

*Initiatives ministérielles*

Le groupe de travail élabore une stratégie, un plan d'action pour les négociations et il se charge de le mettre en application dans les collectivités se trouvant dans les territoires traditionnels. Il faut bien comprendre que les personnes visées doivent être sensibilisées aux collectivités en question. Le modèle qu'elles pourraient proposer à une collectivité comme celle de Nanaimo n'est pas exactement le même que celui qu'elles pourraient proposer à une collectivité comme celle de Powell River. Elles doivent connaître et comprendre la population visée dans chaque collectivité. Quelles sont les préoccupations de cette collectivité? Que disent les gens dans les restaurants? Que disent-ils dans les réserves?

• (1340)

Quel genre de réaction suscitent les mesures que nous avons déjà prises? Que pensent les principaux intervenants de tout ce que nous avons fait dans le passé? Il faut prendre toutes ces questions en considération pour nous faire une idée générale de la collectivité où nous allons présenter ces informations ou participer au processus avec les trois partenaires et les autres membres de la collectivité.

Diverses initiatives ont été prises à l'échelle de la province. Voici certains exemples de programmes qui sont prévus: premièrement, des centres de documentation sont établis pour toutes les collectivités de la région côtière appelée Sunshine Coast, à Kelowna et dans la région de Cariboo-Chilcotin. Ces centres seront situés dans les bibliothèques des localités.

Les bibliothèques recevront un ensemble de trois cahiers à anneaux. L'un d'eux contiendra toute l'information sur le processus de négociation des traités. Je n'ai pas vu le cahier en question, mais j'espère que les instructions concernant le processus sont nettes, claires, concises et compréhensibles. Le deuxième cahier contiendra toute l'information sur les négociations menées dans la collectivité visée. Le troisième contiendra toute la documentation concernant le processus de consultation locale.

Des suppléments sont aussi produits à Kelowna, à Prince-George et à Williams Lake. Ils seront insérés dans les journaux locaux, de manière à ce que l'information sur les négociations soit diffusée le plus largement possible au sein de la collectivité. Des copies supplémentaires seront produites et pourront être distribuées lors d'événements publics.

Des journées portes ouvertes sont organisées de temps à autre dans chaque secteur de négociation afin de permettre au public de rencontrer, de façon non officielle, les négociateurs pour discuter de questions liées aux négociations. C'est un procédé dynamique parce qu'il n'y a pas de formule ni de programme établis. Des journées semblables se tiennent lorsque le besoin s'en fait sentir.

C'est extrêmement important parce qu'on sait qu'il faut battre le fer quand il est chaud. Si les gens sont vraiment inquiets à propos d'une question donnée, une journée portes ouvertes de-

vrait être organisée le plus rapidement possible si c'est la meilleure manière de communiquer les informations aux intéressés.

Un forum public local s'est tenu à Prince-Rupert. Sont présents à ces forums non seulement les négociateurs, mais encore des membres de la collectivité, qui viennent discuter des questions en profondeur. Ces forums sont généralement enregistrés par les câblodistributeurs locaux, puis retransmis. Nous avons la chance dans cette province que les câblodistributeurs retransmettent ces forums deux, trois, voire quatre fois par jour à différentes heures de la journée pour veiller à atteindre le plus possible d'auditoires.

L'information sur les négociations est souvent diffusée lors d'autres événements publics. Par exemple, dans le Nord, des kiosques d'information ont été établis lors de foires commerciales annuelles, permettant ainsi aux négociateurs de rencontrer le public. Dans un autre cas, un kiosque d'information a été installé pour les négociations de Burrard à l'occasion d'une course de canots tenue le week-end et dans un centre commercial dans le cadre d'une semaine de festivités liées au patrimoine autochtone.

Ce ne sont là que quelques exemples, mais je pourrais en donner une foule d'autres encore parce que l'esprit humain est très créatif. Si on enlève la bride à l'esprit humain et qu'on le laisse créer en toute liberté, on constatera que les intéressés trouveront une multitude de stratégies sur la communication d'informations à tous ceux que cela concerne.

Les groupes de travail recherchent activement des occasions permettant aux négociateurs de s'adresser à des organismes comme les chambres de commerce, les conseils municipaux, les syndicats, les groupes confessionnels et les associations d'entrepreneurs. Toutes ces activités ont une composante médiatique. Les groupes de travail ont constitué des réseaux avec les médias locaux et tiennent ces derniers au courant, en plus de rechercher des occasions où les négociateurs peuvent être interviewés et participer à des débats radiophoniques.

Un aspect important du travail d'information publique au niveau local consiste à conclure des partenariats et des alliances avec les groupes communautaires. Des efforts sont en cours pour forger des liens avec des établissements d'enseignement, des associations d'entrepreneurs et des organismes communautaires dans le but de favoriser le dialogue avec les collectivités.

• (1345)

**Le vice-président:** Je regrette de devoir dire au député que son temps de parole est écoulé. Peut-être pourra-t-il ajouter autre chose au cours de la période des questions et des observations.

**M. Jim Abbott (Kootenay-Est, Réf.):** Monsieur le Président, je serais porté à tomber d'accord avec le député qui a déclaré, si j'ai bien compris, que nous ne pouvons pas parvenir à un véritable règlement à moins que la base soit consultée.