

TOME I

# RAPPORT

de la

# COMMISSION ROYALE D'ENQUÊTE

sur les

# PRIX



OTTAWA

EDMOND CLOUTIER, C.M.G., B.A., L.Ph.,  
IMPRIMEUR DE SA TRÈS EXCELLENTE MAJESTÉ LE ROI  
CONTRÔLEUR DE LA PAPETERIE

1949

---

Tome I — \$0.50    Tome II — \$1.00    Tome III — \$1.00    Série \$2.00

Les commandes doivent être adressées à l'Imprimeur du Roi, Ottawa,  
Canada, et les remises, faites au nom du Receveur général du Canada.

## COMMISSION ROYALE D'ENQUÊTE SUR LES PRIX

M. C. A. CURTIS, D.Ph.,  
*Président.*

M. H.-C. BOIS,  
*Commissaire.*

M<sup>me</sup> T. W. SUTHERLAND,  
*Commissaire.*

---

M. A. G. S. GRIFFIN,  
*Secrétaire.*

M. H. A. DYDE, C.R.,  
*Avocat.*

M. H.-M. CARON, C.A.,  
*Comptable.*

Au très honorable Louis-S. St-Laurent, M.P.,  
Premier ministre,  
Ottawa.

Monsieur le premier ministre,

Conformément aux termes de l'arrêté en conseil C.P. 3109 du 8 juillet 1948, j'ai l'honneur de transmettre à Son Excellence, par votre entremise, le rapport de la Commission royale d'enquête sur les prix, dont la tâche est maintenant terminée.

Sincèrement à vous,

*Le président de la Commission,*  
C. A. CURTIS.

Ottawa, le 18 mars 1949.

## TABLE DES MATIÈRES

	Page
Mandat de la Commission.....	VI
Mémoire à Son Excellence.....	VIII
Préface.....	IX
Introduction.....	1
 Résumé du Tome II	
Le problème économique de la hausse des prix.....	5
Prix et revenus depuis 1939.....	7
Réglementation des prix et rationnement.....	8
Influences extérieures.....	13
Surabondance des placements.....	16
Politique fiscale et monétaire.....	18
Prix et salaires.....	23
Profits des compagnies et prix.....	25
Prix agricoles.....	27
Majorations et marges de profit.....	28
Restriction de la concurrence.....	30
 Résumé du Tome III	
Études des industries	
Pain.....	33
Beurre.....	34
Bétail et viande.....	34
Fruits et légumes.....	35
Textiles primaires.....	36
Engrais chimiques.....	38
Peaux et cuirs.....	38
Chaussures en cuir.....	39
Textiles secondaires.....	40
Bois de construction.....	41
Crédit au consommateur.....	42
 Conclusion	
Publicité.....	45
Viande.....	45
Bois de construction.....	45
Crédit au consommateur.....	46
Statistique.....	46
Loi fédérale des compagnies.....	47
Comptes publics.....	47
Prix de revente obligatoires.....	47
Conservation des devises étrangères.....	48
Généralités.....	48

*Copie certifiée conforme au procès-verbal d'une assemblée du Comité du Conseil privé, approuvé par Son Excellence le Gouverneur général le 8 juillet 1948.*

Le Comité du Conseil privé a été saisi d'un rapport en date du 7 juillet 1948, communiqué par le très honorable W. L. Mackenzie King, premier ministre, et exposant ce qui suit :

Par résolution de la Chambre des communes adoptée le 10 février 1948, un comité spécial de cette Chambre a été institué afin d'enquêter et faire rapport sur :

- (a) Les causes de la récente augmentation du coût de la vie;
- (b) les prix qui ont été haussés au delà d'un niveau justifié par l'accroissement des frais;
- (c) les augmentations de prix causées par l'acquisition, l'accumulation ou le refus de vente, par toutes personnes, sociétés ou corporations, de toutes marchandises au delà des quantités raisonnablement requises pour les fins ordinaires de leurs affaires.

Le Comité ainsi institué a, dans un rapport à la Chambre des communes, recommandé que le Gouverneur en conseil étudie l'à-propos de constituer immédiatement, sous le régime de la Loi des enquêtes, un commission chargée de poursuivre le travail déjà commencé par ledit comité.

Le 28 juin 1948, la Chambre des communes a agréé le rapport susmentionné.

Il est en conséquence opportun de faire instituer une enquête sur les questions ci-après énumérées, qui sont afférentes au bon gouvernement du pays.

A ces causes, sur l'avis du premier ministre, le Comité du Conseil privé recommande :

1. Que

le professeur C. A. Curtis, de l'Université Queen's Kingston (Ontario),

M. H.-C. Bois, de Montréal (P.Q.),

Mme T. W. Sutherland, de Parksville (C.-B.),

soient nommés commissaires en vertu de la Partie I de la Loi des enquêtes, chapitre 99 des Statuts révisés du Canada, 1927, en vue de poursuivre, après s'être familiarisés avec le travail commencé par le Comité spécial des prix institué par la Chambre des communes, l'enquête sur le régime des prix, sur les facteurs causant l'augmentation des prix et des frais, et sur les marges de bénéfices au Canada, au point de vue, en particulier, des denrées et services essentiels d'usage général et quotidien.

2. Que lesdits commissaires établissent périodiquement les modes de procéder qu'ils jugeront utiles à la poursuite efficace de l'enquête, et qu'ils siègent à des époques et à des endroits, au Canada, selon qu'ils le décideront au besoin.

3. Que lesdits commissaires reçoivent instructions de présenter au Gouverneur en conseil les rapports intérimaires qu'ils jugeront utiles, et, à tout événement, de présenter un rapport général au Gouverneur en conseil au plus tard dès l'ouverture de la prochaine session du Parlement.
4. Que, lorsque lesdits commissaires auront, conformément aux pouvoirs conférés par l'article onze de la Loi des enquêtes, autorisé et délégué une personne compétente à agir comme commissaire spécial pour enquêter sur tout sujet afférent à l'enquête susdite, selon les instructions desdits commissaires, la personne ainsi déléguée soit autorisée à exercer les pouvoirs des commissaires pour recueillir les dépositions, délivrer des subpoenas, contraindre les témoins à comparaître et à rendre témoignage, et pour autrement poursuivre l'enquête.
5. Que, conformément aux pouvoirs conférés par l'article onze de la Loi des enquêtes, lesdits commissaires soient autorisés à retenir les services d'avocats pour les aider et les assister dans l'enquête, de même qu'à retenir les services de conseillers techniques ou autres experts, commis, rapporteurs et aides, selon qu'ils le jugeront nécessaire ou utile.
6. Que lesdits commissaires reçoivent instruction de faire dresser un compte rendu de tous les témoignages rendus devant eux ou devant un commissaire spécial, dans le cours de l'enquête.
7. Que le professeur C. A. Curtis soit président de ladite commission.

*Le greffier du Conseil privé,*  
A. D. P. HEENEY.

*Son Excellence le très honorable Vicomte Alexander de Tunis, K.G., G.C.B., G.C.M.G., C.S.I., D.S.O., M.C., L.L.D., A.D.C., Maréchal, Gouverneur général et Commandant en chef du Canada.*

QU'IL PLAISE A VOTRE EXCELLENCE:

En conformité des dispositions de l'arrêté en conseil C.P. 3109 du 8 juillet 1948, vos Commissaires, nommés en vertu de la partie I de la loi des enquêtes, ont l'honneur de présenter à Votre Excellence le rapport ci-joint.

Au cours de notre enquête, nous avons tenu 77 séances publiques et entendu 179 témoins. En raison de l'étendue de nos attributions et du peu de temps à notre disposition, nous avons tenu toutes nos réunions à Ottawa. Nous avons, cependant, convoqué des témoins représentant divers commerces et industries situés dans toutes les provinces du Canada. Nous croyons donc nous être renseignés autant que possible sur les méthodes commerciales locales.

En plus de convoquer des représentants du commerce et de l'industrie en vue d'enquêter spécifiquement sur les méthodes de fixation des prix de vente, sur les prix de revient, les marges de bénéfice, les majorations des prix coûtants et le reste, nous avons invité 12 organismes nationaux à présenter des exposés. Ces organismes, qui s'intéressent à plusieurs domaines de l'activité sociale et économique, ont envoyé à Ottawa des représentants que nous avons entendus au cours des séances publiques. Leurs opinions, si divergentes qu'elles aient été parfois, nous ont grandement aidés à comprendre le sujet de l'enquête.

Nous ne nous sommes pas bornés aux renseignements obtenus durant nos séances publiques. Nous avons consulté officieusement plusieurs particuliers et fonctionnaires de l'Etat, qui nous ont fourni des détails utiles et intéressants.

Comme nous devons, en vertu de notre mandat, nous intéresser aussi à l'activité du Comité spécial des prix, institué par la Chambre des communes, le présent rapport tient également compte des témoignages entendus par le Comité. Le tome III renferme une étude des industries qui ont fait l'objet de l'enquête du Comité spécial.

Nous tenons à remercier sincèrement notre secrétaire, M. A. G. S. Griffin, qui s'est acquitté de sa tâche avec compétence et efficacité. Nous désirons également manifester notre reconnaissance envers l'avocat-conseil, M. H. A. Dyde, K.C., dont l'aide et les conseils nous ont été d'un précieux secours. Nous remercions aussi le comptable, M. Marcel Caron, C.A., de Clarkson, Gordon & Co., de ses conseils et de son travail compétent. Nous sommes également redevables à plusieurs services de l'Etat qui ont bien voulu mettre des fonctionnaires à notre disposition pour l'exécution de divers travaux. Enfin, nous exprimons notre sincère gratitude à tous les membres de notre personnel qui ont travaillé ferme et sans relâche.

## PREFACE

Le tome I renferme l'Introduction au rapport de la Commission royale d'enquête sur les prix et aussi un résumé des tomes II et III, dans lequel sont analysées les "causes de la récente augmentation dans le coût de la vie". Le résumé des tomes II et III n'expose que très succinctement ce qui ressort particulièrement de notre analyse et nous force à passer sous silence un grand nombre des thèses et discussions sur lesquelles elle se base. Aussi conseillons-nous au lecteur de ne pas se former une opinion définitive et critique de notre enquête, à la seule lecture de ce résumé. Nous le prions de bien vouloir se reporter à l'étude plus précise et détaillée que renferment les tomes II et III du rapport.

On trouvera dans le tome I nos conclusions générales et nos propositions.



## INTRODUCTION

Généralement parlant, il s'agit ici d'un rapport sur "les causes de la récente augmentation du coût de la vie", dans lequel nous avons tâché de répondre à la question suivante :

Comment se fait-il que le coût d'existence d'une famille-type canadienne ait, d'après l'indice du coût de la vie, augmenté de près d'un tiers depuis la fin des hostilités, alors qu'il s'était virtuellement stabilisé durant l'étape finale et la plus intense de la seconde Grande Guerre ?

Ce sont surtout les consommateurs, particulièrement les petits salariés et les gens à revenu fixe, qui se sont le plus ressentis de l'accroissement du coût de la vie. Il est cependant intéressant de constater que des groupements nationaux d'agriculteurs, d'ouvriers, de manufacturiers et de détaillants, aussi bien que des associations de consommateurs nous ont fait part de leur grande inquiétude au sujet de la récente augmentation des prix et à l'égard des hausses et des baisses de notre économie dont l'inflation ne représente qu'un aspect.

### NATURE DE L'ENQUÊTE

Règle générale, il y a deux façons d'enquêter sur la hausse des prix ; nous avons employé les deux méthodes. La première et la plus évidente consiste à se renseigner sur les prix exigés à l'égard de certains services et de certaines marchandises comme le pain, le beurre et les chaussures. A l'exemple du Comité spécial d'enquête sur les prix institué par la Chambre des communes, nous avons suivi cette méthode qui nous a permis d'obtenir bon nombre de renseignements importants et utiles que nous n'aurions pu nous procurer autrement. Nous avons convoqué des représentants de fabricants, de grossistes et de détaillants qui nous ont fourni des renseignements détaillés sur leurs frais, leurs marges de bénéfice, les majorations de leurs prix. Nous avons aussi obtenu une idée des bénéfices réalisés par les sociétés particulières des diverses industries qui ont fait l'objet de notre enquête.

Cependant, aussi complète que puisse être une enquête de ce genre, elle ne peut, de par sa nature même, nous fournir une explication précise et satisfaisante de la hausse générale du coût de la vie. Il suffit de se reporter à l'état de choses qui existait vers 1935. A cette époque-là, les affaires étaient dans le marasme, les prix étaient bas et le chômage sévissait partout. Une enquête portant sur chaque cas de faillite commerciale, sur le bas niveau des prix et sur chaque chômeur aurait sans doute révélé

un groupe de circonstances entièrement différentes. Toutefois, nous savons que, peu importe les circonstances qui entourent chaque cas particulier, la principale cause de toutes ces difficultés était la pénurie de débouchés profitables, c'est-à-dire le manque de demande réelle.

Nous avons donc étudié le problème d'un point de vue plus général. Nous avons recherché les facteurs communs, les éléments qui poussaient les prix à monter.

Par conséquent, le présent rapport envisage à la fois l'aspect général et les aspects particuliers de la question. Il traite de l'augmentation du prix du pain, comme de plusieurs autres articles d'usage courant, non pas isolément, mais par rapport à ce qui se passait dans d'autres domaines de notre économie.

On trouvera au tome II du rapport une analyse des facteurs économiques qui ont influé sur l'augmentation générale des prix. Le tome III renferme une étude détaillée des dix industries ou denrées qui ont fait l'objet de notre enquête et de celle du Comité spécial des prix savoir: le pain, le beurre, les fruits et les légumes, les viandes, les textiles primaires, les engrais chimiques, les peaux et cuirs, les chaussures, les textiles secondaires et le bois de construction.

Le tome I renferme un résumé de l'analyse contenue dans le tome II, et des dix études figurant au tome III, ainsi que des observations générales et des propositions en guise de conclusion.

Notre enquête nous a conduits à faire des études spéciales sur plusieurs sujets très importants et difficiles. Nous avons constaté dès le début que la seconde Grande Guerre était la plus importante cause de la hausse du coût de la vie. Nous avons donc jugé nécessaire d'examiner en détail les moyens employés pour financer la guerre et l'effet des mesures fiscales et monétaires adoptées après le conflit. Comme le Canada compte, dans une très large mesure, sur le commerce avec l'étranger, nous avons aussi étudié à fond les facteurs externes qui ont influé sur le niveau des prix au pays. Comme la demande accrue de nouveau matériel et de nouvel outillage, qui a suscité ce que l'on appelle la surabondance des placements, influait directement et indirectement sur les prix, nous avons tenté d'en analyser et d'en évaluer la portée.

La partie la plus difficile de notre tâche a sans doute été de nous former une opinion sur les résultats de la réglementation des prix durant et après la guerre. Pourquoi a-t-elle si bien réussi pendant le conflit? Aurait-on pu la maintenir en vigueur après les hostilités?

Nous avons ensuite porté notre attention sur certains aspects spéciaux de la hausse des prix. On nous a dit que l'accroissement des bénéfices était l'une des principales causes de l'augmentation des prix. En nous fondant sur les renseignements disponibles, nous avons cherché à

formuler à cet égard certaines conclusions sujettes à revision. Nous avons aussi examiné le rapport entre les salaires et les prix, ainsi que l'effet de la hausse des prix agricoles sur le niveau général des prix.

Les renseignements que nous ont fournis les représentants de diverses industries et des consommateurs nous ont poussés à étudier les méthodes suivies pour fixer les majorations et les marges de bénéfices, ainsi que la mesure dans laquelle les restrictions de la concurrence ont contribué à la récente hausse des prix.

On trouvera ces études spéciales au tome II. La présente partie ne renferme que les conclusions générales.

## RESUME DU TOME II

### LE PROBLÈME ÉCONOMIQUE DE LA HAUSSE DES PRIX

Le présent rapport traite de l'augmentation générale des prix, qu'on appelle habituellement "l'inflation des prix" ou tout simplement "l'inflation". Comment l'inflation survient-elle? En résumé, elle indique que les dépenses sont plus élevées que les marchandises et les services disponibles ou, pour employer une expression usée, mais qui rend bien l'idée, il s'agit "de trop d'argent courant après trop peu de marchandises".

On peut dépenser plus sans entraîner une augmentation sensible des prix. Par exemple, lorsqu'un pays se remet d'une crise économique, le fait de dépenser davantage entraînera l'augmentation de la production à mesure que les chômeurs trouveront du travail et qu'on utilisera de nouveaux moyens de production. Cependant, une fois que l'embauchage a atteint son maximum, le fait de chercher à augmenter les achats dans une proportion plus forte que l'accroissement du rendement moyen de chaque ouvrier entraînera probablement une hausse dans le niveau général des prix.

Songez, par exemple, à ce qui se produit lorsque les industriels décident, comme ils l'ont fait à la fin de la guerre, d'entreprendre un programme d'expansion. Grâce à leurs économies ou au moyen d'emprunts, ils cherchent à obtenir les matériaux et la main-d'oeuvre nécessaires à la réalisation de leurs projets. A supposer qu'il y ait embauchage intégral et rendement maximum, ils devront enlever aux autres hommes d'affaires les matériaux et la main-d'oeuvre nécessaires.

D'autre part, lorsque les industriels affectent des capitaux à l'obtention de biens de production, les ouvriers en bénéficient, de même que les commerçants qui fournissent les matériaux ou travaillent à l'entreprise. Par conséquent, à moins que des mesures compensatrices entrent en jeu ou que d'autres facteurs viennent contrebalancer cet état de choses, la chasse aux marchandises commence. Désireux d'accroître leurs moyens de production, les hommes d'affaires cherchent à accaparer les matériaux qui pourraient servir à d'autres fins et se les disputent entre eux. Comme le revenu et l'aptitude de chacun à payer sont aussi élevés qu'auparavant, on résiste au transfert des ressources. La concurrence qui s'ensuit dans le domaine des prix et des salaires augmente le revenu et porte les gens à dépenser davantage. Les prix ont donc tendance à monter.

Par ailleurs, songez à ce qui se produit lorsque les prix augmentent dans les pays dont nous importons ou auxquels nous exportons. Les pays étrangers veulent alors accroître leurs importations du Canada ou garder pour eux une plus grande quantité de marchandises, soit parce que la demande a augmenté chez eux, soit parce que les autres sources d'approvisionnements ont diminué. La situation est fondamentalement la même que si l'inflation se produisait au pays même, sauf que la concurrence

relative à la main-d'oeuvre et aux autres moyens de production se fait sur une échelle mondiale plutôt que nationale. Ces deux exemples démontrent combien il est difficile d'attribuer l'augmentation inflationniste des prix à un individu ou à un groupe en particulier.

On ne peut guère blâmer les hommes d'affaires de vouloir accroître leurs moyens de production afin de satisfaire à la demande. Cependant, la main-d'oeuvre et les matériaux qui servent à la construction du nouvel outillage ou des nouvelles usines ne peuvent être affectés à la fabrication de chaussures ou à la construction de maisons. Le commerçant qui vend sa marchandise à un prix qu'il estime équitable dans les circonstances, procède selon les méthodes reconnues dans le commerce, à condition bien entendu de ne pas se rendre coupable de mesures restrictives. Il en est de même du cultivateur qui vend ses produits aux prix courants.

Il est également assez naturel que les ouvriers cherchent à augmenter leur revenu car, d'une part, ils sont aux prises avec l'augmentation du coût de la vie et, d'autre part, les patrons peuvent leur sembler bien en mesure de leur verser un salaire plus élevé. Quant aux consommateurs, ils cherchent à maintenir leur niveau d'existence et, si possible, à l'améliorer. Certains d'entre eux sont forcés de dépenser davantage; ils n'ont pas le choix.

Même le gouvernement peut se voir forcé d'accroître ses dépenses, car il doit relever le traitement de ses fonctionnaires de manière à tenir compte du marché de la main-d'oeuvre. Il peut être nécessaire de construire de nouveaux ponts ou d'aménager de nouvelles routes ou installations d'utilité publique. La situation internationale peut le pousser à augmenter ses crédits de défense et à accorder de l'aide aux pays étrangers. D'aucuns soutiendront peut-être que les allocations familiales, les allocations aux anciens combattants et les pensions de vieillesse plus élevées et le reste, sont de nature à créer de l'inflation, mais, à d'autres points de vue, ce sont des dépenses opportunes et entièrement justifiables.

Si le prix mondial du coton augmente, les Canadiens devront payer davantage ou se passer de coton. Il en est de même de la plupart des denrées importées. La même chose s'applique aux exportations. Si les acheteurs américains consentent à payer plus cher le papier-journal ou les bestiaux, les producteurs canadiens peuvent exiger que les consommateurs du pays leur versent un prix équivalent.

De fait, il peut survenir une hausse appréciable des prix même si chacun travaille efficacement et se comporte d'une façon qui lui semble tout à fait raisonnable. L'augmentation peut se produire sans l'intervention de gredins et même si tous les citoyens sont des gens honnêtes et laborieux.

Le seul moyen d'enrayer la hausse des prix, c'est de faire en sorte que la demande ne dépasse pas l'offre. Tout autre moyen, si différent puisse-t-il paraître, ne réussira que s'il parvient d'une façon ou d'une autre à accroître les approvisionnements ou à restreindre le pouvoir d'achat.

Il faut autant que possible chercher à augmenter la production en supprimant les restrictions du commerce et en améliorant la capacité de pro-

duction; mais les résultats ne seront probablement pas très satisfaisants durant une période d'embauchage intégral. Le seul moyen d'enrayer une menace sérieuse d'inflation, c'est de diminuer le pouvoir d'achat.

Il ne s'agit pas seulement de restreindre ce qu'on peut appeler les dépenses inutiles. Il faut aussi réduire les achats que la plupart des intéressés estiment nécessaires et certes désirables. Pour ce motif, on ne peut trop insister sur la restriction volontaire dans les achats afin d'enrayer un puissant mouvement inflationniste. Il est difficile de convaincre ceux qui devraient pratiquer cette restriction qu'ils doivent limiter des achats qui leur semblent tout à fait raisonnables. Par conséquent, l'ensemble de la population, agissant par l'entremise du gouvernement, doit accepter l'adoption de restrictions d'application générale.

Le gouvernement peut recourir aux moyens suivants en vue de réduire le volume des dépenses :

1. Accroître les impôts; les contribuables auront par conséquent, moins d'argent à dépenser.
2. Prendre des mesures en vue de décourager les emprunteurs et ceux qui cherchent à obtenir des capitaux, par exemple en augmentant le taux d'intérêt ou en faisant indirectement pression sur les banques afin qu'elles diminuent les prêts.
3. Encourager les gens à économiser et à remettre certains achats à plus tard; par exemple, le gouvernement émet des obligations et retarde ses propres dépenses en biens-capitaux.
4. Réglementer les prix et les approvisionnements et interdire ainsi de dépenser autant qu'on ne le ferait autrement.

Ces quatre méthodes sont très difficiles à appliquer, car les gens s'y opposeront sans doute. Règle générale, les consommateurs désirent enrayer la hausse des prix, mais ils ne voient pas d'un bon oeil les mesures qu'il faut appliquer en vue d'atteindre ce but.

Les impôts en fournissent un exemple. On peut démontrer qu'en temps d'inflation, des impôts additionnels de nature appropriée n'infligent pas de fardeau supplémentaire à la population, car ils la privent tout simplement d'argent qui aurait servi à payer des prix plus élevés. Néanmoins, les gens s'opposeront toujours aux impôts, ne serait-ce que parce que chacun estime qu'il serait très agréable que seuls les autres soient assujettis aux impôts afin de restreindre le pouvoir d'achat.

#### PRIX ET REVENUS DEPUIS 1939

Lorsque la guerre a éclaté en septembre 1939, la situation n'était guère prospère au Canada. Le pays s'était quelque peu remis du pire de la crise, mais il y avait encore beaucoup de chômage, soit environ 17 p. 100 de la main-d'oeuvre civile. La construction de maisons et d'établissements industriels était très faible. L'agriculture était gravement déséquilibrée.

Peu de gens désirent retourner aux conditions qui sévissaient alors. Comme le niveau des prix est, dans une large mesure, le résultat des condi-

tions économiques existantes, le niveau des prix au Canada en 1939 n'est certes pas idéal comme norme de comparaison avec le niveau actuel.

A compter du mois de septembre 1939 jusqu'à la rédaction du présent rapport, l'indice du coût de la vie<sup>1</sup> (que nous avons trouvé utile, mais non pas un guide parfait en ce qui concerne l'effet des variations de prix sur tous les budgets familiaux) a augmenté de 58 p. 100. Durant l'inflation qui a accompagné et suivi la première Grande Guerre, l'indice du coût de la vie avait monté de 90 p. 100.

En même temps, le volume de la production et le niveau moyen d'existence se sont grandement améliorés. En raison de la demande résultant de la guerre et des besoins d'après-guerre, la valeur de la production nationale brute s'est accrue de 139 p. 100 de 1939 à 1947 et l'on estime qu'elle a de nouveau augmenté sensiblement en 1948. Compte tenu de l'augmentation des prix, la production de denrées et de services s'est notablement accrue. En se fondant sur le pouvoir d'achat constant du dollar par rapport aux prix durant les années 1935 à 1939, le Produit national brut par habitant s'établissait à \$500 en 1928, qui était une année de prospérité; en 1933, pire année de la crise, il n'était que de \$300, mais il est remonté à \$500 en 1939 et a atteint un sommet sans précédent en 1947 et 1948, s'élevant à \$800 par tête.<sup>2</sup>

D'après les données statistiques que nous avons pu nous procurer, nous estimons que les consommateurs ont acheté, en 1948, 69 p. 100 de plus de marchandises et de services qu'en 1939.

Nous mentionnons ces faits dès le début, afin qu'on puisse envisager la hausse des prix sous son vrai jour. Il était probablement à souhaiter que les prix grimpent un peu au-dessus du niveau de 1939, comme il était bon sans doute qu'il s'établisse un équilibre entre différentes catégories de prix. Il importe aussi de tenir compte de l'amélioration notable qui s'est produite tant à l'égard de la production que du niveau d'existence moyen.

Néanmoins, l'augmentation des prix survenue de 1939 à 1948 a atteint des proportions considérables, mettant bien des Canadiens à la gêne, parce que leur revenu n'augmentait pas au même rythme. Pourquoi les prix ont-ils tant augmenté et aurait-on pu éviter cette hausse?

#### *Réglementation des prix et rationnement*

Nous reportant à la période de guerre, nous avons été frappés par la remarquable stabilité des prix de détail. De septembre 1939 à novembre 1941, l'indice du coût de la vie a augmenté de 15 p. 100; de novembre 1941 à septembre 1945, il n'a augmenté que de 3 p. 100. Il n'y a aucun doute que ce degré de stabilité n'aurait pu être atteint sans le plafonnement général des prix à la fin de 1941, mesure qui arrivait au moment opportun, ni sans l'efficacité, la détermination et la sagacité qui en ont marqué, croyons-nous, l'application par la Commission des prix et du commerce en temps de guerre. Nous ne croyons pas, cependant, que seul le plafonnement aurait pu empêcher les prix de monter. Le plafonnement des prix peut être

<sup>1</sup> On trouvera au tome III une description de l'indice du coût de la vie.

<sup>2</sup> En chiffres ronds. Voir le tableau n° 6, chapitre 2. La courbe des prix et du revenu national.

comparé au couvercle d'une marmite qui bout. On ne peut le retenir en place que si la pression de la vapeur ne devient pas excessive.

Nous estimons donc, pour les raisons que nous avons données ailleurs, qu'il n'aurait pas été pratique d'appliquer des mesures fiscales et monétaires si rigoureuses qu'elles auraient évité toute augmentation des prix dans les conditions qui existaient au Canada pendant la guerre; cependant, ces mesures sont indispensables à un programme de stabilisation. Le niveau élevé des impôts personnels, nécessaire à la poursuite de la guerre, a aidé à diminuer les dépenses des consommateurs. Les taxes visant les sociétés, surtout l'impôt sur les surplús de bénéfiques, ont empêché les industriels de réaliser des bénéfices excessifs durant la guerre, empêchant aussi les ouvriers de réclamer, comme ils l'auraient fait autrement, une plus grande part des bénéfices de leurs employeurs. Ces taxes ont aussi évité que les Canadiens dans l'ensemble réclament l'abaissement de l'impôt sur le revenu personnel.

Bien qu'il n'y ait jamais eu de plafonnement rigoureux des salaires, on a instauré certaines mesures de réglementation des salaires et traitements, qui semblaient indispensables. A cet égard, il importe de signaler que pendant l'existence du plafond général, les augmentations de salaires, sauf dans de rares cas, n'ont pas motivé le relèvement des prix ou le versement de subventions. La réglementation des exportations, les subventions sur les importations et le contrôle des devises étrangères étaient aussi indispensables. Sans ces mesures on n'aurait pu garder au Canada des approvisionnements suffisants de denrées essentielles et l'augmentation du prix des importations aurait fait sauter le plafond des prix au pays. Même alors, nos recherches et les renseignements qu'on nous a fournis nous ont portés à conclure qu'il aurait été extrêmement difficile, sinon impossible, de maintenir le niveau des prix au Canada sans la réglementation opportune des prix aux Etats-Unis, au début de 1942. Il ne faut pas oublier, en outre, que si le plafond général des prix de détail est resté sensiblement le même pendant environ quatre ans, il y a eu au cours de cette période une augmentation appréciable des bénéfices réalisés par les producteurs canadiens, grâce au versement de subventions domestiques importantes et croissantes.

Nous sommes surtout convaincus que le couvercle a tenu parce que les Canadiens étaient déterminés à le garder là. Une grande campagne de publicité, conduite habilement, les a persuadés de l'utilité des régies et des dangers de l'inflation. Chacun y a mis du sien pour en assurer le succès. Le maintien du plafond des prix a constitué une partie intégrante de l'effort de guerre ou, comme le disait un témoin, "la population appuyait la réglementation des prix par patriotisme".

On peut se demander si le plafonnement général des prix était la meilleure façon de procéder ou s'il n'eût pas été préférable d'adopter une méthode plus souple. Par exemple, une ligne de conduite moins inflexible aurait pu faciliter les modifications qui s'imposaient après la guerre. Cependant, ce sont là des choses du passé et rien ne sert d'en parler. En 1941, notre effort de guerre était total; il était donc prudent d'agir comme si le pire devait arriver. Il n'en reste pas moins vrai que le succès même de l'ap-



plication du plafonnement général des prix a accru les difficultés qui sont survenues après le conflit, lorsqu'il s'est agi de rétablir la liberté du commerce.

Comme les prix ont augmenté rapidement après la suppression des régies, nous nous sommes demandé si l'on aurait dû conserver plus longtemps les plafonds en vigueur pendant la guerre. Plusieurs groupements, représentant une partie importante de la population qui réclame la réimposition des règlements, nous ont fait valoir des raisons et exposé des faits pour nous démontrer que la réglementation n'aurait jamais dû être supprimée: c'était là une question très urgente à étudier, mais aussi très difficile à résoudre.

A notre avis, le noeud de la question consistait à savoir s'il eût été dans l'intérêt général de chercher à maintenir les prix à un niveau qui n'aurait été possible que par l'ingérence de l'Etat dans la vie économique de la nation, dans une mesure inconnue jusqu'ici en temps de paix comme en temps de guerre.

Afin de maintenir les prix au niveau de 1941, il n'aurait pas suffi de conserver les restrictions qui s'étaient imposées en vue d'empêcher la hausse des prix en temps de guerre. Le plafonnement a maintenu les prix à un niveau inférieur à celui qu'ils auraient atteint si le marché avait été libre pendant la guerre, mais il ne faut pas oublier que les prix au Canada n'ont jamais différé sensiblement des prix aux Etats-Unis qui étaient aussi réglementés; en outre, les prix de revient et les prix de vente domestiques étaient assez bien proportionnés. Toutefois, à la fin de la guerre, le prix des importations et des exportations ainsi que les prix de revient domestiques ont commencé de monter et de s'écarter du plafond canadien du temps de guerre. Un spécialiste qui a témoigné devant la Commission s'est exprimé ainsi:

“ . . . les prix auraient très probablement augmenté sensiblement, même si l'on avait maintenu le régime de plafonnement. Le maintien des anciens plafonds, en dépit de l'accroissement des frais de production au pays et du coût des importations, aurait entraîné de fortes augmentations dans les subventions, mais n'aurait pas pu éviter de nuire à la production et de la restreindre.”

A franchement parler, avoir prolongé le plafonnement du temps de guerre jusque dans l'après-guerre aurait été imposer au pays un régime et un niveau de prix qui auraient été bien loin de la réalité, et on n'aurait pu y arriver qu'en ayant recours à des méthodes compliquées, exigeant de la part de l'Etat bien des plans et bien des directives. A un moment donné, il y avait peut-être lieu d'espérer qu'à mesure que disparaîtraient les pénuries du temps de guerre, l'offre et la demande s'équilibreraient à des niveaux guère supérieurs et peut-être même égaux ou inférieurs aux prix de plafonnement. Cependant, les événements tournèrent autrement.

Nous partageons l'avis du gouvernement qui a décidé de ne pas maintenir ni d'étendre la réglementation du temps de guerre. Nous sommes convaincus qu'il aurait été non seulement peu pratique, mais pas du tout

recommandable du point de vue économique, de conserver les prix de 1941 après la guerre, alors que la situation au pays et dans le monde entier était tout à fait différente.

Aurait-on pu fixer et maintenir un autre plafond un peu plus élevé? Nous avons envisagé cette possibilité, mais il nous a semblé qu'elle comportait un obstacle à peu près insurmontable. En effet, il aurait fallu établir, immédiatement après la guerre, un nouveau plafond général avant même que les prix ne soient stabilisés. On avait établi les prix maximums de 1941 en tenant compte du régime des prix en vigueur dans le commerce. Dans une période d'inflation, il est difficile d'équilibrer les prix de vente et les prix de revient, car il y a des hauts et des bas. Il est plus difficile de fixer tous les prix de l'économie lorsque l'inflation crée un manque d'équilibre, car pour cela il faut d'abord déterminer l'équilibre de tous les facteurs économiques par des moyens artificiels, plutôt que de laisser ce soin au jeu normal de l'offre et la demande.

La réimposition des plafonds après la guerre aurait entraîné l'établissement de nouveaux prix à chaque étape de la production et de la distribution et à un niveau tellement éloigné de la réalité du point de vue économique qu'il n'aurait été nullement pratique ni recommandable d'y recourir. En outre, dans l'économie du temps de paix, on ne peut pas établir de distinction juste entre marchandises essentielles et articles de luxe, ni entre services indispensables et services de luxe. Il aurait fallu fixer et réglementer tous les traitements et salaires. Il y aurait peut-être eu moyen d'appliquer ces mesures à la satisfaction des consommateurs et des producteurs, mais nous en doutons fort. De toute façon, à moins d'avoir fixé le nouveau plafond à un niveau raisonnablement rapproché de celui que les prix auraient atteint sur le marché libre, le degré d'ingérence du gouvernement n'aurait sans doute pas été moindre que si l'on avait maintenu l'ancien plafond.

Nous avons aussi songé aux graves difficultés d'ordre administratif qu'aurait entraînées la réglementation générale des prix en temps de paix. Brièvement, les voici :

- (a) Le plafonnement général des prix entraîne un grand nombre de problèmes extrêmement compliqués, qu'il faut résoudre rapidement, équitablement et efficacement si l'on veut obtenir les résultats désirés. Cela suppose un personnel nombreux, expérimenté et très compétent. Pendant la guerre, on a constitué un personnel de ce genre surtout en empruntant à l'industrie et au commerce les hauts fonctionnaires requis, car on ne pouvait obtenir ailleurs les personnes possédant l'expérience voulue. On ne peut pas attendre que les sociétés privées continuent, en temps de paix, de prêter au gouvernement leurs principaux directeurs; d'autre part, le gouvernement ne pourrait attirer ces compétences et les garder à moins de leur offrir un emploi permanent et des traitements beaucoup plus élevés que ceux qu'il paie actuellement. Faute de personnel compétent, il y aurait forcément des déficiences dans l'administration.

- (b) On ne pouvait attendre que l'industrie et le public en général acceptent le maintien de la réglementation à moins d'entreprendre une vaste campagne éducative en expliquant le besoin et les détails. Le président de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre, a affirmé, au cours de sa déposition, qu'une campagne de ce genre est "vraiment indispensable" si l'on veut obtenir l'appui du public. Cependant, cette méthode entraîne de fortes dépenses qu'on pourrait, en temps de paix, qualifier de propagande politique.
- (c) Depuis la guerre, l'expérience a démontré que les tribunaux refusent souvent d'imposer une peine suffisamment forte à ceux qui enfreignent les règlements, pour décourager ceux qui seraient tentés de les imiter.

Quant à savoir si la façon dont on a effectivement procédé à la suppression de la réglementation était, à tous égards, la plus sage, compte tenu des circonstances, c'est là matière d'opinion. A notre avis, il était prudent de la supprimer graduellement au lieu de l'abolir d'un seul coup, afin d'atténuer le bouleversement qui s'ensuivrait et de permettre à l'offre et à la demande de mieux s'équilibrer avant la suppression totale des régies. Cependant, à un moment donné, le fait de maintenir le plafond de certains prix au niveau de 1941, alors que d'autres prix pouvaient monter librement, aurait entraîné de graves injustices.

Deux règlements existent encore aujourd'hui, bien que le prix fixé soit au-dessus du plafond établi en 1941 : ceux des loyers et du sucre et d'autres ont été imposés de nouveau après la guerre. Les plus importants parmi ces derniers sont ceux du pain, de la farine, du beurre, ainsi que la réglementation des majorations de prix coûtants de certains fruits et légumes importés. On verse également à l'égard de la farine une prime dont bénéficient les consommateurs. Le fait même de l'existence de ces règlements nous a poussés à examiner la possibilité d'une réglementation sélective des prix au lieu du plafonnement général après la guerre.

A notre avis, la réglementation sélective peut se motiver comme mesure provisoire dans des circonstances exceptionnelles. C'est ainsi qu'on peut y recourir afin de restreindre temporairement les importations en vue de conserver les devises étrangères, car autrement les prix monteraient, permettant aux producteurs du pays et aux importateurs (si l'on autorise certaines importations) de réaliser un bénéfice fortuit. La réglementation sélective et les subventions peuvent aussi se justifier, lorsque l'on désire enrayer la spirale des prix et des salaires. Dans certains cas, lorsqu'il existe une grave pénurie de denrées essentielles, on peut appliquer directement des restrictions, afin de faire en sorte que les approvisionnements disponibles soient utilisés pour servir le mieux l'intérêt national.

Sauf dans ces circonstances, il est douteux qu'on puisse en temps ordinaire appliquer avec profit la réglementation sélective des prix, car il peut en résulter des injustices. D'autre part, son application est très difficile et compliquée. Cependant, ce qui importe davantage, surtout si les denrées assujetties aux restrictions font l'objet de subventions, la ré-

glementation sélective tendra à accroître l'écart inflationniste entre l'offre et la demande plutôt qu'à le diminuer. Si l'on veut s'attaquer d'une façon générale à l'inflation, il faut recourir à des mesures de portée générale qui seront de nature à rétablir l'équilibre entre les disponibilités monétaires et les disponibilités en biens et en services.

### *Influences extérieures*

Il est assez évident qu'il existe un rapport entre le niveau des prix au Canada et à l'étranger. Nous nous sommes efforcés de déterminer dans quelle mesure ce rapport existe et s'impose. Nous avons surtout tenté de répondre aux deux questions suivantes :

1. Dans quelle mesure les prix au Canada ont-ils suivi la tendance des prix à l'étranger, surtout aux Etats-Unis, et pour quelles raisons ?
2. A quelles conditions peut-on empêcher les prix de monter au Canada, alors qu'ils augmentent aux Etats-Unis et ailleurs ?

Les prix à l'étranger influent directement sur les prix au Canada, car les Canadiens achètent des marchandises produites en dehors du pays ; d'autre part, les prix que touchent les Canadiens à l'égard de leurs exportations influent aussi directement sur les prix au pays.

Il est probable que les marchandises qu'achètent les consommateurs canadiens renferment environ 30 p. 100 de matières importées, ce qui démontre la place occupée par les importations ; le pourcentage est probablement plus élevé en ce qui concerne l'outillage et les biens de production achetés par les industriels.

La liste des articles que le Canada achète à l'étranger est si longue et variée que nous pouvons tout au plus mentionner les plus importants. Par exemple, le Canada a importé 90 p. 100 du pétrole utilisé en 1947. Notre pays importe les deux tiers du charbon qu'il emploie, y compris tout l'antracite. Tout le coton et la plus forte partie de la laine, principaux éléments qui servent à la confection des vêtements canadiens, nous viennent de l'étranger. Nous importons aussi des fruits et des légumes frais en hiver et des agrumes toute l'année durant, ainsi qu'un grand nombre de produits ouvrés depuis les automobiles et leurs pièces jusqu'aux machines électriques compliquées, qui font tous partie des habitudes de consommation des Canadiens et servent à la fabrication de produits au pays.

Si la hausse des prix des importations a tendance à faire monter les prix au Canada, on peut dire que les prix que rapportent nos exportations exercent une attraction dans le même sens. Cependant, comme la plus grande partie des marchandises que le Canada produit pour l'exportation se résume à quelques denrées dont la vente est plutôt restreinte au pays, l'effet direct du prix des exportations n'est probablement pas aussi grand que celui du prix des importations.

On peut modifier plus facilement l'effet du prix des exportations sur les prix domestiques qu'on ne peut le faire à l'égard du prix des importations. Afin d'éviter que l'économie canadienne se ressente du prix plus

élevé des importations, il faut verser des subventions, mais si l'on veut contrebalancer l'effet direct du prix plus élevé des exportations, on peut les interdire, ce qui empêchera la demande à l'étranger d'épuiser les approvisionnements domestiques; on peut aussi recourir à des marchés massifs en vue d'exporter des marchandises à des prix inférieurs au cours mondial. On peut également réglementer les exportations et les prix.

Le prix des exportations suivra probablement de moins près les prix américains que le prix des importations, vu que la proportion de marchandises exportées aux Etats-Unis est moindre que celle des marchandises que nous achetons de ce pays. D'ailleurs, les Etats-Unis nous achètent surtout du papier-journal et de la pâte de bois qui ont relativement peu d'influence sur le niveau des prix au Canada. Cependant, au cours de l'année écoulée, le Canada a cherché à accroître ses exportations aux Etats-Unis et à les varier davantage, ce qui a entraîné un rapport plus étroit entre le prix des exportations canadiennes et le niveau des prix aux Etats-Unis.

Il n'est pas certain que le rapport étroit entre le mouvement des prix au Canada et aux Etats-Unis puisse être imputé entièrement aux échanges commerciaux entre les deux pays. D'autres facteurs moins évidents entrent en jeu. Par exemple, il n'est pas nécessaire d'expédier des marchandises outre-frontière pour que le mouvement des prix corresponde dans les deux pays. Il suffit souvent que l'expédition de ces marchandises soit possible.

Outre les augmentations directes résultant des prix plus élevés à l'étranger à l'égard des exportations, le fait que les exportateurs canadiens cherchent tous à se procurer des facteurs de production, a donné lieu à une augmentation générale des salaires et du prix des matériaux dans toute l'industrie. C'est ainsi que les prix établis dans le contrat britannique à l'égard du fromage ont influé sur le prix du beurre consommé entièrement au Canada. Aux effets de l'accroissement du prix des exportations correspondent les répercussions de la hausse du prix des importations sur les demandes de relèvement de salaires, demandes qui ont des effets secondaires sur le régime des prix, notamment sur ceux des succédanés ou des articles analogues produits au pays.

Le facteur proximité est un autre impondérable qu'il ne faut pas oublier. Les Canadiens subissent l'influence américaine dans presque tous les domaines du commerce et de l'économie.

En tenant compte de ces faits, comparons le mouvement des prix au Canada et aux Etats-Unis. Lorsqu'on eut abaissé de 10 p. 100 la valeur du dollar canadien par rapport à celle du dollar américain au début de la guerre, les prix de gros ont eu tendance à monter plus rapidement au Canada qu'aux Etats-Unis. Le contraire s'est produit lorsqu'on a appliqué le plafonnement général des prix au Canada à l'automne de 1941. Toutefois, la réglementation imposée aux Etats-Unis en 1942 a enrayé la hausse plus rapide des prix dans ce pays et, pendant le reste de la guerre, l'écart entre les deux indices est demeuré à peu près le même qu'en 1942.

Au début de la guerre, l'indice des prix de gros était à peu près au même niveau au Canada et aux Etats-Unis, mais à la fin des hostilités,

l'indice canadien dépassait de 3 ou 4 points celui des Etats-Unis. Si les prix au Canada n'ont pas augmenté autant qu'on le craignait, vu la différence entre la valeur de notre dollar et celle du dollar américain, c'est sans doute en raison de la plus grande efficacité de la réglementation et de la politique fiscales du Canada; cependant, si les prix avaient monté davantage aux Etats-Unis, les nôtres auraient sans doute fait de même. Comme nous l'avons déjà signalé, il aurait été excessivement difficile, sinon impossible, de maintenir le niveau des prix au Canada sans l'imposition opportune de la réglementation des prix aux Etats-Unis au début de 1942.

Il y avait un plus grand écart entre les indices du coût de la vie aux Etats-Unis et au Canada durant la guerre, ce qui nous porte à croire que les efforts du gouvernement canadien dans ce domaine ont eu plus de succès. En ayant plus recours aux subventions, on a reporté sur l'ensemble de la population une partie du fardeau qui aurait atteint les petits salariés à la suite de l'augmentation du prix des importations.

C'est dans l'été de 1946, lorsque les Etats-Unis ont cessé de réglementer leurs prix qu'on a pu juger s'il était possible d'isoler le régime de prix canadien de celui des Etats-Unis. De mai 1946 à mars 1947, l'indice américain des prix de gros a augmenté de 35 p. 100 et l'indice des prix de détail, de 19 p. 100. Au cours de la même période, l'indice canadien des prix de gros n'a augmenté que de 10 p. 100 et l'indice du coût de la vie, de moins de 6 p. 100.

S'il est vrai que les prix américains ont une si grande répercussion sur les prix au Canada, comment alors expliquer qu'une différence si appréciable se soit produite au cours d'une si brève période? Notre enquête nous a fourni les explications suivantes:

1. Le gouvernement a pris certaines mesures en vue d'atténuer l'effet des augmentations de prix aux Etats-Unis: d'abord en rétablissant la valeur du dollar canadien au pair du dollar américain, puis en maintenant la réglementation des prix et en continuant de verser des subventions à l'égard de denrées importées et de produits canadiens; enfin, en conservant les restrictions visant l'exportation de denrées dont il y avait rareté au pays.
2. En général, les prix des principaux produits importés des Etats-Unis ont augmenté bien moins rapidement durant les dix mois de mai 1946 à mars 1947 que l'ensemble des prix américains.
3. Le prix des marchandises canadiennes destinées à l'exportation ne s'est accru que de 14 p. 100. Les importants contrats conclus avec le Royaume-Uni à l'égard du blé et d'autres produits en sont partiellement responsables.

Depuis 1947, la hausse des prix a été beaucoup plus rapide au Canada qu'aux Etats-Unis. Aurait-on pu éviter cette augmentation? Les facteurs tendant à équilibrer les prix dans les deux pays étaient-ils trop puissants pour qu'on puisse les tenir en échec sans donner lieu à une ingérence de l'Etat, incompatible avec le fonctionnement d'une économie libre en temps

de paix? C'est là affaire d'opinion. Cependant, vu l'étroit rapport entre les économies des deux pays, nous sommes convaincus que pour isoler les prix canadiens il aurait fallu maintenir tout un régime continu de restrictions à l'importation, ou confier au gouvernement le monopole de la vente des produits, ou mettre en oeuvre un système très compliqué de subventions et de contingents à l'égard des importations, ou encore laisser au gouvernement le monopole des achats.

Ces subventions et régies auraient peut-être été motivées si l'on avait pu espérer que les prix à l'étranger baisseraient prochainement et correspondraient aux prix du marché canadien. Toutefois, cette perspective était des plus douteuses car, même à l'heure actuelle, les prix à l'étranger sont loin de se rapprocher des nôtres.

La crise du dollar survenue en 1947 a accru les difficultés que nous éprouvions à enrayer la hausse des prix au Canada. Les subventions et la réglementation des marges sur les marchandises importées, qui réussissaient partiellement à retenir les prix, tendaient à accroître nos importations de produits faisant l'objet de subventions. A l'automne de 1947, le gouvernement a pris des mesures en vue de restreindre l'importation de marchandises américaines; l'emploi de succédanés fabriqués au pays ou de produits analogues obtenus d'autres pays a fait monter les prix au Canada. L'accroissement de nos exportations à destination des Etats-Unis en vue d'améliorer nos réserves de dollars américains a souvent entraîné la hausse des prix au pays.

Parmi ce qu'on pourrait appeler les facteurs externes, nous avons examiné les répercussions des prêts et des crédits consentis aux pays d'outremer. Nous sommes enclins à partager l'avis d'un témoin qui s'exprimait ainsi: "Nous avons non seulement l'obligation morale de consentir ces prêts et d'accorder cette aide, mais notre intérêt économique et politique nous y poussait." La décision d'accorder cette aide était sans doute motivée, mais elle accroissait quand même la demande sans augmenter aussitôt nos approvisionnements, ce qui a donné lieu à une pression inflationniste.

#### *La surabondance des placements*

Plusieurs témoins, dans leurs dépositions, ont traité de l'effet des grosses dépenses en biens-capitaux de ces derniers temps sur le mouvement des prix au Canada.

De toute évidence, elles furent très considérables, en valeur et en quantité matérielle, dépassant celles de n'importe quelle autre période analogue de notre histoire. Et pourtant, elles ont probablement absorbé moins de marchandises et de main-d'oeuvre qu'en 1929, alors que les investissements se sont poursuivis sans qu'il ait eu une augmentation sensible dans l'ensemble de prix.

Aussi, la seule conclusion absolument positive qu'on puisse tirer, c'est que la somme globale des dépenses en biens-capitaux et des dépenses ordinaires des consommateurs, des gouvernements et des étrangers à l'intérieur du pays a été trop élevée pour ne pas exercer une pression à la hausse sur

les prix. En somme, on a tenté de réaliser trop de choses et trop de chacune, en même temps. En outre, même si les besoins, qui rivalisaient les uns avec les autres, avaient été moins grands, les frais de construction et les prix des biens-capitaux auraient malgré tout subi une hausse considérable dans l'ensemble, par suite de l'effet de l'accroissement de la demande vis-à-vis des biens de production.

En général, les dépenses en capitaux du gouvernement, sauf à l'égard de l'habitation, n'ont guère contribué à l'accroissement de la demande. On en a particulièrement la preuve dans le fait que dans l'après-guerre ces dépenses n'ont guère dépassé, au point de vue de la quantité matérielle, celle des années qui précédèrent immédiatement la déclaration de guerre. Le gouvernement fédéral semble s'en être tenu assez étroitement à sa politique déterminée de remettre à plus tard tous les projets susceptibles d'être retardés. Sans doute, les dépenses des autorités provinciales et municipales en travaux publics furent-elles relativement plus considérables que celles du gouvernement fédéral. Toutefois, on ne peut pas les considérer comme excessives, si l'on tient compte de l'urgente nécessité de certaines d'entre elles, par exemple la construction d'écoles, d'hôpitaux, etc.

Les principales causes de cette surabondance de placements ont donc été le chiffre très élevé des dépenses en biens-capitaux de l'industrie et du commerce et la construction d'habitations. A l'égard de cette dernière, le gouvernement fédéral porte certainement une notable part des responsabilités par suite de son programme d'habitations et de son système de priorités et d'aide financière au profit des constructeurs, qui recevaient d'ailleurs un certain soutien des provinces. N'eut-ce été cette intervention gouvernementale, la construction de maisons n'aurait pas accaparé un volume aussi considérable de main-d'oeuvre, de matériaux et d'outillage. Or, nous doutons fort qu'il y ait un autre aspect de la politique du gouvernement dans l'après-guerre qui ait été mieux accueilli par le public.

L'augmentation des investissements industriels et commerciaux en installations et outillage a été due principalement au désir qu'on avait de reprendre le terrain perdu pendant la crise économique et pendant la guerre et d'accroître les moyens de production pour satisfaire ce que l'on comptait devoir être la grosse demande de l'après-guerre en fait d'articles de consommation et d'exportation; enfin, dans une certaine mesure aussi, semble-t-il, parce que les conditions financières étaient favorables. En somme, il y avait en même temps le désir d'expansion, l'existence de fonds disponibles et un certain encouragement positif de la part des autorités.

Il est incontestable que le pays avait besoin de développer grandement ses moyens de production. Aussi, la question à résoudre consiste-t-elle à savoir si, oui ou non, on devait concentrer dans un aussi court espace de temps la réalisation d'un si vaste programme, alors que tant d'autres demandes rivalisaient entre elles pour s'approprier les ressources disponibles.

L'objectif à viser ne consiste pas seulement à assurer un haut niveau d'existence, mais aussi à maintenir un degré raisonnable de stabilité. Aussi,



ne saurions-nous prétendre que les récentes dépenses en immobilisations ont été excessives, car seul le temps pourra le dire. Toutefois, on peut avoir raison de supposer qu'on semble s'être beaucoup plus préoccupé de la possibilité d'une insuffisance que d'un excédent de demande dans l'après-guerre. Au Canada, comme aux Etats-Unis, on redoutait "qu'en mettant fin à une inflation prospère, on ne mit fin aussi à la prospérité".

Enfin, malgré que, de toute évidence, notre désir de faire de gros investissements au moment où nous avons besoin de nos ressources pour d'autres fins, ait naturellement fait monter les prix, on éprouve beaucoup de difficultés à déterminer dans quelle mesure ce facteur y a contribué, parmi plusieurs autres qui, sans l'ombre d'un doute, agissaient dans le même sens au sein de notre économie. Ainsi que nous l'avons indiqué ailleurs, le rapide accroissement des prix sur les marchés étrangers d'où nous importions ou vers lesquels nous exportions, exerça une forte pression à la hausse sur les prix, au Canada. De toute façon, ces influences externes devaient nécessairement se faire sentir sur ces derniers. C'est pourquoi, le plus qu'on puisse dire, en conclusion, c'est que si les dépenses d'immobilisations, au pays, avaient été plus restreintes, l'effet de ces pressions extérieures ne se serait pas propagé avec autant de rapidité dans toute notre économie et le coût de la construction n'aurait pas tellement dépassé celui des autres secteurs de l'activité. Par ailleurs, ces influences externes, ne se bornant pas à augmenter nos prix par l'intermédiaire des importations et des exportations, jouèrent aussi un rôle important dans la genèse de la présente surabondance de placements. Sans doute, n'avons-nous pas assisté à une invasion de capitaux étrangers analogue à celle qui se produisit au début du siècle et plus tard dans les années 1920; au contraire, ces investissements ont été financés presque entièrement par les capitaux canadiens. Néanmoins, la demande de l'extérieur pour nos produits, l'attrait de nouvelles méthodes et de nouvelles idées venant de l'étranger et enfin l'exemple et l'effet d'une vague semblable aux Etats-Unis n'ont pas peu contribué à stimuler les investissements au Canada.

#### *Politique fiscale et monétaire*

On peut étudier les dépenses, les impôts, les emprunts et le remboursement des dettes de l'Etat à deux points de vue différents. Essentiellement, les dépenses du gouvernement ont pour but de fournir au public les services dont il a besoin. Les impôts servent à assurer les revenus nécessaires et à amortir la dette. Enfin, les gouvernements, comme les individus et les compagnies, empruntent afin de réunir les capitaux requis par l'exécution de projets d'un caractère permanent ou par des dépenses temporaires ou extraordinaires, comme c'est le cas en temps de guerre. Mais, ces opérations du gouvernement ont aussi leurs répercussions sur le reste de l'activité économique du pays. Ce sont ces dernières qui retiendront donc plus spécialement notre attention. Cependant, tout en poursuivant notre étude sur ce point particulier, nous ne perdons pas de vue, la fin primordiale des dépenses, des impôts, des emprunts et du rembourse-

ment des dettes. Quels que soient par ailleurs ses effets indirects, l'impôt est avant tout un moyen pour le gouvernement de faire face à ses dépenses. De même, le surplus budgétaire découlant d'un excédent des recettes sur les dépenses n'est, après tout, même si nous l'envisageons, nous, dans ses conséquences comme mesure anti-inflationniste, qu'un simple moyen de réduire la dette publique et, partant, le fardeau du contribuable.

En théorie, des dispositions d'ordre fiscal et monétaire sont susceptibles à elles seules de prévenir la hausse générale des prix. Il suffit donc d'adopter une politique de nature à réduire le pouvoir d'achat et à restreindre par tous les moyens possibles le volume de l'argent en circulation, ainsi que le rythme des dépenses, afin qu'à un moment donné le volume de la demande sous forme d'argent liquide soit égal à celui de l'offre sous forme de marchandises et de services. Selon cette thèse, l'adoption d'une telle ligne de conduite peut neutraliser même la hausse des prix à l'étranger, par la plus-value accordée à la monnaie indigène par rapport aux autres devises.

En pratique, cependant, ces mesures fiscales et monétaires ont une efficacité limitée dans la lutte contre une inflation comme celle qui sévit au Canada depuis le début de la deuxième Grande Guerre.

L'un des obstacles réside dans la réaction des contribuables devant des taux d'impôt qu'ils jugent trop élevés. Un impôt sur le revenu individuel tenu pour trop élevé peut, dans certaines circonstances, conduire à la diminution de rendement des travailleurs ou encore à des demandes d'augmentations de salaires. Dans le cas des compagnies, l'impôt sur le revenu peut encore, s'il est exorbitant, provoquer, dans certaines circonstances un fléchissement de la production et augmenter les prix de revient et les prix de vente, en rendant insensibles les conséquences du gaspillage et de l'impéritie en affaires. A l'égard des taxes indirectes, des taux excessifs ne parviendront probablement pas à étouffer le stimulant de la production, mais ils peuvent aller à l'encontre des normes jugées équitables en matière d'impôts et alors on peut craindre qu'à cause de leur effet sur le coût de la vie, ils n'incitent la main-d'oeuvre à réclamer de nouvelles augmentations de salaires. En d'autres termes, dans chaque cas, si le remède est administré à trop fortes doses, il produit parfois des réactions opposées à celles qu'on espérait.

Par ailleurs, l'expérience a prouvé que les mesures fiscales et monétaires, à part leur effet sur l'initiative, ne peuvent être suffisamment sélectives et souples pour parer aux engorgements, inévitables en période d'inflation, dans la production d'une denrée quelconque. Il est possible qu'elles puissent finir par venir à bout de la situation, mais dans l'ensemble il se peut que les résultats soient beaucoup trop draconiens. Les employer dans un tel but équivaldrait à effectuer une délicate opération chirurgicale à l'aide d'un couteau de boucher: on réussirait peut-être à supprimer la cause du mal, mais on pourrait inutilement endommager le reste du système.

D'ailleurs, l'obstacle le plus important qu'on rencontre dans l'application des mesures fiscales et monétaires nécessaires réside dans le degré de

bonne volonté que le public met à coopérer avec l'Etat. Personne ne désire l'inflation et à plusieurs points de vue, elle est nuisible. Mais tout le monde souhaite que se perpétuent l'embauchage intégral et la prospérité.

Voilà pourquoi, en poursuivant l'étude de cette question, nous devons constamment avoir présent à l'esprit le rôle joué par ces obstacles d'ordre économique et psychologique. Le point de repère auquel nous recourons, consistera donc à savoir si l'application de ces mesures a donné le degré de stabilité qu'on pouvait raisonnablement en attendre.

Sans cependant partager toutes les opinions exprimées par le gouvernement, nous nous empressons de louer les efforts qu'il a faits pour expliquer clairement, dans les discours du budget du ministre des Finances, par exemple, ou en d'autres occasions, les buts visés par ces mesures comme moyens de combattre l'inflation. Nous l'avons déjà dit, le gouvernement, dans ce domaine, ne peut pas dépasser le point au delà duquel le public lui refusera sa collaboration. Toutefois, comme celui-ci comprend de mieux en mieux les problèmes économiques et sa responsabilité à leur égard, il est disposé à aller beaucoup plus loin, dans cette voie, qu'on ne l'aurait cru il y a dix ans.

Si l'on examine toute cette période, dans son ensemble, il est clair qu'on s'est très peu servi de la politique monétaire dans le sens orthodoxe et traditionnel du mot, c'est-à-dire qu'on n'a pas eu recours à la restriction du volume de l'argent en circulation afin d'en arriver ainsi à hausser le taux de l'intérêt. Apparemment, on s'est presque entièrement borné à employer des mesures fiscales appuyées d'une réglementation directe, afin de réduire l'excès de la demande par rapport à l'offre. De temps à autre, on a donné diverses explications officielles au sujet de cette décision de ne pas adopter une politique monétaire plus rigoureuse, mais elles ne nous paraissent pas toutes entièrement logiques. Pendant la guerre, la perspective d'une augmentation du taux de l'intérêt aurait pu nuire à la vente des obligations de la Victoire ou inciter les gens à s'en départir trop tôt. Mais on a laissé entendre que la hausse du taux de l'intérêt "ne se comprendrait que si, une fois finies les disettes du temps de guerre, les dépenses des consommateurs et l'expansion du capital devaient s'effectuer à un rythme susceptible de surcharger outre-mesure notre productivité".

En 1948, à la suite d'un léger déclin du prix des titres à longue échéance de l'Etat, la Banque du Canada déclarait :

"qu'elle ne tient pas la hausse du taux de l'intérêt qui vient de se produire, pour l'un des plus importants parmi les moyens employés dans la lutte contre l'augmentation générale des prix. La Banque ne veut pas préconiser la hausse radicale du taux de l'intérêt, car selon toute vraisemblance, cette opération serait de nature à restreindre, voire à prévenir des placements essentiels de capitaux dont le Canada a pourtant besoin et dont la réalisation est grandement souhaitable."

Enfin, le 18 mai 1948, l'exposé budgétaire insistait fortement sur le peu d'effets qu'aurait tout accroissement "même raisonnable" du taux de l'intérêt sur le niveau des dépenses dans le monde des affaires et sur les dépenses et les épargnes des consommateurs.

L'argument voulant que, pendant l'après-guerre, la hausse même modeste du taux de l'intérêt ne réussisse pas à détourner la plupart des hommes d'affaires et des consommateurs de leurs projets de placements et de dépenses, ressemble beaucoup à celui dont on se servait pendant la crise économique et qui se résumait à peu près comme suit: une réduction du taux d'intérêt ne stimulerait les dépenses que dans de très faibles limites. Evidemment, en temps de crise comme en temps de prospérité, comme question de fait, en tout temps, les forces économiques à l'oeuvre dans le monde sont beaucoup plus puissantes que les effets possibles d'une modification à la hausse ou à la baisse du coût de l'argent sur le marché des prêts ou du taux que rapportent les épargnes. Mais de là à conclure que parce qu'elles n'auront que peu d'effet, doive négliger d'y recourir, il y a loin. En facilitant les prêts par une politique monétaire propice, le gouvernement canadien, on l'admet volontiers, n'a pas résolu la crise des années 1930 et suivantes, mais il a fait là, sans l'ombre d'un doute, un pas dans la bonne direction, car le maintien d'un taux d'intérêt élevé aurait tout simplement prolongé les restrictions que chacun s'imposait dans le rythme de ses dépenses.

C'est pourquoi il semble juste de dire, lorsqu'on veut juger la politique monétaire du pays depuis le commencement de la Deuxième Grande Guerre, qu'elle fut plutôt passive et qu'on la voulut délibérément telle. Devait-on la rendre plus positivement anti-inflationniste? C'est là une question d'opinion. Une attitude plus rigide, dans ce domaine, eût certainement provoqué une chute du prix des obligations de la Victoire et des autres titres à longue échéance de l'Etat. Et comme la dette du gouvernement canadien est en plus grande partie détenue par les citoyens et constitue une part importante de l'actif total des grandes institutions financières, comme les banques et les compagnies d'assurance, nous comprenons parfaitement les hésitations des autorités en matière de finances gouvernementales, à créer une certaine perturbation du marché de l'argent. Nous comprenons également leur répugnance à donner l'impression qu'elles ne tenaient pas leur parole vis-à-vis des détenteurs d'obligations de la Victoire, car beaucoup d'entre eux les avaient achetées dans l'espoir d'être constamment en mesure, au besoin, de les revendre au pair ou à peu près au pair.

Néanmoins, on aurait pu, à notre humble avis, se servir plus largement qu'on ne l'a fait pendant la récente période d'inflation, des mesures monétaires possibles. Et nous l'affirmons sans hésitation, tout en sachant parfaitement que la politique adoptée par le gouvernement canadien était pourtant absolument semblable à celle que suivaient les Etats-Unis et le Royaume-Uni. Il s'agissait probablement de satisfaire l'opinion publique qui, dans l'ensemble, s'inquiétait beaucoup plus, pour l'après-guerre, des dangers d'une baisse que d'une inflation.

Par contre le gouvernement n'a pas craint de s'engager dans une vigoureuse politique fiscale. Il fit des efforts méritoires pour payer la plus grande partie des dépenses de guerre à même les impôts et pour financer le reste par des moyens destinés à réduire le volume du pouvoir d'achat. Aucun point de comparaison absolu n'existe pour nous permettre de mesurer avec exactitude le succès obtenu. Nous ne pouvons que consigner ici notre opinion selon laquelle le gouvernement a manifesté, par la politique qu'il a adoptée et suivie, qu'il comprenait parfaitement les principes de financement d'une guerre et qu'on a fait plus pour les mettre en pratique que la plupart des gens ne le croyaient possible. Mais malgré tout, la fin des hostilités trouva le public en possession d'un volume si considérable d'argent liquide sous forme d'épargnes ou d'obligations gouvernementales, que les difficultés de contrôler l'inflation d'après-guerre en furent notablement accrues.

Mais, jusqu'à un certain point, le gouvernement canadien partageait l'opinion si largement répandue que le principal problème du temps de paix serait de faire face à une crise de déflation et non pas à un accroissement de la demande. De là les concessions consenties aux hommes d'affaires afin de les encourager à placer des capitaux. Jugées à la lumière des événements subséquents, elles ont peut-être stimulé les dépenses en biens-capitaux beaucoup plus que ne l'exigeait le maintien du rendement intégral de l'économie.

Toutefois, nous devons le noter, le stimulant apporté par ces concessions et par la modicité du taux de l'intérêt était peut-être désirable puisqu'il a augmenté la productivité du pays. On peut cependant soutenir que l'on aurait dû réduire les dépenses de consommation au moyen d'impôts plus élevés ou d'une augmentation des épargnes volontaires afin de permettre l'augmentation des investissements sans provoquer d'inflation. Car la difficulté ne résidait pas dans le rythme accéléré des dépenses en capitaux, mais bien dans la coïncidence de cette accélération avec le maintien du taux très élevé des dépenses de consommation courante: une telle combinaison devait nécessairement donner naissance à une certaine inflation.

Le but de la politique fiscale du temps de guerre était pourtant relativement simple. En plus de prévenir l'inutile accroissement de la dette publique, elle empêchait le pouvoir d'achat des civils d'entrer en concurrence avec celui du gouvernement, entièrement consacré à la poursuite de la guerre. Sans doute, les dépenses de l'Etat pour fins de guerre engendrèrent-elles ce surplus de revenu mis entre les mains du public et susceptible de provoquer la hausse des prix, mais le gouvernement s'efforça de rentrer en possession de ce surplus à l'aide des impôts, de la vente d'obligations de la Victoire et d'autres formes d'épargne obligatoire, qui avaient pour effet de "stériliser" ce surplus de revenu.

Avec la fin des hostilités, ces procédés disparurent. Les dépenses du gouvernement cessèrent d'être la principale cause d'inflation. Il devint même évident que le pouvoir d'achat global dépasserait le volume des

marchandises et des services disponibles, même si le gouvernement réussissait à reprendre sous forme d'impôts toutes les sommes qu'il dépensait. Dans de telles conditions, un surplus budgétaire et une réduction de la dette publique s'imposaient.

Jusqu'à quel point la politique suivie se soumit-elle à ces exigences? A l'égard des dépenses gouvernementales, tout ce que nous pouvons dire, c'est que la plupart des dépenses de l'Etat comparées à celles d'avant-guerre ont été affectées à l'expansion de la sécurité sociale, aux subsides accordés aux provinces en vertu d'ententes fiscales et à des budgets très considérables pour la Défense nationale et pour les anciens combattants, le tout faisant partie, présume-t-on, du plan d'ensemble établi. D'autre part, le gouvernement, comme nous l'avons souligné plus haut, s'en est tenu strictement, semble-t-il, à sa décision de remettre tous les grands travaux publics à un moment plus propice. En somme, l'accroissement des dépenses en biens-capitaux notées du côté des pouvoirs publics provenait presque exclusivement des investissements pratiqués par les provinces et les municipalités et par les entreprises d'habitations du gouvernement fédéral.

Bref, dans le jugement à porter sur la politique fiscale d'après-guerre, on doit nécessairement tenir compte du degré auquel le public était disposé à l'accepter et du point jusqu'auquel il était économiquement souhaitable de la porter. Aussi, en envisageant la question à ce dernier point de vue seulement et en laissant totalement de côté le premier, sommes-nous portés à croire que l'on aurait pu maintenir les impôts à un niveau un peu plus élevé. Sans doute, les prix auraient-ils augmenté quand même, mais le rythme de cette hausse aurait été probablement moins rapide et moins dure la pression ainsi exercée sur ceux qui retirent des revenus peu élevés et relativement fixes.

Si l'on tient compte des dépenses et des investissements globaux du gouvernement, plutôt que des seules formes de dépenses figurant dans le budget ordinaire, l'excédent de recettes sur les dépenses des gouvernements depuis quelques années n'est pas très considérable.

#### *Prix et salaires*

Nous avons étudié le rapport entre les salaires et les prix d'un double point de vue. D'abord, nous nous sommes demandés comment la modification des échelles de salaires amène celle du niveau des prix et, en regard, comment la modification du niveau des prix amène celle de l'échelle des salaires? En second lieu, nous avons examiné les salaires et les prix du point de vue du salarié.

Les salaires sont une partie du coût de la production. Dans leur ensemble, ils constituent également une partie du pouvoir d'achat de la population. Aussi, en période d'inflation, la hausse des salaires exerce-t-elle un double effet sur les prix.

Facture du prix de revient, l'augmentation des salaires n'implique pas nécessairement que le coût de la main-d'oeuvre, par unité produite, soit plus élevé et la diminution des salaires n'implique pas néces-

sairement que le coût de la main-d'oeuvre, par unité produite, soit moins élevé. Comme l'a dit un témoin: "Tout dépend de la productivité." En outre, les salaires ne sont qu'une partie du prix de revient et une partie très variable.

Par contre, pour indiquer l'importance de la hausse des salaires comme facteur d'inflation du côté de la demande, nous pouvons noter, de nouveau, que le revenu total de la main-d'oeuvre passa de 2,583 millions de dollars en 1939 à 7,134 millions de dollars en 1948. Cette année-là, le revenu du travail constituait plus de la moitié du revenu national tout entier.

Cependant, la hausse des prix non seulement découle de la hausse des salaires, mais elle y conduit. Devant le mouvement d'ascension des prix, les patrons sont prêts à payer des salaires plus élevés afin d'attirer et de garder la main-d'oeuvre et les salariés devant l'augmentation des profits et celle du coût de la vie, cherchent à faire accroître leurs salaires.

Pour résumer la question sous son aspect le plus large, l'inflation des prix comprend généralement celle des salaires. C'est pourquoi nous en arrivons à cette conclusion générale, à savoir qu'on ne peut répondre par un oui ou par un non à la question: est-ce la hausse des salaires qui cause la hausse des prix ou est-ce celle des prix qui provoque celle des salaires? En fait, ces deux mouvements agissent l'un sur l'autre réciproquement. Et, en ce qui concerne le Canada, depuis 1939, nous sommes d'avis que la plus importante cause de hausse des prix et des salaires réside dans d'autres forces ou influences d'ordre général comme la politique fiscale et monétaire de l'Etat, les influences venues de l'étranger, le développement de nouvelles ressources et de nouveaux procédés techniques.

Par contre, en étudiant du point de vue du salarié la relation qui existe entre les prix et les salaires, nous avons découvert que depuis 1939, les prix au consommateur, mesurés par l'indice du coût de la vie, ont subi une hausse moins forte que celle qu'accusèrent les salaires. En d'autres termes, les salaires réels ont augmenté considérablement depuis l'avant-guerre, qu'on les calcule sur la base horaire, sur le gain hebdomadaire moyen ou sur le revenu total de la main-d'oeuvre.

Au cours des premières années de la guerre, la production et l'embauchage se développèrent rapidement et, en même temps, la moyenne des gains individuels s'accrût parallèlement. Pendant la période qui suivit, on inaugura le contrôle des prix et des salaires et alors, le taux de l'augmentation des salaires en espèces s'éleva beaucoup moins que pendant la période précédente. Par contre, le taux des salaires réels s'éleva beaucoup plus rapidement que celui des prix, car ceux-ci, au niveau des consommateurs, manifestèrent une stabilité constante. A la suite de l'abolition de la réglementation des prix et des salaires, après la guerre, le taux moyen de l'augmentation des salaires s'éleva suivant un rythme sensiblement égal à celui qui marquait la hausse du coût de la vie, de sorte que le niveau du salaire réel a très peu changé. Surtout si l'on tient compte de la diminution des impôts depuis la fin des hostilités, on peut conclure, semble-t-il, que la situation de la plupart des ouvriers est actuellement aussi bonne qu'elle l'était en 1945.

Nous avons également esquissé une comparaison entre la situation actuelle du salarié canadien et celle qui était la sienne en 1929, année d'embauchage très élevé. La constatation la plus intéressante qui ressort de là, c'est que, pendant toute cette période de vingt ans, le taux des salaires réels a constamment tendu vers la hausse; naturellement, cette tendance a été notablement plus forte au cours des dix dernières années que pendant les dix précédentes. Aussi, à condition de maintenir des relations industrielles aussi bonnes que possible entre patrons et ouvriers, on a tout lieu d'espérer que, pendant les quelques années à venir, cette orientation des salaires réels se poursuivra par suite des progrès réalisés pendant l'après-guerre, sous forme de restauration et d'expansion des usines et fabriques et par suite de l'exploitation pour des fins pacifiques des développements techniques provoqués par la guerre.

#### *Profits des compagnies et prix*

A plusieurs reprises, on a exprimé, devant nous, l'opinion que la récente hausse des prix provient en partie des profits élevés des compagnies. La relation qui existe entre la hausse des prix et celle des profits est très compliquée. D'abord, ceux-ci, appréciés sur une base de courte durée, constituent un revenu résiduaire. Le propriétaire d'une entreprise ne reçoit que ce qui reste après que tous les ayant-droit ont été payés. Précisément à cause de cela, les profits des compagnies sont soumis à des fluctuations infiniment plus accentués que n'importe quelle autre forme de revenus.

Sans doute, le profit est-il relié aux prix de plus d'une manière. Ainsi, il peut découler de l'augmentation des prix lorsque les conditions du marché permettent aux entreprises de les élever. D'autre part, il peut aussi les influencer par la façon dont il favorise les dépenses, en particulier les dépenses d'immobilisations. Finalement, il atteint encore les prix, indirectement cette fois, par le rôle qu'il joue dans la formation de la spirale des prix et des salaires.

Il faut en outre, en étudiant une période pendant laquelle les prix varient rapidement, mettre au point les déclarations de profits, si l'on veut obtenir un tableau exact de la situation. Ainsi, nous avons repéré dans les profits déclarés par les compagnies canadiennes, au cours de ces dernières années, un élément qui, en définitive, est essentiellement un profit d'inventaire et qui provient de la méthode ordinairement en usage dans la l'évaluation des stocks. De même, ces déclarations de profits ont-elles une certaine tendance à l'exagération, car les sommes qu'on y prévoit pour fins de dépréciation ne sont probablement pas suffisantes pour permettre le remplacement, aux prix actuels, de l'actif qui s'est usé ou détérioré au cours de l'année écoulée. Enfin, des ventes à l'exportation, extrêmement heureuses, ont beaucoup accru le niveau des profits des compagnies, mais dans la mesure où ils proviennent de ces ventes, ils ne font pas partie des prix exigés des clients canadiens.

Les données accessibles ne nous permettent pas d'en arriver à des conclusions bien précises sur l'ampleur et la portée des profits des compa-



gnies, dans leur ensemble, par rapport à la récente hausse des prix. Ainsi, en 1947, les profits réalisés par toutes les compagnies canadiennes, avant la déduction des impôts, formaient 14.4 p. 100 de la production nationale brute (moins certaines dépenses gouvernementales) alors qu'ils ne représentaient que 12.0 p. 100 de ce total en 1945 et 11.3 p. 100 en 1939. Une fois les impôts déduits, les profits des compagnies constituaient 7.6 p. 100 de cette même production nationale brute en 1947, 5.7 p. 100 en 1945 et 9.0 p. 100 en 1939. Ces chiffres sembleraient donc indiquer que les marges de profits ont eu tendance à augmenter au cours des dernières années, mais encore une fois, faut-il tenir compte des facteurs particuliers dont nous avons parlé plus haut: les profits d'inventaire, les réserves pour fins de dépréciation et les profits dérivant uniquement des exportations.

En poursuivant notre enquête dans certaines industries déterminées, nous avons étudié le cas d'un grand nombre de manufactures et d'établissements de gros et de détail. Nous avons en effet constaté que leurs profits nets, en dollars, s'était notablement accru, en particulier, depuis deux ans, par rapport à l'avant-guerre. Par contre, calculés en pourcentage du total des ventes, les profits nets de la majorité de ces compagnies prennent un aspect beaucoup plus modeste. Sans doute, le pourcentage du profit net a-t-il augmenté considérablement dans quelques cas, mais dans d'autres, il est resté à peu près le même et parfois, enfin, il a même diminué, par comparaison avec l'avant-guerre. Mais même là où il a ainsi accusé un recul, l'augmentation du volume des ventes a généralement provoqué des profits plus élevés en dollars.

Bien que l'on ne puisse dire que nous soyons revenus au régime de pure concurrence, on ne peut pas, non plus, affirmer que toutes les compagnies soient en mesure de choisir à leur gré le niveau du prix courant de leurs produits. Par conséquent, à certains égards, soutenir que l'augmentation des profits a causé l'augmentation des prix des marchandises manufacturées, c'est comme si l'on prétendait que l'augmentation du revenu des cultivateurs a causé celle des prix des produits agricoles. Car, le fermier vend ses produits au prix courant du marché. S'il les vendait à un prix inférieur, ce serait l'intermédiaire plutôt que le consommateur qui profiterait de cette réduction de prix.

Aussi, en considérant les profits des compagnies dans leur ensemble, ne pouvons-nous pas conclure que la hausse générale des prix dans le but d'obtenir des profits exceptionnellement élevés a joué un rôle d'importance dans le mouvement des prix depuis la fin de la guerre. Ce point est traité dans l'étude des industries que l'on trouvera au tome III. D'ailleurs, afin d'éviter tout malentendu, nous nous empressons d'ajouter que, par cette dernière affirmation, nous n'entendons nullement nous prononcer sur la question de savoir si les recettes des propriétaires d'entreprises étaient exorbitantes ou non. Notre seul but, ici, est de découvrir les causes de la récente hausse du coût de la vie.

Par ailleurs, les profits constituent un revenu comme les salaires et les loyers. Ils peuvent être mis de côté ou dépensés. Mais, dans l'hypothèse où

des profits ont été réalisés, la question suivante se pose: le fait d'avoir été distribués sous forme de dividendes ou d'être demeurés intacts entre les mains de la compagnie a-t-il une importance quelconque à l'égard de la hausse des prix?

Si on les distribue, une partie ira au gouvernement sous forme d'impôts payés par les actionnaires. Ceux-ci, comme groupe, ne les dépenseront pas au complet. En outre, une partie des dividendes provenant des compagnies canadiennes vont à des étrangers. D'un autre côté, la compagnie qui trace des plans d'expansion et de développement n'agit pas ainsi uniquement sous l'influence des profits qu'elle espère en retirer, mais aussi en tenant compte de son avoir liquide. Selon toute vraisemblance, elle ira donc de l'avant, ou du moins se lancera-t-elle plus rapidement dans l'exécution de son projet si elle dispose en tout ou en partie des fonds nécessaires que si elle doit s'adresser au marché de l'argent pour obtenir le capital requis. Or, les profits non distribués des compagnies et les réserves pour fins de dépréciation, en 1947, ont suffi à financer plus de la moitié de tous les investissements particuliers en installations, outillage et stocks, cette année-là.

Quelque juste que puisse être ce raisonnement, il ne faudrait cependant pas y attacher trop d'importance. Car, quelques compagnies n'ont pas dépensé la totalité de leurs profits non-distribués et ont fait aussi des économies qui auraient peut-être pas faites les actionnaires. Au surplus, dans la mesure où les profits sont exagérés par suite des profits d'inventaire ou des réserves inadéquates pour fins de dépréciation, dans la même mesure les profits non-distribués peuvent être trompeurs.

En dernier lieu, les profits des compagnies affectent les prix d'une manière indirecte par suite du rôle que les premiers jouent dans la spirale des prix et des salaires. Car, même s'ils proviennent des ventes à l'exportation et même s'ils renferment un important élément de profits d'inventaires, ils portent, par leur haut niveau, la main-d'oeuvre à réclamer des augmentations de salaires ou du moins constituent-ils la base sous-jacente de toutes ces demandes. C'est donc ainsi que l'augmentation des profits, bien que partiellement fictive, a probablement tenu une place notable parmi les facteurs qui ont accéléré la spirale des salaires et des prix.

### *Prix agricoles*

Les prix des produits agricoles ont été instables à l'extrême. Ils sont toujours très rapides à répondre aux influences d'inflation ou de déflation, en général. Il n'est donc pas étonnant que, depuis la déclaration de la Deuxième Grande Guerre, ils se soient élevés plus rapidement que les autres. L'indice officiel révèle en effet que les prix agricoles ont augmenté de 122 p. 100 depuis 1939, tandis que l'indice général des prix de gros n'accusa qu'une hausse de 112 p. 100. Si le prix du blé avait figuré dans le premier de ces indices, au prix courant du marché intérieur, qui est également le prix fixé par les contrats de vivres avec le Royaume-Uni, plutôt qu'au prix au consommateur—prix dans lequel est inclus une subvention—l'augmentation des prix agricoles serait alors de 137 p. 100.

La principale augmentation des prix agricoles, soit 75 p. 100 s'est produite entre 1939 et 1945. Depuis la fin des hostilités, ils ont moins monté que les prix de la plupart des autres denrées apparaissant dans l'indice des prix de gros. Mais on ne tient généralement pas compte de ce dernier fait, tellement la hausse du coût des aliments a concentré sur elle l'attention du public. D'ailleurs, la principale explication de cette apparente anomalie réside dans la suppression des subventions qui, pendant la guerre, ont maintenu artificiellement bas les prix de détail des denrées alimentaires.

Les prix des produits agricoles, constate-t-on, ont augmenté par suite de la disette aiguë des vivres dans le monde, conséquence inévitable de la guerre. Dans une certaine mesure cependant, cette hausse fut adoucie par les contrats de vivres signés avec le Royaume-Uni. Ces contrats ainsi que les contingentements à l'exportation des produits agricoles vers les Etats-Unis ont empêché les prix canadiens d'atteindre ceux des marchés étrangers.

Cela a incontestablement contribué à maintenir à un niveau relativement bas l'ensemble de la structure des prix au pays, car si les prix des denrées alimentaires s'étaient élevés au niveau mondial, les salaires et les prix des produits manufacturés, selon toute vraisemblance, auraient suivi la même courbe ascendante.

Evidemment, pour le fermier, l'augmentation des prix de ses produits se traduisait par une hausse de son revenu brut et net. A la déclaration de la guerre, les prix agricoles étaient relativement bas et, en conséquence, la situation de l'agriculteur était-elle assez sombre. Depuis lors, le revenu agricole s'est beaucoup amélioré, mais les perspectives d'avenir ne sont pas plus claires pour cela.

#### *Majorations des prix coûtants et marges*

Les majorations effectuées par les grossistes et les détaillants sur leurs prix de revient sont-elles trop élevées et dans quelle mesure sont-elles la cause des récentes hausses des prix de vente?

Grossistes et détaillants rendent à la communauté des services essentiels dans le transport, l'entreposage, la mise sur le marché, le financement et l'annonce des marchandises, c'est-à-dire en les faisant passer du producteur ou du manufacturier au consommateur. La majoration ajoutée au prix d'un article est donc censée couvrir les dépenses, plus une certaine marge de profit. Depuis nombre d'années, on en est venu à considérer comme "normales" des majorations basées sur un certain pourcentage du prix de production, pour certains genres de marchandises. Ainsi, dans le cas des fruits et légumes frais, denrées périssables par excellence, le pourcentage des majorations est-il plus élevé que celui des denrées moins périssables, comme le sucre. Et dans le domaine du vêtement, des marchandises comme les chapeaux et les robes de femme exigeront des majorations plus fortes que les habits de travail, comme les salopettes, par exemple.

Mais la véritable question, c'est de savoir si les majorations et les marges de profit ont indûment augmenté les prix, au cours des trois dernières années?

Notre enquête a révélé qu'en général, dans le commerce de la distribution, on maintenait le même pour-cent de majoration pour tous les genres de marchandises, lorsque les prix augmentaient. Cette méthode, naturellement, augmentait les prix au consommateur beaucoup plus que ne l'aurait fait une majoration pour un montant désigné. En utilisant ainsi des majorations à pourcentage fixe, à tous les niveaux,—à celui de la production, à celui du gros et à celui du détail—une légère augmentation du coût au manufacturier ne cesse de progresser à travers toute la structure des prix.

Pour justifier le maintien de la majoration à pourcentage fixe sur des marchandises dont le coût d'achat augmente, même si, par ailleurs, leurs frais généraux sont restés identiques, grossistes et détaillants recourent à l'explication suivante: c'est une méthode rapide et facile de déterminer les prix, disent-ils. Rechercher et ajouter une majoration de tant de dollars et tant de cents exigerait une comptabilité très compliquée, ajoutent-ils, et enfin, ils prétendent que leur coût d'exploitation s'accroît lorsqu'ils doivent acheter des marchandises à la hausse. D'une façon générale, les preuves qu'on nous a soumises confirment cet avancé. Toutefois, on le notera, pour un nombre considérable de marchands, le coût d'exploitation, par rapport à leurs ventes, au cours de ces dernières années, ne s'éleva pas dans la même proportion que leurs prix d'achat: ils retirèrent donc de cette différence des profits accrus. Par ailleurs, les marchands emploient un autre argument pour justifier la hausse de leurs majorations en période d'inflation: ils en ont besoin, disent-ils, afin de prévenir les pertes d'inventaire au cas où les prix baisseraient.

Quoi qu'il en soit, l'application sans distinction de majorations à pourcentage fixe ne tient aucun compte des effets du volume des ventes. Car, lorsque l'accroissement du chiffre d'affaires ou plus exactement du mouvement du stock est considérable, le coût d'exploitation tend à diminuer. Aussi, trouvons-nous difficile de justifier les distributeurs qui augmentent leurs profits en espèces en maintenant encore aujourd'hui le même pourcentage de majoration que lorsque l'écoulement de leurs stocks était beaucoup plus lent.

Notre enquête nous a révélé que les marchands de détail de chaussures, de chemises pour hommes et de vêtements pour dames et enfants recourent généralement à ce procédé. Nous avons également constaté que les distributeurs de pain au détail avaient même augmenté le pourcentage de leur majoration et avaient ainsi contribué à hausser le prix du pain. Dans le domaine des vêtements de travail, il a été dit que la majoration des détaillants, pour les salopettes, par exemple, avait été portée, d'une façon générale, de 25 p. 100 du prix d'achat, avant la guerre, à 33 $\frac{1}{3}$  p. 100 du même prix, pendant et après la guerre.

Dans le commerce de détail, au Canada, nous constatons, de 1939 à 1948, l'existence de marges de profit brut assez constantes par rapport au chiffre des ventes, d'une proportion quelque peu diminuée des frais d'exploitation et enfin des profits nets plus élevés, en espèces. A cause de la rapidité de l'écoulement des stocks pendant et après la guerre, jointe

au nombre relativement faible des rabais, les entreprises de distribution aurait pu abaisser le pourcentage de ses majorations et réaliser quand même de plus gros bénéfices.

Au fond, au point de vue du consommateur, l'essentiel, c'est de déterminer dans quelle mesure les profits, dans la distribution, ont modifié ou pouvaient modifier le mouvement des prix. Or, en fait, le prix d'achat de la marchandise et le coût d'exploitation du marchand sont les deux principaux éléments qui déterminent son prix de vente, dans la plupart des cas. Aussi, l'élimination de tout profit ne se traduirait-elle, en définitive, pour le consommateur, que par une très légère épargne. Dans l'ensemble, par conséquent, le seul espoir de réduire notablement les majorations et les marges de profit réside dans la réduction du coût de la distribution.

#### *Méthodes de nature à restreindre la concurrence*

Au cours de notre enquête, nous nous sommes efforcés de découvrir si la période d'après-guerre avait donné lieu à une recrudescence des méthodes de nature à restreindre la libre concurrence et si, en conséquence, elles avaient pu jouer un rôle dans la hausse des prix?

Parmi les industries visées par notre rapport, nous en avons trouvé plusieurs où la concurrence s'effectue à un haut degré. Le meilleur exemple, à cet égard, nous vient de l'industrie animale de base: le nombre des producteurs y est très élevé et chacun d'eux ne fournit qu'une très petite fraction de la production globale. D'un autre côté, dans plusieurs autres industries, la concurrence était plutôt limitée par suite du petit nombre de firmes engagées dans cette branche. Ainsi, au Canada, il n'y a que trois manufactures d'ingrédients essentiels des engrais chimiques. En outre, les capitaux énormes requis par l'établissement de telles industries réduisent naturellement le nombre des entreprises dans ce domaine. Un autre exemple du même genre se trouve dans les textiles primaires: quelques très puissantes compagnies dominant l'industrie du coton et toute la production canadienne des trois types de soie artificielle provient entièrement de trois manufactures seulement.

Les nouvelles tendances de la concurrence sont cependant très significatives: par exemple, les tentatives de monopole au moyen de marques de commerce entourées d'une publicité intense, l'orientation des prix imposée par quelques grandes firmes à toute une branche de l'industrie et enfin les prix de revente obligatoires que le manufacturier fixe lui-même pour le détail.

En outre, les expériences tentées pendant la guerre et les habitudes contractées pendant cette période conduisent à l'établissement de méthodes commerciales d'où la concurrence est bannie. Dans un but d'efficacité en effet, l'industrie, pendant la guerre, exigeait une action concertée plutôt que la rivalité, ce qui a eu tendance à détruire l'initiative.

Un autre héritage du temps de guerre réside dans les effets qu'a eus le système de réglementation des prix maximums sur la façon de fixer

les prix dans le monde des affaires. Maintenant encore, dans plusieurs domaines, on semble très désireux de confier aux intéressés le soin de fixer les majorations, mais on voudrait que ce système serve maintenant à déterminer des prix minimums et non plus des prix maximums. Ayant reçu l'approbation du gouvernement pendant la guerre, de semblables méthodes, semble-t-on porté à croire, devraient encore être tenues comme "raisonnables" et comme définitivement établies. Or, si un tel état de choses se généralisait, il pourrait aussi bien fixer le maintien et amener la hausse des prix que des accords formels. A la longue même, avec l'amélioration des conditions d'approvisionnement, alors qu'on devrait normalement espérer la baisse des prix, ces méthodes pourraient devenir très nuisibles.

Une fois accepté le régime des majorations à pourcentage fixe, il n'y a qu'un pas à franchir pour arriver au prix de revente obligatoire par lequel le manufacturier détermine lui-même le prix de détail de son produit. Ce serait accroître la rigidité de toute la structure de notre système de vente.

L'emploi de tels procédés chez le manufacturier, prétend-on, évite la "confusion" dans le commerce et protège le petit détaillant contre les coupures de prix effectuées par les puissants distributeurs. En tout cas, le danger de ces méthodes réside dans la tendance qu'elles impliquent vers la disparition progressive de toute concurrence au niveau des vendeurs. Petit à petit, en effet, ils en viennent à réclamer le contrôle de plus en plus sévère de l'entrée de nouveaux venus dans le commerce, afin de n'avoir pas à partager avec d'autres les avantages d'une marge de profit garantie. D'après les exemples que nous avons examinés, cela semble offrir plus de désavantages que d'avantages pour le public.

La fixation des prix de revente, comme toutes les autres méthodes de restriction de la concurrence, offre apparemment au manufacturier et au distributeur le moyen de mettre fin à la lutte perpétuelle qu'il leur faut livrer pour triompher des obstacles naturels d'un marché libre. Mais, leur solution est illusoire, pensons-nous. Non seulement elle tarit l'esprit d'initiative dont s'alimente toute vie industrielle et commerciale normale, mais elle prive le consommateur de son droit de rechercher et d'encourager le distributeur le meilleur, en particulier celui qui, à la longue, finit par offrir en vente des marchandises à des prix inférieurs à ceux de ses rivaux.

Dans les secteurs de l'industrie canadienne où il n'y a que quelques producteurs seulement et où la ressource de s'adresser à d'autres fournisseurs, sur le marché domestique, est forcément limitée, il y a grand danger que la liberté pour de nouveaux venus de se lancer dans ce champ particulier de la production soit également très limitée. Dans de telles conditions, vendre systématiquement à certains clients autorisés peut avoir un effet restrictif très considérable sur la concurrence. Aussi, à cause de ces considérations, encouragerions-nous fortement la levée des droits de douane contre le dumping ou du moins la réduction des droits ordinaires dans les cas où les fournisseurs du pays ne traitent pas tous leurs clients sur le même pied et où l'importation atténuerait le danger de monopolisation.

Enfin, le trop petit nombre de producteurs et le manque de concurrence peuvent amener la disette d'un produit. On en trouve un exemple dans le domaine des textiles primaires, dont la production a été sans cesse en diminuant depuis la guerre.

En somme, la concentration de la puissance économique réduit le "stimulant à l'efficacité que constitue la concurrence". Aussi, tenons-nous cette concentration pour condamnable socialement et économiquement. Mais, nous n'avons constaté l'existence d'aucune pratique nettement monopolisatrice de nature à contribuer au premier chef à la hausse des prix. On se bornera plutôt à maintenir les prix au-dessus du niveau qu'établirait la rivalité en période de déflation. La tendance générale des entreprises monopolisantes nous semble consister dans des tentatives destinées à les protéger contre "les hauts et les bas" du cycle des affaires, en obtenant pour leurs produits un prix stable qui se maintiendra longtemps. Le résultat net d'une semblable opération sera généralement de placer le prix moyen de leurs marchandises, à la longue, sur un niveau supérieur à celui qu'il atteindrait si la concurrence jouait librement.

## RESUME DU TOME III

Au cours de notre enquête sur l'industrie et au cours de celle du Comité spécial des prix de la Chambre des communes, dix denrées essentielles et le crédit au consommateur ont fait l'objet d'études. Les denrées en question, dont le prix a subi quelques augmentations sensibles depuis deux ans, comprennent un certain nombre de produits alimentaires, les textiles et le vêtement, les chaussures et le cuir, les engrais et le bois de construction. On trouvera au tome III des rapports détaillés et complets sur chacune de ces industries, en même temps qu'une description de l'indice du coût de la vie et un supplément statistique. Dans les sommaires ci-après, nous nous sommes efforcés d'indiquer les faits les plus significatifs concernant les hausses de prix survenues dans chaque industrie.

### *Pain*

Le trait saillant de l'industrie de la boulangerie au Canada depuis quelques années a été l'extension de grandes boulangeries et la concentration du contrôle financier entre les mains de quelques groupes dominants, fréquemment apparentés à l'industrie de la minoterie. Le pain est la denrée d'usage le plus courant et peut être aussi bien fait dans la plus petite cuisine que dans une grosse boulangerie. On pourrait croire que c'est un produit de très haute concurrence, mais, dans la pratique, les principales boulangeries ont réussi à établir une rigide structure des prix du pain, tant pour la vente au magasin qu'à domicile. Avant les hostilités, il semblait que les marques de pain des magasins à succursales et les boulangers indépendants pouvaient exercer une influence considérable sur les niveaux des prix du pain, mais ces entreprises ne desservent qu'une faible proportion du marché, de sorte que des prix différents, variant de 10 à 14 cents le pain, continuent d'exister pour des pains ayant la même valeur nutritive.

Les grosses boulangeries à succursales ont montré une tendance à restreindre au minimum la concurrence des prix et à recourir plutôt à des campagnes dispendieuses de vente et d'annonce pour leur marque en particulier, ce qui, en réalité, constitue simplement un effort en vue d'induire des clients à "changer de boulanger". Plusieurs boulangeries à succursales maintiennent un prix de revente et, au cours de récentes augmentations de prix, elles ont garanti au détaillant une marge plus élevée de bénéfice. Les marges qu'on établit actuellement semblent hors de proportion avec les marges qui existeraient dans des conditions de concurrence pour un produit emballé fini se vendant aussi rapidement que le pain. Si les détaillants étaient plus libres de se faire concurrence et y étaient plus enclins, le fait d'avoir du pain à meilleur marché pourrait avoir une portée beaucoup plus grande sur le niveau général des prix.

Il fallait s'attendre à une hausse du pain lorsque le contrôle a été aboli sur le pain et la farine, au mois de septembre 1947. Le plafonnement des prix avait été établi d'après les chiffres de 1939, lorsque le prix du blé était à de bas niveaux. La suppression de la subvention pour le blé, de même



que les ajustements différés d'autres frais, auraient provoqué, de toute façon, une augmentation abrupte des prix, mais il y a lieu de se demander si ces augmentations de frais ont justifié entièrement les hausses actuelles.

### *Beurre*

Le prix de détail du beurre fabriqué industriellement a monté de 45 cents environ qu'il était au mois d'avril 1947 à approximativement 73 cents en janvier 1948, lorsqu'on réimposa un prix maximum.

Par suite de l'abolition de la subvention pour le gras de beurre, il y eut, comme on s'y attendait, une augmentation de dix cents la livre. Plus tard, l'abolition de la subvention pour les céréales secondaires a encore contribué à l'augmentation des frais, mais la hausse des prix a surtout été provoquée par la demande des consommateurs. Beaucoup de gens ont considéré l'hiver de 1947-1948 comme une période de disette de beurre, mais, en réalité, les stocks de beurre ont été aussi considérables cette année-là que l'année précédente. Cette "disette" a existé parce que les consommateurs ont voulu acheter une quantité de beurre plus grande que lorsque le rationnement était en vigueur. Dans la ruée qui s'ensuivit, les consommateurs ont inévitablement fait monter les prix.

La plupart des bénéficiaires exceptionnels au cours de cette augmentation des prix du beurre sont allés à des sociétés qui avaient d'importants stocks en entrepôt. La production du beurre subit, en temps normal, de grandes variations saisonnières, et des stocks sont entreposés au cours de la saison de production élevée, c'est-à-dire en été et au début du printemps. Les fluctuations saisonnières typiques des prix du beurre sont en raison inverse de la variation de la production, c'est-à-dire que les prix sont plus bas en été et plus élevés en hiver. L'entreposage du beurre non seulement sert à une fin utile en fournissant du beurre aux consommateurs toute l'année, mais contribue ordinairement à mieux stabiliser les prix entre les saisons.

La plupart des maisons qui ont entreposé du beurre durant l'hiver de 1947-1948 n'ont pas accumulé des stocks anormalement considérables en vue de faire monter les prix, mais en suivant leur routine régulière, elles ont réalisé des bénéfices inouïs sur leurs opérations d'entreposage, soit approximativement 12 cents la livre, à côté d'un bénéfice moyen de 0.19 cents la livre que l'une des grosses maisons avait réalisé sur ses ventes de beurre durant les neuf années antérieures.

### *Bétail et viande*

La hausse abrupte des prix du porc et du boeuf au Canada en 1948 a surtout été le fait d'une influence extérieure. Le prix du porc a été presque entièrement régi par les contrats du Royaume-Uni, tandis que la levée de l'embargo sur les exportations aux Etats-Unis a surtout influencé le prix du boeuf.

Le prix du porc dans le contrat du Royaume-Uni a monté à deux reprises en 1947, chaque fois de \$2 les cent livres, et le prix au Canada a monté d'autant. De nouveau, au mois de janvier 1948, les prix du porc et du boeuf

dans le contrat du Royaume-Uni ont monté et les prix au pays ont suivi la même tendance. En 1948, le prix des porcs a atteint le même niveau qu'aux Etats-Unis, mais la hausse des frais de production, par suite de l'abolition des plafonnements et des subventions pour les nourritures animales, a entraîné une forte diminution de la production porcine, à tel point que le contrat plutôt modeste pour l'exportation de 225 millions de livres de bacon au Royaume-Uni n'a pu être rempli.

C'est l'interdiction des exportations aux Etats-Unis qui a en réalité restreint les prix du boeuf après la suppression des plafonds. Les prix ont monté au cours du premier semestre de l'année 1948, dans l'expectative de la levée de l'interdiction. D'autres augmentations de prix se produisirent lorsque l'interdiction fut effectivement levée.

La concurrence est très vive dans l'industrie primaire du bétail et dans le commerce de détail de la viande, mais l'industrie de transformation tend fortement à la concentration. Les trois plus grosses compagnies de transformation font environ 60 p. 100 de tous les abattages inspectés au Canada, ce qui porte à croire que le cadre de la concurrence est assez limité, bien qu'il existe peut-être une grande rivalité entre ces trois compagnies. Ces grosses compagnies ont une exploitation bien menée et, tout en réalisant de faibles bénéfices par unité de rendement, retirent des profits intéressants sur leur capital. Les très lourdes immobilisations requises, ainsi que le pourcentage décroissant des frais au fur et à mesure que les affaires augmentent, contribuent à empêcher d'autres concurrents de s'aventurer dans ce domaine.

Les trois plus grosses compagnies de transformation ont indiqué qu'elles ont réalisé une bénéfice net de \$4,300,000 au cours des quatre mois qui ont suivi l'abolition des contrôles des prix et le règlement de la grève des employés des salaisons, au mois d'octobre 1947, comparativement à un bénéfice de moins de \$1,000,000 au cours de la période correspondante de l'année précédente. Les compagnies qui avaient du boeuf et du porc en entrepôt frigorifique à la fin de l'année 1947 ont réalisé de gros gains imprévus par suite de la plus-value des stocks lorsque les prix du marché ont monté avec les prix du contrat du Royaume-Uni. Quatre compagnies gardaient plus des deux-tiers du total des stocks qui se trouvaient dans des entrepôts frigorifiques et il semble qu'elles aient réalisé de bons bénéfices sur ces produits.

#### *Fruits et légumes*

Lorsque la réglementation des prix des fruits et des légumes a cessé au mois de janvier 1947, il n'y a pas eu d'importantes augmentations de prix. Toutefois, au mois de novembre suivant, lorsqu'on imposa des restrictions à l'importation d'une grande variété de fruits et légumes en provenance des Etats-Unis, dans le but, en partie, de conserver les ressources du Canada en devises étrangères, les prix des fruits et légumes frais ainsi que des fruits et légumes en conserve, tant importés qu'indigènes, ont subi une hausse abrupte.

La cause fondamentale de la hausse des prix fut, d'un côté, la réduction des approvisionnements et, de l'autre, une forte demande des consommateurs. La preuve existe, toutefois, que quelques grossistes ont contribué à cette hausse en augmentant leurs marges brutes en vue de compenser, selon eux, la diminution du volume des ventes. Si l'on compare les bénéfices nets d'exploitation, avant déduction sur le revenu, réalisés par six commerçants en gros de fruits et de légumes, dont trois à Toronto et les trois autres respectivement à Winnipeg, Vancouver et Sydney, Nouvelle-Ecosse, pour la période s'échelonnant du mois de novembre au mois de mars, on voit qu'ils ont doublé de 1946-1947 à 1947-1948, ce qui semble indiquer que ces augmentations de marges n'étaient pas absolument essentielles au maintien des bénéfices.

La concurrence semble être très vive dans le commerce en gros des fruits et légumes dans l'est du Canada, mais il n'en est peut-être pas tout à fait ainsi dans l'ouest du Canada où trois compagnies à succursales dominent la moitié de toutes les maisons de gros.

#### *Textiles primaires*

L'industrie textile primaire du Canada se divise en trois sections principales, le coton, la laine et la soie artificielle, dont chacune a des caractéristiques distinctes et suscite des problèmes différents dans l'établissement des prix.

#### *Coton*

Vu que le Canada doit importer tout le coton brut utilisé dans l'industrie primaire, les prix des filés et des tissus de coton canadiens doivent suivre de près les fluctuations des prix mondiaux du coton brut. Les filatures canadiennes produisent 95 p. 100 de tout le filé requis pour la production canadienne, mais une forte proportion de nos tissus de grande largeur est importée.

La prédominance de quelques grosses compagnies, possédant des immobilisations considérables, est un trait saillant de l'industrie cotonnière primaire. Cinq compagnies produisent les trois-quarts de tout le fil et le tissu de coton au Canada, et la concurrence est encore restreinte par le fait que toutes ces grosses compagnies ne produisent pas toutes des genres identiques de tissus.

La production des cotonnades a diminué depuis qu'elle a atteint son record pendant la guerre; en 1948, elle était à peine supérieure à son niveau d'avant-guerre. Par suite de la grande augmentation du pouvoir d'achat des consommateurs depuis le commencement des hostilités, la production de 1948 a fait que plusieurs genres de tissus ont continué d'être en quantité insuffisante. Tous les témoins représentant les fabricants de cotonnades primaires ont attribué la baisse de la production à des difficultés de main-d'œuvre. Toutefois, elle est peut-être aussi attribuable au fait qu'ils jouissent d'un avantage d'exclusivité, étant à l'abri d'une protection douanière élevée.

Le bénéfice net par rapport au capital employé dans les cinq plus grosses compagnies de l'industrie a été en moyenne d'environ 6.5 p. 100 en 1947 et en 1948.

#### Laine

L'industrie primaire des textiles de laine du Canada compte aussi grandement sur l'importation pour ses matières premières, car la laine crue nécessaire à la production canadienne est importée dans une proportion de 95 p. 100.

La concentration des affaires dans l'industrie lainière primaire est moins prononcée que dans l'industrie cotonnière primaire. Il existe un plus grand nombre de compagnies, somme toute, dans cette industrie, mais il existe peu de ressemblance dans les tissus produits, en particulier par les grosses fabriques.

Le revenu d'exploitation de la plus grosse compagnie par rapport aux ventes a monté de 2.4 p. 100 en 1938-1939 à 14.9 p. 100 en 1947. Les pourcentages du revenu d'exploitation par rapport aux ventes dans le cas des compagnies qui viennent au deuxième et au troisième rang sont tombés, respectivement, au cours de la même période, de 10.6 p. 100 à 5.9 p. 100 et de 15.6 p. 100 à 12.7 p. 100. Toutefois, la moyenne pour 51 autres compagnies accuse une augmentation de 5.8 à 11.4 p. 100 durant la même période.

Par rapport au capital employé, le bénéfice net de la plus grosse compagnie est tombé de 10.4 p. 100 en 1945 à 4.5 p. 100 en 1946 et a monté à 25.5 p. 100 en 1947. Cette compagnie a fortement majoré quelques-uns de ses prix immédiatement après l'abolition de la réglementation.

#### Soies artificielles

Le Comité spécial a étudié le cas de trois gros fabricants de soies artificielles, qui exercent chacun un monopole dans leur domaine respectif. Deux de ces compagnies fabriquent différents types de fils de rayonne, et l'une d'elles fabrique du nylon. Un brevet industriel acquis dès les débuts et la nécessité de très gros capitaux ont effectivement limité l'établissement de nouvelles compagnies dans ce domaine.

La fabrique de nylon a réduit ses prix à deux reprises depuis qu'elle a fait son apparition sur le marché civil en 1945, mais, malgré cela, ses bénéfices, après déduction des impôts, ont été, en 1946, de 17.2 p. 100 par rapport au capital net employé.

L'une des fabriques de rayonne, après avoir réalisé un bénéfice net de 7.6 p. 100 sur son capital en 1947, a majoré ses prix en 1948. L'autre fabrique de rayonne a aussi majoré ses prix au mois d'avril 1948, bien que son bénéfice en 1947 eût été de 15.5 p. 100 par rapport au capital employé et qu'au cours du premier trimestre de l'année 1948, ce bénéfice eût atteint l'équivalent d'un pourcentage annuel de 24 p. 100. La rémunération du capital dans le cas des fabricants de nylon et du fabricant de rayonne mentionnée en deuxième lieu a été, de toute façon, très élevée.

#### Engrais chimiques

Bien que les prix des engrais chimiques aient augmenté dans une proportion beaucoup moindre que la moyenne de tous les prix depuis la période

d'avant-guerre, les pénuries et les besoins urgents d'engrais dans le monde ont fait monter les prix du marché mondial bien au delà des prix canadiens. Le niveau des prix canadiens a été maintenu aussi bien par la réglementation des exportations et des prix que grâce à la modération exercée par quelques grosses compagnies. En général, on peut attribuer la hausse des prix canadiens à la hausse du coût des matières premières importées et à l'augmentation des frais de fabrication. Nous n'avons découvert qu'un seul cas où l'augmentation des prix et le bénéfice réalisé ont été considérables.

L'industrie des engrais chimiques se divise en deux sections: la production des matières fertilisantes et le mélange des engrais en vue de les vendre au consommateur définitif.

Les matières fertilisantes sont fabriquées par un très petit nombre de compagnies qui, dans plusieurs cas, ont virtuellement un monopole dans une région déterminée. Les usines de matières fertilisantes sont grandes et exigent de grosses immobilisations, de sorte qu'il est difficile pour de nouvelles compagnies de se lancer dans ce domaine. La concurrence étant ainsi limitée, il faut se fier aux producteurs individuels pour maintenir les prix à un niveau raisonnable. Généralement parlant, on a observé pareille retenue dans l'industrie, mais une compagnie, après la suppression des contrôles, a majoré ses prix domestiques au niveau des prix d'exportation et a plus que triplé son pourcentage de bénéfices nets par rapport au capital employé entre 1946 et le début de 1948, ce qui a décidé la Commission des prix et du commerce en temps de guerre à abaisser les prix et à réimposer un plafonnement.

Dans l'industrie du mélange, il existe un plus grand nombre d'usines, mais quelques grosses compagnies dominant le secteur. C'est l'augmentation des frais qui a contribué surtout à la hausse des prix, et nous n'avons pas constaté que l'augmentation des bénéfices ait été un élément de grande importance.

L'industrie fixe ses prix d'après la base d'expédition, en absorbant une partie des frais de transport dans des régions plus rapprochées des usines de concurrents. Cette pratique contribue à accroître quelque peu la concurrence, mais contribue aussi à faire monter le prix courant des produits vendus. Elle donne aussi lieu à des croisements inutiles et dispendieux dans le transport des engrais. Il semble qu'il soit possible de réduire quelques-uns des frais de l'industrie, surtout sous le rapport de ces croisements dans le transport.

Les grosses compagnies ont nié que l'industrie possède un chef de file qui déterminait les prix, mais quelques petits fabricants qui ont déposé devant nous ont déclaré qu'ils suivaient les prix que fixaient les grosses compagnies.

#### *Peaux et cuirs*

L'augmentation des prix des peaux et du cuir au Canada, après la suppression de la réglementation, peut être attribuée surtout à l'influence

du marché mondial et des prix des Etats-Unis, bien qu'il y eut aussi des hausses importantes du taux des salaires et une augmentation du coût des matières de tannage. Lors de cette suppression, la Commission des prix et du commerce en temps de guerre a demandé aux saleurs et aux tanneurs d'être modérés et de maintenir le prix des peaux à mi-chemin environ entre l'ancien prix-plafond et les prix des Etats-Unis. Néanmoins, les prix des peaux au Canada montèrent rapidement au niveau des prix des Etats-Unis, mais après que les prix dans les deux pays eussent atteint le même niveau, ceux du Canada sont demeurés stables en dépit d'une autre majoration considérable dans le prix des Etats-Unis.

Etant donné que les peaux sont un sous-produit de l'industrie canadienne de la viande et que les animaux sont abattus principalement en vue de fournir de la viande, l'approvisionnement des peaux ne subit pas grandement l'effet des fluctuations de prix. La hausse des prix qui a suivi l'abolition de la réglementation n'a donc pas entraîné d'augmentation notable dans l'approvisionnement et, en conséquence, on a jugé sage de maintenir les restrictions sur les exportations pendant quelque temps. Comme les prix canadiens montèrent bien au delà du niveau que pouvaient justifier l'offre et la demande au pays, les stocks s'accumulèrent en prévision de la cessation des restrictions sur les exportations. Ces excédents de stocks furent réduits lors de la levée des restrictions sur les exportations au mois de mars 1948.

Faute d'uniformité dans les méthodes de comptabilité, il est difficile de déterminer avec exactitude le niveau des bénéfices dans une industrie qui a d'aussi gros stocks. Les bénéfices nets des tanneurs de cuirs d'empeignes ont été sensiblement plus élevés en 1947 qu'en 1939, bien que cette augmentation soit probablement due, en partie, aux gains réalisés sur les exportations. Les bénéfices nets des tanneurs de cuir à semelles ont été plus élevés, absolument parlant, en 1947, mais ils ont été plus faibles par rapport aux ventes et ont donné un rendement plus faible sur la mise de fonds des actionnaires qu'en 1939.

#### *Chaussures en cuir*

L'augmentation du prix des chaussures reflète dans une grande mesure la hausse rapide du prix du cuir depuis le mois de septembre 1947. L'application par des détaillants de chaussures d'une marge fixe d'environ  $33\frac{1}{3}$  p. 100 sur le prix de vente, indépendamment du volume des ventes ou du pourcentage des frais d'exploitation par rapport au coût a encore fait monter les prix.

Le plus grave problème peut-être du consommateur, c'est la tendance de l'industrie de la chaussure à maintenir le plus possible les prix établis en recourant à des succédanés qui n'ont pas la même résistance à l'usure. Des détaillants, devant les plaintes que la hausse des prix suscitait chez les clients, ont demandé aux manufacturiers de fabriquer des chaussures avec des cuirs d'un coût moins élevé afin de pouvoir maintenir leurs prix.

Quelques gros fabricants ont adopté le méthode des prix de vente obligatoires, mais elle n'est pas générale dans l'industrie de la chaussure.

Dans l'ensemble, on considère la fabrication des chaussures en cuir comme une industrie où la concurrence est vive. L'United Shoe Machinery Company qui a le monopole des brevets sur une grande partie de la machinerie de l'industrie, a pour ligne de conduite de louer des machines de cordonnier et facilite ainsi à de nouvelles compagnies l'entrée en affaires.

### *Textiles secondaires*

Les prix du vêtement ont monté plus que tout autre groupe, à l'exception des vivres, dans l'indice du coût de la vie au cours de la récente période de hausse. Les principaux facteurs de cette hausse de prix ont été l'augmentation du coût des tissus et de la main-d'oeuvre, de même que les effets cumulatifs du système des majorations à pourcentage fixe qui règne dans l'industrie. L'industrie du vêtement dépend grandement des sources d'importations pour une partie substantielle des tissus de coton et de laine, et les prix d'importation ont par conséquent constitué un facteur important de l'augmentation des frais de production.

D'une façon générale, la concurrence est vive dans l'industrie du vêtement; les fabriques, exceptionnellement nombreuses, sont très variées et couvrent toute la gamme, depuis de petits ateliers installés dans un grenier ou un sous-sol jusqu'aux très grandes usines munies d'un très bon outillage. L'outillage essentiel consiste en ciseaux et en machines à coudre et les locaux sont souvent loués, de sorte qu'il suffit d'un très petit capital pour se lancer dans ce domaine. Les grosses compagnies ne dominent pas la plupart des secteurs de l'industrie, mais dans la chemiserie, la mercerie et les cravates pour hommes, les cinq plus grosses compagnies emploient plus de la moitié du personnel de chaque secteur.

La production de la plupart des vêtements a dépassé les niveaux d'avant-guerre, à la notable exception des chemises fines pour hommes. Non seulement la production globale des chemises pour hommes a diminué, mais la production des chemises chères y entre dans une plus forte proportion. Cette situation s'explique en partie par la difficulté d'obtenir des approvisionnements suffisants de toile pour chemises à des prix bas ou moyens et en partie par la difficulté d'obtenir en général des approvisionnements de tissus de coton peu chers. La production des filatures canadiennes de coton, qui fournissent le gros des tissus d'un prix bas ou moyen utilisés dans l'industrie canadienne du vêtement, a diminué depuis les hostilités. Les approvisionnements des Etats-Unis ont été limités par le contingentement des importations imposé en vertu de la loi d'urgence pour la conservation des devises étrangères, et les tissus de coton du Royaume-Uni étaient beaucoup plus coûteux que les tissus canadiens qui leur sont comparables.

La baisse dans la production domestique des cotonnades, doublée du système non officiel d'attributions de quotes-parts de la part des grandes filatures à l'égard de leurs clients réguliers, a eu pour effet de limiter la concurrence dans l'industrie secondaire, étant donné qu'il était difficile pour

les compagnies de prendre de l'expansion dans le domaine des vêtements de coton d'un prix bas ou moyen ou pour de nouvelles entreprises de se lancer dans ce domaine.

L'industrie du vêtement adhère en général à des niveaux de prix reconnus et un bon nombre de fabricants de vêtements ont pour habitude d'établir un prix de détail. La marge du bénéfice au détail d'après un pourcentage fixe est "réglée comme une horloge" dans la plupart des sections de l'industrie, et les fabricants réduiront leurs marges plutôt que d'essayer de déranger les marges "traditionnelles" du gros ou du détail. Les ventes directes du fabricant au détaillant ont augmenté considérablement, surtout dans les vêtements de haute mode et pour les marques de fabrique annoncées dans tout le pays, comme dans le cas des chemises pour hommes. Le prix de revente obligatoire semble devenir une méthode de plus en plus répandue dans quelques secteurs de l'industrie. Deux des plus gros fabricants de chemises attachent à leurs chemises des étiquettes portant le prix de détail. Toutefois, même lorsque le fabricant ne fixe pas définitivement le prix de revente, le fait de s'en tenir strictement à des marges de bénéfice au détail d'après un pourcentage fixe peut avoir virtuellement le même effet.

L'état des bénéfices varie dans différentes sections de l'industrie. Le bénéfice net des cinq plus gros fabricants de chemises pour hommes a augmenté considérablement en dollars, mais, par rapport aux ventes, il a baissé de 5.2 p. 100 en 1939 à 4.9 p. 100 en 1947. D'autre part, par rapport à l'avoir net des actionnaires, les bénéfices nets ont monté de 6.4 p. 100 à 14.6 p. 100 au cours de la même période. L'industrie des vêtements de travail, qui était plutôt dans le marasme au commencement des hostilités, a réalisé la plus forte hausse de bénéfices. Les bénéfices nets de cinq fabricants de vêtements de travail ont accusé une augmentation, par rapport aux ventes, de 0.5 p. 100 en 1939 à 5.3 p. 100 en 1947, tandis que, par rapport à l'avoir net, ils ont monté de 1.1 p. 100 en 1939 à 22.3 p. 100 en 1947. On peut aussi signaler qu'un certain nombre de détaillants de vêtements de travail ont accru leur marge sur les salopettes du 25 p. 100 qu'elle était ordinairement sur le prix de vente avant les hostilités au  $33\frac{1}{3}$  p. 100 autorisé en vertu des ordonnances de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre régissant les prix maximums.

#### *Bois de construction*

L'industrie du bois de construction est une industrie où la concurrence existe et qui comprend un grand nombre de producteurs et de distributeurs. Il n'y a guère de preuve que l'industrie ait tenté sur une grande échelle de majorer ou de maintenir les prix d'un commun accord, et il ne semble pas qu'on ait adopté de système en vue d'imprimer une direction aux prix.

L'augmentation du prix du bois, qui a triplé depuis 1939, est due à une demande sans précédent, tant de la part des marchés nationaux que des marchés d'exportation, et à l'augmentation constante des frais de production. Sous ce rapport, il convient de signaler que les taux des salaires de la



main-d'oeuvre représentent 50 à 60 p. 100 du coût des billes et que les taux des salaires dans le débitage du bois accusent l'une des plus fortes augmentations enregistrées dans une industrie, durant la période de dix ans.

On a consenti des augmentations de prix durant la période de réglementation, afin d'encourager un maximum de production; mais de 1943 à 1947, la réglementation des prix assura un degré raisonnable de stabilité, malgré les fortes pressions des prix du marché mondial qui montèrent graduellement au delà des prix réglementés du Canada. Dans la dernière partie de la période de réglementation, les frais de production ont monté sensiblement par suite des augmentations de salaires et ont été pendant quelque temps supérieurs aux prix-plafonds alors en vigueur. Cette situation n'a été rendue possible que grâce à la grande quantité de bois canadien vendu sur le marché d'exportation, de sorte que les gains généraux de l'industrie ont été maintenus, grâce au bénéfice plus considérable réalisé sur les exportations. En réalité, le marché intérieur a été subventionné par les acheteurs étrangers.

Lorsque la réglementation cessa au mois de septembre 1947, les plafonds canadiens étaient inférieurs de \$15 à \$20 le mille pieds aux prix d'exportation. Depuis la suppression des plafonds, les prix canadiens ont monté sensiblement, mais sont demeurés un peu au-dessous du niveau des prix d'exportation, en partie, à cause des restrictions d'exportation et, en partie, à cause de la résistance des acheteurs. Le retour aux marges de bénéfices sur une base de pourcentage, qui a suivi la suppression de la réglementation, a amené une augmentation dans les bénéfices du détail.

Un point important dont il faut tenir compte en étudiant toute la question des prix du bois, c'est le défaut d'uniformité dans les pratiques du classement, d'où la difficulté d'établir des comparaisons entre les prix demandés par différents commerçants dans les différentes régions.

#### *Crédit au consommateur*

Le crédit fait au consommateur peut être un facteur économique important. Le crédit consenti au consommateur dans le commerce de détail procure immédiatement à l'emprunteur des marchandises dont il lui faudrait autrement remettre l'achat, et le force à épargner assez d'argent pour les payer, après qu'elles lui sont livrées. Le désir de possession immédiate et les facilités de crédit affermissent la demande des biens de consommation, en particulier des articles durables qui se vendent cher la pièce.

Une augmentation modérée, voire considérable des taux exigés semble avoir moins d'effet sur la demande de crédit de consommation que l'adoption de modifications visant les premiers versements et la période de temps accordée pour le paiement de la dette. Moins les premiers versements sont élevés et plus longs sont les délais de paiement, plus le coût véritable de l'article vendu est onéreux pour l'acheteur. Lorsque ces articles sont déjà rares, l'achat à crédit accroît la tendance à l'inflation.

Il est évident que le consommateur ignore généralement ce que lui coûte réellement le crédit. Dans plusieurs cas, les taux cotés sont des taux d'escompte imposés sur des dettes qui sont amorties par versements mensuels. Il est douteux que le consommateur soit suffisamment informé des véritables taux qui sont exigés ou des avantages d'un contrat en particulier pour pouvoir choisir entre tel contrat et tel autre. Si les frais du financement apparaissaient comme des taux annuels réels plutôt que comme des taux d'escompte, le consommateur pourrait choisir le genre de crédit le plus avantageux et la conversion de ce taux en un taux réel pourrait diminuer les emprunts.

Au cours des ans, plusieurs facteurs ont contribué à l'augmentation de la demande de crédit des consommateurs. Le désir de relever le niveau de vie et la production de plus en plus forte de biens de consommation ont multiplié grandement le nombre des institutions de crédit et leur ont donné de plus en plus d'importance. Le financement "à tempérament" est devenu une pratique reconnue. Le commerce des petits prêts s'est développé et la concurrence y est très vive.

Les ordonnances du temps de guerre ont grandement freiné la demande de denrées et ont contribué à endiguer les poussées vers l'inflation durant les hostilités et les premiers temps d'après-guerre. On a fixé un minimum de premier versement et on a limité les délais de remboursement. Après l'abolition des restrictions, il y eut une hausse très prononcée du crédit en souffrance. Le montant global des crédits en espèces et en marchandises au Canada était de \$675,900,000 en 1941, de \$947,500,000 en 1947, et au mois de juin 1948, il avait dépassé un milliard de dollars.

## CONCLUSION

Le Comité spécial des prix de la Chambre des communes avait été chargé d'enquêter et de faire rapport de temps à autre sur:

- (a) les causes de la récente augmentation du coût de la vie;
- (b) les prix qui ont été haussés au delà du niveau justifié par l'accroissement des frais;
- (c) les hausses de prix causées par l'acquisition, l'accumulation ou le refus de vente par toutes personnes, sociétés ou corporations de toutes marchandises au delà des quantités raisonnablement requises pour les fins ordinaires de leurs affaires.

Nous avons été désignés pour continuer l'enquête sur les structures des prix, les causes de l'augmentation des prix de vente et de revient et aussi des marges de bénéfice au Canada, particulièrement en ce qui concerne les denrées et services essentiels d'usage courant.

Pendant le temps qui était à notre disposition, nous avons tâché de nous conformer aux termes de ce mandat. Les résultats en sont consignés dans l'ensemble de ce rapport. A notre sens, notre but principal était de nous enquêter des causes de la récente hausse du coût de la vie, afin que le gouvernement soit mis au courant des faits et de l'analyse que nous en avons faite. Au cours de notre enquête, notre attention a été attirée sur un certain nombre de sujets qui touchent des industries et des domaines particuliers et qui peuvent être traités séparément du point de vue des facteurs essentiels. Voici les observations que nous avons à faire à leur égard:

### *Publicité*

Tout en reconnaissant les dangers et les difficultés qu'elle comporte, nous sommes convaincus de l'importance qu'a la publicité pour influencer le monde des affaires en général, en exposant de temps à autre les cas de cherté des prix, d'abus de profits et d'atteinte à la liberté du commerce.

### *Viande*

Après avoir examiné les témoignages rendus devant le Comité spécial des prix relativement à l'industrie du bétail, nous trouvons qu'il y a lieu de considérer plus amplement la possibilité d'appliquer un système de classement des carcasses de boeufs de boucherie. Il semble y avoir bien peu de rapport entre les catégories "de choix", "bonne" et "moyenne" sur lesquelles doit compter le producteur qui vend ses animaux sur pied et les qualités de viande de boeuf, dites "marque rouge", "marque bleue", etc. Nous suggérons donc que le gouvernement étudie la question de l'adoption d'un système de classement des carcasses de gros bétail, semblable à celui qui est actuellement employé pour les porcs.

### *Bois de construction*

Dans le cours de notre enquête sur l'industrie du bois de construction, nous avons trouvé que les procédés de classement surtout dans l'est du

Canada, ne semblent pas toujours offrir suffisamment de protection au consommateur, lorsque la demande est forte. On pourrait peut-être envisager l'adoption d'un système uniforme de classement, surtout pour ce qui est des qualités et dimensions les plus courantes.

#### *Crédit au consommateur*

Nos recherches touchant le crédit fait au consommateur nous portent à croire que ce dernier est mal informé quant aux taux effectifs d'intérêt qu'exigent les prêteurs. Le consommateur peut être induit en erreur par des conditions telles que les "taux d'escompte", qui s'élèvent à beaucoup plus que les taux annuels réels. Nous suggérons que le taux annuel effectif soit porté clairement sur les contrats de prêt, de même que sur les matières publicitaires.

#### *Statistique*

Vu l'importance du coefficient du coût de la vie dans les contrats de salaires, etc., nous estimons que le Bureau fédéral de la Statistique devrait s'enquérir des possibilités d'amélioration du calcul des coefficients. On semble avoir besoin d'élaborer un programme continu de petits relevés d'épreuve, tels que ceux qui sont effectués actuellement à de longs intervalles. Ainsi quand les éléments du budget de base varient en importance, ou lorsqu'il est nécessaire d'en inclure de nouveaux, des rectifications pourraient être faites, afin de présenter un nombre-indice plus précis. En outre, il faudrait établir un système quelconque pour le calcul des changements relatifs aux habitations devant servir de demeures à leurs propriétaires, car le système actuel de calcul des frais de logement ne donne pas une idée exacte de ces frais. Nous considérons que le Bureau devrait tenir mieux compte des prix des vêtements d'enfants quand il calcule le coefficient du vêtement dans le nombre-indice du coût de la vie.

Le manque de statistiques suffisantes et précises est l'un des principaux obstacles qui empêchent de comprendre le crédit fait aux consommateurs. Nous suggérons que le Bureau fasse en sorte d'étendre et de préciser les statistiques relatives à cet important indicateur économique.

Dans l'examen des changements de prix, la question du rendement a une importance extrême. Quand on se sert des données statistiques en vue de tirer des conclusions en matière de rendement, etc., il faut que la production nette et la main-d'œuvre soient calculées avec précision, car les moindres erreurs de calcul à l'égard de l'une ou de l'autre mèneraient à des conclusions inexactes. Nous estimons que l'on devrait se procurer aussitôt que possible les relevés statistiques de la productivité au Canada.

Nous soulignons la recommandation faite par le Comité spécial des prix à l'effet que le Bureau fédéral de la Statistique publie périodiquement une analyse indiquant la façon dont le dollar du consommateur est réparti parmi les divers éléments de production et de distribution qui entrent dans le prix des denrées essentielles.

Nous estimons que l'autorité compétente pourrait se charger de recueillir et de publier un peu mieux, peut-être sur une base trimestrielle, les

renseignements d'actualité touchant les profits des sociétés industrielles et commerciales.

#### *La loi fédérale des compagnies*

Nous avons constaté, dans les comptes rendus du Comité spécial des prix et au cours de notre examen des états financiers d'un grand nombre de compagnies, un manque absolu d'uniformité au point de vue aussi bien de la quantité que de la qualité des renseignements fournis.

A cause d'un malentendu général, dû à la façon dont les inventaires sont présentés, nous estimons que certaines situations devraient être divulguées dans les états financiers. On devrait déclarer sur quelle base est fait l'inventaire, définir, au besoin, les termes "coût" ou "marché" et indiquer tout montant de réserve qui a été déduit. Il est essentiel qu'on révèle le motif de tout changement dans la base d'estimation du stock comparativement à l'année précédente, de même que l'effet que ce changement a pu avoir sur les bénéfiques. Finalement, si les prix de revient sont basés sur la "priorité des derniers achats" ou si l'évaluation est basée sur le stock primitif, on devrait indiquer la valeur du stock dans le moment.

Nous suggérons de modifier la Loi des compagnies, afin d'exiger que les états financiers comportent ce qui suit:

Des inventaires uniformes; la divulgation de tout changement dans l'évaluation du stock depuis le dernier état financier; les profits et pertes au compte d'inventaire et la réserve d'inventaire.

La divulgation des montants et objets de toutes réserves, avant que les bénéfiques pour la période visée aient été déterminés.

Un état de l'ensemble des profits et pertes de toutes les filiales non unifiées.

Nous suggérons en outre qu'un état de compte des profits et pertes et des surplus soit envoyé à tous les actionnaires et que le vérificateur indique si, à son avis, cet état représente fidèlement les opérations de la compagnie durant la période visée.

A notre avis, le gouvernement fédéral devrait s'assurer le concours des gouvernements provinciaux pour élaborer un système uniforme de rapport financier sous l'empire de la loi fédérale.

#### *Comptes publics*

Nous recommandons fortement que les comptes publics soient présentés de telle façon que l'effet exact des opérations du gouvernement puisse apparaître clairement à la moyenne des citoyens.

#### *Prix de revente obligatoires*

Durant tout le cours de notre enquête, nous avons été frappés par la façon dont les différents fabricants fixent les prix de revente de leurs produits et, partant, restreignent les limites entre lesquelles la concurrence des prix peut jouer entre grossistes et entre détaillants. Vu la généralisa-

tion de ce procédé, nous recommandons que la Commission d'enquête sur les coalitions commerciales étudie sérieusement ce problème, pour lui trouver une solution.

#### *Conservation des devises étrangères*

La Loi d'urgence sur la conservation des devises prévoit l'interdiction d'importations pour conserver les devises étrangères. Il est possible qu'on insiste auprès du gouvernement pour maintenir ces interdictions au delà de la durée que pourraient justifier les raisons purement de change. A notre avis, la réglementation des importations ne devrait pas être employée comme mesure de protection douanière.

#### *Généralités*

L'autre partie importante de notre analyse a consisté à examiner les conditions fondamentales qui influent sur toutes les phases de notre économie et qui font l'objet des grandes politiques du gouvernement.

Notre conclusion, affirmée et sous-entendue au cours de notre analyse, est que les principales causes de la hausse des prix depuis la guerre résident dans ces conditions générales et fondamentales. Dans le fond, la hausse des prix au Canada est la conséquence de la guerre, de l'augmentation des prix de l'extérieur, des grosses exportations financées jusqu'à un certain point par le gouvernement canadien et de la surabondance de nos placements, qui a accompagné la vague des investissements aux Etats-Unis. L'effet de ces causes puissantes et dominantes a été neutralisé ou amorti dans une certaine mesure par les mesures fiscales et monétaires et par la réglementation directe. A part des cas exceptionnels, nous n'avons pas constaté que la hausse des prix soit essentiellement due à l'attitude de telles industries, telles personnes ou tels groupements en particulier. Cette conclusion nous engage à étudier la politique générale dans ses effets sur les prix à l'avenir.

Le gouvernement du Canada a adopté comme un des objectifs essentiels de sa politique d'ordre public le maintien de l'emploi et du revenu à un niveau élevé et stable—objectif qui, en principe, devrait convenir à tous les Canadiens. Mais, en pratique, cela exige des mesures gouvernementales spécifiques qui, d'une façon générale, peuvent être moins acceptables.

Une politique de ce genre implique une action positive de la part de l'Etat pour modérer les fluctuations du volume des opérations privées. Elle exige que le gouvernement soit à même de juger comme il faut l'état des affaires et d'adopter les mesures compensatoires qui s'imposent. Elle veut dire que le gouvernement doit être prêt à réfréner aussi bien qu'à stimuler.

Il est évident qu'une politique de la sorte ne peut être menée à bien que si le public en général l'appuie. Comme nous l'avons dit maintes fois ailleurs dans notre rapport, dans une démocratie le gouvernement ne peut pas trop devancer l'opinion publique. Il est vain de parler des respon-

sabilités du gouvernement en matière de stabilité économique, si les mesures nécessaires pour réaliser et maintenir cette stabilité ne sont pas acceptables pour la collectivité.

Tout en admettant et en faisant valoir l'importance d'une politique générale en matière fiscale et monétaire, nous devons souligner le rôle que joue le commerce extérieur dans la prospérité du Canada. Pour maintenir le niveau d'existence actuel, pour utiliser les ressources spécialisées du pays et pour faire fructifier les gros investissements en capitaux qui ont été consentis afin de mettre le Canada en mesure de tenir son rang dans l'économie mondiale, il est essentiel pour notre pays que l'on maintienne la division avantageuse du travail entre nations. Nous soulignons donc l'importance de la collaboration en matière de commerce avec les autres pays du monde, particulièrement avec le Royaume-Uni et les Etats-Unis.

Notre enquête a porté sur une période d'inflation, c'est-à-dire lorsqu'il y a excès de demande. Durant toute cette période, la politique générale du gouvernement avait pour rôle d'appliquer des restrictions, d'amortir la dette publique et de limiter l'expansion de l'approvisionnement monétaire. Au moment où nous rédigeons ce rapport, c'est-à-dire au début de 1949, les perspectives sont encore loin d'être claires. Les dangers d'inflation se sont atténués, du moins temporairement. Il est possible que la hausse universelle des prix, qui s'est longtemps maintenue, soit rendue au bout de sa course. Les besoins de l'extérieur se sont amoindris. Les disponibilités monétaires créées par la guerre et qui, à un moment donné, ont été excessives, s'équilibrent maintenant un peu mieux avec la quantité de marchandises disponibles aux prix actuels.

Une politique qui vise à la stabilité économique doit être souple et d'application prompte pour contrecarrer les tendances soit à l'inflation soit à la déflation dès qu'elles se manifestent, ou, mieux encore, avant qu'elles se manifestent. Nous continuerons de subir, dans une très large mesure, l'influence des événements de l'extérieur qui sont indépendants de notre volonté, mais on peut faire beaucoup, à l'aide de bonnes mesures fiscales et monétaires et d'autres façons, pour stabiliser le niveau de la demande. Le fait d'encourager les dépenses particulières, par exemple en abaissant les impôts, ou de se lancer dans des travaux publics qui peuvent être laissés en suspens lorsque la demande effective ou éventuelle fait pression sur les disponibilités, n'a aucun bon sens, au point de vue économique. D'autre part, adhérer obstinément à une politique anti-inflationniste lorsque la menace de l'inflation est passée, c'est courir le risque beaucoup plus grave d'abaisser la production des biens et des services au-dessous du niveau qu'elle atteindrait autrement.

A cet égard, nous avons remarqué l'importance excessive qu'on semble attacher à chaque changement du coefficient du coût de la vie. A supposer même que le revenu et l'emploi continuent de rester élevés et qu'il y ait un équilibre raisonnable entre l'ensemble de la demande et l'ensemble de l'offre, on doit s'attendre à ce que le niveau général des prix monte et baisse jusqu'à un certain point. A l'heure actuelle, par exemple, un fléchis-

sement dans les prix que paient les consommateurs serait, à notre avis, un événement salubre et ne voudrait pas dire nécessairement que le pays s'achemine vers une crise. De même, le fait pour le nombre-indice du coût de la vie de monter encore plus ne signifierait pas nécessairement qu'on s'engage dans une nouvelle spirale d'inflation.

Une autre conclusion importante est que, à notre avis, on ne doit pas compter sur la réglementation générale des prix comme un important moyen de stabiliser les prix en temps de paix. Nous sommes persuadés qu'un plafonnement général des prix n'est pas du tout à recommander, à moins que les perspectives actuelles ne changent considérablement. Il est possible qu'une réglementation sélective soit utile dans des cas exceptionnels. Toutefois, la réglementation des prix, sous quelque forme que ce soit, ne peut pas tenir lieu de mesures destinées à équilibrer l'ensemble de l'offre et de la demande: elle masque l'inflation et ne supprime pas la cause du mal.

Nous avons l'honneur d'être,

de Votre Excellence,

les obéissants serviteurs,

C. A. CURTIS

*Président*

HENRI-C. BOIS

*Commissaire*

MARY SUTHERLAND

*Commissaire*