

avancée par l'ambassadeur Reisman, négociateur en chef du Canada, en réponse à une question de la presse, et je cite:

"S'il existe des idées, constructives et utiles d'un point de vue canadien, qui nous donneraient davantage de production, davantage d'emplois, une plus grande assurance de continuité et une base solide pour ce commerce, je ne suis pas entêté au point de ne pas vouloir les envisager; mais je ne les envisagerais que dans un cadre positif et constructif, qui permette d'aller de l'avant au lieu de regarder en arrière."  
(Traduction)

### CONCLUSION

Comme je l'ai mentionné plus tôt, l'objectif primordial du Canada dans nos négociations commerciales bilatérales est un régime unique applicable aux recours commerciaux offerts par la législation, qu'il s'agisse d'antidumping ou de compensation. Nous ne cherchons pas à être soustraits à l'application des lois commerciales américaines, ni à être autorisés à pratiquer le dumping ou à subventionner nos exportations. Nous voulons seulement un nouveau moyen, un meilleur moyen de faire des affaires, un code de la route amélioré et plus prévisible dans la voie de nos échanges.

Dès le début, le gouvernement du Canada a reconnu que ces négociations - comme toutes les négociations - exigent des concessions mutuelles de part et d'autre. Nous reconnaissons aussi que les États-Unis ont des objectifs légitimes dans ces négociations à l'égard des questions d'investissement et de services. C'est pourquoi les négociations ont porté sur l'éventail des dossiers qui intéressent les deux pays, notamment les marchés de l'État, la législation gouvernant les recours commerciaux, l'agriculture, les barrières tarifaires et non tarifaires, les services, la propriété intellectuelle, le règlement des différends et les mécanismes de mise en oeuvre.

Pendant que les négociations sont en cours, nous avons encore à gérer des points de friction particuliers. Ceux-ci ont bien montré la nécessité de réaliser une nouvelle entente au sujet des règles du commerce.

Mais nous ne devons pas nous leurrer. La solution que nous apporterons à ces points de friction influencera la manière dont nous ferons affaires ensemble à l'avenir. Comme vous ne manquerez pas d'en juger, la manière dont ces points de friction - gros ou petits - seront traités peut