

[Text]

**Mr. Nault:** Mr. Chairman, would it be appropriate, then, at this time to ask the clerk to get us a copy of the 1987 back-to-work legislation, which dealt with the same union, and the corporation, obviously, to take a look and see the differences? We are dealing with the same situation, in essence. It would be interesting to see the variation in clauses in that legislation versus the legislation we are dealing with today, in order that when we go to clause-by-clause study, we may be able to compare and enter into a discussion of this particular clause versus the one in 1987. Would that approach not be appropriate?

• 1915

**The Chairman:** That is a fine idea, Mr. Nault. We will make every effort to have that in the next few minutes.

**Mr. Nault:** Thank you.

Mr. Parrot, I would like to ask you a question based on experience that a lot of members here probably do not have. One of the fears you should always have when you get back-to-work legislation is that we are not the professionals when it comes to collective bargaining, you are, except for the odd few who have had the opportunity to be involved in that type of process.

In your opinion, is it natural in the bargaining process that when it goes to the final stage of back-to-work legislation either side would suggest that everything is now wide-open, versus a process that I always thought was more acceptable, in which both sides would prefer that the arbitrator dealt with as little as possible, based on the fact that the person is not as familiar with the whole process of the individual collective agreement as you, yourself, and the company would be. Therefore, you would try to minimize your risk of the arbitrator doing something you were not expecting and would try to resolve as many issues as you can, so you only end up with perhaps eight or nine, as the minister mentioned, instead of the whole process being wide-open, as Mr. Dunstan has suggested.

I am just interested in whether you could tell us if you have encountered that situation before. I have done a bit of collective bargaining but must admit that I have not been around as long as some, and I am wondering whether that situation has happened in other industries and whether you could comment.

**Mr. Parrot:** I did not negotiate with other industries, just strictly with the post office, but I can say this: for me, the fact that some proposals are conditional to an overall agreement sometimes makes sense. You may say that on monetary issues, for example, you are willing to put so much money on the table as an employer and therefore you try to reach an agreement on the basis of the money you are willing to put on the table. That does not excite me; it makes sense. That is negotiations.

[Translation]

**M. Nault:** Monsieur le président, il serait peut-être bon de demander au greffier de nous remettre une copie de la loi de retour au travail de 1987 portant sur le même syndicat et la même société, évidemment, pour que nous puissions voir quelles sont les différences avec la mesure actuelle. En gros, nous faisons face à la même situation. Il serait intéressant de voir quels sont les articles qui diffèrent d'une loi à l'autre pour établir des comparaisons avec 1987, lorsque nous procéderons à l'étude article par article du projet de loi. Cette solution vous convient-elle?

**Le président:** C'est une excellente idée, monsieur Nault. Nous ferons tout notre possible pour nous procurer cette loi dans les minutes qui viennent.

**M. Nault:** Je vous remercie.

Monsieur Parrot, je vais vous poser une question en faisant appel à une expérience que bien des membres de ce comité n'ont probablement pas. Lorsque nous avons affaire à une loi imposant le retour au travail, nous devons toujours craindre le fait que nous ne sommes pas des spécialistes des conventions collectives, alors que vous l'êtes, à l'exception de quelques-uns d'entre nous qui ont eu la possibilité de participer à ce genre de négociation.

À votre avis, est-il normal, dans le cadre d'une négociation qui en arrive au stade du retour imposé au travail, que l'une ou l'autre des parties laisse entendre que tout est désormais négociable, contrairement à une façon de procéder que j'ai toujours jugée préférable, voulant que les deux parties aient intérêt à ce que l'arbitre règle le moins de questions possible, du fait qu'il ne connaît pas toute la procédure entourant la convention collective en cause comme vous la connaissez vous-même ou la Société. En conséquence, vous essaieriez de réduire au maximum le risque que l'arbitre fasse quelque chose d'inattendu et que vous vous efforcerez de régler le plus de questions possible pour vous retrouver avec peut-être huit ou neuf points en suspens, comme l'indiquait le ministre, plutôt que de recommencer à zéro, comme M. Dunstan l'a dit.

Je voulais simplement savoir si vous aviez déjà connu cette situation auparavant. J'ai déjà participé un peu à des négociations de conventions collectives, mais je dois reconnaître que je n'ai pas l'expérience que d'autres ont acquise et je me demande si cette situation s'est déjà produite dans d'autres secteurs et si vous pouviez nous en parler.

**M. Parrot:** Je n'ai jamais négocié dans d'autres secteurs que les postes, mais je peux vous dire qu'en ce qui me concerne, le fait que certaines propositions soient subordonnées à la signature d'une entente globale me paraît justifié dans certaines circonstances. L'employeur peut dire par exemple, qu'il est prêt à offrir tel ou tel montant et l'on s'efforce alors de négocier à partir de cette offre. Je ne trouve pas cela bien intéressant, mais c'est logique. C'est le jeu des négociations.