président :** J'ai une question complémentaire à la question de la sénatrice Coyle. Elle s'adresse à l'ensemble du groupe de témoins et porte sur notre approche — celle du gouvernement — à l'égard de cet accord commercial. Pensez-vous qu'on a consacré trop de temps à des enjeux comme les questions liées au genre, les problèmes environnementaux, à des enjeux que le pays avec lequel nous étions en négociations, les États-Unis, ne voulait manifestement pas voir à l'ordre du jour? Pensez-vous que les aspects particuliers que nous avons soulevés lors des négociations dans une période caractérisée par un populisme croissant — et surtout compte tenu de la position de l'administration américaine — ont nui à nos efforts pour obtenir ce que nous voulions?

**M. Sawyer :** Voulez-vous que je réponde de façon à être le seul à passer pour un méchant?

**Mme Citeau :** Certainement.

**Le président :** Nous voulons seulement d'honnêtes gens, qu'ils soient méchants ou gentils.

**M. Sawyer :** Il y a des aspects marginaux dans toute négociation commerciale. Ce n'était pas mes premières négociations. Il surgit toujours des enjeux irritants qui n'ont aucun sens pour moi, mais qui sont sensés pour les autres Canadiens. Je vais exprimer mon point de vue personnel, pas celui des éleveurs canadiens. Il y a toujours ce genre de questions. Dans toutes les négociations commerciales auxquelles nous avons participé, il y a des enjeux qui ne sont pas importants pour moi et qui freinent les discussions, mais cela fait partie du monde dans lequel nous vivons, malheureusement. Je sais que ce n'est pas une réponse très politiquement correcte. Voilà pourquoi c'est moi qui ai répondu, et non mes collègues.

**Mme Citeau :** L'ACCAA ne s'est pas prononcée sur ces nouveaux enjeux qui sont soulevés dans le cadre des discussions sur les accords de libre-échange. Nous continuons de mettre l'accent sur les barrières tarifaires et non tarifaires. Ce que le gouvernement fait pour négocier et conclure un accord, la façon dont il s'y prend... s'il estime qu'il doit négocier un accord, alors il le fait. Mais notre préoccupation est d'éliminer les barrières tarifaires et non tarifaires pour nous assurer d'avoir un accès concurrentiel aux plus grands marchés mondiaux.

**Senator R. Black:** On Senator Griffin's question about the NFU concerns, if you're aware of their concerns and what you've talked about, will those issues be dealt with in the subsequent Canada Grain Act review that is soon taking place? Are you confident those things will be dealt with accordingly?

**Ms. Gowriluk:** That's a good question. I think that they're two separate conversations. I'm aware of some of what we as an organization hope to address through the more comprehensive review. This, in our view, is a separate issue because it deals specifically with a trade irritant that we have long wanted to see resolved. We are of the view that there is tremendous benefit to addressing this irritant with one of our largest and most important trading partners.

**Senator R. Black:** In the review?

**Ms. Gowriluk:** No, as part of this agreement. We're happy to see it included because we think it is a trade irritant and this is the place to address trade irritants such as that.

If they hold a different view, I have not had a conversation with them directly to better understand why they hold that view. However, in conversations that we've had for the last five years-plus with our members and industry partners — I can't speak for the trade associations — this is something that I think, quite collectively, the industry, with respect to addressing this long-standing trade irritant, has been in support of, including in this agreement, and we're happy to see it here.

**Senator R. Black:** Thanks very much.

**Senator Bovey:** I want to thank you all for your presentations. I was particularly interested, Mr. Sawyer, about your comments about the carbon footprint and the natural grasslands. As a Manitoban, we've been doing a lot of work on natural grasslands, as you know, and returning prairie grasses to prairie sites, so it was very encouraging to hear that.

Ms. Jackson, you talked a bit about the regulatory council, and my question is short and simple. Have you been working with the regulatory council to determine regulations? How do you secure the access to international markets that you feel you haven't had under CETA? How are you working to make sure that doesn't happen with CUSMA?

**Ms. Jackson:** We have worked with the Regulatory Cooperation Council and made some progress, I suppose, in some areas, and there are still some areas we want to see further progress. The North American market has been integrated for such a long time, and there's a lot of experience here. It's the largest two-way trade in beef in the world.

**Le sénateur R. Black :** En réponse à la question de la sénatrice Griffin au sujet des préoccupations relatives au SNC, si vous êtes au courant de ces préoccupations et de ce dont vous avez parlé, ces enjeux seront-ils abordés dans l'examen de la Loi sur les grains du Canada qui sera effectué sous peu? Avez-vous bon espoir que ces questions seront réglées?

**Mme Gowriluk :** C'est une bonne question. Je pense qu'il s'agit de deux conversations distinctes. Je sais ce que nous, en tant qu'organisme, espérons régler en partie dans le cadre d'un examen plus exhaustif. À notre avis, c'est une question distincte, car elle traite précisément d'un irritant commercial que nous voulons régler depuis longtemps. Nous sommes d'avis qu'il y a un énorme avantage à régler ce différend avec l'un de nos partenaires commerciaux les plus importants.

**Le sénateur R. Black :** Dans le cadre de l'examen?

**Mme Gowriluk :** Non, dans le cadre de cet accord. Nous sommes ravis de voir que c'est inclus, car nous jugeons que c'est un irritant commercial et que c'est l'endroit où il faut régler les irritants commerciaux.

S'ils ont une opinion différente, je n'ai pas eu de conversation avec eux directement pour mieux comprendre leur position. Cependant, dans le cadre des conversations que nous avons eues au cours des cinq dernières années — avec nos membres et nos partenaires de l'industrie, et je ne peux pas parler au nom des associations commerciales —, je pense que l'industrie appuie l'idée de régler cet irritant commercial de longue date, y compris dans cet accord, et nous nous en réjouissons.

**Le sénateur R. Black :** Merci beaucoup.

**La sénatrice Bovey :** Je veux vous remercier de vos exposés. Vos observations, monsieur Sawyer, sur l'empreinte carbone et les prairies naturelles m'ont particulièrement intéressées. Nous avons fait beaucoup de travail concernant les prairies naturelles, comme vous le savez, pour rétablir les prairies herbeuses, alors en tant que Manitobaine, j'ai trouvé très encourageant d'entendre ce que vous avez dit.

Madame Jackson, vous avez parlé brièvement du conseil de réglementation, et ma question est courte et simple. Travaillez-vous avec le conseil de réglementation pour établir les règlements? Garantisiez-vous l'accès aux marchés internationaux que vous n'aviez pas en vertu de l'AECG? Que faites-vous pour vous assurer que cela ne se produise pas avec l'ACEUM?

**Mme Jackson :** Nous avons travaillé avec le Conseil de coopération en matière de réglementation et avons réalisé des progrès, je suppose, dans certains secteurs, il y a encore certains secteurs dans lesquels nous voulons voir des progrès additionnels.

I think what we really want to do is get CUSMA ratified, continue to work on Regulatory Cooperation Council, and then apply the lessons that we have between the United States, Mexico, and Canada in how well we do trade, and then take that experience into other markets so that we can do it just as well there.

An example that I would have right now is we're using e-certification to transfer both meat and beef across the Canada-U.S. border. This is new and exciting because it could hopefully avoid trade disruptions, such as what happened with China earlier this year, and meat. I think one could argue that if we had had e-certification in place at that point, that incident wouldn't have happened. I'm excited to get that project further underway so that then we can take it into other markets such as Japan.

I think we have a lot to share in the world. We're leaders in how trade is done, and can be done, and so looking forward to moving that forward.

**Senator Bovey:** Thank you.

**Senator Dean:** Thanks to all our panellists today. As a former public servant, I'm always delighted to hear stories of government working well, and the government seems to have done its work well here I think. We heard yesterday, some sense of how broad the consultation process was and the involvement of the negotiators and government broadly in reaching out to major stakeholders and players and partners, both in Canada and in other countries.

Ms. Gowriluk, you have talked about that consultation process and how you feel it worked well. Others have alluded to it. Ms. Citeau, Mr. Sawyer, Ms. Jackson, could you give us some examples of how you felt it worked well, and what that means when you talk about successful consultation — I think we've heard over the last seven years at one point. What made it successful from your point of view? I think we need to learn from these things and equip the public service to extend those approaches to other sectors that are important to our economy and society.

**Ms. Citeau:** On the consultations, I did mention in my remarks that we have attended all rounds of negotiations, and I think that's true for the CETA, CPTPP and other free trade agreements. I would say, overall, it's a two-way dialogue. We're never in the negotiating room with negotiators, of course, but are there to provide information that the government and that trade negotiators don't necessarily have, and that's the views of industries: the markets, the exporters, the farmers, the ranchers. It's important to provide that information for the trade policy

Je pense que ce que nous voulons vraiment faire, c'est de ratifier l'ACEUM, de continuer de travailler avec le Conseil de coopération en matière de réglementation, puis d'appliquer les leçons que nous avons tirées dans le cadre des échanges commerciaux entre les États-Unis, le Mexique et le Canada, et de découvrir d'autres marchés.

Un exemple que j'ai en ce moment, c'est que nous utilisons la certification en ligne pour assurer la circulation de la viande et du bœuf à la frontière canado-américaine. C'est nouveau et emballant, car on espère que cela puisse éviter des perturbations commerciales, comme celles survenues avec la Chine plus tôt cette année. Je pense que l'on peut soutenir que si un mécanisme de certification en ligne avait été en place à ce moment-là, cet incident ne se serait pas produit. J'ai hâte de faire progresser davantage ce projet pour que nous puissions le mettre en place dans d'autres marchés comme celui du Japon.

Je pense que nous avons beaucoup de renseignements à échanger à l'échelle mondiale. Nous sommes des chefs de file dans le secteur du commerce, et nous avons hâte de progresser en ce sens.

**La sénatrice Bovey :** Merci.

**Le sénateur Dean :** Merci à tous les témoins d'aujourd'hui. En tant qu'ancien fonctionnaire, je suis toujours ravi d'entendre des histoires qui témoignent du bon fonctionnement du gouvernement, et le gouvernement semble avoir bien fait son travail. Nous avons entendu hier à quel point le processus de consultation est vaste et avons entendu parler de la participation des négociateurs et du gouvernement pour consulter les principaux intervenants et partenaires, au Canada et dans d'autres pays.

Madame Gowriluk, vous avez parlé de ce processus de consultation et dit qu'il a bien fonctionné, selon vous. D'autres l'ont évoqué. Madame Citeau, monsieur Sawyer et madame Jackson, pourriez-vous nous donner des exemples de la façon dont le processus a bien fonctionné et expliquer ce que des consultations réussies signifient — je pense que nous avons entendu dire à un certain moment que c'était au cours des sept dernières années. Qu'est-ce qui a fait que ces consultations ont été fructueuses, à votre avis? Je pense que nous devons tirer des leçons et outiller la fonction publique pour adopter ces approches dans d'autres secteurs qui sont importants pour notre économie et notre société.

**Mme Citeau :** En ce qui concerne les consultations, j'ai mentionné dans mes remarques que nous avons assisté à toutes les rondes de négociations, et je pense que c'est vrai pour l'AECG, le PTPGP et d'autres accords de libre-échange. Je dirais que, dans l'ensemble, c'est un dialogue bilatéral. Nous ne sommes jamais dans la salle de négociation avec les négociateurs, bien entendu, mais nous sommes là pour fournir des renseignements que le gouvernement et les négociateurs commerciaux n'ont pas forcément, et ce sont les opinions des



discussions that our negotiators are having, so that they know what possible impacts they could have.

I will say, overall, it's a two-way dialogue. It goes both ways. At the end of the day, we see the result in the final product: the text that was agreed to and our comments supporting what was achieved.

**Senator Dean:** Okay, thanks.

**Ms. Citeau:** That speaks for itself.

**Senator Dean:** And two-way discussions are important as long as both ends of that discussion are listening, and it sounds in this case that they were.

Anything to add, Ms. Jackson, Mr. Sawyer?

**Mr. Sawyer:** I don't think so. To me as a board member, I think the success in terms of these consultations is about exactly what Claire said. First, you have to have a relationship and an open and honest one. So for us it's about building strong relationships with the folks that we need to build relationships with here. And then be honest and open. We've seen that and it's working well for us.

**Senator Dean:** Thank you.

**The Chair:** I have another question. It has less to do with this agreement than with generally trade agreements. Canada, as you well know, has dozens of trade agreements around the world, none as important as the one with the United States, of course, or NAFTA, or the USMCA, or whatever we want to call it. What are your views on how Global Affairs goes about evaluating the long-term impact of our trade agreements — doesn't matter if it's with South Korea or some other smaller or larger trading partners.

Does Global Affairs do a good enough job benchmarking and evaluating the long-term impact of these agreements? Do they ever come back throughout the process of time and talk to stakeholders like yourselves and say, okay, three years down the line, six years down the line, where are we at? How can we improve future negotiations? And are all trade agreements good trade agreements for your sector?

We as Canadians seem to look at free trade as an automatic positive. We've never seen a trade deal we don't want to run to negotiate and sign. I'm of the view that some deals have been very excellent in terms of their results; some not so much. But we still do the victory lap and put them in our trophy case.

industries : les marchés, les exportateurs, les agriculteurs, les éleveurs. Il est important de fournir ces renseignements pour les discussions sur la politique commerciale que nos négociateurs tiennent, pour qu'ils sachent les répercussions possibles qu'ils pourraient entraîner.

Je dois dire que, de façon générale, c'est un dialogue bilatéral. C'est une conversation qui va dans les deux sens. En bout de ligne, nous voyons le résultat du produit final : le libellé qui a été approuvé et nos observations à l'appui de ce qui a été accompli.

**Le sénateur Dean :** D'accord, merci.

**Mme Citeau :** C'est éloquent.

**Le sénateur Dean :** Et les discussions bilatérales sont importantes dans la mesure où les deux parties écoutent ce que l'autre a à dire, et il semble que c'est ce qu'elles ont fait.

Avez-vous quelque chose à ajouter, madame Jackson, monsieur Sawyer?

**M. Sawyer :** Je ne pense pas. En tant que membre du conseil, je pense que le succès de ces consultations repose sur ce que Claire a dit. Premièrement, vous avez une relation ouverte et honnête. Donc, pour nous, il faut nouer des relations solides avec les personnes concernées. Et nous devons faire preuve d'ouverture et d'honnêteté. Cette approche fonctionne bien pour nous.

**Le sénateur Dean :** Merci.

**Le président :** J'ai une autre question. Elle porte davantage sur les accords commerciaux que sur cet accord. Le Canada, comme vous le savez bien, compte des dizaines d'accords commerciaux dans le monde entier, mais aucun n'est aussi important que celui avec les États-Unis, bien entendu, l'ALENA ou l'AEUMC, ou peu importe comment vous voulez les appeler. Que pensez-vous de la façon de procéder d'Affaires mondiales pour évaluer les répercussions à long terme de nos accords commerciaux, peu importe s'ils sont avec la Corée du Sud ou d'autres partenaires commerciaux plus modestes ou plus importants.

Affaires mondiales fait-il un assez bon travail pour analyser et évaluer les répercussions à long terme de ces accords? Revient-il plus tard pour discuter avec les intervenants comme vous et faire le point, disons, trois ou six ans plus tard? Comment pouvons-nous améliorer les négociations futures? Les accords commerciaux sont-ils tous bons pour votre secteur?

Nous, en tant que Canadiens, semblons considérer le libre-échange comme étant quelque chose de positif. Nous n'avons jamais vu un accord commercial que nous ne voulions pas nous empresser de négocier et de signer. Je suis d'avis que certains accords ont donné d'excellents résultats; d'autres, pas tellement.

I'm curious, are we doing enough as parliamentarians to hold Global Affairs to account on the benchmarking and evaluating agreements down the line when they get implemented, and do you as stakeholders feel there are other things we can be doing?

**Ms. Citeau:** Perhaps I will start. Global Affairs has put out, I believe, an annual report, which is called State of Trade. That outlines how Canada is doing with respect to its trading position and exports of various products. The report — I think I looked at the last two years — does touch on the free trade agreements that have recently been implemented, namely the CETA and CPTPP. Perhaps more can be added to that specific portion of the free trade agreements. I would like to build on the implementation piece. We have an excellent team of negotiators that do very good work, and that's what I touched on earlier.

There is a lot of emphasis on the negotiation and the ratification of the agreements, but the legislation is as good as the implementation. It's really important that we put more emphasis on the implementation and addressing the issues. Our negotiators are aware. We are in contact with them very regularly about the outstanding issues. None of them are new, whether it's the green issues in Vietnam or the outstanding CETA issues that I mentioned earlier. What is negotiated is good. Perhaps we need to do more on the implementation.

With respect to the implementation of the new CUSMA, some of our members have flagged possible irritants already, so it's very important that we continue the two-way dialogue that has been established to ensure these are addressed and removed.

For example, the sugar sector has flagged to the negotiators some possible issues with respect to the TRQs in the administration of some of the sugar and sugar-containing products. That could create issues and uncertainty when it comes to implementation. The sector flagged that to the House committee when the bill was before the Trade Committee in the House and also flagged those issues for the negotiators, who are working on addressing those.

The food processing sector has also flagged that there could be possible misalignment between some of their trade obligations and front-of-pack labelling regulations that are in the minister's mandate. Overall, we can do a better job of working on the implementation side. I think that really needs to be the focus now.

**The Chair:** But my question at the end remains. We have over 40 free trade agreements with various countries. Do you feel Global Affairs evaluates the effectiveness of each one — for

Nous crions quand même victoire et accumulons ces accords comme s'il s'agissait de trophées.

J'aimerais savoir si nous prenons des mesures suffisantes en tant que parlementaires pour demander des comptes sur l'analyse et l'évaluation des accords lorsqu'ils sont mis en œuvre et j'aimerais savoir si vous, en tant qu'intervenants, croyez que nous devrions prendre d'autres mesures.

**Mme Citeau :** Je vais peut-être commencer. Je crois qu'Affaires mondiales a rendu public un rapport annuel, « Le point sur le commerce ». Il explique la situation commerciale et les exportations de divers produits du Canada. Le rapport — je pense qu'il se penche sur les deux dernières années — aborde les accords de libre-échange qui ont récemment été mis en œuvre, notamment l'AECG et le PTPGP. On peut peut-être apporter des ajouts à cette partie précise des accords de libre-échange. J'aimerais tabler sur la mise en œuvre. Nous avons une excellente équipe de négociateurs qui font du très bon travail, et c'est ce que j'ai évoqué plus tôt.

On met beaucoup l'accent sur la négociation et la ratification des accords, mais la loi dépend de la mise en œuvre. Il est très important de mettre davantage l'accent sur la mise en œuvre et la résolution des problèmes. Nos négociateurs le savent. Nous communiquons avec eux très régulièrement à propos des enjeux en suspens. Aucun de ces enjeux n'est nouveau, que ce soit les problèmes environnementaux au Vietnam ou les problèmes en suspens liés à l'AECG que j'ai mentionnés plus tôt. Ce qui est négocié est bon. Nous devons peut-être faire plus du côté de la mise en œuvre.

En ce qui concerne la mise en œuvre du nouvel ACEUM, certains de nos membres ont relevé des irritants possibles, si bien qu'il est très important de poursuivre le dialogue bilatéral pour veiller à nous pencher sur ces irritants et à les éliminer.

Par exemple, le secteur du sucre a signalé aux négociateurs quelques problèmes possibles concernant les contingents tarifaires dans l'administration de quelques produits du sucre et produits contenant du sucre. Cela créerait des problèmes et de l'incertitude pour la mise en œuvre. Le secteur en a fait part au comité de la Chambre lorsque le Comité du commerce était saisi du projet de loi, ainsi qu'aux négociateurs, qui travaillent à régler ces problèmes.

Le secteur de la transformation alimentaire a également signalé qu'il pourrait y avoir un déséquilibre entre certaines de ses obligations commerciales et les règlements sur l'étiquetage sur le devant de l'emballage qui relèvent du mandat du ministre. De façon générale, nous pouvons faire mieux en ce qui concerne la mise en œuvre. Je pense que ce devrait être la priorité à l'heure actuelle.

**Le président :** Mais ma question demeure. Nous avons plus de 40 accords de libre-échange avec divers pays. Pensez-vous qu'Affaires mondiales évalue de façon adéquate l'efficacité de

example, in relation to your industry — in a proper way and reports it either to Parliament or reviews it with your sector, with your industry, effectively?

**Ms. Citeau:** I have not personally seen a report about the —

**The Chair:** Would that be something that your industry would find helpful, for example, looking at the 41 or so agreements we have and the impact they have in each sector, or globally, and evaluate them after a long period of time?

**Ms. Citeau:** Absolutely, but I think our members would do their own evaluations as well.

**Ms. Jackson:** I would like to add to your question of the number of free trade agreements. I think we all recognize that our internal resources for negotiating trade agreements is an important thing to take stock of. Then where do we put our priority? Speaking for the beef industry, we're very interested in Asia. Not only perhaps accession through CPTPP would be a high priority for us and other countries to join, but as Claire has mentioned, ensuring that we have the resources to tackle the technical and implementation side of things. I think it is attractive to focus on the big free trade agreements.

We are very fortunate. We have the CPTPP, the Canada-Korea Free Trade Agreement, CUSMA and CETA. There has been a lot of work on that. Let's make sure we put just as much energy and strategy into ensuring we have real access through the technical side of things.

**Senator Massicotte:** Given we're having a discussion about the big picture and so on, when you negotiate agreements, you obviously trust your partner, and you think everybody will respect it and this will last forever, but as you know, our existing agreement has a six-month termination clause. Any party at any point in time, if it so wishes, can threaten the other party to tear up the agreement with six months' notice.

Without naming names, do you consider that a high risk relative to your certainty, where we hope from these agreements your members will invest and plan for the future? Do you think there is a significant risk that the agreement may be torn up or threatened to be torn up whenever there is a small disagreement that negatively affects the United States?

**Ms. Jackson:** There is a much bigger risk if we don't ratify CUSMA.

**Senator Massicotte:** It certainly has to be helpful in causing momentum anyway.

chacun de ces accords — par exemple, en lien avec votre industrie — et rend des comptes efficacement au Parlement ou dans le cadre d'examen avec votre secteur, votre industrie?

**Mme Citeau :** Je n'ai pas vu de rapport à propos...

**Le président :** Votre industrie trouverait-elle utile, par exemple, d'examiner les quelque 41 accords et l'incidence qu'ils ont dans chaque secteur ou, de façon générale, de les évaluer après une longue période?

**Mme Citeau :** Tout à fait, mais je pense que nos membres font leur propre évaluation également.

**Mme Jackson :** J'aimerais ajouter quelque chose en réponse à votre question sur le nombre d'accords de libre-échange. Je crois que nous reconnaissons tous l'importance de faire le point sur nos ressources internes concernant la négociation d'accords commerciaux. À quoi faut-il accorder la priorité? En ce qui concerne le secteur bovin, nous sommes très intéressés par l'Asie. En effet, la possibilité de l'accès grâce au PTPGP est très prioritaire pour nous et pour d'autres pays, mais comme Claire l'a mentionné, il faut également veiller à avoir les ressources nécessaires pour nous attaquer aux aspects techniques et à la mise en œuvre. Mettre l'accent sur les accords de libre-échange importants est attrayant, d'après moi.

Nous avons beaucoup de chance. Nous avons le PTPGP, l'Accord de libre-échange Canada-Corée, l'ACEUM et l'AECG. Il s'est fait beaucoup de travail à cet égard. Assurons-nous de consacrer autant d'énergie et de faire preuve d'autant de stratégie afin de nous assurer d'un accès véritable en ce qui concerne les aspects techniques.

**Le sénateur Massicotte :** Étant donné que nous discutons de la situation dans son ensemble et ainsi de suite, quand vous négociez un accord, vous faites manifestement confiance à votre partenaire et vous pensez que tout le monde va respecter l'accord et que cela va durer toujours, mais comme vous le savez, l'accord que nous avons actuellement comporte une clause de résiliation suivant un préavis de six mois. N'importe quelle partie, à n'importe quel moment, peut décider de menacer l'autre partie de déchirer l'accord suivant un préavis de six mois.

Je ne nommerai personne, mais croyez-vous que c'est un risque élevé du point de vue des garanties que cela vous donne, étant donné que nous espérons qu'avec cet accord, vos membres vont investir et faire des plans d'avenir? Croyez-vous qu'il existe un risque considérable que l'accord soit déchiré ou que des menaces soient faites à cet égard dès qu'un petit désaccord produit des effets négatifs sur les États-Unis?

**Mme Jackson :** Le risque est bien plus grand si nous ne ratifions pas l'ACEUM.

**Le sénateur Massicotte :** De toute façon, c'est manifestement utile du point de vue de l'élan que cela donne.

**Mr. Sawyer:** We live with that uncertainty all the time in my business. It doesn't have to be the entire agreement gone; all it has to be is the elusive access or non-tariff trade barrier that locks my product out.

Certainly from a national perspective, losing the entire agreement would be devastating, I'm sure. However, these non-tariff trade barriers show up now and then. We live with that uncertainty all the time. Unfortunately, it's part of our business planning.

**Senator Massicotte:** Any other comments?

**Ms. Citeau:** I think I'll use what our membership has said when there was the threat of NAFTA being terminated: that would be devastating. That's why we need to lock in what we have today and move on.

**Senator Massicotte:** Thank you.

**The Chair:** I would like to thank our panel for being with us today. Thank you for your interesting insight and for answering our questions.

[*Translation*]

In this second hour, we will focus specifically on the impact of Bill C-4, An Act to implement the Agreement between Canada, the United States of America and the United Mexican States, on the automotive sector.

[*English*]

We have with us, from the Automotive Parts Manufacturers' Association, Mr. Flavio Volpe, President; and from the Canadian Vehicle Manufacturers' Association, Jennifer Steeves, Director, Industry and Consumer Affairs.

Welcome to the committee. Thank you for coming before us and sharing your thoughts on the free trade agreement and Bill C-4. We'll give you the opportunity to make a brief presentation, and after that my colleagues will ask some questions. I turn the floor over to you.

**Flavio Volpe, President, Automotive Parts Manufacturers' Association:** Thanks for having me. I appreciate the opportunity.

Where are we and how did we get here? We're discussing the attributes of the new NAFTA, having negotiated at an unprecedented speed and with a heretofore unseen, bellicose and belligerent trading partner. This partner — our usually celebrated best friend in the U.S. — was bent on disrupting the global trading order with little regard for precedent or consequence.

**M. Sawyer :** Dans mon domaine, nous vivons tout le temps avec cette incertitude. Il n'est pas nécessaire que l'accord en entier disparaisse; il suffit d'un accès instable ou de barrières non tarifaires qui excluent mon produit.

Du point de vue national, la perte de l'accord en entier serait dévastatrice, j'en suis certain. Cependant, des barrières commerciales non tarifaires surgissent de temps en temps. Nous vivons constamment avec cette incertitude. Malheureusement, cela fait partie de la planification de nos activités.

**Le sénateur Massicotte :** Est-ce qu'il y a d'autres commentaires?

**Mme Citeau :** Je vais dire la même chose que nos membres l'on dit quand l'ALENA risquait d'être résilié : ce serait dévastateur. C'est la raison pour laquelle nous devons verrouiller ce que nous avons en ce moment et passer à autre chose.

**Le sénateur Massicotte :** Merci.

**Le président :** Je remercie nos témoins d'être venus. Merci de vos observations intéressantes et de vos réponses à nos questions.

[*Français*]

Au cours de cette deuxième heure, nous nous intéresserons plus particulièrement à l'impact du projet de loi C-4, Loi de mise en œuvre de l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, sur le secteur automobile.

[*Traduction*]

Nous avons avec nous M. Flavio Volpe, président de l'Association des fabricants de pièces d'automobiles, et Mme Jennifer Steeves, directrice, Industrie et affaires aux consommateurs, à l'Association canadienne des constructeurs de véhicules.

Bienvenue au comité. Merci de comparaître devant nous et de nous faire part de vos points de vue sur l'accord de libre-échange et sur le projet de loi C-4. Nous allons vous donner la possibilité de présenter un bref exposé, après quoi mes collègues vous poseront des questions. Je vous laisse la parole.

**Flavio Volpe, président, Association des fabricants de pièces d'automobiles :** Je vous remercie de m'avoir invité. Je vous sais gré de me donner cette occasion.

Où en sommes-nous, et comment en sommes-nous arrivés là? Nous discutons des caractéristiques du nouvel ALENA après avoir négocié à une vitesse sans précédent avec un partenaire commercial querelleur et belliqueux comme nous n'en avions jamais vu avant. Ce partenaire, les États-Unis — dont nous disons généralement qu'il est notre meilleur ami —, semblait déterminé à perturber l'ordre commercial mondial sans trop d'égard aux précédents ou aux conséquences.

It's important to understand that context. We're not debating an academic study written into a vacuum, here to be picked apart by subject matter experts. We're here to discuss what happened in the real world from 2015 to 2019, to get us to where we are today.

Members of this committee will be amongst the privileged few who will be tasked with ratifying that new agreement or not. There is no vehicle for renegotiation, adjustment or request for discussions with the other two trading partners. We're all faced with an up or down vote, through no fault of our own or the government that negotiated it. It is what it is, and there are no surprises in it.

The text of the agreement, signed in October 2018, has been available online since November 2018. The text of the revisions negotiated between parties as a condition of U.S. congressional support was signed in November 2019, and available online since December 2019.

From August 2017 through September 2018 parties met in Washington, Ottawa, Montreal and Mexico City repeatedly, and I was present at every single round, including the December 2017 — this isn't really a round round. I met the officials before, during and after every single round, and I did over 600 on-the-record media hits on what I was looking for and what the industry needed to see.

No surprises. So for the fourth time in the lifespan of this negotiation I'm here in front of a parliamentary committee to share candid thoughts and positions every one of you probably know that I hold.

In June 2015, in the infamous Trump Tower escalator speech, where he announced his candidacy for Republican nominee for President of the United States, Donald Trump said this about Ford Motor Company investments in Mexico:

... Every car and every truck and every part manufactured in this plant that comes across the border, we're going to charge you a 35-percent tax, and that tax is going to be paid simultaneously with the transaction, and that's it.

We were in the middle of exhausting TPP negotiations that resulted in a flood document later that year, in October. In a *New York Times* piece that described the TPP as "the subject of future political battles in the U.S. and elsewhere," I was quoted as saying that anybody who is championing gains or who is forecasting losses is way ahead of themselves.

Il est important de comprendre ce contexte. Nous ne discutons pas d'une étude scientifique rédigée en vase clos, afin que des spécialistes en la matière la scrutent dans ses moindres détails. Nous sommes ici pour discuter de ce qui s'est produit dans le vrai monde de 2015 à 2019 et de ce qui nous a amenés au point où nous en sommes maintenant.

Les membres de ce comité font partie des rares privilégiés qui auront la tâche de déterminer s'il faut ratifier ou non ce nouvel accord. Il n'y a aucun mécanisme qui permettrait une renégociation, des ajustements ou des demandes de discussions avec les deux autres partenaires commerciaux. La possibilité que nous avons devant nous en ce moment, c'est un vote d'approbation ou de rejet. Ce n'est pas de notre faute ou de celle du gouvernement qui a négocié l'accord. Les choses sont telles qu'elles sont, et il n'y a aucune surprise.

Le texte de l'accord, signé en octobre 2018, est accessible en ligne depuis novembre 2018. Le texte des modifications négociées entre les parties et requises pour que le Congrès américain donne son appui à l'accord a été signé en novembre 2019 et mis en ligne en décembre 2019.

D'août 2017 à septembre 2018, les parties se sont rencontrées à plusieurs reprises à Washington, Ottawa, Montréal et Mexico, et j'ai été présent à chaque série de négociations, y compris en décembre 2017 — ce n'est pas vraiment une série de négociations. J'ai rencontré les fonctionnaires avant, pendant et après chaque série de négociations, et j'ai fait plus de 600 déclarations médiatiques officielles sur ce que je recherchais et sur ce dont l'industrie avait besoin.

Aucune surprise. Donc, pour la quatrième fois depuis le début de ces négociations, je suis ici devant un comité parlementaire pour donner franchement des impressions et des points de vue que chacun de vous connaît déjà.

En juin 2015, dans le tristement célèbre discours qu'il prononçait du haut de l'escalier roulant de la Trump Tower pour annoncer qu'il se portait candidat à l'investiture du Parti républicain, Donald Trump a dit ceci des investissements de Ford au Mexique :

[...] Pour chaque voiture, chaque camion et chaque pièce qui sortent de cette usine et qui traversent la frontière, nous allons vous imposer une taxe de 35 %, et cette taxe sera payée au moment de la transaction, un point c'est tout.

Nous étions au beau milieu des négociations épuisantes du Partenariat transpacifique qui ont donné lieu à un document-fleuve vers la fin de la même année, en octobre. Dans un article du *New York Times* qui décrivait le Partenariat transpacifique comme « l'objet de futurs conflits politiques aux États-Unis et ailleurs », on a dit que j'ai affirmé que quiconque faisait la promotion de gains ou prévoyait des pertes allait beaucoup trop vite.

In February 2016, Donald Trump had declared that if he'd win, he would extract the U.S. from the TPP, and its status as the de facto NAFTA update was put into question. In July 2016, when challenged that his tariff plans would not pass WTO muster and that his TPP withdrawal threat would be costly, candidate Trump said, "then we're going to renegotiate or we're going to pull out." Lumping in NAFTA, he said, "those trade deals are a disaster; you know, the World Trade Organization is a disaster."

We were warned, in plain sight, what a President Trump would do and mean for our trading relationship. Still no one thought he'd win at that point, and that he was at best an ill-informed, and soon to be former candidate.

I took his election threat seriously. In September of that year I led a delegation of Canadian automotive suppliers to Capitol Hill in Washington, D.C., to speak to senior senators and staffers about the implications of a Trumpian reset on trade. I met with the USTR on his threat to pull out of TPP, which I had hoped for, because it reduced the regional value content on automotive supplies to as low as 35%, from NAFTA's 60%.

At a global business dialogue event at the prestigious press club in September 2016, I delivered an address that described Canada as the smallest of the three NAFTA partners and that it needed to clearly target large, new, advanced manufacturing commitments from foreign automakers to keep pace with Mexican and U.S. growth. All the tariff threats and angst were clearly on the minds of the industry and the central focus of our pre-election activity that year.

In September 2016, right before the election, an *Automotive News* profile piece on the tariff threat said that Canada and other countries look to the U.S. to set an example and that "[r]ecklessness on the part of the U.S. would encourage other countries to disregard world trade rules." My quote conceded there was some merit to the Trumpian complaints but cautioned that a U.S. over-response would be even more harmful. I said:

Some of the rest of the world *does* cheat on those obligations. But the solution isn't for the global trading leader to drop its standards in response.

En février 2016, Donald Trump déclarait que s'il gagnait, il retirerait les États-Unis du Partenariat transpacifique, ce qui remettait en question la mise à jour de facto de l'ALENA. En juillet 2016, quand on lui a affirmé que ses intentions en matière de tarifs ne résisteraient pas au contrôle de l'Organisation mondiale du commerce et que ses menaces de retrait du TTP seraient coûteuses, le candidat Trump a dit : « Dans ce cas, nous allons renégocier cela ou nous en retirer. » Mettant l'ALENA dans le même panier que tous les accords, il a affirmé : « Ces accords commerciaux sont désastreux; vous savez, l'Organisation mondiale du commerce est un désastre. »

Nous avons été avertis. Nous savions très bien ce que Trump, président, ferait et ce que cela signifierait pour nos relations commerciales. Personne ne pensait qu'il allait gagner à ce moment-là, et on estimait qu'il était au mieux un candidat mal informé sans espoir d'être choisi.

J'ai pris la menace de son élection au sérieux. En septembre de cette même année, j'ai dirigé une délégation de fournisseurs canadiens du secteur de l'automobile au Capitole à Washington, D.C., pour discuter avec les sénateurs et membres du personnel des répercussions d'une réinitialisation du commerce opérée par Trump. J'ai rencontré le représentant américain au Commerce pour discuter de sa menace de se retirer du PTP, ce que j'espérais en fait, parce que cet accord réduisait la teneur en valeur régionale à 35 %, alors qu'elle était de 60 % dans le cadre de l'ALENA.

Lors d'un événement du Global Business Dialogue, au prestigieux Cercle des journalistes, en septembre 2016, j'ai prononcé un discours dans lequel j'ai décrit le Canada comme étant le plus petit des trois partenaires de l'ALENA. J'ai souligné que le Canada devait manifestement chercher à obtenir de nouveaux engagements importants et avancés de la part des constructeurs automobiles étrangers afin de suivre le rythme de la croissance du Mexique et des États-Unis. Toutes les menaces de tarifs et l'angoisse que cela causait étaient bien présentes à l'esprit des membres de l'industrie, et elles ont été au cœur de notre activité préélectorale, cette année-là.

En septembre 2016, juste avant l'élection, on disait, dans un article d'*Automotive News* sur la menace des tarifs, que le Canada et d'autres pays s'attendaient à ce que les États-Unis donnent l'exemple et que « l'insouciance des États-Unis pourrait encourager d'autres pays à faire abstraction des règles du commerce mondial ». On m'a cité comme reconnaissant que les plaintes de Trump avaient un certain fondement, mais j'affirmais qu'une réaction excessive des États-Unis serait encore plus dommageable. J'ai dit :

Certaines autres parties du monde *trichent effectivement* quant à ces obligations. Mais rien ne sera résolu si le chef de file mondial dans le domaine du commerce se met à abaisser ses normes en guise de réaction.

It's a tough spot to be in. But you're there for a reason. It's like Superman getting into a bar fight. Why?

Canada, its largest trading partner, the United States, and Mexico, have agreed to the CUSMA, to replace the existing NAFTA. This is the first trade deal between major auto-producing nations since the original NAFTA that sees the regional value content for automotive production go up in that region.

A higher RVC in vehicles means that if an automaker wants to sell it to a consumer in any of those three countries, it needs to source more of its content from those three countries. Since the original NAFTA moved RVC on vehicles from the Canada-U.S. trade agreement, up from 50% to 62.5%, we've seen a succession of trade deals where Canadian governments have progressively negotiated Canadian suppliers' considerations downward. Canada-Korea RVC is 55%. CETA is 50%. CPTPP is 45%. In the CUSMA, the vehicle RVC level rises from 62.5% to 75%, a 20% notional increase. That means more local activity and jobs.

To get to the NAFTA RVC, an automaker needs to track local content in 29 automotive parts categories. To be eligible, the RVC and those automotive parts must be 60%. The CUSMA expands the list of categories to almost double and raises the automotive parts RVC as high as 75%, a 25% increase from 60, through the supply chain.

The North American automotive market is approximately 21 million units annually, and is the most sought-after consumer market in the automotive world. Raising the thresholds to access it benefits companies that have invested in plants and people throughout North America. While the cost of an automobile may increase marginally if manufacturers are required to source more supplies from within the region, rather than from the cheapest global sources, the benefit will be more investment in places like Ontario and Quebec, and in many U.S. and Mexican states, and less in places that only sell to us but do not buy from us, like members of the CPTPP, CETA and Korea.

In auto, the CUSMA addresses the protectionist needs of the U.S. administration but wraps in its purview Canada and Mexico as its primary partners.

C'est une situation difficile. Cependant, vous êtes là pour une raison. C'est comme si Superman se battait dans un bar. Pourquoi?

Le Canada, les États-Unis — son plus important partenaire commercial —, et le Mexique se sont entendus sur l'ACEUM comme solution de remplacement à l'ALENA. C'est le premier accord commercial entre d'importants pays producteurs d'automobiles depuis l'ALENA original qui comporte une augmentation de la teneur en valeur régionale pour la production automobile dans cette région.

Une plus grande teneur en valeur régionale dans les véhicules signifie que si un constructeur automobile veut vendre des véhicules à un consommateur de l'un des trois pays, il doit importer une plus grande partie de la teneur des véhicules de l'un des trois pays. Après que l'ALENA initial a fait passer la TVR des véhicules de l'Accord commercial Canada-États-Unis de 50 % à 62,5 %, nous avons constaté une succession d'accords commerciaux dans lesquels les gouvernements canadiens ont progressivement négocié les contreparties des fournisseurs canadiens à la baisse. La TVR prévue dans l'Accord Canada-Corée est de 55 %. Dans l'AECG, elle est de 50 %. Dans le PTPGP, elle est de 45 %. Dans l'ACEUM, la TVR des véhicules grimpe de 62,5 % à 75 %, soit une augmentation théorique de 20 %. Cela signifie qu'il y aura plus d'activité et d'emplois locaux.

Pour obtenir la TVR de l'ALENA, un constructeur automobile doit utiliser des produits locaux dans 29 catégories de pièces d'automobiles. Pour être admissible, il faut que la TVR et ces pièces d'automobiles représentent 60 %. L'ACEUM a pour effet de presque doubler la liste des catégories et fait grimper la TVR des pièces d'automobiles à 75 %, soit une hausse de 25 % par rapport à la proportion antérieure de 60 %, grâce à la chaîne d'approvisionnement.

Le marché nord-américain de l'automobile est d'environ 21 millions d'unités par année, et c'est le marché de consommation le plus recherché dans le monde de l'automobile. Relever le seuil pour y accéder avantage les entreprises qui ont investi dans des usines et des gens de l'Amérique du Nord. Le coût d'une automobile peut augmenter légèrement si les constructeurs doivent s'approvisionner dans la région plutôt que de s'approvisionner auprès de sources étrangères moins chères, mais il y aura plus d'investissements dans des endroits comme l'Ontario et le Québec, ainsi que dans de nombreux États américains et mexicains, et moins d'investissements dans les endroits qui ne font que nous vendre des produits sans jamais rien nous acheter, comme les membres du PTPGP et de l'AECG, ainsi que la Corée.

Dans le secteur de l'automobile, l'ACEUM répond aux besoins protectionnistes de l'administration américaine, mais inclut le Canada et le Mexique comme étant leurs principaux partenaires.

Side agreements for exemptions on tariff threats were a major challenge, but Canada and Mexico achieved an insurance policy on this, which is worth noting. As detractors here at home decried the side agreements, I told *The Economist* that trade agreements are normally self-enforcing, but this one is being held together with threats. That was the context we were working in; it was not some respectful bargaining between partners with equal leverage. All the vehicles in the CUSMA will now need to meet a minimum threshold of 40% content being made by workers making at least \$16 per hour. Canada will benefit; Mexico will suffer.

The provision was created during the final course of the negotiations, in bilateral U.S. and Mexican discussions that caused a stir with Canadian commentators who did not have a role in those talks. Meeting frequently with the U.S. and Mexican negotiators during that period, I did not share that opinion. I told *The Wall Street Journal* front page report that the LVC proposal disproportionately affects Mexico, and that we were advising Canada not to comment or take a position until the Mexicans did. That's exactly what Canada's negotiators did.

The U.S. is committed to raising the cost of importing automotive goods from overseas. In June 2019, I told the House of Commons Trade Committee that the U.S. was using section 32 tariffs on steel and aluminum to bully its partners, and that they intend to use the WTO process to raise the 2.5% MFN tariff dramatically. On February 12 this year, *Bloomberg* reported from Washington that the Trump administration is mulling a plan to increase its long-standing tariff rates at the WTO, a move aimed at rewriting all its relationships with major trading partners and one that could dismantle the global trading system.

Importantly, Canada negotiated 232 exemptions from the U.S. at production levels that materially outpace growth models to the U.S. over the next 5 to 10 years. Specifically, Canada will be permitted to ship 2.6 million vehicles annually and \$32 billion in automotive parts to the United States tariff rate, up 40% from today.

Ending the front negotiation process with a deal that increases investment and more competitive market access for Canada is actually extraordinary. We enjoyed unprecedented access to the Canadian negotiating team. In addition to this, I sought and received in-person access to the White House, USTR, the

Les accords parallèles visant des exemptions quant à la menace de tarifs ont représenté un grand défi, mais le Canada et le Mexique ont obtenu une police d'assurance à cet égard, ce qui est digne de mention. Alors qu'il y avait ici au Canada des détracteurs qui condamnaient les accords parallèles, j'ai dit à *l'Economist* que les accords commerciaux s'appliquent normalement d'eux-mêmes, mais que celui-ci n'est maintenu que par des menaces. C'est le contexte dans lequel nous avons travaillé; ce n'était pas de la négociation respectueuse entre partenaires à forces égales. En application de l'ACEUM, pour tous les véhicules, 40 % de la teneur devra avoir été fabriquée par des travailleurs qui gagnent au moins 16 \$ l'heure. Le Canada en profitera, alors que le Mexique en souffrira.

Cette disposition a été créée à la dernière phase des négociations, lors de discussions bilatérales entre les États-Unis et le Mexique qui ont causé tout un émoi chez les observateurs canadiens, qui n'avaient aucun rôle à jouer dans ces pourparlers. J'ai souvent rencontré les négociateurs américains et mexicains pendant cette période, et je n'étais pas de cet avis. Dans un reportage publié en manchette du *Wall Street Journal*, j'ai dit que la proposition de teneur en main-d'œuvre allait toucher le Mexique de façon disproportionnée, et que nous allions conseiller au Canada de ne pas commenter ni prendre position avant que les Mexicains ne le fassent. C'est exactement ce qu'ont fait les négociateurs canadiens.

Les États-Unis sont déterminés à augmenter le coût des importations des produits automobiles en provenance de l'étranger. En juin 2019, j'ai dit au comité du commerce international de la Chambre des communes que les États-Unis avaient recours aux droits de douane sur l'acier et l'aluminium prévus à l'article 32 pour intimider leurs partenaires, et qu'ils avaient l'intention d'employer le processus de l'OMC pour hausser considérablement le tarif de la nation la plus favorisée, qui se situe à 2,5 %. Le 12 février dernier, *Bloomberg* a indiqué depuis Washington que l'administration Trump réfléchissait à un plan visant à augmenter ses tarifs douaniers établis depuis longtemps à l'OMC, une démarche qui a pour objectif de revoir toutes ses relations avec ses principaux partenaires commerciaux, et qui pourrait anéantir le système commercial mondial.

Fait important, le Canada a négocié 232 exemptions avec les États-Unis à des niveaux de production qui dépassent sensiblement les modèles de croissance des États-Unis pour les 5 à 10 prochaines années. Concrètement, le Canada sera autorisé à expédier 2,6 millions de véhicules par année et 32 milliards de dollars de pièces automobiles au droit tarifaire des États-Unis, soit une augmentation de 40 % par rapport à aujourd'hui.

En fait, il est extraordinaire de conclure le processus de négociation en amont par un accord qui augmente les investissements et par un accès plus compétitif au marché pour le Canada. Nous avons eu un accès sans précédent à l'équipe de négociation canadienne. En outre, j'ai demandé à voir en



Mexican president and their negotiating teams. I'll write a book one day chronicling the behind-the-scenes action. Chapter 1 will be the USTR's reaction to my November 2017 headline, lampooning their silly materials-tracing proposals with, "Do we need to know where the dinosaurs died?"

Today, I want to give full credit of our success on the CUSMA to Chrystia Freeland, Steve Verheul and the team of tireless officials who constantly consulted with the Canadian automotive industry, all over the continent. They deserve specific credit — Martin Thornell, Karen LaHay, Andrei Marinescu and Aaron Fowler — not parliamentarians. They are doing the work between every round, with the industry, tirelessly. All of Team Canada and the Government of Canada — it was a non-partisan public-private effort. It was amazing, and I was proud to be a footnote in this history's chapter. Thank you.

**The Chair:** Thank you very much. Do you have anything to add, Ms. Steeves? I'm sure you do.

**Jennifer Steeves, Director, Industry and Consumer Affairs, Canadian Vehicle Manufacturers' Association:** Thank you, chair and honourable members. I am here on behalf of the Canadian Vehicle Manufacturers' Association, representing FCA Canada, Ford Motor Company Limited and General Motors of Canada Company. CVMA is the industry association that has represented Canada's leading manufacturers of light- and heavy-duty motor vehicles for more than 90 years. Our members operate four vehicle assembly plants, as well as engine and components plants; invest billions of dollars in zero-emission technologies and advanced vehicle safety technologies; have over 1,300 independent dealerships; and contribute quality employment opportunities for over half a million Canadians.

The CVMA supports the Canada-United States-Mexico Trade Agreement, and we recommend the passage of Bill C-4 without delay. Passage of the CUSMA is essential to provide certainty to North American automotive manufacturers. The automotive provisions as well as side letters that provide protection from U.S. section 232 tariff actions are critical elements to support automotive manufacturing competitiveness within the North American trade bloc.

It is important to remember that for the auto sector in Canada, the alternative to reaching this agreement was cancellation of NAFTA, reimposition of tariffs on finished vehicles and parts,

personne la Maison-Blanche, le représentant américain au Commerce, le président mexicain et leurs équipes de négociation, ce que j'ai obtenu. Un jour, j'écrirai un livre qui relate les coulisses du processus. Le premier chapitre portera sur la réaction du représentant américain au Commerce à ma manchette de novembre 2017 qui ridiculisait leurs propositions absurdes sur la traçabilité des matériaux : « Avons-nous besoin de savoir où les dinosaures sont morts? »

Je tiens aujourd'hui à attribuer tout le mérite de la réussite de l'ACEUM à Chrystia Freeland, à Steve Verheul et à l'équipe de représentants infatigables qui ont toujours consulté l'industrie automobile canadienne sur tout le continent. Ces gens méritent des félicitations : Martin Thornell, Karen LaHay, Andrei Marinescu et Aaron Fowler, qui ne sont pas des parlementaires. Ce sont eux qui travaillent sans relâche auprès de l'industrie entre chaque cycle. L'ensemble d'Équipe Canada et du gouvernement canadien... C'était un travail concerté entre le public et le privé sans esprit partisan. C'était incroyable, et j'étais fier d'être une note de bas de page dans ce chapitre de l'histoire. Merci.

**Le président :** Merci beaucoup. Avez-vous quelque chose à ajouter, madame Steeves? Je suis sûr que oui.

**Jennifer Steeves, directrice, Industrie et Affaires aux consommateurs, Association canadienne des constructeurs de véhicules :** Monsieur le président, mesdames et messieurs les membres du comité, je vous remercie. Je suis ici au nom de l'Association canadienne des constructeurs de véhicules, ou ACCV, qui représente FCA Canada, Ford du Canada Limitée et General Motors du Canada. L'ACCV est l'association industrielle qui représente les plus grands fabricants de véhicules automobiles lourds et légers du Canada depuis plus de 90 ans. Nos membres exploitent quatre usines de montage de véhicules, ainsi que des usines de moteurs et de composants; ils investissent des milliards de dollars dans les technologies à émissions nulles et les technologies automobiles de pointe en matière de sécurité; ils comptent plus de 1 300 concessionnaires indépendants; et ils offrent des possibilités d'emploi de grande qualité à plus d'un demi-million de Canadiens.

L'ACCV appuie l'Accord Canada—États-Unis—Mexique, ou ACEUM, et nous recommandons l'adoption du projet de loi C-4 sans tarder. La mise en œuvre de l'ACEUM est essentielle pour apporter une certitude aux constructeurs automobiles nord-américains. Les dispositions relatives à l'automobile ainsi que les lettres d'accompagnement qui offrent une protection contre les mesures tarifaires américaines prévues à l'article 232 sont essentielles pour maintenir la compétitivité de la fabrication automobile au sein du bloc commercial nord-américain.

Si l'accord n'avait pas été conclu, il ne faut pas oublier que le secteur de l'automobile canadien aurait subi l'annulation de l'ALENA, le rétablissement des droits de douane sur les

and likely section 232 tariffs on materials. In this scenario, Canada would certainly have been negatively impacted.

Therefore we again say thank you to Canada's negotiators for working so closely with us and ultimately ensuring we maintained Canada's auto sector as an integrated part of the North American industry. This agreement was existential for Canada's largest manufacturing industry. If we are anxious to see ratification, that is why.

The agreement reinforces the long-established integration of the auto industry supply chain necessary for its competitiveness, and the ongoing need for continued regulatory alignment of vehicle technical regulations within the U.S. that are integral to trade and the environment, while ensuring greater consumer product choice and affordability.

The automotive provisions of the new agreement, including higher rules of origin, new labour value content, and the section 232 side letters, are elements our members support and can adjust to over a reasonable time. We will remain compliant, enabling us to continue to enjoy duty-free access to the most important market for Canadian-produced vehicles.

Since the Auto Pact of 1965, Canada's automotive industry and its supply chains have become deeply integrated with the United States and, over time, with Mexico. Vehicles are built seamlessly on both sides of the border, and the resulting deep integration has led to a more competitive Canadian auto industry, greater consumer choice of affordable vehicles and a strong North American trade bloc.

When the original NAFTA came into force in 1994, it provided a foundation for a strong globally competitive trading bloc. The geographic proximity of the three NAFTA partners facilitates the multi-billion dollar parts sector, and the just-in-time supply chains, critical to the vehicle assembly operations in North America. It also created inherent transportation and supply chain logistics cost advantages.

Today, automotive manufacturing represents the second-largest Canadian export sector, with \$54 billion in trade in 2019, of which about 92% of the total value was to the United States. The United States is our number one automotive trade partner and it is absolutely critical that a trade agreement is in place to provide the foundation for Canadian automotive production and exports.

véhicules et leurs pièces, et probablement l'imposition des droits de douane sur les matériaux prévus à l'article 232. Dans ce cas de figure, le Canada aurait assurément souffert des conséquences négatives.

Nous remercions donc à nouveau les négociateurs canadiens pour avoir travaillé en si étroite collaboration avec nous, et pour avoir veillé à ce que le secteur de l'automobile canadien demeure une partie intégrante de l'industrie nord-américaine. Cet accord était essentiel pour la plus grande industrie manufacturière du Canada. C'est pour cette raison que nous avons hâte qu'il soit ratifié.

L'accord renforce l'intégration de longue date de la chaîne d'approvisionnement de l'industrie automobile, qui est indispensable à la compétitivité du secteur. Il réitère aussi le besoin constant d'harmoniser notre réglementation aux règlements techniques sur les véhicules automobiles des États-Unis, qui font partie intégrante du commerce et de l'environnement. Ce faisant, l'accord garantit un plus grand choix de produits de consommation et un prix plus abordable.

Nos membres appuient les dispositions relatives au secteur de l'automobile du nouvel accord, notamment les règles d'origine plus strictes, la nouvelle teneur en main-d'œuvre et les lettres d'accompagnement au titre de l'article 232, et ils pourront s'y adapter dans un délai raisonnable. Nous allons nous y conformer; nous aurons ainsi encore accès en franchise de droits au plus important marché pour les véhicules construits au Canada.

Depuis le Pacte de l'automobile de 1965, l'industrie automobile canadienne et ses chaînes d'approvisionnement se sont totalement intégrées à celles des États-Unis, et désormais à celles du Mexique aussi. Les véhicules sont construits sans heurts des deux côtés de la frontière, une forte intégration qui a renforcé la compétitivité de l'industrie automobile canadienne, multiplié le choix de véhicules abordables offerts aux consommateurs, et solidifié le bloc commercial nord-américain.

Lorsque l'ALENA initial est entré en vigueur en 1994, il a constitué le fondement d'un bloc commercial solide et compétitif à l'échelle mondiale. La proximité géographique des trois partenaires de l'ALENA facilite l'établissement du secteur des pièces d'automobile de plusieurs milliards de dollars et des chaînes d'approvisionnement juste-à-temps, des volets essentiels au montage des véhicules en Amérique du Nord. L'accord a également procuré des avantages sur le plan des coûts relatifs au transport et à la logistique de la chaîne d'approvisionnement.

La fabrication automobile constitue aujourd'hui le deuxième secteur d'exportation en importance au Canada, avec des échanges totalisant 54 milliards de dollars en 2019, dont environ 92 % de la valeur totale est à destination des États-Unis. D'ailleurs, les États-Unis sont notre premier partenaire commercial dans le secteur de l'automobile, et il faut absolument un accord commercial pour jeter les bases de la production et des exportations canadiennes dans ce secteur.

The automotive sector is a long-lead industry. Product and investment planning begin years in advance of the start of production. Through this period, extensive analyses are conducted to ensure success and limit risk. Any level of uncertainty adds risk to investment decisions. CUSMA provides a level of trade security across the region, maintains language around the temporary entry of service providers and professionals, and provides the necessary language for regulatory harmonization. These elements have the effect of reducing the level of risk for investment analyses. Note that regulatory harmonization includes maintaining uniformity with safety, and vehicle GHG criteria emissions with the U.S.

Simply put, we did not work this hard to modernize integrated rules of trade in North America to take our eye off the ball and drift away with unique or different regulatory directions. That could put us back to square one and leave us on the sidelines, so Canada's officials must also maintain a high degree of engagement with their counterparts in the U.S. and Mexico. We cannot relax our efforts to ensure Canada is sufficiently competitive to win future manufacturing investments that anchor much of the Canada automotive supply chain. Canada must have competitive costs — or more than competitive costs — of auto operations in Canada, including investment incentives, carbon costs, competitive labour agreements, taxes that keep pace with the U.S., competitive electricity prices, and a competitive regulatory burden.

It is important to remember that the auto sector is going through one of the most dramatic periods of change in 100 years, for automotive technology and mobility business models. We must work closely together between Canadian industry and all levels of government to demonstrate that Canada is the best place to invest in the future of this important industry. We fully respect the committee's need to hear from Canadians and to ask questions. We have worked with all parties for over two years to discuss these very complex issues involved. We appreciate your interest in the open dialogue, and we thank you for that.

In closing, CVMA members have had the opportunity to engage with the government through both the negotiation of CUSMA and currently as part of the implementation of the new provisions. CVMA members support the ratification of CUSMA as it is critical to the continued security of trade for the long-established North American trade bloc, and recommend to the

Le secteur de l'automobile est une industrie où les délais sont longs. La planification des produits et des investissements commence des années avant le début de la production. Pendant cette période, des analyses poussées sont menées pour garantir la réussite et limiter les risques. Toute incertitude rend plus risquées les décisions en matière d'investissement. L'ACEUM renforce la sécurité commerciale de la région, utilise un libellé sur l'admission temporaire des fournisseurs de services et des professionnels et fournit l'information nécessaire à l'harmonisation réglementaire. Tous ces éléments diminuent le niveau de risque dans le cadre de l'analyse des investissements. Il est à noter que l'harmonisation réglementaire vise notamment à assurer l'uniformité, avec les États-Unis, des normes de sécurité et d'émissions de gaz à effet de serre des véhicules.

En résumé, nous n'avons pas trimé aussi fort afin de moderniser les règles intégrées qui régissent le commerce en Amérique du Nord pour finir par perdre de vue notre objectif et par faire fausse route en adoptant une réglementation unique ou différente. Une telle situation pourrait nous ramener à la case départ et nous laisser en marge, ce pour quoi les représentants canadiens doivent aussi collaborer très étroitement avec leurs homologues des États-Unis et du Mexique. Nous ne pouvons pas ménager nos efforts si nous voulons que le Canada soit suffisamment concurrentiel pour attirer les investissements de demain dans le secteur manufacturier, sur lesquels reposera la majeure partie de la chaîne d'approvisionnement de l'industrie automobile du pays. Le coût des activités de l'industrie automobile canadienne doit être concurrentiel — ou plus que concurrentiel —, notamment au moyen d'encouragements à l'investissement, de coûts du carbone, de conventions collectives concurrentielles, de taxes à la hauteur de celles des États-Unis, de tarifs d'électricité concurrentiels et d'un fardeau réglementaire concurrentiel.

Il est important de rappeler que le secteur de l'automobile traverse une des périodes de changement les plus marquées du siècle dernier sur les plans de la technologie automobile et des modèles d'affaires de la mobilité. Nous devons travailler en étroite collaboration avec l'industrie canadienne et avec toutes les instances gouvernementales pour faire la preuve que le Canada est le meilleur endroit où investir dans l'avenir de cette importante industrie. Nous comprenons très bien que le comité a besoin d'écouter les Canadiens et de poser des questions. Nous avons travaillé pendant plus de deux ans avec toutes les parties intéressées afin de discuter de ces enjeux fort complexes. Nous sommes ravis de l'intérêt que vous portez à ce dialogue ouvert, et nous vous en remercions.

Pour conclure, les membres de l'ACCV ont pu dialoguer avec le gouvernement tant lors des négociations de l'ACEUM que maintenant, pour la mise en œuvre des nouvelles dispositions. Les membres de l'ACCV appuient la ratification de l'ACEUM, puisqu'il est essentiel au maintien de la sécurité commerciale au sein du bloc commercial nord-américain établi depuis longtemps.

Senate the ratification of Bill C-4 without delay. Thank you for this opportunity.

**The Chair:** Thank you, Ms. Steeves and Mr. Volpe, for your presentations.

Is the CUSMA agreement that we have before us now a better alternative compared to NAFTA that we had in place for a number of years?

**Mr. Volpe:** Yes.

**The Chair:** It's a better deal for your industry?

**Mr. Volpe:** We are expecting incremental volumes of \$6 billion to \$8 billion annually at full transition from a market that ships 32 billion.

**Ms. Steeves:** Yes. Our members are in full support of this agreement.

**Senator Massicotte:** This is a very interesting discussion. I must admit, Mr. Volpe, when you started off, and for half of your speech, I didn't know what you were recommending, or whether you liked this agreement or not. I think I understand now.

Ms. Steeves, I understand you represent GM, Ford, and Fiat Chrysler. You do not represent the Japanese or South Korean manufacturers in Canada, is that correct?

**Ms. Steeves:** Our members are Ford, FCA and GM.

**Senator Massicotte:** So while your title is for Canadian manufacturers, it does not include those manufacturers who are owned by non-Canadians and non-Americans.

**Ms. Steeves:** I do not represent those companies.

**Senator Massicotte:** Obviously, in your capacity and whom you represent, you would clearly favour this agreement because there is an upper increased limit as to the local content, with local being these three countries. But when you diminish competition and steer through former protectionism, the manufacturers would gain, but probably consumers would lose, because there's obviously less competition. Is that the case? Are you concerned about the consumers being affected negatively by this agreement?

**Ms. Steeves:** Without the agreement there would have been a greater risk of impact to the consumers. Canada needs to be a part of integrated North American industry for scale, and to develop the technologies, to develop the vehicles and offer affordable choices for consumers. Under this agreement there is certainly less risk of that.

Nous recommandons donc au Sénat d'adopter sans tarder le projet de loi C-4. Je vous remercie de nous avoir écoutés.

**Le président :** Madame Steeves, monsieur Volpe, je vous remercie de vos exposés.

Est-ce que l'ACEUM dont nous sommes saisis aujourd'hui est préférable à l'ALENA, qui était en place depuis plusieurs années?

**M. Volpe :** Oui.

**Le président :** Est-ce une meilleure affaire pour votre industrie?

**M. Volpe :** Lorsque la transition sera achevée, nous prévoyons une hausse graduelle des volumes à hauteur de 6 à 8 milliards de dollars par année, dans un marché de 32 milliards.

**Mme Steeves :** Oui. Nos membres appuient sans réserve cet accord.

**Le sénateur Massicotte :** C'est une discussion fort intéressante. Monsieur Volpe, je dois admettre que lorsque vous avez commencé, et jusqu'à la moitié de votre exposé, je ne savais pas ce que vous recommandiez, ou si l'accord vous plaisait ou non. Je pense que je le sais maintenant.

Madame Steeves, je crois savoir que vous représentez GM, Ford et Fiat Chrysler. Vous ne représentez pas les activités au Canada des constructeurs japonais ou sud-coréens, n'est-ce pas?

**Mme Steeves :** Nos membres sont Ford, FCA et GM.

**Le sénateur Massicotte :** Par conséquent, même si votre association semble englober tous les constructeurs canadiens, elle n'inclut pas ceux qui ne sont ni canadiens ni américains.

**Mme Steeves :** Je ne représente pas ces entreprises.

**Le sénateur Massicotte :** En raison de votre poste et des sociétés que vous représentez, il va de soi que vous serez favorables à l'accord puisqu'il hausse la limite supérieure de la teneur locale, c'est-à-dire du contenu en provenance des trois pays. Mais si vous diminuez la concurrence et que vous vous en tenez à l'ancien protectionnisme, les constructeurs gagneront au change, mais probablement pas les consommateurs puisqu'il y aura évidemment moins de concurrence. Est-ce bien le cas? Craignez-vous que les consommateurs soient lésés par cet accord?

**Mme Steeves :** Les consommateurs risqueraient davantage de subir les conséquences d'une absence d'accord. Le Canada doit faire partie intégrante de l'industrie intégrée de l'Amérique du Nord pour rayonner à cette échelle, ainsi que pour développer des technologies, concevoir des véhicules et offrir des choix abordables aux consommateurs. Il y a certainement moins de risques à cet égard en présence de l'accord.

**Mr. Volpe:** There are 500,000 people who are employed in the manufacture, the supply of manufacture and the logistics of manufacture in this country, and another 750,000 in the sale and service of vehicles. Absence of CUSMA, a single-market Canadian market is a one that would have greatly diminished prospects for those people's employment. I never look at any of this in a vacuum. There is no question that having CUSMA, or having a standing agreement with the U.S., is exactly what we need for economic prosperity in this sector.

To correct you, there are no Korean companies that manufacture in North America. The Korean and Japanese domestic markets are very protected through trade agreements and through non-tariff barriers that include consumer taxes on vehicles. That frees up the types of vehicles that Jennifer's companies build and mine supply to you. The utopian idea that there is this great swath of competitive products that's going to come in lower when there are trade agreements is not supported by the facts, after those trade agreements come into force.

**Senator Massicotte:** Do you think this agreement may incite some Japanese manufacturers to increase the number of plants they have in North America?

**Mr. Volpe:** I think you've seen investments from Toyota, publicly, in the last year since the settlement of the terms — both north and south of the forty-ninth parallel — that say they're voting on the North American market and they're voting on new terms. I think it's a great agreement.

**Senator Massicotte:** When you combine that with the South Asian agreement that we recently signed, is that a win-win for both our country and those manufacturers?

**Mr. Volpe:** Are you talking about CPTPP?

**Senator Massicotte:** Yes.

**Mr. Volpe:** For Japanese manufacturers, especially, who are able to manufacture here for the American consumer, and then have an opportunity to export from Canada to some of the other markets in the CPTPP, there could be an opportunity. This is a proximity business; you build where you sell. Some of that is a peripheral benefit, but it's definitely a net positive. It might just be a negligible positive.

**Senator Massicotte:** You don't see that benefit or motivation for South Korean manufacturers to do the same as the Japanese in creating local manufacturing?

**M. Volpe :** Au pays, quelque 500 000 personnes travaillent dans la fabrication, dans l'approvisionnement et dans la logistique des activités de fabrication, et 750 000 autres dans la vente de véhicules et les services connexes. Sans l'ACEUM, un marché canadien unique aurait considérablement réduit les perspectives d'emploi de ces personnes. Je n'examine jamais un élément isolé. Il ne fait aucun doute que l'ACEUM, ou tout accord permanent avec les États-Unis, est exactement ce dont nous avons besoin pour assurer la prospérité économique dans ce secteur.

Permettez-moi de vous corriger : il n'y a aucune entreprise coréenne qui fabrique en Amérique du Nord. Les marchés intérieurs coréens et japonais sont fortement protégés au moyen d'accords commerciaux et de barrières non tarifaires, comme des taxes à la consommation sur les véhicules. Voilà qui libère de l'espace pour le genre de véhicules que les entreprises de Jennifer construisent, et que mes entreprises approvisionnent. Il est utopique de penser qu'il y aura une grande quantité de produits compétitifs qui vont entrer sur le marché à faible coût lors de la mise en œuvre d'accords commerciaux; ce n'est pas étayé par les faits après l'entrée en vigueur des accords commerciaux.

**Le sénateur Massicotte :** Croyez-vous que cet accord pourrait inciter des constructeurs japonais à augmenter leur nombre d'usines en Amérique du Nord?

**M. Volpe :** Je crois que vous avez pu observer que Toyota a fait des investissements au cours de la dernière année depuis qu'il y a eu une entente sur les modalités — à la fois au nord et au sud du 49e parallèle — qui indiquent qu'elle veut maintenir sa présence en Amérique du Nord et qu'elle est en faveur des nouvelles modalités. Je pense que c'est un excellent accord.

**Le sénateur Massicotte :** Lorsqu'on y ajoute l'accord signé récemment avec l'Asie du Sud, est-ce que notre pays et ces constructeurs sont gagnants?

**M. Volpe :** Parlez-vous du PTPGP?

**Le sénateur Massicotte :** Oui.

**M. Volpe :** Il pourrait y avoir des débouchés pour les constructeurs japonais en particulier, qui peuvent fabriquer des véhicules ici pour les consommateurs nord-américains et qui ont la possibilité d'exporter leurs véhicules depuis le Canada vers certains des marchés visés par le PTPGP. C'est la proximité; on fabrique là où on vend. C'est dans une certaine mesure un avantage connexe, et c'est certes un aspect positif, mais il se peut que ce soit un aspect positif négligeable.

**Le sénateur Massicotte :** Les constructeurs sud-coréens ne voient pas cet avantage ou ils ne sont pas motivés à investir dans des usines locales comme les constructeurs japonais?

**Mr. Volpe:** The South Koreans have bet on the U.S. market and have been manufacturing in Georgia. They haven't bet on Canada. I'm not sure, from a Canadian perspective, that I could weigh in on what the South Koreans think. There is no opportunity for Canadian parts to go in just-in-time volume production to South Korean assembly, regardless of whatever a trade agreement might or might not do. But there are lots of Canadian companies that supply Kia and Hyundai out of the U.S. South.

**Senator Massicotte:** Any comment on that, Ms. Steeves?

**Ms. Steeves:** I don't represent those companies, so I really can't say. As far as CVMA members, the U.S. is our most important market. So that's the importance of CUSMA. For other agreements, I think it's important to ensure that there is free and balanced trade. With the CPTPP, for example, that market remains difficult for our vehicles to penetrate because of non-tariff barriers that Flavio mentioned. Coming back to our members, the North American market is the most important.

**Senator MacDonald:** Mr. Volpe, my first question will be for you.

You mentioned at the House committee and here today, the vehicle regional value content increasing from 62.5% to 75%. You say the increase means more local activity in jobs.

Now, Global Affairs did an economic impact assessment and they said the new rules under CUSMA would likely increase auto parts production in North America but could also lead to higher production costs. At the same time, non-North American automotive producers would not need to undertake any adjustments to the production methods. As a result, the economic model projects that Canada's exports of motor vehicles to the U.S. would decline by US\$1.5 billion relative to the current trade regime under NAFTA, and imports from the U.S. would decrease by US\$1.2 billion.

At the same time, automotive imports from non-North American countries could increase resulting in a decline of Canadian automobile production of 1.7%. Their economic impact assessment suggests that Canadian automobile production will actually decline. I'd like you to respond.

**M. Volpe :** Les constructeurs sud-coréens ont misé sur le marché américain et ils fabriquent leurs véhicules en Géorgie. Ils n'ont pas misé sur le marché canadien. Je ne pense pas que je pourrais me prononcer, d'un point de vue canadien, sur ce que pensent les Sud-Coréens au sujet de notre marché. Les fabricants canadiens de pièces d'automobiles ne sont pas en mesure d'effectuer de la production juste à temps pour les usines d'assemblage en Corée du Sud, peu importe ce que permet ou non un accord commercial. Cependant, de nombreuses usines canadiennes fournissent des pièces à des usines de Kia et de Hyundai situées dans le Sud des États-Unis.

**Le sénateur Massicotte :** Avez-vous quelque chose à ajouter, madame Steeves?

**Mme Steeves :** Je ne représente pas ces entreprises, alors je ne peux pas me prononcer là-dessus. Les États-Unis constituent le marché le plus important pour nos membres. C'est pourquoi l'ACEUM est important. Dans le cas d'autres accords, je crois qu'il est important qu'ils assurent des échanges commerciaux libres et équilibrés. En ce qui concerne le PTPGP, par exemple, nos constructeurs ont encore du mal à pénétrer ce marché en raison des barrières non tarifaires que M. Volpe a mentionnées. Pour nos membres, le marché nord-américain est le marché le plus important.

**Le sénateur MacDonald :** Monsieur Volpe, ma première question s'adresse à vous.

Vous avez dit au comité de la Chambre et à notre comité aujourd'hui que le pourcentage de contenu régional passe de 62,5 % à 75 %. Vous avez mentionné que cette hausse entraînera une augmentation des emplois locaux.

Affaires mondiales a procédé à une évaluation de l'incidence économique. Le ministère a affirmé que les nouvelles règles de l'ACEUM favoriseraient probablement une hausse de la production de pièces d'automobiles en Amérique du Nord, mais qu'elles pourraient aussi contribuer à une augmentation des coûts de production. De leur côté, les constructeurs d'automobiles à l'extérieur de l'Amérique du Nord n'auraient pas à modifier leurs méthodes de production. Par conséquent, selon le modèle économique, la valeur des exportations canadiennes de véhicules aux États-Unis diminuerait de 1,5 milliard de dollars par rapport à la valeur actuelle dans le cadre de l'ALENA, et les importations américaines au Canada diminueraient de 1,2 milliard de dollars américains.

Parallèlement, les importations d'automobiles provenant de l'extérieur de l'Amérique du Nord pourraient augmenter, ce qui entraînerait une baisse de la production d'automobiles au Canada de 1,7 %. L'évaluation de l'incidence économique donne à penser que la production d'automobiles au Canada diminuera. J'aimerais que vous répondiez à cela.

**Mr. Volpe:** I read the same impact study and they're talking about the movement of finished vehicles. They're talking about the influx and —

**Senator MacDonald:** I'm talking about Global Affairs.

**Mr. Volpe:** Sure, but what we're talking about is finished vehicles. What you asked me about and what I represent and the facts that are discussed, including the RVC, are about the content within those vehicles. If you've got \$54 billion of vehicles that move from Canada into the U.S. market, to use one subset, and if there is a shrink in that potential — whatever number you said from Global Affairs — but say it goes down by \$1.2 billion.

**Senator MacDonald:** I said \$1.7 billion.

**Mr. Volpe:** If the content within those vehicles — 25% more has been to be sourced from inside North America — that means parts suppliers, who are essentially co-located with these facilities, will get more business because they're the ones that are going to ensure the compliance of the tariff-free movement of those vehicles; parts suppliers from those three countries. If you go through the transcript of what I said, and what I said at the trade committee is, the regional value of parts content rises. It's not irreconcilable with what Global Affairs has said. Global Affairs is talking about the number of vehicles. I'm saying that within that volume, 25% more of that content would be local.

**Senator MacDonald:** It would make up for that?

**Mr. Volpe:** Yes.

**Senator MacDonald:** All right. What about the cost for consumers as a result of the provisions that restrict where you're sourcing parts and components? Do you have an estimate of those anticipated costs and how they will be passed onto consumers? I know you're very familiar with the automobile business. It is very competitive and costs really have to be watched. Do you see a problem here for consumers?

**Mr. Volpe:** It's one of these things where we talk about a vacuum. The Center for Automotive Research in Michigan, which is probably one of the most highly regarded automotive think tanks in the business, has said the USMCA, their parlance, might increase the cost of vehicles manufactured in North America as much as 5%. You don't have to be an economist to know that for every point of rising costs there is a shrinking market. That's fair enough.

I'm here representing parts manufacturers that employ 100,000 people directly. Every industry that comes in here will tell you about the balance and the impact. Can the regulatory framework assist in expansion of our opportunities in sales?

**M. Volpe :** J'ai pris connaissance de cette évaluation de l'incidence économique, qui fait état du mouvement des véhicules finis, de l'entrée et...

**Le sénateur MacDonald :** Je parle de l'évaluation effectuée par Affaires mondiales.

**M. Volpe :** Oui, mais il est question de véhicules finis. Les questions que vous m'avez posées, le secteur que je présente et les faits dont nous discutons, y compris le pourcentage de contenu régional, sont liés au contenu dans les véhicules. Si la valeur des véhicules qui sont exportés du Canada vers les États-Unis s'élève à 54 milliards de dollars et qu'il y a une baisse de, disons, 1,2 milliard de dollars, je ne me souviens plus du chiffre avancé par Affaires mondiales que vous avez mentionné...

**Le sénateur MacDonald :** J'ai dit 1,7 milliard de dollars.

**M. Volpe :** Si le pourcentage de contenu régional dans les véhicules, de contenu provenant de l'Amérique du Nord, augmente de 25 %, cela signifie que les fournisseurs de pièces feront de meilleures affaires, car ce sont eux qui garantiront le mouvement libre de douanes des véhicules; les fournisseurs de pièces des trois pays. Ce que j'ai dit ici et au Comité du commerce international, c'est qu'il y a une augmentation du pourcentage de contenu régional. Cela cadre avec ce qu'a dit Affaires mondiales. Le ministère parle du nombre de véhicules. Ce que je dis, c'est que le contenu régional dans ces véhicules sera 25 % plus élevé.

**Le sénateur MacDonald :** Cela compenserait?

**M. Volpe :** Oui.

**Le sénateur MacDonald :** D'accord. Qu'en est-il du coût pour les consommateurs en ce qui a trait aux dispositions qui restreignent les sources d'approvisionnement en pièces et en composantes? Avez-vous estimé ces coûts prévus et savez-vous comment ils seront réfilés aux consommateurs? Je sais que vous connaissez très bien le secteur de l'automobile. La concurrence y est vive et il faut prêter attention aux coûts. Envisagez-vous un problème pour les consommateurs?

**M. Volpe :** Quand ça vient à ce genre de choses, on parle d'un vase clos. Le Center for Automotive Research, au Michigan, qui est sans doute l'un des groupes de réflexion les plus respectés dans le secteur, a affirmé que l'ACEUM pourrait entraîner une hausse du coût des véhicules fabriqués en Amérique du Nord pouvant aller jusqu'à 5 %. Nul besoin d'être un économiste pour savoir que chaque hausse d'un point de pourcentage engendre un rétrécissement du marché. On le comprend bien.

Je représente les fabricants de pièces d'automobiles, qui emploient directement 100 000 personnes. Toutes les industries qui comparaitront devant vous vous parleront de l'équilibre et de l'incidence. Est-ce que le cadre réglementaire peut contribuer à

Does the economy enjoy the balance of the taxation on those sales, the corporate tax paid by the companies that are healthy, by the employees that remain employed? If you do an economy-wide balance, if you do a real budget balance on it, I'd say that is a cost that the Canadian economy is willing to bear.

**Senator MacDonald:** There was also another study. The Government of Canada's study was based on comparing the new NAFTA with no NAFTA at all, which is not the same as the American study which compared the old NAFTA and the new NAFTA. I want to put on the record that the idea that the American manufacturing and economic community would allow the old NAFTA to collapse without a proper replacement, I think that would be highly unlikely. I'm down in the U.S. a lot. I've spoken to a lot of congressmen and senators over the past decade. There are a lot of free traders in that Congress, particularly in the Republican Senate. I think the fact that they would let NAFTA collapse without a proper replacement is highly unrealistic.

I want to go back to the C.D. Howe Institute assessment because they compared NAFTA with the old NAFTA. What they say is, since the higher North American regional value of content requirements served to raise Canadian and Mexican automotive costs more than U.S. costs, since over 80% of U.S. production is destined for its home market and is not affected by CUSMA's Rules of Origin requirements, U.S. domestic shipments pick up, as well as bilateral exports of Canada and Mexico, but automotive imports from Canada and Mexico decline to help fuel the U.S. gain in the domestic market share. Do you agree with this analysis? How much concern do you have that this could occur over the long term?

**Mr. Volpe:** The C.D. Howe Institute asked me to weigh in on their analysis. I didn't support their analysis.

**Senator MacDonald:** Well, you're being awfully dismissive. I want some content. I want something specific.

**Mr. Volpe:** Well, if you want content, you probably should have let me finish then. If we're talking about C.D. Howe's assessment of where these vehicles are going to come and go, one of their premises was automotive production in the U.S. destined for U.S. customer doesn't have to follow the CUSMA rule. But what I said to the C.D. Howe Institute, as well as I'll say to you, auto makers do not build two different supply chains, one to hit the American consumer from an American plant — saying they're not going to reach the regional value content —

accroître les débouchés pour les ventes? Est-ce que l'économie profite de l'équilibre entre les taxes sur les ventes et l'impôt versé par les sociétés qui se portent bien et par les employés qui gardent leur emploi? Pour équilibrer l'économie et véritablement équilibrer le budget, je dirais que c'est un coût que l'économie canadienne peut assumer.

**Le sénateur MacDonald :** Il y a aussi une autre étude. Le gouvernement du Canada a effectué une étude visant à comparer la situation avec le nouvel ALENA à la situation sans ALENA. L'étude américaine, quant à elle, visait à comparer l'ancien ALENA au nouvel ALENA; c'est différent. J'aimerais dire aux fins du compte rendu que je pense qu'il est très peu probable que le secteur manufacturier et le milieu économique aux États-Unis permettent l'élimination de l'ALENA sans qu'il soit remplacé par un accord adéquat. Je vais souvent aux États-Unis, et je me suis beaucoup entretenu avec des membres du Congrès et des sénateurs au cours de la dernière décennie. De nombreux membres du Congrès sont en faveur du libre-échange, particulièrement au sein du Sénat républicain. Je crois qu'il est très irréaliste de penser qu'ils permettraient l'élimination de l'ALENA sans qu'il soit remplacé par un accord adéquat.

J'aimerais revenir à l'analyse effectuée par l'Institut C.D. Howe parce qu'elle visait à comparer le nouvel ALENA à l'ancien ALENA. Cette étude révèle qu'étant donné que la hausse du pourcentage de contenu nord-américain contribuera à accroître les coûts au Canada et au Mexique davantage qu'aux États-Unis, étant donné que plus de 80 % de la production américaine est destinée au marché intérieur et qu'elle n'est pas touchée par les règles d'origine de l'ACEUM, les expéditions sur le marché intérieur américain augmenteront, ainsi que les exportations du Canada et du Mexique, mais les importations du Canada et du Mexique diminueront en raison des gains aux États-Unis en ce qui a trait à la part du marché intérieur. Êtes-vous d'accord avec cette analyse? Dans quelle mesure craignez-vous que cette situation se produise sur le long terme?

**M. Volpe :** L'Institut C.D. Howe m'a demandé mon avis au sujet de son analyse. Je ne l'appuie pas.

**Le sénateur MacDonald :** Vous la rejetez du revers de la main. J'aimerais obtenir des détails.

**M. Volpe :** Eh bien, si vous voulez des détails, vous auriez dû me laisser finir. Si nous parlons de l'analyse de l'Institut C.D. Howe qui porte sur la destination des véhicules, je peux vous dire que cet organisme est parti du principe que la production aux États-Unis destinée au marché américain n'est pas touchée par les règles de l'ACEUM. Ce que j'ai dit à l'Institut C.D. Howe, et ce que je vais vous dire, c'est que les constructeurs d'automobiles n'ont pas deux chaînes d'approvisionnement différentes, dont une pour une production



because they lose any advantages of the economies of scale. It doesn't actually work that way. What the C.D. Howe Institute report put out there was an academic hypothetical that didn't reflect how companies, like Jennifer's members, buy parts or source raw materials or the way we ship. That was the flaw in the study. It's simple.

**The Chair:** Just to follow up on Senator MacDonald's comment, what is hypothetical academic is your claim you made here earlier that if we didn't have CUSMA, we wouldn't have NAFTA and it would be far worse.

**Mr. Volpe:** No.

**The Chair:** If I can finish? At the end of the day, I understand Donald Trump perpetuated his agenda because he's quite a savvy negotiator — that it's this or nothing — but what is a fact is that it's not within the unilateral ability of the President to cancel NAFTA. All of us that are in the business of politics and legislation understand that it's Congress, at the end of the day, that can cancel NAFTA. I think the point Senator MacDonald was trying to make is that it is highly unlikely in a Congress with a majority of pro-traders right now, that NAFTA would have been cancelled.

Just for the record, the myth that was perpetuated by our negotiating team and our government that somehow Mr. Trump could have unilaterally torn away NAFTA is completely a falsehood.

**Mr. Volpe:** That runs counter to a lot of analysis in the U.S. as well. There was a great debate on if the President could trigger Article 2205 of the NAFTA, triggering a six-month withdrawal. Does that require Congress to revisit and rescind the NAFTA legislation or not? I don't think that anybody settled on what the answer was.

**The Chair:** Mr. Volpe, my comment was not a question. It was a statement. There are a lot of legal authorities and parliamentarians that will certainly not agree with Donald Trump. Our government chose to agree with him. That's their perspective. Most parliamentarians in the United States did not agree with him.

**Mr. Volpe:** I met with the Prime Minister of Canada, the Minister of Global Affairs, all the negotiating team; I never once heard anybody say with certainty that they agreed with Donald Trump. What they said was —

**The Chair:** Did you meet with any of the American congressmen?

aux États-Unis pour le marché américain, pour ne pas avoir à respecter le pourcentage de contenu régional, car ils perdraient les avantages des économies d'échelle. Ils ne fonctionnent pas ainsi. L'Institut a formulé une hypothèse universitaire qui ne reflète pas la façon dont les entreprises, comme celles que représente l'association de Mme Steeves, s'approvisionnent en pièces et en matières premières ni la façon dont elles expédient leurs véhicules. Voilà quelle était la lacune dans cette analyse. C'est simple.

**Le président :** Pour poursuivre dans la même veine que le sénateur MacDonald, je dirais que ce qui est une hypothèse universitaire, c'est votre affirmation tout à l'heure selon laquelle si nous n'avions pas l'ACEUM, nous n'aurions pas d'accord de libre-échange nord-américain, et ce serait bien pire.

**M. Volpe :** Non.

**Le président :** Pourriez-vous me laisser terminer? Au final, je crois comprendre que Donald Trump a fait avancer ses priorités parce qu'il est un habile négociateur — c'est cela ou ce n'est rien —, mais le fait est que le président n'a pas le pouvoir d'annuler l'ALENA unilatéralement. Nous tous qui sommes politiciens et législateurs comprenons qu'au bout du compte, c'est le Congrès qui peut annuler l'ALENA. Je pense que ce que le sénateur MacDonald essayait de dire, c'est qu'il était fort peu probable qu'un Congrès qui compte une majorité de gens favorables aux échanges commerciaux annule l'ALENA.

Je signale que le mythe que notre équipe de négociation et notre gouvernement ont perpétué, selon lequel M. Trump aurait pu abolir l'ALENA de façon unilatérale, est une fausseté.

**M. Volpe :** Cela contredit bon nombre d'analyses qui ont été réalisées aux États-Unis également. Il y a eu un grand débat sur la question de savoir si le président pouvait déclencher l'application de l'article 2205 de l'ALENA et retirer les États-Unis de l'accord après une période six mois. Cela oblige-t-il le Congrès à réexaminer et à abroger l'ALENA ou non? Je pense que personne ne s'est entendu sur la réponse à cette question.

**Le président :** Monsieur Volpe, il ne s'agissait pas d'une question. C'était une affirmation. De nombreuses autorités juridiques et de nombreux parlementaires ne seront certainement pas d'accord avec Donald Trump. Notre gouvernement a choisi d'être d'accord avec lui. C'est son point de vue. La plupart des parlementaires américains n'étaient pas d'accord avec lui.

**M. Volpe :** J'ai rencontré le premier ministre du Canada, la ministre des Affaires mondiales et toute l'équipe de négociation. Je n'ai pas entendu de gens déclarer avec certitude qu'ils étaient d'accord avec Donald Trump. Ce que les gens disaient, c'est que...

**Le président :** Avez-vous rencontré l'un membre du Congrès américain?

**Mr. Volpe:** — USTR met with congressmen and senators. I met with the USTR, the negotiating team and with the White House. I met with them all.

**The Chair:** Mr. Volpe, we will dissect this question further with experts, lawyers and parliamentarians.

**Senator Bovey:** I want to thank you both for your presentations. I'm going to go in a different direction.

**The Chair:** By all means.

**Senator Bovey:** Some of us were members in the last session of the Transport and Communications Committee, where we did an in-depth study on autonomous vehicles. As we talk about parts and we're looking forward to the lifetime of CUSMA, I'm interested to know whether autonomous parts — like the LiDAR, the sensors and the computers — are they included in the parts aspect of CUSMA.

**Mr. Volpe:** The answer is yes, there's an expanded parts list. The issue for the U.S. administration, specifically the commerce secretary and the President's adviser on manufacturing, is that the parts that are included in the current NAFTA are parts lists that were made in 1994, which didn't include any of these new components.

**Senator Bovey:** So the new CUSMA includes the new technologies and the engine and battery parts?

**Mr. Volpe:** It draws the battery parts very importantly into something they call the core parts, which they track; one of the things that automakers can't get away with making somewhere else. Autonomous connected mobility is going to be facilitated by electric drive and/or fuel cell drive, so including battery capacity in there was important.

**Ms. Steeves:** Another important aspect when talking about autonomous vehicles is the agreement talks about regulatory alignment, and that is going to be very important as these technologies keep coming forward.

**Senator Bovey:** You did mention the great change in the automotive industry. Are you going to be keeping an eye on regulatory aspects that come with implementation?

**Ms. Steeves:** Absolutely. That's going to be really important.

**Senator Bovey:** Thank you.

**M. Volpe :** ... les représentants des États-Unis pour le commerce ont rencontré les membres du Congrès et les sénateurs. J'ai rencontré les représentants des États-Unis pour le commerce, l'équipe de négociation et la Maison-Blanche. Je les ai tous rencontrés.

**Le président :** Monsieur Volpe, nous analyserons la question plus en profondeur avec des spécialistes, des avocats et des parlementaires.

**La sénatrice Bovey :** Je vous remercie tous les deux de vos exposés. Je parlerai d'un autre sujet.

**Le président :** Certainement.

**La sénatrice Bovey :** Au cours de la dernière session, certains d'entre nous siégeaient au comité des transports et des communications, qui a fait une étude approfondie sur les véhicules autonomes. Comme nous parlons de pièces et que nous sommes impatients concernant l'ACEUM, j'aimerais savoir si les pièces des véhicules autonomes — pour la technologie LiDAR, les capteurs et les ordinateurs, par exemple — sont incluses dans le volet des pièces de l'ACEUM.

**M. Volpe :** Oui. Il y a une liste de pièces élargie. Le problème pour l'administration américaine, en particulier le secrétaire au commerce et le conseiller du président concernant le secteur manufacturier, c'est que les listes de pièces qui figurent présentement dans l'ALENA ont été établies en 1994, et n'incluent aucune des nouvelles composantes.

**La sénatrice Bovey :** Alors est-ce que l'ACEUM inclut les nouvelles technologies et les pièces de moteur et de batterie?

**M. Volpe :** Les pièces de batterie font partie de ce qu'on appelle les pièces de base, ce qui est très important, et on fait le suivi; l'une des choses pour lesquelles les constructeurs automobiles ne peuvent s'en tirer pour ce qui est de la fabrication ailleurs. La mobilité connectée autonome sera facilitée par la commande électrique ou la pile à combustible, de sorte qu'il était très important d'inclure les batteries.

**Mme Steeves :** Un autre élément important concernant les véhicules autonomes, c'est que dans l'accord, il est question d'harmonisation de la réglementation, et ce sera très important, car les technologies ne cessent de progresser.

**La sénatrice Bovey :** Vous avez parlé du grand changement dans l'industrie automobile. Allez-vous garder un œil sur les aspects de la réglementation qui accompagnent la mise en œuvre?

**Mme Steeves :** Absolument. Ce sera vraiment important.

**La sénatrice Bovey :** Merci.

**Senator Coyle:** Thank you, Mr. Volpe and Ms. Steeves, for your very helpful presentations today.

Mr. Volpe, you spoke about the unprecedentedly difficult and unpredictable trade negotiation context that you and others witnessed. You also spoke about your esteem, I would say, for Team Canada, led by, of course, our now Deputy Prime Minister Chrystia Freeland, our chief negotiator Steve Verheul and that team of professionals you saw in action. We've heard from them. We didn't get to witness them in action. Many Canadians see those people as heroes because I think many Canadians, if not most, were like you, full of fear actually for what could have been.

The outcome that you describe here, where you specifically say Canada will be permitted to ship 2.6 million vehicles annually and \$32 billion in automotive parts to the U.S. tariff free, up 40% from today. That's a big concrete gain that you're describing. I know it's hypothetical to ask you this, but you must have been running numbers on what it could have looked like if we did not have the new CUSMA. This is gains from the existing NAFTA. You must have been running some of those fear numbers. I'm curious what those might have been.

**Mr. Volpe:** That specific allowance is in a side letter negotiated on section 232 on vehicles. The threat at the time was 10% to 25% tariff on any vehicles imported. That's about 75% of the vehicles that we make in Canada. I described it at a parliamentary committee as a "Carmageddon." There would be no reason for General Motors, Ford, Chrysler, Toyota or Honda to ship from Canada to the U.S. market at that point. The problem is, it's not a peripheral market. It's not 3% of our market; it's 75% of it.

In negotiating a side agreement that not only allowed for the current number of vehicles that were being exported, but a 40% increase, to bring it to ground, that means three new automotive plants invested in Canada for 100% export to the U.S. would have to happen before we trigger a tariff on the next car. I offered at that committee, that if we got to that point, I would pay the tariff on every single new car.

**Senator Coyle:** Thank you.

**The Chair:** If there are no second round of questions, I'd like to thank Mr. Volpe and Ms. Steeves for coming before the committee and exchanging their views. We really appreciate it.

**La sénatrice Coyle :** Monsieur Volpe, madame Steeves, je vous remercie des exposés fort utiles que vous nous avez présentés aujourd'hui.

Monsieur Volpe, vous avez parlé d'un contexte de négociation commerciale difficile et imprévisible, comme jamais auparavant, dont vous et d'autres gens avez été témoins. Vous avez parlé également de l'estime, je dirais, que vous avez pour Équipe Canada, qui a été menée par, bien entendu, celle qui est maintenant notre vice-première ministre, Chrystia Freeland, notre négociateur en chef, Steve Verheul, et cette équipe de professionnels que vous avez vus en action. Ils nous ont parlé. Nous n'avons pas pu les voir en action. Bon nombre de Canadiens voient ces gens comme des héros parce que je crois que beaucoup de Canadiens, si ce n'est la plupart d'entre eux, avaient, tout comme vous, bien des craintes quant à ce qui aurait pu se passer.

Le résultat que vous décrivez ici, lorsque vous dites que le Canada sera autorisé à expédier aux États-Unis 2,6 millions de véhicules par année et 32 milliards de dollars de pièces automobiles en franchise de droits, soit une augmentation de 40 % par rapport à aujourd'hui, c'est un gain important. Je sais que ma question est hypothétique, mais vous avez dû faire des calculs sur ce qui en aurait résulté si nous n'étions pas parvenus à conclure l'ACEUM. Ce sont des gains par rapport à l'ALENA. Vous avez dû faire quelques calculs compte tenu de vos craintes. Je suis curieuse de savoir ce que les résultats auraient pu être.

**M. Volpe :** C'est dans le cadre d'une lettre d'accompagnement négociée concernant l'article 232 pour les véhicules. À l'époque, la menace qui planait, c'était que des droits de douane de 10 à 25 % seraient imposés sur tout véhicule importé. On parle d'environ 75 % des véhicules que nous fabriquons au Canada. Devant un comité parlementaire, j'ai décrit cela comme la fin du monde des véhicules. General Motors, Ford, Chrysler, Toyota et Honda n'auraient aucune raison d'expédier des produits du Canada vers le marché américain. Le problème, c'est qu'il ne s'agit pas d'un marché périphérique. Ce n'est pas 3 % de notre marché, mais bien 75 %.

Dans le cadre de la négociation d'un accord parallèle permettant non seulement l'exportation de véhicules au nombre actuel, mais une augmentation de 40 %, concrètement, cela signifie qu'il faudrait créer trois nouvelles usines d'automobiles au Canada pour 100 % des exportations vers les États-Unis avant que des droits de douane soient imposés sur la prochaine voiture. Devant le comité, j'ai dit que si nous en arrivions là, je paierais les droits sur chaque nouveau véhicule.

**La sénatrice Coyle :** Merci.

**Le président :** S'il n'y a pas d'autres questions, j'aimerais remercier M. Volpe et Mme Steeves d'être venus comparaître devant le comité et d'avoir donné leur point de vue. Merci beaucoup.

Colleagues, we will see you all at the next meeting.

Chers collègues, nous nous reverrons tous à la prochaine réunion.

(The committee adjourned.)

(La séance est levée.)

---