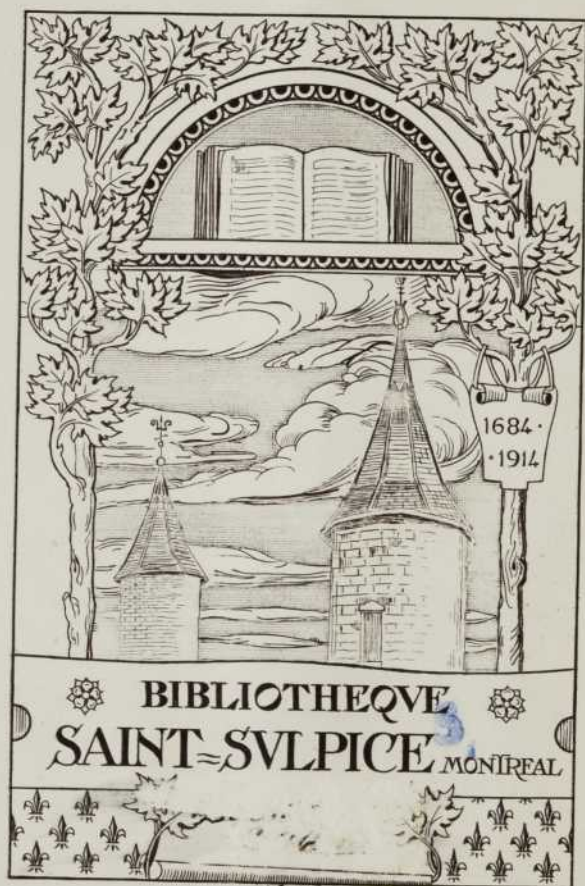
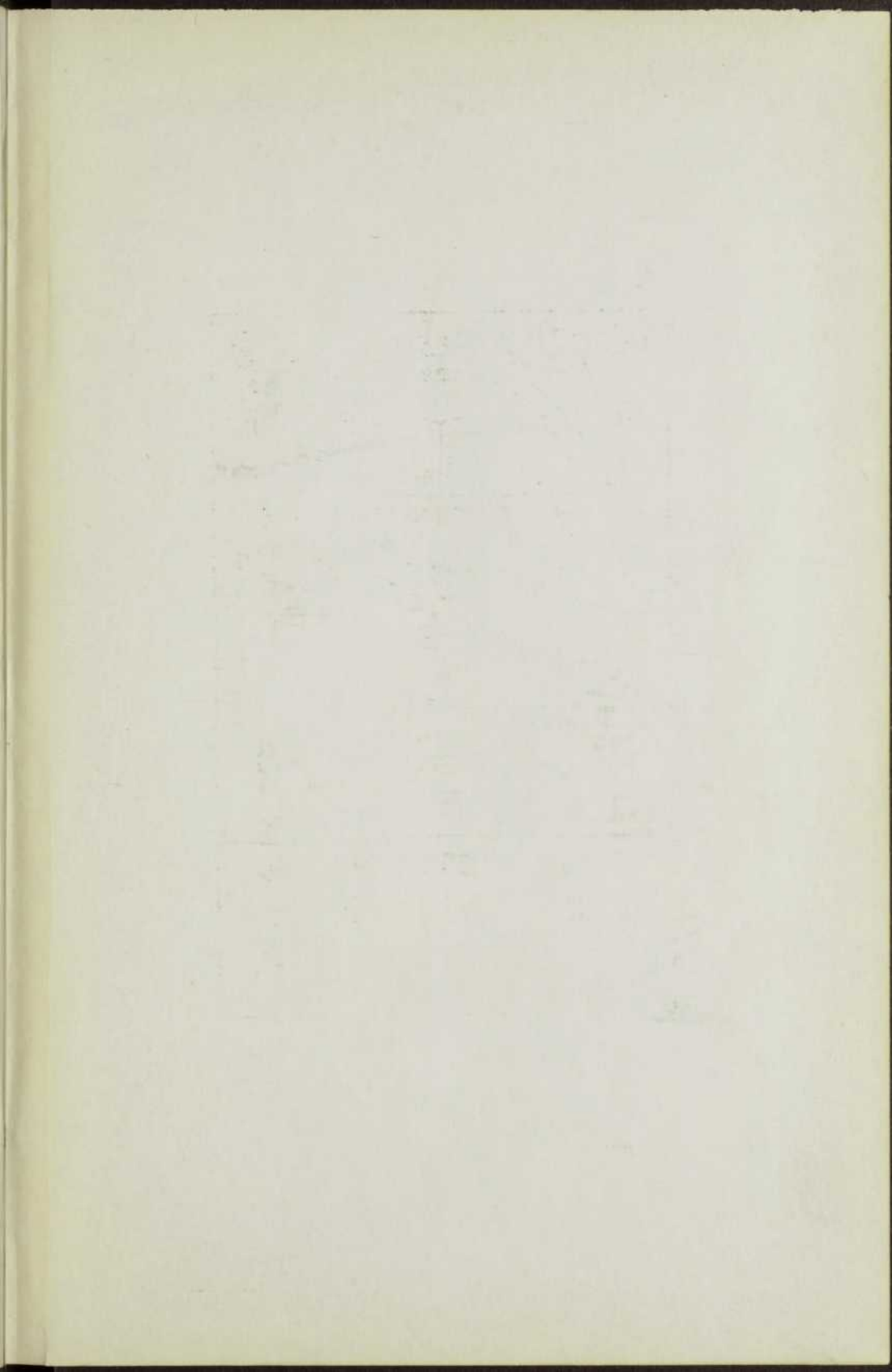


871







SEPTIÈME CONGRÈS DES RELATIONS INDUSTRIELLES DE LAVAL

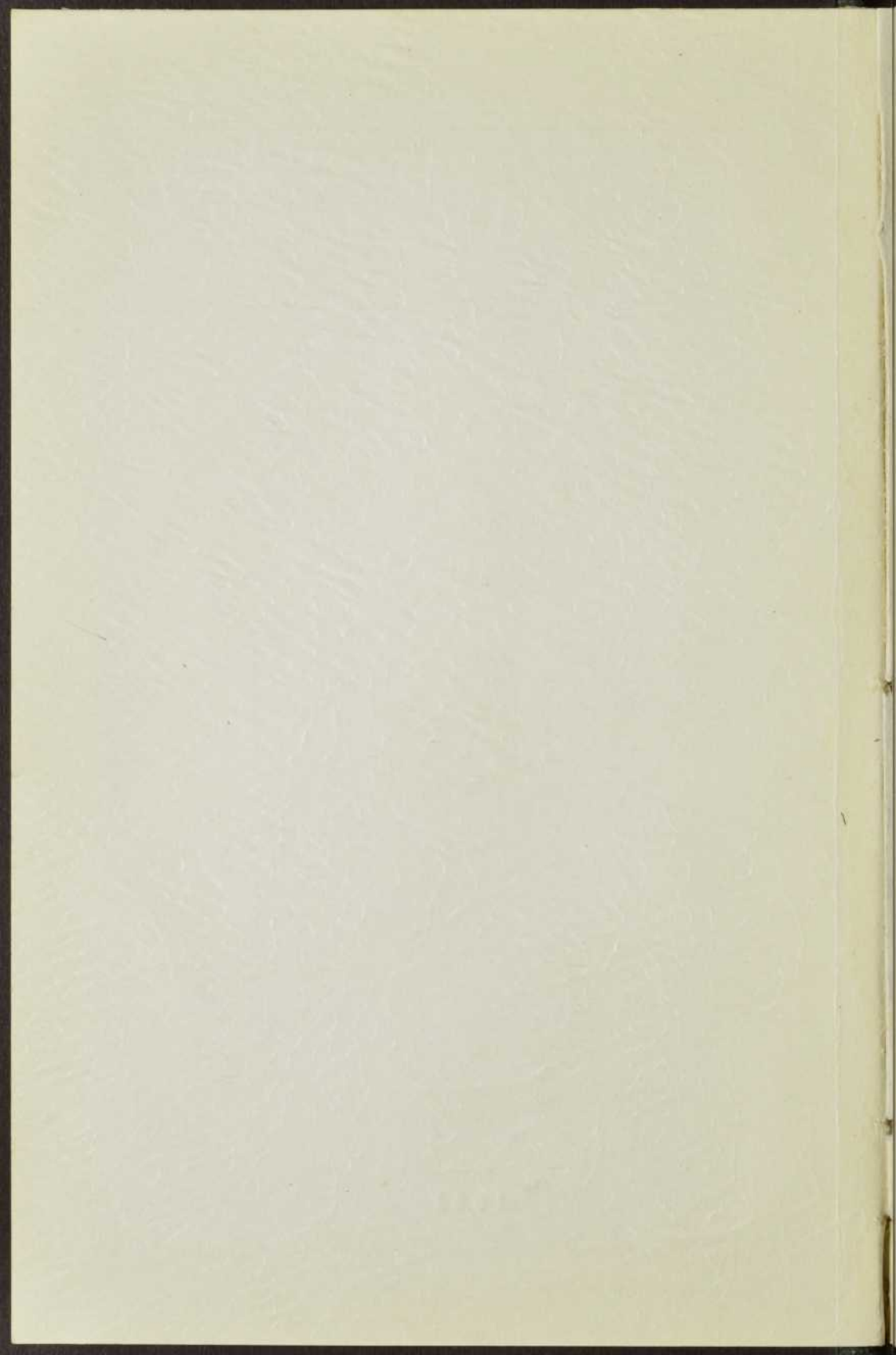
SALAIRES ET PRIX



SOUS LES AUSPICES
DU DÉPARTEMENT DES RELATIONS INDUSTRIELLES
DE LA FACULTÉ DES SCIENCES SOCIALES
DE L'UNIVERSITÉ LAVAL

LES PRESSES UNIVERSITAIRES LAVAL
QUEBEC

1952



SALAIRES ET PRIX



BIBLIOTHÈQUE
SAINT-SULPICE

SOUS LES AUSPICES
DU DÉPARTEMENT DES RELATIONS INDUSTRIELLES
DE LA FACULTÉ DES SCIENCES SOCIALES
DE L'UNIVERSITÉ LAVAL

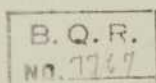
LES PRESSES UNIVERSITAIRES LAVAL
QUEBEC

1952

3103101188
309.102-711A2

HD
4979
C644
1952

Le Département des relations industrielles de la Faculté des sciences sociales de l'Université Laval n'assume pas la responsabilité des opinions exprimées lors du Congrès des relations industrielles.



Introduction

SALAIRES ET PRIX, tel est le thème mis à l'étude du 7ième Congrès des relations industrielles. Le cercle s'agrandit des sujets sur lesquels nous sommes invités à méditer. Déjà six Congrès précédents nous ont permis de faire le point sur les principaux éléments du problème des relations de travail et, déjà, six volumes ont fixé de façon définitive et utile, on l'admettra, les résultats de nos travaux. Les Presses Universitaires Laval ont publié depuis 1946 et chaque année subséquente les rapports officiels des Congrès: « Les Relations industrielles dans le Québec » — « Convention collective et sécurité syndicale » — « Formes de collaboration patronale-ouvrière » — « Techniques des relations de travail » — « Structure des salaires » — enfin, « Sécurité de la famille ouvrière ». Voilà de quoi garnir tout un rayon de bibliothèque si l'on y ajoute la série du Bulletin devenu la Revue Relations Industrielles. L'Université Laval et sa Faculté des sciences sociales ont été heureuses, grâce à votre collaboration, d'initier, de continuer et de développer cette oeuvre d'éducation populaire pour ne pas dire para-universitaire, où les problèmes posés par les rapports capital-travail ou, si vous préférez, par les rapports humains de la vie économique, ont été étudiés en toute objectivité scientifique sous le signe de la paix et de la fraternité chrétienne.

Cette oeuvre d'éducation, nous la continuons aujourd'hui. Ensemble, nous allons à la recherche de la vérité. Le thème choisi « Salaires et prix » est difficile, ardu et controversé. Fallait-il s'en détourner pour cela ? La recherche de la vérité, je le répète, voilà le but premier de ce Congrès. L'atmosphère y est sereine et libérée des em-

bruns d'un conflit particulier à régler, facilitant ainsi la conquête du vrai.

Salaires et prix. Voilà les deux pôles entre lesquels se nouent et se dénouent la plupart des problèmes des relations patronales-ouvrières. Il s'agit primordialement d'un problème économique. Les relations de travail sont un art et une technique qui empruntent non seulement à la morale, à la philosophie, à la sociologie et au droit, mais qui font forcément appel à l'économique. C'est cette science qui peut nous apprendre comment retrouver l'équilibre entre salaires et prix. C'est elle qui nous explique comment des biens de consommation et des services peuvent, s'ils sont raréfiés à raison de leur sous-production causée par une politique particulière d'investissement, commander un prix plus élevé que le consommateur dont le revenu-salaire s'immobilise, est dans l'impossibilité de payer. Relèvement de prix et ajustements de salaires sont alors une occasion de déclencher la spirale de l'inflation dont vous connaissez les effets mais dont les causes ne sont pas toujours faciles à déceler et pour qui les remèdes, à raison de leur amertume, ne sont acceptés que péniblement.

Il importe donc de savoir ce qu'est l'inflation et d'en connaître les causes. Un conférencier traitera de cette question. L'inflation qui est une dévalorisation de la monnaie, a nécessairement une influence sur les salaires, les prix et les profits. Comment donc tour à tour et dans quelle mesure sont touchés les salariés, l'entrepreneur, le rentier, l'épargnant ? En d'autres termes, quelles sont les victimes de l'inflation ? Une étude, fortement appuyée de statistiques, vous sera présentée sur ces points.

Y a-t-il des remèdes à l'inflation ? Certes oui, mais comme dans certaines maladies, c'est une question de régime. Il est d'intérêt alors de connaître l'attitude réaliste du monde du travail et du capital sur la nature et le dosage de la médication. Nous avons invité un spécialiste des questions syndicales à préciser la position du travail de-

vant l'inflation. De même façon, un représentant du patronat indiquera l'attitude du capital en face de ce problème. L'inflation blesse de façon et de mesure différentes le capital et le travail mais elle les blesse tous deux. La description de ces maux nous sera utile pour bien comprendre la nature des remèdes qu'on croit bon d'y apporter.

Se pose enfin l'examen critique de certains procédés connus pour combattre, sur le plan humain et dans l'ordre technologique, les conséquences de l'inflation, à savoir: l'ajustement automatique des salaires au coût de la vie et la variation des salaires d'après l'indice de la productivité en valeur. Il y a là deux critères utilisés par les organisations ouvrières et admis déjà largement par le patronat nord-américain pour diriger le mouvement des salaires en regard de celui des prix.

Nous pousserons plus avant l'étude des correctifs de l'inflation. N'est-il pas possible de transposer la procédure d'arbitrage utilisée pour résoudre les conflits collectifs de travail dans le domaine de la fixation des prix? L'équité et la bonne conscience qui doivent inspirer les propositions d'arbitrage ne pourraient-elles pas y faire subir une influence heureuse? Un projet dans ce sens a déjà été mis de l'avant. Il pose des questions d'ordre constitutionnel et administratif d'envergure. Par ailleurs, l'arbitrage et ses propositions d'accord et de règlement font appel à l'opinion publique, toujours puissante dans une démocratie.

Mais n'y a-t-il pas lieu de recourir à l'autorité de l'Etat pour diriger le mouvement des prix et des salaires, avec ou sans rationnement, comme on l'a fait durant la guerre et comme on le fait encore dans certaines économies nationales en péril?

L'expérience de 41 à 46 a sans doute permis aux économistes de tirer des conclusions sur l'efficacité des mesures de guerre dans notre pays et ailleurs; les présentes expériences américaines de dirigisme mitigé à base de contingentement et de blocage de prix de certaines matières

premières et de demi-contrôle des salaires et des profits peuvent aussi nous révéler si la voie nouvelle est la bonne.

Nous aurons une étude très documentée sur ces aspects actuels du problème. Depuis que ce thème a été choisi, des mois se sont écoulés. La situation économique instable n'a pas retrouvé son équilibre mais les menaces d'aggravation de l'inflation s'atténuent même si le fléau a laissé dans son sillage des plaies dans de nombreux secteurs de l'activité économique. La conjecture actuelle où le monde vit dans une paix ombrée par les menaces de guerre, rend plus difficiles les solutions exactes du problème inflationnaire. Le dirigisme gouvernemental applique des remèdes dont le plus grand résultat a été de raréfier l'argent au point qu'il est maintenant comme le disait récemment « Newsweek », la denrée la plus rare et la plus chère: « The most shortage in business today is cash. » La politique des prix inflationnés se continue en raison du réarmement et de l'assistance étrangère qui obligent l'Etat à percevoir des corporations et des individus un impôt trop lourd qui se reflète à son tour dans le coût de la production.

Le danger déjà visible est que le consommateur réduise forcément ses achats et provoque la sous-production et le sous-emploi dans les secteurs de la production civile. Seules et pour un temps, les industries de guerre et quelques industries privilégiées peuvent maintenir une prospérité factice qui leur permette de subir la pression inflationnaire. Il peut donc y avoir un genre d'inflation caractérisée par une abondance de biens et une rareté des moyens de paiement; il y a lieu de craindre qu'elle ne se transforme en rapide déflation avec son cortège de sous-emploi et de chômage.

Nous ferons ensemble l'examen de ces questions qui intéressent toute la nation et particulièrement la classe ouvrière. Même si les solutions qui naissent de nos débats ne sont pas acceptées, elles nous aideront à mieux comprendre la complexité de la vie économique moderne

qui se déroule à l'échelle mondiale et dans une interdépendance que le progrès des communications resserre chaque jour davantage; elles nous donneront une meilleure compréhension de la société humaine, de la réalité de ses angoisses que doit toujours dépasser cependant la grandeur de ses espoirs.

Gérard TREMBLAY,
directeur du
Département des relations industrielles

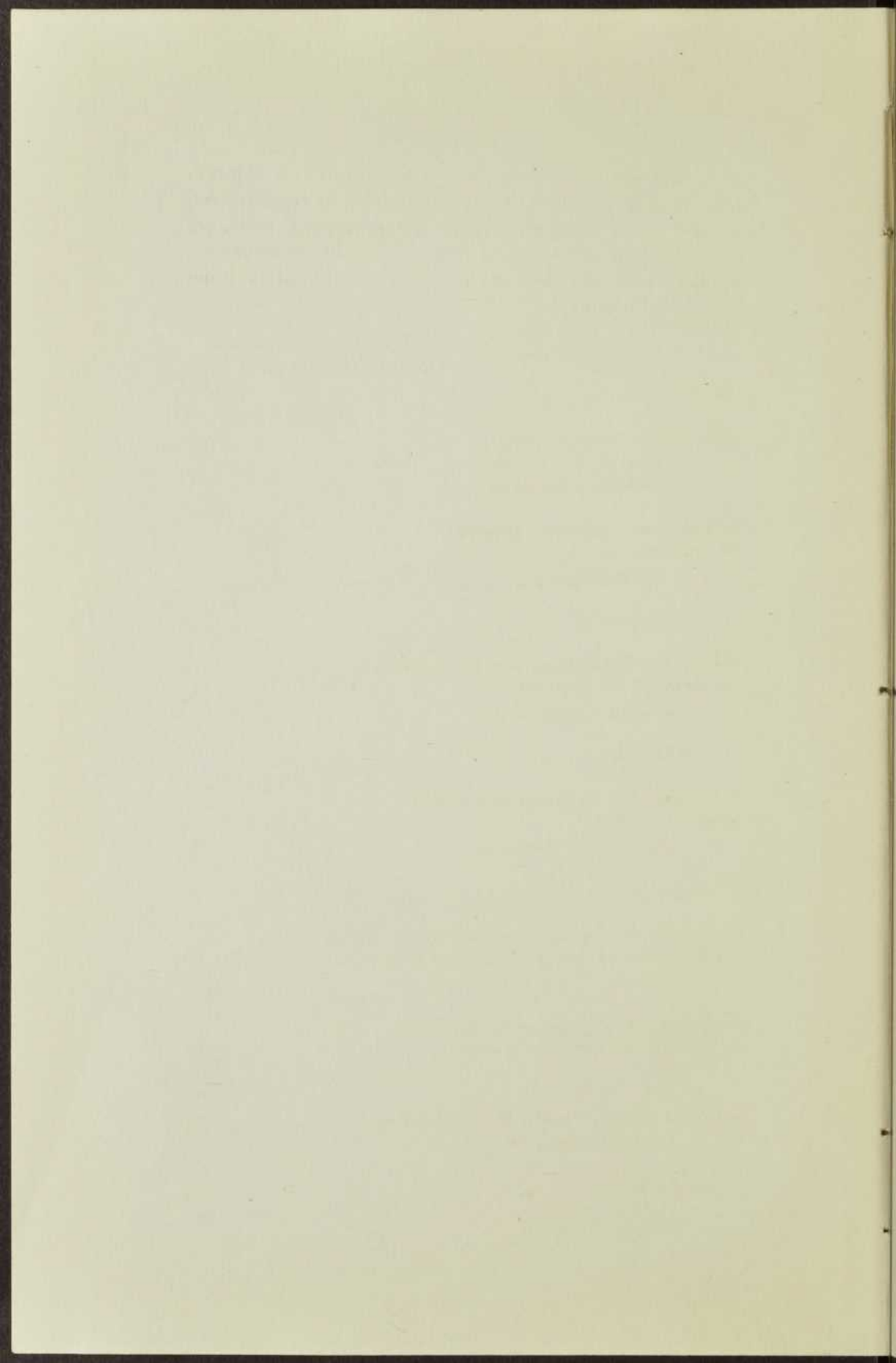


Table des matières

Introduction	3
GÉRARD TREMBLAY	
Programme	11
Allocutions d'ouverture.....	13
MGR A.-M. PARENT GÉRARD TREMBLAY	
L'inflation: nature, causes et espèces	17
ROGER DEHEM	
Délibérations	30
Effets de l'inflation sur les salaires, les prix et les profits	37
ÉMILE GOSSELIN	
Délibérations	67
Fixation des salaires d'après le coût de la vie	73
JEAN-PAUL FERLAND	
Délibérations	80
La position des unions ouvrières vis-à-vis l'inflation et leur programme d'action	85
EUGÈNE FORSEY	
La position des patrons vis-à-vis l'inflation et leur programme d'action	97
T. TAGGART SMYTH	
Salaires variant avec la productivité	107
GÉRARD DION	
Délibérations	134

Arbitrage volontaire des prix et des salaires	139
GÉRARD PICARD	
Délibérations	148
Contrôle étatique des prix et des salaires	157
RENÉ TREMBLAY	
Délibérations	178
Hommages à l'Université Laval centenaire	
Allocution présidentielle.....	181
GÉRARD TREMBLAY	
Présentation des orateurs.....	185
T. R. P. GEORGES-H. LÉVESQUE	
Hommages des travailleurs.....	189
GÉRARD PICARD	
Hommages des patrons.....	193
J.-ARTHUR BÉDARD	
Hommages des autorités civiles	
HONORABLE MILTON F. GREGG.....	199
HONORABLE ANTONIO BARRETTE.....	207
L'Université au service de la Société	213
S. E. MGR MAURICE ROY	
Liste des Congressistes	219

PROGRAMME

LUNDI, 21 AVRIL 1952

AVANT-MIDI

Président: M. Gérard Tremblay, directeur du Département des relations industrielles de Laval et sous-ministre du Travail de la province de Québec.

9.00 Inscription des congressistes.

9.30 Allocutions de Mgr A.-M. Parent, P.D., vice-recteur de l'Université Laval et de M. Gérard Tremblay, sous-ministre du Travail de la province de Québec et directeur du Département des relations industrielles de Laval

10.15 *L'inflation: nature, causes, espèces.*

M. Roger Dehem, professeur d'économie politique, Section des relations industrielles de l'Université de Montréal.

APRÈS-MIDI

Président: M. J.-A. Marcotte, secrétaire général et gérant des ventes, Asbestos Corporation, Thetford Mines.

2.30 *Effets de l'inflation sur les salaires, les prix et les profits.*

Me Emile Gosselin, LL.L., M.A. (Economie), secrétaire du Département des relations industrielles, Faculté des sciences sociales, Université Laval.

4.00 *Fixation des salaires d'après le coût de la vie.*

M. Jean-Paul Ferland, M.Sc.Soc. (R.I.), officier du Service de conciliation et d'arbitrage, ministère du Travail, province de Québec.

MARDI, 22 AVRIL 1952

AVANT-MIDI

Président: M. J.-Ernest Moreau, président de la Chambre de Commerce de Québec.

9.15 *La position des unions ouvrières vis-à-vis l'inflation et leur programme d'action.*

M. Eugene Forsey, B.A., M.A. (McGill et Oxford), D.Ph. (McGill), conseiller économique du Congrès Canadien du Travail, Ottawa.

9.45 *La position des patrons vis-à-vis l'inflation et leur programme d'action.*

M. T. Taggart Smyth, Ph.D., directeur général de la Banque d'épargne de la Cité et du district de Montréal.

10.30 *Salaires variant avec la productivité.*

M. l'abbé Gérard Dion, L.Th., L.Ph., M.Sc.Soc., directeur-adjoint du Département des relations industrielles, Faculté des sciences sociales, Université Laval.

APRÈS-MIDI

Président: M. Jean-M. Caron, Surintendant du personnel, Canadian Industries Limited, Shawinigan Falls.

2.30 *Arbitrage volontaire des prix et des salaires.*

M. Gérard Picard, président de la Confédération des Travailleurs Catholiques du Canada.

Président: M. F.-X. Légaré, vice-président de la Confédération des Travailleurs Catholiques du Canada.

4.00 *Contrôle étatique des prix et des salaires.*

M. René Tremblay, M.Sc.Soc. (Econometique) et licencié en science économique de Louvain, professeur au Département d'économetique de la Faculté des sciences sociales de Laval.

Dîner de clôture au Château Frontenac, à sept heures du soir, sous la présidence d'honneur de Son Excellence Monseigneur Maurice Roy, chancelier de l'Université Laval. Hommages des patrons, des travailleurs et des ministères du travail provincial et fédéral à l'Université à l'occasion de son centenaire. Allocutions de monsieur J.-Arthur Bédard, président du Centre des Patrons Chrétiens, de monsieur Gérard Picard, président de la Confédération des Travailleurs Catholiques du Canada, de l'Honorable Antonio Barrette, ministre du Travail de la province de Québec et de l'Honorable Milton F. Gregg, ministre fédéral du Travail. Présentations par le T.R.P. Georges-H. Lévesque, o.p., doyen de la Faculté des sciences sociales. Réponse aux hommages par le président d'honneur.

Allocutions d'ouverture

MONSEIGNEUR ALPHONSE-MARIE PARENT, P.D.,
VICE-RECTEUR DE L'UNIVERSITÉ LAVAL

Pour la septième année consécutive, le Département des relations industrielles de l'Université Laval organise des journées d'étude qui s'annoncent des plus fructueuses, si j'en juge par l'auditoire nombreux et de choix qui est ici ce matin. Rien de surprenant à cela si l'on se rappelle le grand succès des années précédentes et si l'on jette un regard, même rapide, sur le programme substantiel qui vous est réservé pour ces deux prochaines journées. L'Université Laval s'en réjouit profondément parce qu'elle y voit l'une des plus belles manifestations, l'une des plus belles preuves de son rayonnement. Elle éprouve la satisfaction bien légitime d'être utile à la société tout entière, à celle de notre Province et même à celle de notre pays, grâce à la compétence et au dévouement de ses professeurs. Mais l'Université sent aussi le besoin de vous remercier bien vivement, Messieurs les congressistes, qui êtes venus ici offrir une collaboration, apporter une contribution des plus précieuses que l'on chercherait vainement à l'intérieur même de notre Université. Ici, je pense non seulement aux conférenciers venus de l'extérieur, et qui nous feront bénéficier de leur science et de leur expérience, à ceux qui ont bien voulu accepter de présider les différentes séances, non seulement à tous les auditeurs qui participeront aux discussions, mais aussi à tous les chefs et dirigeants qui ne sont peut être pas ici, mais qui ont permis à leurs subalternes de venir se renseigner davantage ou de renseigner les autres sur des problèmes aussi graves que ceux qui sont à l'ordre du jour. Le profane que je suis, doit lire avec beaucoup d'attention et à plusieurs reprises le texte liminaire de votre programme, pour comprendre, ou du moins s'imaginer qu'il comprend, l'enchaî-

nement logique des questions qui seront discutées et essayer de deviner un peu les solutions qui seront proposées.

C'est la preuve, évidemment, qu'il est profane, mais aussi que le problème des salaires et prix, ou de l'inflation — puisqu'il faut bien prononcer le mot — est très complexe. C'est la preuve aussi que les organisateurs ont voulu le poser en termes rigoureux et scientifiques, qui exigeront de tous les participants une attention soutenue. Je crois deviner que ce n'est pas un congrès de vulgarisation, mais un congrès vraiment scientifique qui s'ouvre ce matin. L'Université centenaire a raison d'en être fière et d'être fière de vous tous, car si l'on vous a invités à un tel congrès, c'est que l'on vous sait préparés à aborder ces problèmes et à y apporter vos lumières.

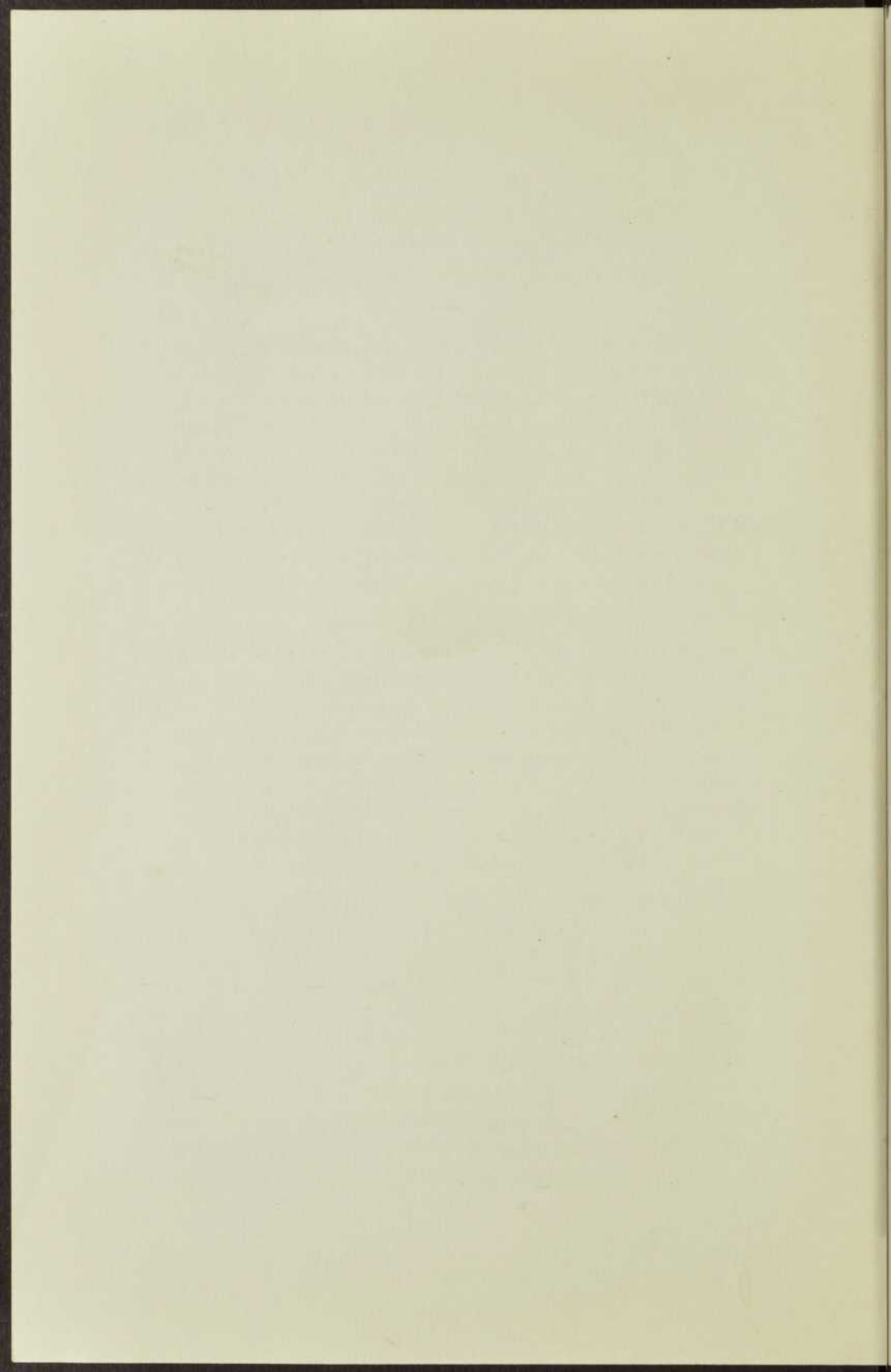
Il s'agit de problèmes vitaux, d'ordre matériel sans doute, à première vue, mais qui touchent de très près aussi à l'ordre spirituel et moral. Tant il est vrai que la nature humaine et la fin unique et surnaturelle de l'homme ne permettent pas la séparation des problèmes, et leur solution juste et durable, si l'on ne tient pas compte de ce qui est principal dans l'homme. Il me reste à demander bien humblement, mais avec la plus grande ferveur, au Saint-Esprit, comme nous l'avons fait tout à l'heure, d'éclairer vos discussions et de réchauffer de sa douce charité les relations bienfaisantes qui ne manqueront pas de s'établir entre des participants venus de toutes les sphères de l'activité humaine, mais qui sont avant tout membres de la même famille humaine et frères en Jésus-Christ, Notre-Seigneur et Maître, qui n'a connu qu'un prix: celui de son sang et de notre Rédemption et qui ne nous demande, en retour, qu'un salaire, à savoir que nous l'aimions un peu plus et que nous nous aimions davantage les uns et les autres.

MONSIEUR GÉRARD TREMBLAY,
DIRECTEUR DE DÉPARTEMENT DES RELATIONS INDUSTRIELLES

Mes premières paroles seront des paroles de remerciement pour avoir répondu si brillamment à l'invitation du Département des relations industrielles qui ouvre aujourd'hui son septième Congrès des relations industrielles. On m'informe à la table de réception qu'au delà de 400 délégués se sont inscrits à date. Evidemment, tous ne sont pas ici parce que j'ai l'impression que plusieurs devraient être debout et que les antichambres seraient remplies. Mais cela veut dire que durant le cours de ce congrès nous aurons la visite et l'assistance de 500 congressistes.

C'est un succès formidable et je vous remercie, ceux des organisations ouvrières, ceux des groupements patronaux, ceux qui appartiennent au fonctionnarisme, ceux qui se préoccupent des problèmes sociaux de nous avoir donné votre appui pratique et votre encouragement brillant dans l'oeuvre que nous nous sommes assignée. C'est bien, Monseigneur le Vice-Recteur, la plus belle récompense que l'on pouvait donner à Laval en vous amenant un auditoire aussi considérable à l'occasion de ce premier symposium qui marque les fêtes du centenaire de l'Université.

Je crois, Monseigneur, que c'est la plus belle corbeille de fleurs que nous puissions déposer devant vous et devant l'Université en votre personne, que cet auditoire composé de représentants patronaux, de représentants ouvriers, de fonctionnaires publics, en somme de ce que l'on pourrait appeler (et pourquoi pas) le tout « relations industrielles » de la Province de Québec. Et je crois que c'est une faveur spéciale de la Providence que, bien que jeune, notre Faculté ait été la première à manifester brillamment l'ouverture de ces grandes fêtes du Centenaire.



L'inflation : nature, causes et espèces

ROGER DEHEM

Bien que nous vivions, depuis quelques semaines, une période de *déflation*, nous sommes encore très conscients de la longue période d'inflation plus ou moins aiguë, que nous avons traversée depuis 1940. Alors que dans la plupart des pays européens, l'inflation a été associée à une extrême misère matérielle, au Canada et aux Etats-Unis l'inflation a été accompagnée d'une prospérité intense, à laquelle seulement une minorité de la population n'a pu participer. Est-ce à dire que l'inflation ait été une bonne chose ? Ce serait là une conclusion induite. Personne ne me contredira ni ne trouvera original si je considère l'inflation comme une *maladie* de l'organisme économique. C'est de la nature et des causes de cette maladie que l'on m'a demandé de parler.

Nature et espèces

Commençons par définir la *nature* de l'inflation. Selon la conception populaire, l'inflation est synonyme de hausse générale des prix, principalement du coût de la vie. Je considère cette définition comme superficielle : elle s'attache uniquement aux apparences. La hausse des prix n'est qu'une manifestation possible, et pas la seule, d'un phénomène pathologique plus fondamental. Si nous consultons le Larousse, nous pouvons y lire que l'inflation est « l'émission exagérée de papier-monnaie ». Cette définition est aussi déficiente : elle définit un phénomène par une de ses causes possibles, laquelle cause n'est d'ailleurs ni nécessaire, ni même suffisante.

Comment alors définir l'inflation ? Je propose la définition suivante : l'inflation est une maladie économique caractérisée par l'excédent de la demande sur l'offre, sur la majorité des marchés. En termes plus précis : il y a

inflation lorsque, aux prix courants, la valeur totale des biens et services demandés excède la valeur totale des biens et services offerts. En termes équivalents: il y a inflation si le total des dépenses désirées de consommation, d'investissement et d'exportation excède l'offre aux prix courants. La déflation serait le phénomène opposé: l'offre excéderait la demande sur la majorité des marchés aux prix courants.

Après avoir défini l'essence de l'inflation, je propose de faire une distinction extrêmement importante entre deux *types* d'inflation. J'insiste sur cette distinction extrêmement importante entre deux *types* d'inflation. J'insiste sur cette distinction, parce que les effets des deux espèces d'inflation sont différents, et surtout parce que l'opinion populaire ne reconnaît généralement qu'un type d'inflation, et pas celui qui est le plus nocif. Il y a l'inflation « ouverte » et l'inflation « cachée ».

Sous une inflation « ouverte », le système des prix a la liberté de s'ajuster pour résorber le déséquilibre entre la demande et l'offre. Exemples: la hausse des prix en 1919 et 1920 dans tous les pays; la période 1946-1948 aux Etats-Unis et au Canada; la période qui va de juillet 1950 à janvier 1951 aux Etats-Unis, et la période 1950-1951 au Canada. L'inflation ouverte rend flexible ce qui par nature devrait être rigide: l'étalon des valeurs. L'étalon monétaire est à nos activités économiques ce que le système métrique est à nos activités physiques. Celles-là pas plus que celles-ci ne peuvent s'accommoder d'un étalon variable, pour être efficaces. Le premier méfait de l'inflation ouverte est l'*inefficacité*, ou la perte de rendement social qu'elle cause. Cette inflation fausse le calcul économique des producteurs et des consommateurs. Le système des prix est soumis à des distorsions anormales et inattendues. Il en résulte des pertes de satisfaction et de productivité qui, pour être généralement occultes, n'en sont pas moins réelles et importantes. Cette inefficacité se manifeste par un relâchement de l'effort technique des producteurs: ceux-ci ne sont plus soumis à une pression suffi-

sante pour produire de la bonne qualité à un coût réel réduit. L'effort purement technique, qui est généralement le plus utile socialement, n'est pas rémunéré comme l'est la spéculation. Cette perte de rendement social causée par l'inflation se manifeste encore par des surinvestissements — c'est-à-dire par des investissements qui se dévaloriseront fortement après l'inflation — dans certaines lignes d'activité, notamment dans les industries extractives et dans les industries de biens d'équipement. En outre, les matières rares font l'objet d'une accumulation spéculative socialement stérile.

Outre les pertes de rendement inhérentes à la conjoncture inflationniste elle-même, pertes qui sont parfois difficiles à déceler dans l'euphorie de la prospérité, certains méfaits de l'inflation ne se font sentir, tels ceux de l'opium, que par après. Toute inflation couve le germe d'une déflation ultérieure. Les relations anormales, ou malajustements, qui caractérisent l'organisme économique dans un état d'inflation tendent à se corriger spontanément à une échéance plus ou moins lointaine. Certains traits de la conjoncture actuelle illustrent ce processus de réajustement ou de convalescence après la fièvre inflationniste. Cet assainissement ne fait que commencer.

Tandis que les pertes de rendement sont généralement passées sous silence, parce qu'elles ne sautent pas aux yeux, les *injustices sociales* causées par l'inflation sont notoires. Si tous les prix et revenus variaient proportionnellement, la situation « réelle » de chacun resterait inchangée. En fait, les prix et les revenus varient disproportionnellement et d'une manière éthiquement arbitraire. Il s'opère une redistribution arbitraire des revenus, dont les modalités sont bien connues. Cette redistribution peut être relativement faible, comme au Canada au cours des dernières années, grâce à la vigilance des syndicats ouvriers, ou elle peut être drastique, comme en France depuis 1940. L'enrichissement et l'appauvrissement rapides et indus y ont agri les relations sociales et détérioré la moralité civique.

Le second type d'inflation, celui qui est méconnu de l'opinion publique, est ce que j'appellerais, l'inflation « camouflée » ou cachée. Il y a inflation camouflée lorsque le système des prix est « gelé ». Le déséquilibre entre la demande et l'offre ne peut plus se résorber par un ajustement des prix. Ce déséquilibre est persistant. L'exemple que vous avez tous à la mémoire est celui du Canada et des Etats-Unis de 1942 à 1946. On pourrait aussi citer certains pays européens, notamment le Royaume-Uni et les états scandinaves, où le contrôle des prix a été effectif et a été maintenu plus longtemps après la guerre. Les Etats-Unis connaissent à nouveau ce régime, mais sous une forme moins aiguë, depuis janvier 1951. Ce contrôle des prix aux Etats-Unis n'a plus qu'une portée partielle actuellement, la majorité des prix étant présentement à la baisse. Ce contrôle ne vise, actuellement, qu'à empêcher la hausse de certains matériaux rares nécessaires au réarmement.

Selon certains économistes, et selon l'opinion de la grande majorité de la population, les méfaits de l'inflation ouverte pourraient être prévenus par un contrôle des prix qui, apparemment, arrêterait le processus inflationniste. C'est là une erreur dangereuse, qui peut se payer cher à longue échéance. Le Professeur P. A. Samuelson a écrit dans un de ses articles: « The Price system has an unconscious wisdom ». C'est le système des prix qui coordonne les activités économiques individuelles en un tout cohérent. Quelque imparfait qu'il soit dans la réalité capitaliste actuelle, le système des prix est irremplaçable. Un système socialiste devrait avoir recours à lui pour être efficace. Depuis J. M. Keynes, certains économistes en vogue se sont piqués de discréditer le système des prix. C'est sans doute pourquoi le contrôle des prix, qui autrefois aurait été considéré comme une hérésie économique, est aujourd'hui accepté par plusieurs. Sans doute, le système des prix dans le capitalisme monopolistique actuel est entaché de graves défauts; il joue très mal son rôle, surtout pendant les périodes d'inflation et de déflation. Cette critique légitime n'implique cependant pas qu'il

vaudrait mieux se dispenser du mécanisme des prix. Or, geler les prix dans une économie en mouvement revient à paralyser une partie essentielle de l'organisme économique. Ce serait, en termes de physiologie, paralyser le « grand sympathique », qui remplit des fonctions tellement importantes et dont nous sommes cependant totalement inconscients.

En gelant les prix, on maintient les déséquilibres sur les marchés: la distribution des ressources se fait soit selon le principe de la queue, soit selon le bon plaisir des producteurs et intermédiaires, qui connaissent les multiples moyens détournés de se faire payer pour leurs bonnes grâces, soit encore selon des règles de priorité édictées par le Gouvernement. On ne pourrait rien objecter à cette dernière solution si le Gouvernement était omniscient, s'il avait une connaissance complète de la hiérarchie des besoins de chaque producteur et consommateur individuel à tout instant, et s'il pouvait s'immuniser contre les pressions d'intérêts particuliers. Personne ne niera qu'aucun gouvernement au monde ne possède cette « sagesse inconsciente » que Samuelson reconnaît au système des prix. L'expérience de nombreux pays a montré que le rationnement autoritaire n'atténue l'effet redistributif de l'inflation qu'au prix de pertes de rendement social toujours considérables et parfois immenses, comme en France au cours de la période 1945-1948.

Comme le contrôle ne peut pratiquement porter sur tous les prix, que de nombreux produits et activités clandestines lui échappent, et comme souvent les gouvernements subissent la pression d'intérêts puissants, telle l'agriculture, la hausse du coût de la vie ne peut être entièrement contenue. Les syndicats ouvriers se saisiront, de bon droit, de cette hausse comme d'un prétexte pour réclamer des hausses de salaire. Celles-ci donneront alors un prétexte aux producteurs pour majorer leurs prix. Ce processus cumulatif ou « spirale » fait tomber les gouvernements en France, et suscite périodiquement des tensions à Washington qui menacent de se résoudre en calamités nationales. Cette conjoncture de pression sur l'autorité

publique et d'ajustements périodiques des prix et des salaires vers le haut est un climat propice aux discussions sophistiques: on voit dans la spirale des prix et des salaires l'essence de l'inflation, alors qu'elle n'est qu'un effet d'un déséquilibre profond. Ce qui n'est qu'un rouage dans le processus inflationniste cumulatif est qualifié de « cause ». En défendant sa position, chaque catégorie sociale invoque comme prétexte qu'une autre catégorie sociale a « causé » la hausse des prix dont elle souffre. On ne peut sortir du cercle vicieux qu'en faisant appel à un enchaînement causal plus fondamental.

Causes

La recherche des *causes* fondamentales d'inflation forme l'objet de la dernière partie de mon exposé. Je viserai à mettre en relief les facteurs dont l'importance échappe à ceux qui ne voient dans l'inflation qu'une course entre les salaires et les prix. Afin de rendre l'exposé concret, je ferai une analyse sommaire de la conjoncture inflationniste en Amérique au cours des dix dernières années.

Etant essentiellement un déséquilibre entre la demande totale et l'offre totale de biens, l'inflation ne peut être expliquée que par les causes possibles de ce déséquilibre. Quelles sont ces causes possibles ?

Si l'on prend comme situation de référence un état d'équilibre total, — c'est-à-dire une situation où il n'y aurait ni inflation ni déflation — un excédent généralisé de la demande sur l'offre peut être causé par une contraction relative de l'offre par rapport à la demande, ou par une expansion de la demande plus forte que celle de l'offre.

Avant l'ère industrielle et avant l'internationalisation des marchés, des fléaux naturels et des guerres provoquaient périodiquement des famines: la contraction générale de l'offre n'était pas accompagnée d'une contraction équivalente de la demande et les prix montaient. Depuis

la Révolution industrielle, les guerres, avec leurs blocus commerciaux et leurs destructions, ont été les seuls épisodes marqués par une contraction de l'offre. L'Europe fournit un exemple récent. La contraction générale de l'offre au cours des guerres a toutefois toujours été associée à une expansion de la demande émanant en partie des gouvernements et en partie du public.

Laissons là les généralités et passons à un problème concret: quelles furent les causes profondes de la hausse générale des prix depuis dix ans ? Bien que l'on puisse distinguer plusieurs phases dans cette période d'inflation, le mouvement inflationniste dans son ensemble peut être rapporté à certaines causes simples, trop simples pour que le grand public et même beaucoup d'économistes reconnaissent leur importance.

Tout le monde sait que l'inflation fut amorcée par le financement de la dernière guerre. Cette guerre succéda à la dépression la plus profonde de l'histoire et coïncida avec la diffusion de la doctrine keynesienne du plein emploi et de taux d'intérêt bas.

Au cours de la guerre, les ministres des finances eurent pour tâche de financer un effort de guerre maximum, de la façon la moins coûteuse possible pour le Trésor, et de manière à éponger au maximum le pouvoir d'achat excédentaire dans les mains du public. Le premier objectif, la minimisation du coût financier de la guerre, fut réalisé par l'émission d'obligations aux taux d'intérêt très bas qui prévalaient dans l'immédiat avant-guerre, époque d'afflux massif de capitaux européens en quête de refuge. Pour atteindre leur second objectif, l'épargne maxima, les gouvernements américain et canadien donnèrent au public l'assurance que les taux d'intérêt ne monteraient pas. La stabilité des taux d'intérêt fut quasiment garantie, et le public était ainsi assuré contre la baisse du prix des fonds d'Etat. Aux Etats-Unis, le Gouvernement obtint du Federal Reserve Board l'engagement de stabiliser le marché de la dette publique. C'est la prolongation de cet

engagement de la part du Federal Reserve après la guerre, que je considère comme la source profonde de l'inflation d'après-guerre.

Cette politique de taux d'intérêt bas et rigides devait hypothéquer l'avenir. Tant que duraient les hostilités, son effet sur les prix était plutôt favorable que défavorable: la stabilité assurée des fonds d'Etat induisait les gens à épargner en vue de couvrir les besoins futurs, lorsque l'offre de biens civils grossirait après la guerre. La stratégie financière des gouvernements consistait à induire le public à épargner le plus possible pour la consommation future, afin de réduire autant que possible la pression des encaisses liquides abondantes sur le niveau contrôlé des prix.

Tant que dura la guerre, le contrôle des prix, comme toute autre contrainte gouvernementale, fut respecté par l'esprit patriotique de toutes les couches de la population. Une fois la guerre terminée, les prétextes n'allaient pas manquer pour relâcher la discipline civique et pour ébrécher les contrôles économiques qui jusque là avaient endigué l'inflation. L'épargne liquide accumulée au cours de la guerre représentait une consommation différée *temporairement* et non pas une consommation différée *indéfiniment*. La demande civile, contenue pendant la guerre par la propagande patriotique devait inévitablement s'affirmer après la guerre. La pression inflationniste allait dépendre de la mesure dans laquelle la demande potentielle deviendrait effective. Or, il appartenait aux gouvernements de contrôler la demande effective, non pas par des rationnements, mais *indirectement* par les leviers de la politique fiscale et monétaire. Je n'ai pas le temps de m'étendre sur les insuffisances du contrôle fiscal aux Etats-Unis, dues à des pressions politiques. Mais je voudrais insister sur la carence quasi complète de la politique monétaire aux Etats-Unis jusqu'en mai 1951. Sous le prétexte de ne pas décevoir les détenteurs de fonds d'Etat, mais au fond pour économiser quelques millions de dollars en intérêts, le Secrétaire au Trésor s'est obstiné à

continuer sa politique financière de guerre, alors que les circonstances avaient radicalement changé et réclamaient une politique radicalement différente.

Voyons comment le processus inflationniste s'est déroulé. Le grand public, les entreprises et les banques commerciales détenaient des portefeuilles considérables de fonds d'Etat. Les cours de ceux-ci avaient été stabilisés depuis la guerre. Les détenteurs de titres ne pouvaient donc rien perdre en liquidant leur portefeuille. En d'autres termes: la dette publique était monnayable au gré des détenteurs; elle était parfaitement liquide. L'offre de titres sur le marché, quelque importante qu'elle fut, ne pouvait influencer les cours: les Federal Reserve Banks et la Banque du Canada étaient obligés d'acheter l'excédent d'offre.

Les consommateurs-épargnants et les entreprises n'étaient soumis à aucune contrainte indirecte pour retarder leurs achats de biens de consommation et de biens capitaux. Les banques commerciales de leur côté, pouvaient satisfaire les demandes de crédit sans aucune restriction. Leurs réserves légales ne constituaient plus une limite effective à l'octroi de crédit; elles pouvaient liquider sans perte, si pas avec profit, les fonds d'Etat qu'elles avaient accumulés au cours de la guerre.

Le public disposait donc d'amples ressources liquides pour satisfaire ses besoins. Ceux-ci étaient d'autant plus pressants que beaucoup d'articles avaient manqué pendant la guerre et que l'outillage industriel était désuet et insuffisant. La demande de consommation, d'investissement et d'exportation étant supérieure à l'offre aux prix en vigueur, les prix montèrent. Cette hausse de prix incita le public à se hâter dans ses achats. Une demande *spéculative* s'ajoutait ainsi à la demande « différée ». Aucun frein monétaire n'enraya cette expansion de la demande.

Les prix haussèrent inégalement: ceux des marchés concurrentiels, tels les prix des produits agricoles et texti-

les s'adaptèrent rapidement au déséquilibre fondamental, tandis que les prix monopolistiques s'ajustèrent par étapes, notamment après chaque hausse de salaires. Les revendications d'ajustement des salaires s'appuyaient surtout sur la hausse de l'indice du coût de la vie. Or celui-ci est surtout composé de prix flexibles, qui n'étaient influencés que fort indirectement par les salaires. La hausse des salaires donnait alors un prétexte pour ajuster les prix monopolistiques. Les prix flexibles haussèrent d'autant plus de 1946 à 1948 qu'ils se rapportaient généralement à des biens fongibles, sur lesquels débordait l'excédent de la demande de biens durables qui ne pouvait être immédiatement satisfaite. A défaut de pouvoir s'acheter une voiture ou un réfrigérateur, les gens dépensaient plus largement pour le vêtement et la nourriture. La conjoncture textile à cette époque était anormalement prospère; cela ne pouvait normalement durer.

L'année 1949 marqua un premier assainissement de l'organisme économique. Cette correction fut légère et de courte durée. Elle fut plus marquée aux Etats-Unis qu'au Canada. Elle survint quatre ans après l'armistice, alors qu'après la première guerre mondiale, une véritable dépression fit suite aux emballements spéculatifs un an et demi seulement après l'armistice.

Dès la fin de l'été 1949 la conjoncture se redressa. La prospérité battait son plein, et la production et l'emploi étaient près de leurs sommets à la veille de la guerre de Corée, en juin 1950. C'est alors que survint une vague spéculative gigantesque. Le souvenir des pénuries de guerre ne s'était pas encore effacé de la mémoire du public. Appréhendant à la fois des pénuries et un rechérissement des produits finis et des matières premières, les consommateurs, les producteurs et les gouvernements se firent concurrence sur les marchés. L'inflation renaissait de plus belle. Elle présentait toutefois certaines caractéristiques différentes de celle des années 1946-1948. La nouvelle inflation avait une origine beaucoup plus spéculative que la précédente. Les investissements considérables de la

période 1946-1949 et les achats soutenus de biens de consommation durables avaient à peu près satisfait toute la demande « différée ». L'effervescence spéculative devait, par conséquent, être de plus courte durée.

Cette course spéculative et inflationniste n'était, encore une fois, bridée par aucune restriction monétaire. Tel un cheval qui a le mors aux dents, les prix avancèrent imperturbablement sous la pression de la demande. Les banques commerciales disposaient encore de portefeuilles considérables de fonds d'Etat, ce qui leur permettait de satisfaire toute demande de crédit. L'autorité monétaire aux Etats-Unis était désarçonnée: le Secrétaire au Trésor poursuivait avec obstination sa politique de taux d'intérêt bas et stables. Il permettait ainsi au système bancaire d'alimenter le feu inflationniste.

Sous la pression de l'opinion publique, le Gouvernement américain, en plein désarroi, ordonna le gel des prix en janvier 1952, c'est-à-dire *après* que les prix avaient eu le temps de s'adapter. A ce moment, un contrôle des prix qui, par nécessité politique, devait être élastique, ne devait pas être trop difficile à appliquer. La portée réelle de ces contrôles devait être d'autant plus réduite que le public commençait à cette époque à se rendre compte qu'il avait surestimé le danger de pénurie. La vague spéculative avait passé, et avec elle l'inflation.

Un accord entre le Gouvernement américain et le Federal Reserve Board en mars 1951 devait remettre les rênes du contrôle monétaire entre les mains de ce dernier. Le Secrétaire au Trésor dut céder à la pression des arguments du Federal Reserve Board et de nombreux économistes américains. Le Federal Reserve Board fut autorisé à retirer son soutien au marché des fonds d'Etat. Ceux-ci baissèrent aussitôt, ce qui enraya le monnayage de la dette publique. Les compagnies d'assurance et les banques commerciales furent incitées à restreindre le crédit. Les taux d'intérêt montèrent, et les commerçants en mal de crédit durent liquider leurs stocks. Non seulement l'accumulation spéculative avait pris fin, mais un assainis-

sement déflationniste s'annonça. Les consommateurs qui avaient dépensé leurs liquidités de guerre pour se vêtir, se meubler et se construire au cours de la période 1946-1950, et qui avaient eu recours une nouvelle fois à leurs épargnes et au crédit pour « anticiper » leurs achats futurs, se sont remis à reconstituer leurs avoirs liquides depuis un an. Il s'opère actuellement une « digestion » des stocks de biens de consommation achetés de juillet 1950 à février 1951. Cette diminution de la demande de consommation, ou cette épargne accrue, a été à peu près compensée jusqu'ici par des investissements considérables. Ces investissements sont en partie liés au réarmement, mais résultent en partie aussi de l'optimisme des entrepreneurs au cours des deux dernières années. Les investissements industriels actuels sont, en grande partie, l'exécution de plans d'agrandissement et de rénovation conçus en 1950 et au début de 1951. La période d'investissements intenses se poursuit depuis sept ans déjà. On ne peut espérer, me semble-t-il, qu'elle se poursuivra spontanément au même rythme indéfiniment, d'autant moins que la demande de consommation décline, et que les taux d'intérêt se sont redressés.

Jusqu'à présent j'ai surtout parlé de l'inflation aux Etats-Unis. C'est de ce pays que partent les impulsions conjoncturelles dominantes. La politique économique du Gouvernement fédéral au Canada a été, dans son ensemble, beaucoup plus saine que la politique américaine, surtout depuis la guerre de Corée. Je n'ai plus le temps d'entrer dans des détails. Qu'il me suffise de signaler trois bons points de la politique canadienne. Alors qu'aux Etats-Unis les comptes du Gouvernement se clôturaient en déficit en 1949 et 1950 et que cette année se clôturera encore probablement par un déficit, et que la dette publique n'a diminué aux Etats-Unis que de 6½% depuis 1946, le Gouvernement canadien a clôturé ses comptes en boni pendant six années de suite, ce qui permet de réduire la dette publique fédérale de 17½ pour cent depuis 1946. En second lieu, la politique monétaire de la Banque du Canada fut plus restrictive qu'aux Etats-Unis.

De mai 1950 à février 1952, le taux d'intérêt à long terme au Canada haussa de 2.72 pour cent à 3.50 pour cent, soit un relèvement de 28 pour cent; tandis qu'aux Etats-Unis ce taux passait de 2.23 pour cent à 2.71 pour cent entre ces mêmes dates, soit une hausse de 21 pour cent. En outre, depuis septembre 1950, le Canada a la bonne fortune d'avoir libéré les cours des changes, ce qui donne aux autorités canadiennes plus de liberté d'action pour se protéger contre les déficiences de la politique économique de Washington.

Conclusion

Mon exposé s'est divisé en deux parties. Dans la première, plutôt théorique, j'ai discuté de la nature de l'inflation, et j'ai insisté sur la distinction entre deux types d'inflation. J'ai montré les effets néfastes à courte et à longue échéance de l'inflation « ouverte » et de l'inflation « camouflée ». Celle-ci, considérée par certains, comme un remède à l'inflation ouverte, serait en fait plus dommageable que la première à l'efficacité du système économique, en plus des dangers qu'elle implique pour la liberté économique.

Dans la seconde partie, plus concrète, de mon exposé, j'ai essayé de mettre en relief ce que je crois être une cause nécessaire de l'inflation d'après-guerre, notamment la passivité des autorités monétaires devant l'expansion de la demande. J'ai aussi montré la différence entre l'inflation de la période 1946-1948 et celle qui a accompagné la guerre de Corée. Tandis qu'au cours de la première phase, la demande excessive était en grande partie « différée », au cours de la seconde, l'accroissement de demande était purement spéculatif. Tout comme en 1949, la récession actuelle, bien que pénible pour certains, représente un assainissement de l'organisme économique dans son ensemble.

A titre de conclusion, je propose l'idée que l'inflation est un phénomène qui transcende l'individu. Celui-

ci ne peut qu'essayer de se protéger ou tirer le meilleur parti possible des forces qui le dépassent. Le contrôle de ces forces est essentiellement la responsabilité du Gouvernement et de l'autorité monétaire. Depuis quelques années nous sommes habitués à entendre des appels à la modération, surtout de la part du Gouvernement américain et du Gouvernement français. Ces appels ne sont pas honnêtes; ils ne font que trahir la déficience de l'Autorité publique dans l'exécution d'une tâche spécifiquement gouvernementale.

Délibérations

Président: GERARD TREMBLAY, B.A., L.Ph., directeur du Département des relations industrielles de Laval et sous-ministre du Travail de la province de Québec.

Experts: ROGER DEHEM, professeur d'économie politique, Section des relations industrielles de l'Université de Montréal; EUGENE FORSEY, B.A., M.A. (McGill et Oxford), D.Ph. (McGill), conseiller économique du Congrès Canadien du Travail, Ottawa; TADEUSZ POZNANSKI, docteur ès sciences de l'Université de Berne (1916), avec spécialisation en actuariat, professeur à l'Université Laval et actuaire conseil de plusieurs compagnies.

JACQUES LANDRY: *Au tout début de votre exposé, monsieur Dehem, vous avez dit que le phénomène de l'inflation s'était produit dans les pays européens dans un cadre de misère, alors que dans les pays du continent américain, il s'était produit dans une cadre de bien-être économique. Est-ce que vous pourriez expliquer cette apparente contradiction?*

La deuxième question ferait référence à votre conclusion où vous disiez que le Canada avait eu trois mesures de nature nettement anti-inflationnaire. Or apparemment, elles n'ont pas eu un succès considérable. Est-ce que vous pourriez expliquer pourquoi ces mesures n'ont pas eu le succès que vous semblez leur prêter théoriquement?

ROGER DEHEM: *Il y a apparemment contradiction entre les effets de l'inflation en Europe et en Amérique. Cette contradiction, on peut l'expliquer par d'autres facteurs que l'inflation. La misère en Europe a été due, comme vous le savez tous, à la guerre de destruction, au blocus. La misère de certaines couches sociales, en fait de la grande masse de la population a été accentuée dans certains pays par une inflation beaucoup plus forte que celle qu'on a connue ici. Les rémunérations de nombreuses catégories sociales n'ont pas pu s'élever assez rapidement, pour maintenir le ni-*

veau de vie. Ici en Amérique, l'inflation a été associée à une expansion économique. D'abord, au début de la guerre, les Etats-Unis et le Canada étaient dans un état de sous-emploi; le premier effet du financement de la guerre fut de donner du travail à tout le monde, puis de faire élever certaines rémunérations. Mais contrairement à l'Europe, l'économie canadienne, l'économie américaine sont des économies en expansion, en développement et dans cette économie, le standard de vie a une tendance naturelle à augmenter. Maintenant, la prospérité n'est pas due à l'inflation. Si vous voulez, l'expansion de la demande, jusqu'à un certain point a contribué à remettre à l'ouvrage tous les travailleurs et puis tous les instruments de production. Jusqu'à ce point là ça suffisait, l'expansion de la demande était suffisante, elle était favorable. Mais au delà, l'inflation a eu pour effet de faire hausser les prix. Donc, pour expliquer le contraste entre la misère européenne et la prospérité, le bien-être en Amérique, il faut faire appel à d'autres causes, à d'autres facteurs.

Maintenant, je répondrai à la seconde question. La politique canadienne anti-inflationniste a-t-elle été un succès? Apparemment, de nombreux prix ont continué à monter après que les freins anti-inflationnistes ont été appliqués à Ottawa. Il faut faire remarquer d'abord qu'Ottawa avait à lutter contre des forces qui émanaient des Etats-Unis, des forces très puissantes et tout ce que le Canada peut faire, c'est essayer de se protéger dans une certaine mesure contre ces forces qui viennent d'outre-frontière. Il faut dire aussi que les freins appliqués par Ottawa n'ont pas été assez puissants. La politique monétaire anti-inflationniste a été trop timide, surtout au début. La politique anti-inflationniste aurait eu un succès plus apparent si les mesures avaient été plus draconiennes. Malgré cela, on peut au moins se féliciter d'un succès au moins partiel de la politique anti-inflationniste du Canada. Les indices du coût de la vie au Canada n'ont guère monté plus qu'aux Etats-Unis alors qu'au Etats-Unis les prix étaient directement contrôlés.

TADEUSZ POZNANSKI: Je veux seulement ajouter à ce qu'a dit monsieur Dehem pour la première question, que ça dépend du degré d'inflation. En Europe après la première guerre mondiale, l'inflation était beaucoup plus forte que celle qu'on connaît aujourd'hui en Amérique, soit au Canada, soit aux Etats-Unis. Je me souviens qu'on a changé les prix du billet d'autobus deux fois par jour pour tenir compte de l'effet de l'inflation sur le coût de l'exploitation. Et non seulement le degré, mais aussi la vélocité, la rapidité avec laquelle l'inflation peut avoir une influence sur les répercussions économiques et sociales.

FRANÇOIS LEPELCH: *Les mesures anti-inflationnaires ne sont-elles pas difficiles à appliquer par les gouvernements parce qu'elles sont nécessairement impopulaires, à leur apparence même?*

ROGER DEHEM: Vous avez raison monsieur LePelch et votre réflexion a été inspirée du cas français. En France, en général, les gouvernements sont très faibles vis-à-vis de l'opposition. L'opposition est très forte ce qui fait qu'il est impossible de mener jusqu'à son terme une politique anti-inflationniste, parce que ça blesse trop d'intérêts. Donc, c'est très juste et je pense que cette remarque vaut aussi pour les Etats-Unis où l'administration au pouvoir ne possède pas une majorité suffisante pour poursuivre une politique suffisamment draconienne. Ici, au Canada, la majorité parlementaire en faveur du gouvernement est plus à l'abri des critiques que peuvent lui adresser certains groupements particuliers.

EUGENE FORSEY: Oui, c'est toujours très vrai. Monsieur LePelch a raison. Les remèdes à l'inflation sont toujours impopulaires d'un côté ou de l'autre.

TADEUSZ POZNANSKI: Les remèdes à l'inflation sont toujours impopulaires comme on l'a dit, mais je crois que par cette attitude on démontre qu'on ne comprend pas bien les menaces de l'inflation surtout si celle-ci se prolonge ou s'accroît. Durant l'inflation la monnaie perd une fonction essentielle, principale, qui est liée avec la monnaie, comme monsieur Dehem nous l'a dit ce matin, c'est-à-dire la mesure de la valeur. L'étalon devient flexible, il n'est plus rigide. Donc, toutes les créances exprimées en monnaie se rétrécissent. Tous ceux qui ont des créances exprimées en monnaie, soit compte de banque, compte d'épargne, contrats d'assurances, créance hypothécaire, fonds de pension dans les usines et ailleurs, souffrent de l'inflation. Malgré ça, on nous a dit que les mesures contre l'inflation sont impopulaires. Est-ce que l'on peut se demander s'il n'y en aurait pas d'autres qui gagneraient de cette calamité? C'est une calamité; on l'a qualifiée ce matin, du nom de « peste ». Et je crois devoir dire personnellement que je vois une classe économique qui gagne de l'inflation et qui tient à l'inflation, au développement de l'inflation: ce sont les débiteurs. Si les créanciers, quels qu'ils soient, petits ou grands, perdent à cause de l'inflation, à cause d'une diminution de la valeur de leurs créances, du pouvoir d'achat de leurs créances, le débiteur gagne et il a intérêt à avoir la dette la plus grande possible. J'avais calculé, ce matin, lors de la conférence de monsieur Dehem, un exemple. Je prends un capitaliste, un industriel, celui que vous voulez, qui a un stock de marchandises pour un million de dollars disons, dont la moitié du capital est son capital propre et l'autre moitié un capital emprunté. Si à cause de l'inflation, son stock, son industrie, etc., en monnaie courante vaut le double, deux millions de dollars, sa dette reste la même \$500,000, mais son capital propre est devenu \$1,500,000. Donc, son capital propre exprimé en monnaie courante a triplé. Mais même en pouvoir d'achat, il augmente aussi et cela d'une fois et demie,

parce qu'il peut vendre une partie de son stock pour rembourser sa dette et il lui reste encore un grand profit. Malheureusement, les gens, même les créanciers ne voient pas cela et ils sont parfois contre les mesures anti-inflationnistes du gouvernement.

LEO ROBACK: *Le conférencier, ce matin, a conclu que la régression actuelle serait un assainissement. Or, cet assainissement, comme nous le savons, comporte chômage, chômage partiel, etc., et je vous demande si cet assainissement ne serait en effet une guérison qui peut tuer le patient?*

ROGER DEHEM: Il est vrai qu'un assainissement comporte des victimes dont certaines peuvent mourir. Ça n'empêche pas que ce soit un assainissement au point de vue de l'ensemble du système économique. Le système économique pendant la période d'inflation, comme je vous l'ai expliqué tout à l'heure, se détériore. Apparemment toutes les industries sont prospères mais cette prospérité n'est pas normale, n'est pas saine, l'organisation économique n'est pas bien équilibrée. Elle est dans une période d'euphorie artificielle. Mais le retour à la normale qui est nécessaire et qui doit venir comporte évidemment certaines blessures et certaines industries en souffrent plus que d'autres. Actuellement, par exemple, l'industrie textile, c'est bien connu, est la première à souffrir et elle souffre péniblement. C'est une victime de l'intérêt général.

EUGENE FORSEY: Eh bien! à mon avis, une récession n'est jamais un assainissement; c'est toujours un mal. Voilà tout ce que j'ai à dire à ce propos-là. Je partage, je crois, à ce sujet les idées de M. Roback, bien que je ne les partage pas sur certains côtés que vous connaissez.

TADEUSZ POZNANSKI: Je dirai que si c'est un assainissement, on peut le comparer à une gangrène dans un corps humain; si on peut guérir le mal par l'amputation d'un membre, c'est bien. Mais, malgré l'amputation d'un membre, le corps peut mourir. C'est peut-être la même chose dans la vie économique. Pas toujours, mais souvent.

FRANÇOIS LEPELCH: *Dans la conférence de ce matin on a surtout traité et donné des considérations d'ordre technique au problème de l'inflation. On suggère qu'il serait peut-être utile de l'étudier au point de vue moral comme du côté, par exemple, de la perte du civisme, ou de favoriser l'augmentation du civisme tant à l'échelle particulière qu'à l'échelle nationale ou à une échelle plus générale.*

ROGER DEHEM: J'ai traité du problème de l'inflation en prenant les hommes tels qu'ils sont. Je ne les ai pas considérés comme des saints. Ce n'est que dans une société de saints où il n'y aurait

aucune hypocrisie que le problème du contrôle de l'inflation pourrait se poser effectivement sur le plan moral. Dans la société actuelle les efforts isolés sont méritoires, c'est-à-dire qu'ils sont méritoires dans un certain sens; mais leur portée, je crois, sur l'ensemble de la société, est très faible dans le domaine de l'inflation. L'effort dépasse complètement l'individu. Certains peuvent faire preuve de vertu, d'autres pourront alors exploiter cette vertu.

TADEUSZ POZNANSKI: Vous permettez que je revienne encore une fois sur ce que j'ai dit auparavant à savoir que par l'inflation il y a une redistribution de la richesse nationale. Je vois dans l'inflation, dans les méfaits de l'inflation, l'appauvrissement des petits propriétaires et une concentration du capital par l'enrichissement, comme j'en ai donné l'exemple auparavant. Alors, si on demande du civisme, il ne faut pas demander seulement aux consommateurs d'ajourner leurs achats, mais il faudrait peut être surtout demander du civisme de ceux qui peuvent profiter de l'inflation. Et si l'on ne peut pas s'attendre que l'appel au civisme donnât les résultats désirés, est-ce qu'il n'y aurait pas à imposer un impôt spécial sur l'enrichissement à cause de l'inflation. Car moi, je considère l'inflation elle-même comme un impôt des plus injustes qui frappe toutes les créances exprimées en monnaie. On a essayé dans plusieurs pays d'Europe de remplacer la monnaie dans les créances à long terme par une unité théorique, artificielle avec des vivres comme base (du blé, par exemple) pendant la grande inflation en Allemagne en 1922, 23 et 24 mais ça ne sert à rien car c'est trop difficile. Si l'on considère qu'il y a une classe économique qui profite, qui gagne de l'inflation, est-ce qu'on ne peut pas faire quelque chose d'efficace: un impôt sur l'enrichissement à cause de l'inflation?

EUGENE FORSEY: La morale reste à la base de tout et de tous les problèmes, mais à mon avis, même avec une morale civique impeccable il reste des problèmes techniques qu'il faut résoudre. Et les hommes de bonne volonté et de bonne conscience, ne partagent pas toujours les mêmes opinions là-dessus. Par exemple, je ne dis pas que monsieur Dehem, n'est-ce pas, est un saint, je ne dis pas non plus que je sois moi-même un saint. Evidemment, ce serait complètement faux à mon égard, mais je crois que nous sommes tous les deux des hommes de bonne volonté, mais sur les problèmes techniques de l'inflation nous ne partageons pas les mêmes idées. Je ne partage pas du tout quelques-unes des idées que le conférencier a exprimées ce matin à cet auditoire distingué. Je suis complètement de l'autre côté sur certains aspects de la situation actuelle. Mais enfin nous avons tous les deux, je crois, un civisme assez élevé, mais ce n'est pas là la solution du problème de l'inflation. Il faut avoir un civisme sinon impeccable du moins

respectable, mais encore ce n'est pas assez pour résoudre ces problèmes difficiles et très techniques de l'inflation.

UN CONGRESSISTE: *Est-ce que le présent système d'économie pourrait malgré des événements anormaux, comme les guerres, circonscrire l'inflation ou si ce phénomène est inhérent à notre système économique actuel et ne peut être qu'atténué par certaines mesures techniques?*

ROGER DEHEM: Je ne pense pas que l'inflation soit inhérente au système capitaliste actuel. L'inflation s'est toujours constatée après les guerres. Cependant depuis quelque temps on craint que l'inflation devienne un phénomène tendantiel. Le système économique accuserait une tendance à l'inflation qui serait corrigée par des déflations courtes et peu profondes. Et cette tendance est vraie pour autant que les gouvernements souscrivent à une politique de plein emploi intégral. Car une telle politique va nécessairement de pair avec l'inflation; je veux dire qu'une telle politique comporte nécessairement un danger d'inflation à moins que le gouvernement assume aussi le contrôle des salaires et des prix. Il y a le capitalisme libre avec plein emploi et inflation d'une part, et un régime de contrôles généralisés et centralisés sans inflation. C'est là un dilemme qu'il faut essayer de résoudre au mieux, pour l'avenir.

TADEUSZ POZNANSKI: Je pense que c'est une erreur de croire que dans un autre système économique que celui qui existe au Canada et aux Etats-Unis, on puisse éviter l'inflation. Il suffit simplement de considérer les pays communistes aujourd'hui, en Europe, et de voir combien de fois on a changé la monnaie depuis l'avènement de ces régimes, justement pour effacer l'inflation du passé. On prétend qu'à partir d'un moment donné il n'y a plus d'inflation; mais quelques années plus tard, parce qu'il y a une inflation réelle et que le pouvoir d'achat de l'ancienne monnaie est complètement nul, on remplace de nouveau la monnaie par une autre. Et tout cela malgré que les salaires et les prix soient réglementés.

MADAME ALBERT D'ANJOU: *Ne croyez-vous pas que l'éducation économique du consommateur serait le meilleur contrôle des prix? J'aimerais bien que nos experts définissent le rôle du consommateur en regard de l'inflation.*

ROGER DEHEM: Le consommateur, c'est un individu isolé qui peut très peu de ses propres forces, contre le phénomène inflationniste qui embrasse toute l'économie. Toutefois, le rôle du consommateur dans une telle conjoncture est de se défendre du mieux qu'il peut. Donc, en économisant le mieux possible il atténue dans une certaine mesure l'inflation tout comme le producteur par

de meilleurs efforts techniques atténue lui aussi l'intensité de l'inflation. Mais on ne peut pas compter uniquement sur les efforts des consommateurs pour enrayer l'inflation. Depuis un an on constate un accroissement de la propension à épargner de la part des consommateurs et cette propension à épargner de la part de l'ensemble des consommateurs a nettement contribué à arrêter l'inflation.

M. FORSEY: Je suis d'accord avec le conférencier que le consommateur ne peut faire que très peu contre l'inflation, parce qu'il est un individu isolé. Mais je proteste contre la réaffirmation de la politique de monsieur St-Laurent, de monsieur Howe et de monsieur Abbott que le consommateur doit économiser, parce que pour la plupart des consommateurs de la classe ouvrière, je crois que c'est une tâche très difficile et pour une grande partie de la classe ouvrière c'est une tâche impossible en face du problème de l'inflation même. Il faut que le consommateur dépense presque tout ce qu'il a pour se nourrir et pour trouver un logement convenable ou même pas convenable, un logement quelconque. Voilà la grande difficulté pour le consommateur s'il veut suivre l'avis très respectable du Premier Ministre ou de ses collègues du cabinet fédéral. C'est une difficulté pratique et non pas théorique.

ROLAND RACINE: *Si selon le point de vue de messieurs Howe, Abbott et St-Laurent, notre pays a maintenant atteint un point de déflation, pourquoi le gouvernement canadien continue-t-il de maintenir ses restrictions sur le crédit ou les ventes à tempérament, surtout dans l'industrie de l'automobile et des appareils électriques alors que l'offre dépasse la demande?*

ROGER DEHEM: J'ai parfois l'impression ici, d'être considéré comme le représentant du gouvernement. Je ne suis pas qualifié du tout pour répondre de la politique du Ministre des finances en matière de ventes à tempérament. Je n'ai pas de conseil à lui donner. Il est vrai qu'actuellement, il existe un certain excédent d'offre dans certains domaines. Mais cette politique de restrictions du crédit à la consommation a eu pour but de diminuer la consommation de métal nécessaire au réarmement. Actuellement, je pense que ces contrôles se justifient moins que l'année passée. Ils ont déjà été relâchés en partie. Dans le dernier budget les taxes discriminatoires contre ces objets en métal ont été d'ailleurs diminuées.

Effets de l'inflation sur les salaires, les prix et les profits

EMILE GOSSELIN

I — Notion générale

Il y a inflation quand la demande totale, c'est-à-dire la demande en valeur de tous les biens et services offerts par la nation dépasse l'offre totale de ces mêmes biens et services lorsqu'il y a plein emploi.

Avant d'évaluer les effets de cet excès de la demande, il faut bien distinguer entre les effets d'une simple hausse générale de tous les prix et les effets de l'inflation proprement dite. Par exemple, lorsqu'il y a une dépression et que le pouvoir d'achat de tous les individus est relativement faible, le niveau général ou partiel des prix peut être trop bas, les profits trop risqués, les coûts relatifs trop élevés pour amener le plein emploi des ressources matérielles et humaines. Une hausse dans les prix, agit alors comme un stimulant à la production.

En assurant au capital une compensation plus forte, ou l'attire dans les investissements susceptibles de répondre à la demande prévue sur tous les marchés. Les salaires auront alors tendance à hausser, non seulement à cause de la montée très probable du coût de la vie, mais surtout par suite de la production accrue du travailleur et de la concurrence entre les patrons pour la meilleure main-d'oeuvre. Au fur et à mesure que la main-d'oeuvre se fera rare, des hausses de salaires seront nécessaires pour remplir définitivement les cadres de l'industrie et ces hausses seront profitables non seulement aux derniers embauchés mais à tous les travailleurs. Il y aura tendance vers la hausse pour les prix, les salaires et les profits jusqu'au moment où la demande totale de biens et services aux prix courants pourra être satisfaite par une offre d'égale valeur.

En résumé, quand on veut passer d'une dépression à un régime de plein emploi, une hausse générale des prix et du coût de la vie semble la seule condition du réveil général. L'effet de la hausse de la production est d'augmenter la demande pour la main-d'oeuvre et d'entraîner probablement la hausse des salaires. Parce que le chômage est annulé, le pouvoir d'achat général augmente et les prix ont tendance à monter. Par contre une meilleure utilisation de toutes les ressources hausse la production en valeur par travailleur, et, aussi très probablement, la productivité, ce qui se reflète dans un salaire accru.

II — Une hausse de prix n'est pas nécessairement inflationnaire

Les effets généraux d'une simple hausse de prix accompagnant une hausse de production se distinguent essentiellement des effets d'une hausse de prix causée par un excès en valeur de la demande effective sur l'offre, sans augmentation de production. Car en période d'inflation, on suppose par hypothèse que la richesse réelle en dollars constants reste inchangée, que la production ne hausse pas malgré la hausse des prix. A l'état idéal, l'inflation présumerait également une main-d'oeuvre en nombre constant. Ce qui crée l'inflation, c'est que trop de dollars pourchassent une main-d'oeuvre et une production physique relativement invariables. Les prix haussent davantage sans augmentation de production. Les coûts de revient augmentent et les industriels haussent davantage leurs prix. Le pouvoir d'achat du dollar se déprécie; les salariés veulent (à tout le moins) maintenir leur pouvoir d'achat (mais sans produire davantage en dollars constants), et demandent des hausses de salaires. Les dollars se déprécient également pour les industriels et à cause de la hausse des prix du matériel de remplacement et des inventaires, on veut s'assurer une meilleure marge de profit. Et ainsi monte la spirale, la cause produisant l'effet, et l'effet devenant une raison additionnelle de plus forte hausse, et ce jusqu'au moment où tout le monde est las de produire et de travailler afin de maintenir sa position res-

pective vis-à-vis les prix et les coûts de revient. Alors c'est la baisse, à moins que des circonstances externes très puissantes ne viennent stabiliser les prix à ce haut niveau ou ne redirigent le cycle inflationnaire lui-même vers de nouveaux sommets.

Par ailleurs, si au cours de la période d'inflation il y a hausse réelle de production, la montée des prix n'est pas l'effet unique de l'inflation elle-même. Ici nous retombons dans le cas d'une simple hausse de prix. L'accroissement de production a plutôt pour effet général un ralentissement de l'inflation elle-même. Mais je laisse ce sujet à un autre conférencier. Je le note seulement pour indiquer qu'il est difficile dans une étude statistique de séparer clairement, au cours d'une période d'inflation, une simple hausse de prix, due au seul effet de la hausse de production, d'une hausse causée purement par l'excès de la demande sur l'offre présente au prix normal.

1ère PERIODE: 1939-1945

Quelques commentaires sont nécessaires sur les effets de la hausse de prix qui s'est produite dans tous les domaines, de 1939 à 1945, si l'on veut en arriver à une meilleure évaluation des effets de l'inflation de 1945 à 1951.

Tout laisse croire que la hausse de 1939 à 1945, malgré les fortes poussées qui s'exercèrent entre 1940 et 1943, ne fut pas inflationnaire à proprement parler. Si l'on se base sur 1926, le niveau des prix de 1939 n'était pas suffisant pour assurer le plein emploi. Plus de 500,000 travailleurs sont en chômage en 1939, les usines n'emploient pas leur potentiel productif à leur pleine capacité. Les capitaux dorment. Les salaires sont affaîsés et nombreux sont ceux qui suffisent à peine à se procurer leur subsistance et celle de leur famille.

Production et prix: 1939-1945

Il y a certes accroissement très considérable de la demande totale effective sur le marché, au cours de la

période 39-45, et l'industrie suffit à peine, à tel point qu'il faut imposer des contrôles pour balancer l'offre et la demande. Mais contrairement à ce qui se produit en période d'inflation, il y eut une augmentation très considérable de production réelle à la suite de la demande accrue et de la hausse des prix et ce, non seulement dans le secteur de la défense, mais aussi dans le secteur domestique des biens et services. De plus les contrôles empêchent l'offre en valeur d'être plus faible que la demande. Par exemple, de 1939 à 1945, le volume physique de la Production Nationale, hausse de 66.4% par rapport à 1939, alors que le coût de la vie ne hausse que de 19.5 point; soit le niveau de 1926 (Tableaux 1 et 1-A). Les prix de gros passent de 100 en 1939 à 138 en décembre 1945. Le prix de détail passe de 101 en 1939 à 126.2 en 1945 (Tableau 2). En conséquence, la hausse très considérable de la Production accompagne la hausse des prix, mais parce que les contrôles balancent l'offre et la demande à des prix fixes, on empêche l'inflation et ses effets.

**TABEAU 1: PRODUIT NATIONAL BRUT EN DOLLARS
COURANTS ET INDICES DE CE PRODUIT: 1939—1951**

Année	Produit National Brut \$'000,000	Indices		
		I	II	III
		Produit 1939 = 100.0	Produit 1945 = 100.0	Produit 1949 = 100.0
1939	5,707	100.0	—	—
1945	11,850	207.6	100.0	—
1946	12,026	210.5	101.4	—
1949	16,462	288.4	138.9	100.0
1950	18,029	315.9	152.0	109.5
1951	21,117	370.9	178.2	128.3

SOURCE: *Comptes nationaux du Canada, revenus et dépenses, 1926—1950; 1951 (rapports préliminaires).*

**TABEAU 1-A: PRODUIT NATIONAL BRUT EN DOLLARS
CONSTANTS ET INDICES DE CE PRODUIT: 1939—1951**

Année	Produit national brut \$'000,000	Indices		
		I Produit 1939 = 100.0	II Produit 1945 = 100.0	III Produit 1949 = 100.0
1939	5,664	100.0	—	—
1945	9,315	166.4	100.0	—
1946	9,045	159.6	97.1	—
1949	9,722	171.6	104.3	100.0
1950	10,178	179.6	109.2	104.6
1951	10,789	190.4	115.8	110.9

SOURCE: *Comptes nationaux du Canada, revenus et dépenses*, 1926-1950; 1951 (*Rapports préliminaires*).

**TABEAU 2: INDICES DES PRIX DE GROS ET DE
DETAIL: 1939 ET 1945**

Indices	1939	1945
Prix de gros	100.0	138.0
Prix de détail	101.0	126.2

SOURCE: *Prices and Price indexes* — 1944-1947 — D.B.S.
Prices and Price indexes — 1913-1943 — D.B.S.
Revue Statistique du Canada B.F.S.

La main-d'oeuvre durant la guerre

L'augmentation de la Production n'est rendue possible que grâce à la présence d'une main-d'oeuvre considérable. Non seulement les chômeurs retrouvent-ils de l'emploi, mais on puise également parmi la population qui d'habitude ne travaille pas. Le nombre des personnes à

l'emploi passe de 4,607 à 4,631 de juin 1939 à juin 1945, malgré l'enrôlement très considérable dans nos forces armées. En conséquence de l'augmentation de la Production et du chiffre de la main-d'oeuvre, le revenu global de la main-d'oeuvre s'accroît de 91% entre 39 et 45. Cette augmentation résulte d'un plus grand nombre de travailleurs à l'emploi, d'un travail plus régulier et plus productif, d'heures plus longues et mieux rémunérées. En pouvoir d'achat, le revenu moyen annuel de la main-d'oeuvre passe de \$555.00 à \$893.00 en mars 1945, une augmentation de 60.9%.

Le salaire

La forte concurrence pour de la main-d'oeuvre de même que le désir d'attirer le travail dans l'industrie de guerre fait hausser les salaires hebdomadaires moyens de même que les taux horaires, mais dans des proportions diverses selon les branches de l'industrie. Le taux horaire moyen en dollars courants, hausse de 41.8% pour toute l'industrie (Tableau 3). En divisant la hausse du salaire horaire en 1945 par l'indice du coût de la vie, on constate un accroissement de pouvoir d'achat de 21.4% par rapport à la période de base 1936-1939. Cette hausse de pouvoir d'achat est de 27.3% dans le travail en forêt, de 1.4% dans les mines, de 23.7% dans les manufactures, de 1.6% dans l'industrie de la construction.

**TABLEAU 3: INDICES DES TAUX DE BASE DES
SALAIRES EN DOLLARS CONSTANTS.
INDUSTRIES NON AGRICOLES. 1945**
(moyenne annuelle 1939 = 100.0)

Industrie	Indice
Toutes les industries	121.4
Manufactures	123.7
Construction	101.6
Mines de métaux	101.4
Industrie forestière	127.3

SOURCE: *Hommes heures et gain horaire moyen* — B.F.S.
Revue Statistique du Canada — B.F.S.

Causes de la hausse des salaires: 1939-1945

Les fortes variations dans les salaires et dans leur pouvoir d'achat respectif ne doivent pas apparaître comme l'effet plus prononcé de l'inflation dans certains secteurs. D'un côté, certaines industries payaient un salaire très inférieur en 1939 et elles durent se hausser au niveau général, de peur de perdre leur main-d'oeuvre (Tableau 4). Le taux horaire de même que le pouvoir d'achat accusèrent donc de fortes hausses dans ces secteurs. Dans le domaine de la production pour fin de défense, il s'agissait d'attirer la main-d'oeuvre et de l'y maintenir, sans rompre l'équilibre général des salaires et prix. Enfin, comme dans le cas des mines, surtout dans les mines d'or, il y eut ralentissement de la production et l'incapacité d'augmenter le prix de l'or résulta dans des marges de profit très peu élevé. Alors le salaire ne put s'élever au niveau général, et en fait, les mines perdirent à d'autres secteurs une large partie de leur main-d'oeuvre. A tout le moins, certains secteurs miniers ne purent augmenter le chiffre de leur main-d'oeuvre que très lentement.

**TABEAU 4: INDICES DES SALAIRES HEBDOMADAIRES
EN DOLLARS COURANTS. MAIN-D'OEUVRE NON
AGRICOLE. ANNEES CHOISIES: 1945-1952**
(Salaire hebdomadaire moyen 1939 = 100.0)

Année	INDUSTRIES					
	Toutes les indus- tries	Industrie forestière	Mines	Manu- factures	Cons- truction	Com- merce
1945 a	136.6	154.8	134.5	142.4	162.8	124.7
1949 a	183.2	233.8	179.4	192.9	219.2	171.7
1950 a	191.2	241.7	188.0	202.7	229.8	180.2
1951 b	193.1 b	245.1 b	188.4 b	224.9 a	226.9 b	183.9 b
1952 b	215.2	297.0	211.0	227.4	252.7	205.4

SOURCE: *Emploi et Salaires 1939-1946* — Bureau Fédéral des Statistiques, janvier 1952.

a: moyenne de l'année

b: moyenne de janvier

TABLEAU 5: PROFITS DES CORPORATIONS AVANT ET APRES LE PAIEMENT
DES IMPOTS ET INDICE DE CES PROFITS. ANNEES CHOISIES: 1939—1950

Profits	Unité	1939	1945	1946	1949	1950
Avant paiement des impôts						
Somme des profits	\$'000,000	689	1,226	1,455	1,906	2,300
Indice dans base 1939 a		100.0	177.0	211.0	276.0	333.0
Indice dans base 1945 b		—	100.0	118.0	155.4	187.6
Indice dans base 1949 c		—	—	—	100.0	120.6
Après paiement des impôts						
Somme des profits	\$'000,000	574	627	801	1,175	1,339
Indice dans base 1939 a		100.0	109.0	139.5	204.7	233.2
Indice dans base 1945 b		—	100.0	127.7	187.4	213.5
Indice dans base 1949 c		—	—	—	100.0	113.0

SOURCE: *Comptes nationaux: revenus et dépenses — 1926-1950.*

- a) profits de 1939 = 100.0
- b) profits de 1945 = 100.0
- c) profits de 1949 = 100.0

Effets sur les profits

Quels furent les effets de ce réalignement contrôlé des prix, des salaires et des coûts de revient sur les profits de temps de guerre ? Prenons le cas des corporations (Tableau 5). De 1939 à 1945 les profits avant les taxes passent de \$689 m. à \$1,226 m., une hausse de 77% sur 1939, donc une hausse proportionnellement plus forte que les salaires avant taxe. Après les taxes, les profits montent de 9%, passant de \$594 m. en 1939 à \$627 m. en 1945. Les dividendes versés aux citoyens du pays s'élèvent de \$119 m. à \$128 m., une hausse de 7%. Dans le secteur non agricole et non incorporé, le revenu net des entreprises avant taxes passe de \$464 m. à \$901 m., une hausse de 94%. Ces hausses dans les profits se comparent très favorablement à celles des salaires, même si elles furent certainement très réduites par suite des contrôles et des restrictions.

Si l'on examine chaque secteur de l'industrie, on constate des augmentations de profits très diverses (Tableau 6). Par exemple, les mines voient leur profits diminués de 26% en 1945, alors que l'industrie manufacturière augmente les siens de 89%, la construction de 200% et le commerce de 266% par rapport à 1939. Il faut voir dans les variations diverses des profits, la transformation des besoins au cours de la guerre qui non seulement fit hausser le volume total de toute la production, mais dirigea la demande vers certains secteurs plutôt que tels autres. Par exemple, l'on constate que pour satisfaire à la nouvelle demande, toute l'industrie doit hausser sa main-d'oeuvre de 47%, l'industrie manufacturière de 75.9%, l'industrie forestière de 90%. Il faut voir également des marges de profits plus fortes dans les secteurs essentiels. De plus, bon nombre d'entreprises étaient à peine rentables en 1939, et une hausse dans le volume de la demande et des profits était nécessaire pour les attirer vers la production des fournitures militaires. D'autre part, certains domaines non essentiels furent vivement affectés par le manque de ressources et leurs profits haussèrent très peu, et même on

constate une diminution comme ce fut le cas dans les mines.

TABEAU 6: VARIATIONS DES PROFITS DE CORPORATION: EN POURCENTAGE, 1939, 1945, 1949

Période	Mines %	Manufac- tures %	Construc- tion %	Commerce %
1939 à 1945	- 26%	+ 89%	+ 200%	+ 266%
1939 à 1949	+ 20%	+ 221%	+ 1,300%	+ 429%
1945 à 1949	+ 61%	+ 69%	+ 366%	+ 44%

SOURCE: *Comptes nationaux, revenus et dépenses — 1926-1950.*

(-) signifie diminution

(+) signifie augmentation

Pouvoir d'achat et consommation effective

Cette hausse dans les salaires, les profits et le pouvoir d'achat ne veut pas dire que les consommateurs pouvaient réellement hausser leur consommation personnelle dans la mesure de la hausse de leur pouvoir d'achat. Il faut se rappeler que malgré l'augmentation de la main-d'oeuvre et de la production générale, une très forte proportion des biens et services qui normalement allait aux consommateurs, fut détournée vers la guerre et l'exportation. De sorte que, par travailleur à l'emploi, la quantité de biens et services offerts aux consommateurs augmentait moins vite que la hausse du salaire. Par exemple, une forte hausse de l'emploi s'accompagnait d'une diminution de la quantité de nourriture que pouvait effectivement acheter une heure de travail. Parce que l'on était passé rapidement d'une économie de sous-production à une économie de plein emploi et que la production agricole haussait plus difficilement que la production industrielle, il fallait empêcher que les vivres n'aillent qu'à ceux dont le pouvoir d'achat haussait plus vite que la moyenne. Si l'on ajoute à cela, les besoins de la défense, les contrôles s'im-

posaient d'eux-mêmes, précisément pour empêcher que les surplus de pouvoir d'achat accumulés n'aillent mettre tous les biens à l'enchère et ne provoquent l'inflation.

L'écart qui existait entre la hausse du pouvoir d'achat, tel que constaté par la hausse du revenu global et par la hausse des salaires, et la quantité de biens disponibles nous amène à distinguer entre pouvoir d'achat effectif et pouvoir d'achat possible. Par pouvoir d'achat effectif, j'entends la quantité réelle en valeur de biens et services que peut acheter tout le revenu qui est immédiatement dépensé. Le pouvoir d'achat possible consiste dans la somme de la valeur des biens achetés et de l'épargne. Si par exemple vous gagnez aujourd'hui \$1.20 en dollars constants par rapport à \$1.00 en 1939, votre pouvoir d'achat possible hausse de 20%. Mais si la valeur réelle de tous les biens offerts aujourd'hui n'est que de \$1.00, le pouvoir d'achat effectif est de \$1.00. Si demain, tout le monde dépense la somme de \$1.20 sans épargner, alors les prix hausseront de 20%, il y aura inflation, et le pouvoir d'achat effectif de demain sera le même qu'aujourd'hui. Mais l'inflation aura réduit le pouvoir d'achat possible.

Au cours de la guerre, il y eut hausse du pouvoir d'achat possible. C'est-à-dire que la somme des dépenses et de l'épargne en dollars constants, dépassait de beaucoup la somme des dépenses et de l'épargne en 1939. En d'autres termes la production était inférieure à tout le pouvoir d'achat possible. Le pouvoir d'achat effectif *global* haussa en particulier pour la main-d'oeuvre. Mais beaucoup d'économistes prétendent que le pouvoir d'achat *effectif de chaque heure* travaillée *diminua* au cours de la guerre, à cause du détournement des ressources vers l'industrie de guerre. Cette diminution du pouvoir d'achat effectif par heure dut être compensée par l'épargne plus forte de chaque dollar gagné et ce fut l'effet des contrôles et des émissions de bons de victoire. Par exemple, la dépense personnelle en biens et services passe de \$3,820 m. à \$5,471 m. en dollars constants, une hausse de 40% dans les biens mis effectivement à la disposition du con-

sommateur. D'autre part, en 1939, on épargnait seulement 7% d'un revenu disponible de \$4208 m. alors qu'en 1945, 19% d'un revenu disponible de \$8,430 m. étaient épargnés (Tableau 7).

TABEAU 7: REVENU DISPONIBLE, DEPENSES ET EPARGNES. ANNEES CHOISIES: 1939—1950

Année	Revenu disponible	Dépenses		Epargne	
		Somme	En pourcentage du revenu	Somme	En pourcentage du revenu
	\$'000,000	\$'000,000	%	\$'000,000	%
1939	4,208	3,904	93	304	7
1945	8,430	1,619	81	1,619	19
1949	11,968	1,005	92	1,005	8
1950	12,682	820	94	820	6

SOURCE: *Comptes nationaux - Revenus et dépenses — 1926-1950.*

Conclusion

En résumé, la hausse des prix de 1939 à 1945 ne fut en général que l'effet d'une économie qui s'ajuste au plein emploi, et la vaste expansion monétaire, de 1942 à 1945, ne put dégénérer en inflation, à cause des contrôles, des fortes taxes et de l'épargne soutenue. Ajoutons à cela, l'accroissement de la production au cours de la période. Que tous les prix, salaires, profits n'aient pas varié dans la même proportion partout n'indique pas nécessairement qu'il y ait eu effectivement une inflation. Ces variations diverses furent l'effet du réajustement général et contrôlé des salaires, des profits et des prix entre les différentes branches de l'industrie pour les amener au plein emploi. Certains écarts furent certes l'effet direct des contrôles. Mais parce que l'on sortait d'une époque de sous-production et de sous-emploi de toutes les ressources, il était possible de réaliser de larges économies en produisant da-

vantage et de hausser le pouvoir d'achat possible de tous ceux qui concouraient à la production, sans pour cela hausser proportionnellement tous les prix.

Au cours de la période de 39 à 45, la demande effective, même très inférieure à la demande possible, ne dépassa pas l'offre des biens et services à cause des rationnements. D'autre part le pouvoir d'achat possible était de beaucoup supérieur à la valeur des biens offerts. Une forte épargne du salaire et des autres revenus empêcha précisément une réduction du pouvoir d'achat possible des consommateurs en général et une réduction du pouvoir d'achat effectif de ceux dont les salaires haussaient moins que la moyenne. En sorte que l'épargne accentuée et les contrôles nous épargnèrent les maux de la véritable inflation, soit d'une hausse exagérée des prix qui n'est pas le simple effet de l'expansion de la Production.

2ième PERIODE: 1945-1949

Dès le lendemain de la guerre, on procède à l'enlèvement graduel des contrôles. Le public est las des sacrifices de la guerre. Il y a une crise du logement. De plus, nombre d'usines n'ont pas renouvelé leurs machines durant les hostilités. Par ailleurs il faut investir de nouveaux capitaux pour reconvertir les usines de guerre. Partout il y a une épargne énorme qui ne demande qu'à se transformer en biens et services. Après une période d'hésitation en 1945 et au début de 1946, on s'aperçoit que la prospérité va se maintenir. On ne voit plus la nécessité de tant épargner. La portion épargnée du revenu disponible passe de 19% à 8% en 1949 (Tableau 8). Le dollar se déprécie et l'on veut qu'il conserve autant de pouvoir d'achat que possible. Alors le public l'échange immédiatement pour des biens et des services. Et nous assisterons au spectacle des consommateurs mettant à l'enchère toute la production au moment même où les contrôles disparaissent et où la production s'élève très peu. L'offre de biens au prix courant étant, malgré le plein emploi, de beaucoup inférieure à la demande effective cette course au marché n'a pour effet que la hausse des prix.

De 1945 à 1949, le volume de la production brute nationale ne hausse que de 4.3% (voir Tableau 1-A). Tout semblerait indiquer que le secteur domestique de la demande n'avait pu progresser au cours de la période. Au contraire ! Car les dépenses du gouvernement pour des biens et services baissent de \$1,500 millions de 1945 à 1949 ce qui permet une expansion de la production pour fins domestiques. Mais la demande pour toutes les catégories de biens est trop forte pour notre capacité de produire au cours de la *période*, ce qui entraîne une hausse exagérée des prix, sans une augmentation proportionnée de la production.

Les prix

Si l'on prend la période de 1945 comme période de base, et si nous considérons la hausse des prix, nous arrivons aux constatations suivantes (Tableau 9). De 1945 à 1949, l'indice général de tous les prix de gros hausse de 50%. Le gros des matériaux de construction hausse de 58%, celui des matières semi-ouvrées ou brutes hausse de

**TABLEAU 8: INDICES DES PRIX DE GROS ET DE
DETAIL — 1949**

(Prix moyen de 1945 = 100.0)

Prix	Indice
Prix de gros	
Ensemble des biens	150
Matériaux de construction	158
Produits semi-ouvrés	143
Matériaux industriels	164
Produits manufacturés	153
Prix de détail	
Toutes les denrées	146
Aliments	152

SOURCE: *Prices and Prices indexes — D.B.S. — 1945-1951.*

43%. Le prix de gros des matériaux industriels monte de 64%, celui des produits manufacturés de 53%. L'indice du prix de détail des denrées hausse de 46% au cours de la période. Le prix de la nourriture grimpe de 52%, celui du vêtement de 50%. Et en général, l'indice du coût de la vie au Canada monte de 34.5 si on compare 1945 à 1949.

Il s'exerce une telle demande sur chaque secteur que la production ne peut suffire, et même là où la production physique réussit à croître, la hausse des prix de gros et de détail est hors de proportion avec la hausse possible et normale des coûts et des prix dans une économie progressive où il n'y a pas inflation. Alors que la production brute ne hausse que de 4% (Tableau 1), on voit le coût total de la production nationale hausser de plus de 33% par rapport à 45. Et cette hausse constitue la meilleure démonstration de l'effet de l'inflation.

Les salaires

Comment le secteur de la main-d'oeuvre réagit-il devant cette hausse du coût de la vie et des prix en général? Si l'on étudie la hausse du salaire horaire moyen pour toute l'industrie non agricole, la hausse est de 41.8% en dollars courants et de 5% en dollars de 1945 (Tableau 9).

**TABLEAU 9: INDICES DU SALAIRE HORAIRE MOYEN
EN DOLLARS CONSTANTS.
INDUSTRIES NON-AGRICOLES — 1949**

(Moyenne annuelle 1945 = 100.0)

Industrie	Indices
Toutes les industries	105
Manufactures	110
Mines (métaux)	99

SOURCE: *Man-hours and hourly earnings* — B.F.S.
Revue Statistique du Canada — B.F.S.

TABEAU 10: INDICES DES SALAIRES HEBDOMADAIRES REELS
MAIN-D'OEUVRE NON-AGRICOLE — 1949—1952

Industrie	1949 d		1950 d		1951		1952	
	I a	II b	I a	II b	I a	II b	I a	II b
Toutes industries	99.6	100.0	100.4	100.8	97.8 c	98.2 c	98.2 c	98.6 c
Industrie forestière	112.2	100.0	112.0	99.8	109.6 c	97.76	119.6 c	106.6 c
Mines	99.1	100.0	100.2	101.1	97.0 c	97.9 c	97.8 c	98.7 c
Manufactures	100.6	100.00	102.1	101.4	102.2 d	101.5 d	99.6 c	98.9 c
Construction	100.0	100.0	101.3	101.2	96.5 c	96.4 c	96.8 c	96.8 c
Commerce	102.3	100.0	103.7	101.3	102.0 c	103.7 c	102.8 c	100.4 c

SOURCE: *Emploi-Salaires* — Bureau fédéral des Statistiques — janvier 1952.

a) Indices: Salaires hebdomadaires réels moyens — 1945 = 100.0

b) Indices: Salaires hebdomadaires réels moyens — 1949 = 100.0

c) Moyenne de janvier

d) Moyenne de l'année

Cependant cette hausse ne représente pas véritablement la variation des taux de base. Si l'on déduisait du taux moyen la hausse provoquée par le surtemps, la prime à la production, l'augmentation de Productivité et autres stimulants en deçà du taux de base, nous constaterions tout probablement que les taux horaires réels suivaient à peine la hausse du coût de la vie. D'autre part, le pouvoir d'achat du salaire hebdomadaire reste légèrement inférieur à ce qu'il était en 1945, car il tombe de 6/10 de 1% (Tableau 10).

Si l'on étudie différents secteurs du travail, nous constatons que dans les mines, le salaire hebdomadaire diminue de 1% en pouvoir d'achat, malgré la hausse de 4% du salaire horaire moyen. Les employés du téléphone voient leur salaire horaire subir une chute de pouvoir d'achat de plus de 10%. Dans les manufactures, le salaire horaire hausse de 10% en pouvoir d'achat, quoique le salaire hebdomadaire n'a un pouvoir d'achat que de 2% supérieur à 1945. En résumé, si nous comparons les taux de salaires aux indices des prix (Tableau 11), nous constatons d'abord que les salaires ont haussé beaucoup moins vite que les prix et ensuite que le pouvoir d'achat basé sur

TABLEAU 11: INDICES DU COUT DE LA VIE
ANNEES CHOISIES 1939 — 1952

Année	Moyenne de 1935-1939 = 100.0	Moyenne de 1945 = 100.0	Moyenne de 1949 = 100.0	Moyenne de janvier 1951 = 100.0
1939	101.5	—	—	—
1945	119.5	100.0	—	—
1949	160.8	134.5	100.0	—
1950	166.5	139.3	103.5	—
1951	184.5	154.3	114.7	—
1952 a	191.5	160.2	119.0	104.9

SOURCE: *Prices and Prices indexes — B.F.S. — 1939-1952.*

Revue Statistique du Canada B.F.S.

a) Pour janvier 1952.

le salaire horaire ou hebdomadaire était resté en général au niveau de 1945, alors qu'en certains cas, il y avait eu perte assez considérable.

Les profits

Au cours de la période qui va de 1945 à 1949, les profits des corporations haussent de façon très considérable et plus rapidement que l'ensemble des prix. En effet les profits avant les taxes haussent de 55.4% et la hausse est de 87.4% après toutes les taxes payées (voir Tableau 5). Dans le cas des entreprises non incorporées et non agricoles la hausse du revenu net est de 51%. Est-ce à dire que les corporations et les autres entreprises ont profité davantage de l'inflation ? Pour en juger, il faut étudier la distribution du Revenu National originant dans les entreprises, de 1945 à 1949, ainsi que la répartition du revenu personnel au cours de la période (Tableau 12).

**TABLEAU 12: REVENU NATIONAL NET PRODUIT PAR
LE SECTEUR DES AFFAIRES;
ANNES CHOISIES 1939—1950**
(en pourcentage)

Répartition du revenu	1939	1945	1949	1950
	%	%	%	%
Toutes entreprises	100	100	100	100
Salaires, gages, rev. sup.	52.6	52.8	54.7	53.1
Revenu net sur fermes	10.7	11.5	13.1	10.7
Ajustement sur transactions	-1.2	0.08	-0.7	1.0
Revenu net entreprises non inc.	11.4	11.0	11.2	11.1
Profit des corp. avant taxes	16.2	14.5	15.4	16.9
Autres revenus d'invest.	10.0	9.0	6.3	6.9

SOURCE: *Comptes nationaux — Revenus et dépenses — 1926-1950.*

En 1945, le Revenu National originant dans les entreprises était de \$8,874 m. en dollars courants. La main-d'oeuvre recevait 52.8% de ce montant, alors que les profits des corporations avant taxes en prenaient 14.5%. Le revenu net des entreprises incorporées représentait 11% de tout le revenu. En 1949, la main-d'oeuvre recevait 54.7% du Revenu des entreprises, une hausse relative de 3% par rapport à 1945. Les entreprises non incorporées accroissaient à peine de 2/10 de 1% le pourcentage de leur revenu dans l'ensemble, alors que les corporations haussaient leur proportion à 15.4% du revenu total, soit une hausse relative de 6% par rapport à 1945.

Nous pourrions donc conclure, tout en faisant des réserves pour l'augmentation des profits par suite de la hausse globale de la production réelle, que les corporations en général améliorèrent leur position beaucoup plus que le travail par rapport au revenu total des entreprises, alors que la position des entreprises non incorporées resta inchangée.

Répartition du revenu personnel

Une analyse de la répartition du revenu personnel global peut nous indiquer comment se compare la position respective de toutes les classes rémunérées à la fin de cette période d'inflation (Tableau 13). En 1945, les salaires et gages constituent 59.3% du revenu personnel total (si on exclut le revenu des militaires) et ils constituent 60.3% de ce revenu personnel en 1949, une hausse relative de 1%. La proportion du revenu net des entreprises non incorporées tombe de 1%, car il baisse de 11.1 à 10.8% dans l'ensemble du revenu personnel. Par ailleurs, les dividendes haussent de 1.4% à 1.8% dans l'ensemble des revenus, une hausse relative de 29% par rapport à 1945. Et si l'on compare le revenu des corporations après les taxes au revenu total des personnes, on constate qu'en 1945 il était de 7.7% par rapport au revenu personnel, alors qu'il passe à 9.2 en 1949; une hausse de 19% sur sa position de 1945. Si nous incluons le revenu militaire dans le revenu

personnel, le travail fait un gain de 13%, les profits de 37% (Tableau 14).

TABLEAU 13: REPARTITION EN POURCENTAGE DU REVENU PERSONNEL TOTAL, LES SOLDES MILITAIRES ETANT INCLUSES OU EXCLUSES.
ANNEES CHOISIES: 1939—1950

Répartition du revenu	1939 %	1945 %	1949 %	1950 %
Soldes militaire incluses:				
Revenu personnel total	100	100	100	100
Salaires, gages, rev. suppl. travail	58.8	52.1	59.0	59.7
Soldes militaires	0.8	12.1	0.9	1.0
Revenu net entreprises non-incorporées et non-agricoles	10.7	9.8	10.7	11.2
Dividendes	2.8	1.4	1.8	1.8
Rev. net fermes	10.0	10.2	12.5	10.8
Transferts	5.7	6.2	7.8	7.9
Intérêts et rentes personnelles	11.2	8.3	7.3	7.6
Soldes militaires exclues:				
Salaires, gages et rev. suppl. travail	59.2	59.3	59.5	60.3
Revenu net entreprises non-incorporées	10.8	11.1	10.8	11.3
Dividendes	2.8	1.6	1.8	1.8
Revenus nets des fermes	10.1	11.6	12.7	10.9
Transferts	5.8	7.0	7.9	8.0
Intérêts et rentes personnelles	11.2	9.4	7.3	7.7

SOURCE: *Comptes Nationaux. Revenus et dépenses — 1926-1950 — B.F.S.*

TABLEAU 14: PROFITS DES CORPORATIONS, APRES TAXES, COMPARES AU REVENU PERSONNEL TOTAL ANNEES CHOISIES 1939—1950

(en pourcentage)

Soldes militaires incluses	1939 %	1945 %	1949 %	1950 %
Revenu personnel total	100	100	100	100
Profits des Corporations après taxes	13.2	6.7	9.2	10.4
Soldes militaires exclues				
Profits des Corporations après taxes	13.3	7.7	9.2	10.5

SOURCE: *Comptes Nationaux. Revenus et dépenses — 1926-1950 — B.F.S.*

Nous devons conclure qu'en proportion le revenu des corporations après les taxes hausse beaucoup plus rapidement par rapport au Revenu Personnel global que le revenu personnel de la main-d'oeuvre, lequel demeure presque inchangé, (si on exclut du Revenu les soldes militaires). Il en est de même des dividendes qui accroissent en 1949 la proportion qu'ils détiennent dans le revenu personnel total, et ce par rapport à l'enlèvement de tous les revenus en 1945.

Conclusions

Nous concluons qu'au cours de cette période, et contrairement à celle de 1939-1945, la production nationale brute hausse très peu alors que le coût de cette production augmente considérablement. A cause d'un excès de demande pour tous les genres de matériaux et de services, une hausse très considérable se fait sentir dans les prix de la matière première et des produits et cette hausse est plus rapide que celle des salaires. Cette montée des prix a un effet marqué sur le coût de la vie et le travailleur, contrairement à la période de 1939-1945, réussit à peine à maintenir son salaire au niveau des prix. Par contre nous constatons une hausse considérable des profits avant et après

les taxes. Les corporations haussent également leurs pouvoirs d'achat par rapport à 1945, si on divise l'indice des profits par celui des prix de gros. Cette hausse de pouvoir d'achat ainsi calculée serait de 3% avant la taxe et de 27% après les taxes, une hausse plus forte que celle des salaires. De plus, au cours de cette même période, les corporations haussent leur proportion dans le revenu des entreprises beaucoup plus rapidement que le travail, ce qui laisse supposer que l'inflation profita plus à l'entreprise incorporée qu'au travail ou qu'au secteur non incorporé. La même conclusion apparaît également si on étudie la variation de tous les revenus par rapport au revenu personnel total. Nous avons constaté que les profits et les dividendes accrurent leur proportion alors que celle des revenus du travail restait inchangée dans l'ensemble des revenus personnels. Et si nous poussions l'analyse statistique plus avant, nous constaterions que les corporations en général firent leurs plus grands gains relatifs au cours de 1947-1948, alors que les profits des corporations représentent 17.26 et 16.4% du revenu total des entreprises.

3ième PERIODE: 1949-1951

Au cours de 1949, la population canadienne croyait pouvoir enfin respirer. La demande semblait s'équilibrer avec l'offre. Il y avait même des surplus. Sans doute les prix haussaient quelque peu, mais les hausses formidables dans tous les prix de 1946 à 1948 semblaient ne plus devoir revenir. Mais en juin 1950, la guerre de Corée éclate. C'est une course générale vers les matières primaires, surtout vers les matières essentielles requises pour la défense. Les inventaires haussent de façon très considérable. D'autre part, le consommateur se rappelant les restrictions de la guerre de 1939 à 1945 accumule plus de provisions que ses besoins immédiats ne le demandent, et la crainte de voir les prix hausser davantage ajouta un nouveau stimulant aux achats massifs. Les ouvriers dont le pouvoir d'achat était déjà au point critique en 1949, font également des demandes de hausses de salaires. Une nouvelle spirale inflationnaire était donc en mouvement.

Les prix très élevés des matières premières affectèrent bientôt les prix de détail et dans bien des cas, on anticipa sur la hausse, permettant ainsi de réaliser immédiatement des profits d'inventaire. Cette hausse des prix de détail, des salaires et des coûts de fabrication continua même après que le prix des matières premières cessait de monter ou même diminuait dans nombre de cas.

Les prix

L'indice général de tous les prix de gros passe de 198.3 moyenne de 1949 à 211.2 pour 1950, une hausse de 7%. Cependant de décembre 1949 à décembre 1950, la hausse est de près de 14% et en décembre 1951 elle est de 20% par rapport à décembre 1949 (Tableau 15). Et si l'on étudie les variations particulières des prix de gros, nous constatons que les matériaux de construction montent de 17%, les matières semi-ouvrées de 22%, de décembre 1949 à décembre 1951. Et je passe les autres.

TABLEAU 15: INDICES DES PRIX DE GROS ET DE DÉTAIL — 1951
(Prix moyen, décembre 1949 = 100.0)

Prix	Indice
Prix de gros	
Ensemble des biens	120 a
Matériaux de construction	117 a
Produits semi-ouvrés	122 a
Prix de détail	
Toutes les denrées	116 b

SOURCE: *Prices and Prices indexes 1951.*

Revue Statistique du Canada — B.F.S.

a) Décembre 1951

b) Août 1951

Au cours de la période de décembre 1949 à août 1951, l'indice des prix de détail des denrées grimpe de 185 à 214.7, une hausse de 16%. L'indice du coût de la vie passe de 161.5 à 191.5, une hausse de 18.5% en décembre 1951

(Tableau 11). Je m'excuse de donner ici les statistiques de mois à mois au lieu de baser mes calculs sur les moyennes annuelles. Mais tout ceci est d'histoire si récente que les statistiques définitives ne me sont pas encore parvenues. Quand même, nous obtenons des approximations assez justes malgré cette procédure peu orthodoxe.

Les salaires

Les salaires haussent en dollars courants, mais à cause de la hausse du coût de la vie, l'ouvrier a peine à maintenir son pouvoir d'achat de décembre 1949 à décembre 1951. Par exemple le salaire horaire moyen dans les manufactures passe de \$1.00 à \$1.245, une hausse de 24.5%, en dollars courants, ou de 5% en pouvoir d'achat. Dans les mines, la hausse est de 16.4% en dollars courants, mais il y a perte de pouvoir d'achat de 1.8%. Dans le bâtiment, la hausse du pouvoir d'achat est de 5.1% (Tableau 16). Si l'on considère le salaire hebdomadaire au cours de la période, on constate que le pouvoir d'achat du salaire hebdomadaire dans tous les éléments industriels hausse de 1% alors que les mineurs perdent 1.2%. Les ouvriers dans les manufactures gagnent 1.6% en pouvoir d'achat sur la base du salaire hebdomadaire de décembre 1949 à décembre 1951. Dans les services, le salaire hebdomadaire perd 5% de son pouvoir d'achat, alors que les travailleurs dans le commerce reçoivent en décembre 1951,

**TABLEAU 16: INDICE DES TAUX HORAIRES MOYENS
DES SALAIRES EN DOLLARS CONSTANTS
INDUSTRIES NON AGRICOLES. — DEC. 1951**
(Moyenne de décembre 1949 = 100.0)

Industrie	Indice
Manufactures	105.0
Construction	105.1
Mines (métaux)	98.2

SOURCE: *Revue Statistique du Canada* — B.F.S.
Hommes-heures et gain horaire moyen — B.F.S.

un salaire hebdomadaire dont le pouvoir d'achat est inférieur de près de 13% à celui de décembre 1949.

Nous résumerons en disant qu'au cours de la période 1949-1951 les salaires haussent à peine aussi vite que l'ensemble de tous les prix; à cause de l'ajustement des salaires d'après le coût de la vie, le pouvoir d'achat du travailleur en général est le même en 1951 qu'il ne l'était en 1949, et dans nombre de secteurs l'ouvrier perdit une bonne part des gains qu'il avait accomplis au cours de la période précédente.

Les profits

Je ne possède malheureusement pas de statistiques complètes sur les profits des entreprises en 1951, aussi j'étudierai la période 1949-1950 seulement. De 1949 à 1950 les profits avant taxes des corporations haussent en moyenne de 20.6%, alors qu'après taxes, la hausse n'est que de 13% (Tableau 5). Dans le cas des entreprises non incorporées et non agricoles, le revenu net hausse de 9.4%. Comment cette hausse se compare-t-elle à celle des revenus des autres classes, alors que l'inflation était sur le point d'atteindre son sommet? Si l'on considère le revenu national originant dans les entreprises, en donnant à 1949 l'indice 100, nous constatons que le revenu national des entreprises allant au travail décroît de 54.7 à 53.1, une baisse relative de 2.9%, alors que la part du revenu allant aux corporations sous forme de profits avant taxes passe de 15.4 à 16.9, un gain relatif de 9.7% par rapport à 1949 (Tableau 12). Dans le cas des entreprises non agricoles et non incorporées, il y a une perte de 1% sur la position détenue en 1949 par rapport à tout le revenu originant dans les entreprises.

Nous pouvons encore examiner l'angle du revenu personnel total canadien en 1949-1950, et en examiner la distribution entre les particuliers sous forme de salaires, dividendes, etc. (Tableaux 13-14). Si nous déduisons la solde militaire de ce revenu, nous constatons que le revenu

du travail passe de 59.5% à 60.3% une hausse relative de 1%. Les propriétaires des entreprises incorporées passent de 10.8 à 11.3% du revenu personnel total, une amélioration de 4.6% sur l'an précédent. La part allant aux dividendes reste stable à 1.8%. D'autre part, si on compare les profits des corporations après taxes au revenu personnel total, la proportion était de 9.2% en 1949 et de 10.5% en 1950, une hausse relative de 14.5%.

Conclusions

Nous arrivons aux constatations suivantes pour la période de 1949 à 1951. Les prix des matières premières haussent soudainement, et il se réalise de larges profits d'inventaires. Les prix de gros et de détail, de même que le coût de la vie sont en déséquilibre. D'une part les manufacturiers anticipent tant les hausses de prix que les raretés de matériels et le coût des produits montent en flèche. L'ouvrier veut maintenir sa position par rapport à l'ensemble des revenus, mais il en est incapable. Ce sont les corporations qui consolident leurs positions. En effet, les prix devancent les salaires, et dans l'ensemble, les profits haussent plus vite en proportion que le revenu des travailleurs.

CONCLUSIONS GÉNÉRALES: 1939-1951

Faut-il conclure que la moyenne des ouvriers a vu sa position absolue se détériorer depuis 1939 ? Certes non, car le salaire présent est de beaucoup supérieur à celui de 1939, en dollars courants et en dollars constants. Mais depuis 1945, le taux horaire suit d'assez près le coût de la vie, et dans l'ensemble, le pouvoir d'achat est resté le même pour le salaire hebdomadaire (Tableaux 17-18). Quant au revenu annuel personnel, il semble s'améliorer, du moins de 1939 à 1951, en dollars courants et en pouvoir d'achat (Tableau 19). Ceci est tout au crédit de l'industrie qui a su se réorganiser depuis 1939, tout en créant une sécurité et une stabilité de travail beaucoup plus grande qu'auparavant. Cependant, les corporations n'ont pas si mal réussi au cours de la période d'inflation de 1945-

TABLEAU 17: INDICES DES SALAIRES HEBDOMADAIRES EN DOLLARS
CONSTANTS. MAIN-D'OEUVRE NON AGRICOLE — 1949—1952

Industrie	1949 d		1950 d		1951		1952 c	
	I a	II b	I a	II b	I a	II b	I a	II b
Toutes les industries	99.6	100.0	100.4	100.8	97.8 c	98.2	98.2 c	98.6 c
Industrie forestière	112.2	100.0	112.0	99.8	109.6 c	97.7	119.6 c	106.6 c
Mines	99.1	100.0	100.2	101.1	97.0 c	97.9	97.8 c	98.7 c
Manufactures	100.6	100.0	102.1	101.4	102.2 d	101.5	99.6 d	98.9 c
Construction	100.0	100.0	101.3	101.2	96.5 c	96.4	96.8 c	96.8 c
Commerce	102.3	100.0	103.7	101.3	102.0 c	103.7	102.8 c	100.4 c

SOURCE: *Emploi et Salaires, 1939-1946, Bureau Fédéral des Statistiques, janvier 1952.*
Revue Statistique du Canada — B.F.S.

- a) Indices: Salaire hebdomadaire réel moyen 1945 = 100.0
- b) Indices: Salaire hebdomadaire réel moyen 1949 = 100.0
- c) Moyenne de janvier
- d) Moyenne de l'année

1951. Non seulement ont-elles augmenté leurs profits avant et après les taxes, mais elles enregistrent des gains nets quant à leur position respective dans le revenu national surtout par rapport aux salaires.

TABLEAU 18: INDICES DES SALAIRES HEBDOMADAIRES EN DOLLARS
COURANTS. MAIN-D'OEUVRE NON AGRICOLE — 1949—1952

Industrie	1949 d		1950 d		1951		1952 c	
	I a	II b	I a	II b	I a	II b	I a	II b
Toutes les industries	134.1	100.0	139.9	104.3	141.3 c	105.3 c	157.4 c	117.4 c
Industrie forestière	151.0	100.0	156.1	103.3	158.2 c	104.8 c	191.7 c	127.0 c
Mines	133.3	100.0	139.7	104.7	140.0 c	105.0 c	156.7 c	117.5 c
Manufactures	135.4	100.0	142.3	105.0	157.8 d	116.5 d	159.6 c	117.8 c
Construction	134.6	100.0	141.1	104.8	132.8 c	103.5 c	139.0 c	115.2 c
Commerce	137.6	100.0	144.5	104.9	147.2 c	106.9 c	164.7 c	119.5 c

SOURCE: *Emploi et salaires, 1939-1946, Bureau Fédéral des Statistiques, janvier 1952.*

a) Indices: Salaire hebdomadaire moyen 1945 = 100.0

b) Indices: Salaire hebdomadaire moyen 1949 = 100.0

c) Moyenne de janvier

d) Moyenne de l'année

TABLEAU 19: INDICES DES SALAIRES HEBDOMADAIRES REELS
 MAIN-D'OEUVRE NON AGRICOLE — 1939—1952
 (Moyenne annuelle 1939 = 100.0)

Industrie	1939 b	1945 b	1949 b	1950 b	1951 a	1952 a
Toutes les industries	100.0	116.1	115.6	116.6	113.6 a	114.0 a
Industrie forestière	100.0	131.5	147.6	147.6	144.2 a	157.3 a
Mines	100.0	114.2	113.3	114.6	110.9 a	111.8 a
Manufactures	100.0	120.9	121.7	123.6	123.7 b	120.5 a
Construction	100.0	138.2	138.3	140.1	133.5 a	133.9 a
Commerce	100.0	105.8	108.3	109.8	108.0 a	108.9 a

SOURCE: *Emploi-Salaires, Bureau Fédéral des Statistiques.*
Revue Statistique du Canada.

a) Moyenne de janvier

b) Moyenne de l'année

Victimes de l'inflation

Les victimes de l'inflation, ce furent les travailleurs dont le salaire horaire, hebdomadaire et annuel ne put hausser aussi vite que le coût de la vie. Ce furent nombre de patrons car une marge de profit inférieure à la moyenne, surtout après les taxes, les empêchait de renouveler leur équipement et leur inventaire principalement à cause de la hausse soudaine des coûts et de la dépréciation des dollars de leurs réserves. Ce furent les jeunes canadiens incapables de se marier à cause de la hausse exorbitante du prix des logements ou de la construction, ou qui une fois mariés devaient vivre entassés avec d'autres familles dans un mauvais logement. Les grandes victimes, ce furent surtout ceux dont le revenu était invariable, tels ceux qui avaient investi leurs capitaux dans des contrats à longue échéance et qui recevaient en dollars dépréciés ce qui avait été durement gagné, alors que l'argent était rare et qu'il valait cher. Ce qui faisait dire à un ami: en période d'inflation, les débiteurs deviennent riches, les créanciers s'appauvrissent. Par exemple, une rente achetant \$100. de biens en 1945, ne peut acheter que 64% de ces mêmes biens en 1951.

Alors l'inflation trouve ses victimes parmi les plus faibles: les veuves, les petits rentiers et en général ceux qui se retirent des affaires ou de la main-d'oeuvre avant que la hausse ne prenne fin. Elle affecte encore les bénéficiaires des polices d'assurances, alors que rien dans le contrat ne les assure contre la montée des prix. Elle affecte l'employeur dont la position est critique sur le marché. Elle affecte l'ouvrier dont le pouvoir de négociation est faible.

L'inflation, c'est une maladie terrible, car elle ne s'attaque pas aux forts; au contraire, elle semble les immuniser dans une large mesure. Mais elle est aveugle et sans pitié pour les membres les plus faibles de notre organisme économique.

Délibérations

Président: J.-A. MARCOTTE, secrétaire général et gérant des ventes, Asbestos Corporation, Thetford Mines.

Experts: Me EMILE GOSSELIN, LL.L., M.A. (Economique), secrétaire du Département des relations industrielles, Faculté des sciences sociales, Université Laval; GEORGE V. HAYTHORNE, B.A., M.A. (Université d'Alberta), Ph.D. (Harvard), directeur du Département d'Economie et de Recherches, Ministère du Travail, Ottawa; HUET MASSUE, ingénieur économiste de The Shawinigan Water and Power Company, Montréal.

J.-G. LAMONTAGNE: *Serait-il possible de connaître l'opinion des experts sur un adage bien connu dans le monde des relations industrielles: "Les salaires des ouvriers montent par l'escalier tandis que les prix montent par l'ascenseur"?*

HUET MASSUE: J'ai trouvé la conférence de M. Gosselin très intéressante mais un peu difficile à suivre à cause des nombreux pourcentages qu'elle contenait. J'ai horreur des pourcentages et aussi je ne suis pas surpris que certains soient restés sous l'impression que les salaires des ouvriers montent pas l'escalier tandis que les prix montent par l'ascenseur.

Le conférencier a cependant bien dit et il a donné des chiffres à l'appui que le pouvoir d'achat de l'ouvrier est aujourd'hui plus élevé qu'il l'était en 1939.

Il en est malheureusement tout autrement pour le salarié qui depuis 1939 a vu son pouvoir d'achat baisser généralement. Si nous examinons par exemple la situation du chef de bureau ou du professeur qui en 1939 gagnait \$5,000, nous trouvons que pour avoir le même pouvoir d'achat en 1951 il lui faudrait gagner \$12,500. De même, nous trouvons que l'administrateur dont le salaire était de \$10,000 en 1939 devrait gagner aujourd'hui plus de \$25,000 pour être aussi bien qu'il l'était alors. — Il est évident que ni l'un ni l'autre ne gagne ces salaires.

L'adage que les salaires des ouvriers montent par l'escalier alors que les prix montent par l'ascenseur n'est pas exact. Les ouvriers sont mieux qu'ils l'étaient en 1939 et la classe moyenne n'est généralement pas si bien.

GEORGE V HAYTHORNE: Voici, je regrette beaucoup car je parle français avec difficulté. I am not quite sure that I got the full significance of the question, but I gather the main point raised is whether wages tend to go up like a staircase will prices rise more like an elevator. In the past there have been instances when increases in wages preceded increases in prices but since 1945 increases in prices appear to have taken place more frequently be-

fore wage changes than afterwards. Wages in other words do seem to have lagged behind.

In some sections of the economy, of course, there have been more rapid rises in prices than in others. In view of this we must be careful, before making generalizations about the economy as a whole, to look carefully at what happens in individual sectors. In the case of food, for example, we all know that during the war the prices for many items were low. Back in 1941, when price controls were introduced, food prices had not risen to the same extent as the prices of many other commodities. This was due in part to the surpluses of agricultural products in existence at the beginning of the war. It was not until some time after the war began that surpluses of wheat, cheese and certain other products disappeared. To ease the situation both for the farmer and for the consumer, subsidies were introduced. After the war, Canadian farmers were naturally anxious to get the prices of their products into a more reasonable relationship to other prices. World food shortages also continued. The increase in food prices which took place at this time might perhaps be likened to an elevator rise. In any event it did have an obvious effect on the cost of living. The main point I would like to make clear however, is that rises in prices and increases in wages are often sharply influenced by special conditions prevailing in the economy at any one time and this makes it difficult to arrive at generalizations of the sort suggested by the question. There is one other comment, not directly related to this point, which I should like to make, if I may, in connection with the fine paper Mr. Gosselin has presented. When we are discussing changes in prices, wages and profits over a period of years it is important to keep in mind the relationships between these in the year as a base as well as in the other years under discussion. There were some significant differences for example, between prices and profits, prices and wages, and wages and profits in 1939. Percentage comparisons over a period of time tell us a useful story but in addition to these percentage comparisons, I am sure Mr. Gosselin will agree, we must bear in mind also the actual relationships existing in the base year and in the succeeding years referred to in our analysis.

EMILE GOSSELIN: Les salaires, d'habitude, sont fixés pour un long terme, un an ou deux ans. Lorsqu'il sont fixés et si les parties contractantes tiennent à leur contrat elles en observent les stipulations. Entre temps, les prix ne sont pas arbitrés, ne sont pas fixés par des conventions collectives; alors il faut s'attendre que si à un moment donné il se trouve quelqu'un pour payer \$5.00 au lieu de \$3.00 pour un article que personne va refuser de le lui vendre. Ceci explique qu'il y ait des hausses très rapides dans les prix alors que les parties contractantes au contrat de travail, qui sont des bon-

nes gens, tiennent à maintenir les dispositions, les stipulations qu'ils avaient acceptées lors de la signature du contrat. — Les prix peuvent donc hausser comme l'ascenseur sans qu'il y ait eu nécessairement hausse préalable du salaire. — Si le salaire hausse, ce n'est que par palier, comme dans le cas de l'escalier.

ARTHUR SIMARD: *Dans le même état d'esprit, c'est à se demander qui part le premier: celui qui s'aperçoit que l'ascenseur est monté et prend l'escalier pour essayer de le rejoindre; ou celui qui s'aperçoit que l'autre est parti par l'escalier et prend l'ascenseur pour essayer de courir après. Autrement dit, d'après les volumineuses statistiques que vous nous avez présentées, est-ce que c'est parce que les prix montent que les salaires montent ou est-ce parce que les salaires montent que les prix montent et vice versa; et à qui la décision de ces alternatives là? Il reste que prix et salaires sont rendus à un sommet présentement. Dans votre opinion, est-ce que ce sont les salaires qui commenceront à baisser pour faire baisser les prix, ou si les prix baissant les salaires baisseront en conséquence?*

EMILE GOSSELIN: J'aimerais à répondre à la question, mais nous aurons un conférencier qui l'abordera plus spécifiquement. Car demain nous poserons la question à savoir: est-ce que les salaires doivent continuer à hausser ou doivent se maintenir même à un très haut niveau, même si l'inflation cesse? Ou, est-ce que, à chaque baisse des prix on devrait baisser les salaires. A mon opinion, je pense que pour assurer la sécurité il vaut mieux pour l'économie nationale avoir un niveau des salaires qui soit stable et très élevé, et qui représente une forte consommation surtout chez les petits gagnants, qu'un salaire qui va hausser et baisser selon les caprices du marché, caprices saisonniers et variations d'une semaine à l'autre. Parce que je crois, et peut-être que je ne réponds pas à la question, qu'il est bon d'assurer à l'employeur une certaine sécurité quant aux demandes des ouvriers et je pense que ce serait renverser le processus de la convention collective que d'adopter ce système de revision très fréquente du niveau des salaires.

ARTHUR SIMARD: *Si les prix montent, est-ce que les salaires sont la conséquence de l'augmentation des prix ou si les prix sont une conséquence de l'augmentation des salaires? Et rendu au stade que nous constatons aujourd'hui où les prix sont élevés, où les salaires sont élevés, d'après les experts, les expériences et les statistiques, etc., est-ce que ce seraient les salaires qui ont produit certaines inflations ou déflations que nous avons eues dans le passé? Est-ce que c'est pas un certain manque d'ouvrage que les salaires et les prix baissent ou si c'est vice versa?*

EMILE GOSSELIN: Je devrai essayer de combler cette portion de la réponse que je n'ai pas donnée. Si les prix montent est-ce que les salaires sont conséquence de la hausse des prix ou si c'est la hausse des prix qui est conséquence de la hausse des salaires.

Je pense qu'il faut distinguer ici entre deux moments de l'économie. Si vous partez de la dépression et que vous montez au plein emploi, la hausse de la production entraîne, de nécessité, avant d'atteindre le plein emploi, une hausse de prix. Mais parce que vous produisez plus avec un certain potentiel de production, vous pouvez minimiser le coût de chaque unité et ainsi accroître la productivité ou la production réelle de chaque travailleur. Et dans ce cas, la hausse de la production dont le prix est fixé non pas seulement par le coût du salaire (mais évidemment le salaire représente une forte proportion du prix) mais dont le prix est réellement fixé par la demande du consommateur, cette hausse de production, à ce prix demandé par le consommateur, va nécessairement entraîner une demande plus forte de main-d'œuvre et faire hausser les salaires. Alors dans ce cas, c'est la demande du consommateur au prix qu'il veut payer qui force la hausse des prix, qui nous amène vers le plein emploi et indirectement qui fait hausser les salaires. C'est pour cela que je disais que lorsque l'on passe de la période de déflation au plein emploi, les salaires haussent non pas tant à cause du coût de la vie mais à cause de la hausse de production totale, du pouvoir d'achat et de la capacité plus grande de chaque entreprise de payer une plus grande rémunération aux ouvriers parce qu'ils produisent davantage. Si à partir de ce moment-là il y a plus de production, vous avez le plein emploi.

Si l'industrie est incapable physiquement parlant de prendre de l'expansion, et que les consommateurs quand même viennent chez le détaillant, chez le fournisseur de matériaux et lui disent: « Pour tout l'or au monde nous voulons tout ce que tu possèdes, nous le voulons chez nous en biens! », les prix vont monter. Alors, quand vous êtes passé de ce moment de plein emploi, où les prix semblaient s'enligner, à celui où le consommateur fait une pression terrible sur la production, ce n'est pas la hausse de salaires qui entraîne la hausse des prix, mais la plus forte demande de consommation non accompagnée d'une production accrue. Et dès ce moment le salarié est attaché au wagon de l'inflation. Il ne le précède pas, il tâche de le suivre.

Ce qui peut fort bien arriver c'est que le salaire reste fixé au coût de la vie et que la production se maintienne à plein temps, mais que dans l'ensemble les gens démontrent une plus grande satisfaction, un empressement moins grand à vider les comptoirs, ou veulent moins dépenser, les producteurs, de toute évidence, essayeront de rechercher une plus grande clientèle et seront amenés à baisser

relativement leurs prix. Si cette saine concurrence amène une baisse des prix de consommation, vous verrez peut être qu'à ce moment les syndicats forceront beaucoup moins la note et demanderont plutôt que le salaire soit, sinon révisé avec la hausse de productivité, du moins maintenu à peu près au même niveau. Mais ce qui peut arriver également c'est que si nous aboutissons à une dépression, et à un fort chômage après l'inflation, les salariés seront les premiers à y perdre, et la somme totale des salaires baissera plus vite encore que les prix.

HUET MASSUE: J'ai devant moi l'indice des salaires, des prix de gros, des prix de détail et du coût de la vie de 1901 à 1947, et je remarque que de 1914 à 1920, durant la première guerre, l'indice des prix avança beaucoup plus vite que celui des salaires.

Avec la dépression de 1921, les prix de gros s'affaiblèrent rapidement, alors que l'indice des salaires ne baissait que de quelques points.

Dans les années subséquentes, de 1923 à 1929, la situation demeura en équilibre, les indices de prix et de salaire se maintenant à peu de chose près au même niveau.

En 1933, au bas de la dépression de 1930, l'indice des prix baissera de 37 points, alors que celui des salaires ne baissait que de 14. A ce moment, la valeur du dollar atteignit son plus haut niveau.

En 1939, au début de la deuxième guerre mondiale, l'indice des salaires était au même niveau qu'en 1930 et l'indice des prix de 15 points plus bas.

Avec la seconde guerre mondiale, l'indice des prix et des salaires montèrent graduellement; l'indice des salaires à un rythme un peu plus élevé que celui des prix.

D'après ces constatations, l'on peut prévoir que, au cas de récession de l'activité industrielle, les prix baisseront plus rapidement que les salaires.

GEORGE V. HAYTHORNE: I have just a short comment. If wages lag behind prices and profits on the way up it is perhaps only fair they should also lag going down. Some people, however, may urge that wages should lag a little less, than they have recently, behind prices on the way up. Perhaps this is what the gentleman has in mind. Appropriate adjustments among wages, prices and profits are important in each firm, in each industry and in the economy as a whole. Just because there is a price fall, for example, even at a time when prices are high, it does not necessarily mean that there should be a fall in wages. If there is a substantial increase in productivity in a firm or in an industry an actual falling off in prices might occur without necessarily a falling

off in wages. Under other circumstances it is conceivable that lower prices might result in a larger market, with a corresponding increase in production. This does not necessarily call for a falling off in wages. Conversely a rise in prices does not necessarily mean it is sound economically to increase wages.

J.-W. GAGNON: *Je voudrais demander à messieurs les experts s'ils ne sont pas d'opinion que les taxes font monter le coût de la vie. On les perçoit sur le salaire de l'ouvrier et on lui en charge sur les nécessités de la vie. Alors, à mon point de vue, je crois que les taxes actuellement perçues sont un facteur important dans la hausse du coût de la vie. Le jour où l'on enlèvera les taxes sur le salaire de l'ouvrier et qu'on enlèvera les taxes sur les produits qu'il achète pour sa nécessité on augmentera son pouvoir d'achat.*

HUET MASSUE: Sous notre système économique, les gouvernements vivent des taxes directes et indirectes qu'ils perçoivent de tout le monde. Avec les besoins croissants de la population, les besoins sociaux et la nécessité de protéger le pays contre l'ennemi, les dépenses des gouvernements augmentent rapidement et sans aucun doute contribuent à augmenter le coût de la vie. A mon point de vue, il est important que tous paient leur quote-part aux gouvernements. Les ouvriers, en payant la leur, réaliseront mieux ce qu'il en coûte pour administrer le pays et seront ainsi de meilleurs Canadiens.

Fixation des salaires d'après le coût de la vie

JEAN-PAUL FERLAND

Les conférenciers qui m'ont précédé à cette tribune, vous ont exposé la nature de l'inflation et ses effets. Des représentants du capital et du travail vous feront connaître l'opinion de leurs associations sur ce problème et les moyens qu'ils ont pris pour combattre l'inflation.

Que penser des augmentations de salaires en relation avec le coût de la vie comme moyen de lutter contre l'inflation. C'est là le problème que nous devons étudier ensemble. Principalement depuis que les contrôles sur les prix et les salaires ont été abolis après la guerre, le coût de la vie n'a cessé, à l'exception de quelques mois, d'augmenter. Les associations ouvrières ont demandé, chaque année, lors du renouvellement des conventions collectives, des augmentations de salaires dans le but de permettre à leurs membres de maintenir et d'améliorer leur standard de vie. Ces demandes ont varié avec les parties en cause et patrons et ouvriers ont discuté des conditions particulières de chaque cas. La plupart du temps ils se sont entendus sur une augmentation convenable pour ajuster le salaire au coût de la vie.

Ces ajustements que nous appellerons non automatiques sont de deux genres: Le premier et le plus répandu est l'augmentation générale en cents accordée à tous les ouvriers d'une unité de négociation. Le second est l'augmentation en pourcentage. L'employé mieux payé voit alors son salaire augmenté dans une proportion supérieure à celle de ses compagnons de travail. Les représentants des parties sont les mieux qualifiés pour s'entendre sur le genre d'augmentation qui convient à l'industrie à laquelle ils appartiennent. On rencontre surtout dans les industries où les salaires sont peu élevés, une combi-

raison de ces deux modes d'augmentation. L'on prévoit alors en plus d'un ajustement en pourcentage un montant minimum d'augmentation pour tous les salaires.

L'entente entre les parties n'est pas toujours possible, et ce, pour plusieurs raisons. Les unes résultant de la mauvaise foi des parties, les autres d'un manque de réalisme de la part des agents négociateurs, d'autres enfin du défaut de tous et chacun de vouloir prendre ses responsabilités.

Il reste alors la possibilité de faire appel au service d'un conciliateur et en cas d'échec de cette procédure, le législateur a prévu l'arbitrage.

Qu'on me permette d'attirer ici l'attention des congressistes sur certains chiffres établissant la mesure dans laquelle l'intervention gouvernementale a été nécessaire pour composer les différends ouvriers patronaux dont la source, vous n'en doutez pas, est presque toujours le salaire. Vous n'ignorez pas que près de 1,500 conventions collectives régissent les relations entre employeurs et employés dans la province de Québec. Au cours de l'année fiscale se terminant le 31 mars 1951, les officiers du Service de conciliation et d'arbitrage ont eu à étudier 406 différends survenus à l'occasion de la négociation ou du renouvellement des conventions collectives. Moins d'un tiers de ces cas a été référé à un conseil d'arbitrage.

Les données pour l'année se terminant le 31 mars 1952 ne sont pas encore publiées; je puis cependant vous dire que si le nombre de cas en conciliation et en arbitrage est plus élevé, les proportions sont sensiblement les mêmes.

Il s'ensuit donc que par voie de négociations directes, de conciliation ou d'arbitrage les ouvriers ont bénéficié d'ajustements de salaire. Ces augmentations nous les avons appelées non-automatiques parce qu'elles ont été accordées sans relation continue et immédiate avec le coût de la vie. Elles sont le résultat de discussion ayant un

lien lors du renouvellement des conventions collectives ou encore pendant leur durée à des époques plus ou moins déterminées à l'avance par les parties.

Nous devons également considérer comme des augmentations non automatiques de salaire, celles qui sont accordées par voie d'arrêtés ministériels. Je songe ici aux ajustements rendus obligatoires pour les ouvriers assujettis à un décret et qui bénéficient ainsi de l'augmentation convenue par les parties signataires aux conventions collectives ou aux pétitions servant de base à ces décrets. Inutile d'insister pour expliquer que les augmentations accordées par les ordonnances de la Commission du salaire minimum sont de la catégorie des ajustements non automatiques.

Un grand nombre de conventions collectives de travail prévoient une augmentation automatique des salaires au moyen d'une échelle mobile ou clause d'escalier automatique. On y détermine que les salaires augmenteront ou diminueront selon les variations de l'indice du coût de la vie à compter d'un indice communément appelé « plancher ». Il arrive parfois que l'on prévoit même un plafond au-dessus duquel l'indice peut monter sans que les salaires augmentent. Dans quelle proportion les salaires varieront-ils par rapport à une fluctuation d'un point dans l'indice du coût de la vie ? Il existe ici une véritable confusion. Le C.P. 7440 des années de guerre fixait la valeur du point à 25 cents par semaine. Actuellement l'on connaît près de quinze formules différentes. En Ontario, la tendance générale est l'équation suivante: un cent pour une variante de 1.3 dans l'indice du coût de la vie. Dans notre province, on rencontre deux autres formules principales soit 40c par semaine par point soit 1c l'heure par point. Il n'entre pas dans le cadre du présent travail de discuter de la valeur réelle d'un point de l'indice du coût de la vie. Celui qui vous parle considère que celle des formules qui rencontre l'assentiment des parties est la meilleure dans chaque cas.

L'ajustement des salaires en regard du coût de la vie quoique automatique se fait à époques fixes par exemple tous les mois ou à la fin de chaque trimestre ou encore deux fois par année. Il arrive même qu'elle n'ait lieu que lorsque le coût de la vie a augmenté d'un certain nombre de points. Les parties adoptent le mode qui leur convient quoique l'ajustement trimestriel soit plus répandu.

L'indice du coût de la vie servant de base aux ajustements est la plupart du temps l'indice national, parfois l'indice calculé pour la ville de Montréal. Il est important de noter que l'indice national et les indices locaux ne peuvent se comparer vu que les facteurs considérés dans la computation de chacun, ne sont pas les mêmes.

La deuxième partie de ce travail nous donnera l'occasion d'étudier si les augmentations non automatiques sont plus à l'avantage des ouvriers que les augmentations automatiques.

Les premières, avons-nous dit, sont celles qui sont données à époque fixe sans lien immédiat et continu avec le coût de la vie.

Elles représentent, pour l'ouvrier, une somme invariable qui lui est versée pendant toute la durée de la convention collective. Cet argent est incorporé aux taux de salaires et il en est tenu compte lorsqu'il fait du temps supplémentaire et dans le calcul de sa paie de congés annuels payés. S'il existe une police d'assurance collective, il lui faudra payer une prime plus élevée mais en retour les bénéfices qui lui seront versés en cas de maladie ou d'hospitalisation seront supérieurs. Le même raisonnement s'applique dans le cas d'un plan de pension.

Cette augmentation est stable en ce qu'elle ne diminuera pas au cours d'une période donnée. Sa réduction, s'il y a lieu, sera le fait d'un consentement donné en négociations directes ou nécessité, peut-être, par suite du rapport d'un conseil d'arbitrage. Ceci peut paraître du domaine de l'hypothèse mais il faut penser que le coût de la vie ne peut s'accroître à l'infini et alors l'employeur sera peut-

être dans l'obligation de solliciter une revision descendante des salaires.

L'employé travaillant à la pièce trouvera comme avantage additionnel d'une augmentation non automatique le fait que ses taux à la pièce seront révisés pour y incorporer cette augmentation.

L'augmentation non automatique est certaine: « Un tien vaut mieux que deux tu l'auras » a dit le fabuliste La Fontaine.

Enfin, ce mode d'augmentation est à peu de chose près, la seule qui puisse être rétroactive à la date d'expiration de la convention collective précédente si les négociations directes ou les procédures de conciliation et d'arbitrage ont été longues. Ceci dit sans vouloir recommander la prolongation des délais dans le but de recueillir la rétroactivité.

Le principal reproche que l'on peut faire à cette augmentation c'est qu'elle est accordée après que le coût de la vie a augmenté. Elle ne lui est pas nécessairement proportionnée parce que le montant d'argent la représentant est déterminé en partie par des facteurs autres que le coût de la vie, par exemple, la force de négociation de l'union, la capacité de payer de l'entreprise.

L'augmentation automatique est reliée aux fluctuations du coût de la vie et tire son avantage de ce fait. Elle en compense régulièrement l'augmentation.

Elle est un surplus ou un boni qui s'ajoute au salaire sans s'y incorporer. L'ouvrier qui en bénéficie n'a pas à attendre l'expiration de la convention collective pour voir son salaire ajusté. Ceci est fait de façon automatique conformément aux normes pré-établies.

Les désavantages sont nombreux et méritent d'être étudiés.

Cette augmentation n'est ni incorporée aux taux de salaires ni aux taux à la pièce, lors de son octroi, ni au

cours de la durée de la convention collective. Elle le sera, souvent, lors du renouvellement de sorte que ce ne sera que l'année suivante que l'ouvrier en bénéficiera pleinement. Il arrive souvent qu'elle ne soit pas versée pour les heures supplémentaires ou encore que le taux punitif prévu ne s'applique pas.

L'augmentation automatique n'est ni stable, ni certaine, elle peut même diminuer. Jusqu'à présent le risque a été à l'avantage des ouvriers; cependant, lorsque le coût de la vie diminuera, ces inconvénients pourront même faire regretter ce mode d'augmentation.

Enfin, elle peut laisser l'impression que le salaire a atteint un niveau satisfaisant et qu'il ne reste plus qu'à compenser par ce moyen l'augmentation du coût de la vie dans le but de maintenir le pouvoir d'achat de l'ouvrier.

Ces quelques réflexions nous amènent aux conclusions suivantes: l'augmentation non automatique des salaires est réellement à l'avantage des ouvriers. Elle est le mode normal d'ajustement et présente une garantie de stabilité incontestable.

Notre seconde conclusion dont l'objet est l'augmentation automatique impose une distinction. Si le salaire payé est assez élevé pour permettre à l'ouvrier de vivre convenablement, alors, ce mode est avantageux parce qu'il est un palliatif contre la perte du pouvoir d'achat durant une période anormale.

Dans le cas contraire, nous ne recommanderions pas une augmentation non automatique vu les désavantages déjà exposés.

Une combinaison des deux modes d'augmentation serait alors plus à l'avantage des ouvriers.

Quant aux augmentations accordées par voie d'arrêtés ministériels en vertu de la Loi de la convention collective, ou de la Loi du salaire minimum, elles sont de

caractère non automatique sauf dans quelques rares cas soit les décrets de la construction dans les régions de Chicoutimi, St-Hyacinthe et les Cantons de l'Est et le décret régissant l'industrie de la chaussure. Ces augmentations sont à l'avantage des ouvriers non-organisés ou non organisables, parce qu'elles représentent pour eux un moyen d'ajustement de leur salaire.

Les ouvriers organisés ont à leur disposition une force de négociation qui leur permet d'obtenir plus rapidement et dans une mesure plus en relation avec le coût de la vie des augmentations de salaire.

Que penser des augmentations de salaire comme moyen de combattre l'inflation.

En période d'inflation, le consommateur ne peut se procurer les commodités dont il a besoin, que difficilement. La production n'est pas assez grande pour répondre à la demande et alors les effets de l'inflation se font sentir sous forme d'augmentation du coût de la vie.

Les ajustements de salaires demandés veulent permettre aux ouvriers d'améliorer leur pouvoir d'achat dans l'espoir de combattre cette situation inflationnaire.

Ce moyen peut sembler bon cependant, vu que l'augmentation du coût de la vie n'est pas la cause de l'inflation mais son effet et il s'ensuit qu'il n'est pas le plus efficace. Il ne constitue qu'un pallatif permettant au consommateur de se procurer sans trop de difficulté les nécessités de la vie. Il ne permet cependant pas d'améliorer le standard de vie. Il nous faut donc chercher ailleurs que dans l'augmentation des salaires en regard du coût de la vie, un moyen de combattre l'inflation.

Vaudrait-il mieux établir le contrôle des prix et des salaires ou l'arbitrage des prix ou encore fixer les salaires en relations avec la productivité ? D'autres conférenciers discuteront ces questions devant vous.

Qu'on me permette seulement de signaler qu'il faut pour combattre l'inflation remonter aux causes et non pas uniquement en amoindrir les effets.

Délibérations

Président: J.-A. MARCOTTE, secrétaire général et gérant des ventes, Asbestos Corporation, Thetford Mines.

Experts: JEAN-PAUL FERLAND, M.Sc.Soc. (R.I.), officier du Service de conciliation et d'arbitrage, ministère du Travail, province de Québec; G.-D. LAVIOLETTE, gérant de The Quebec Association of Garment Manufacturers Inc.; ROGER PROVOST, président de la Fédération provinciale du Travail.

LEO ROBACK: On a souligné que c'est l'augmentation de la production qui devrait renaitre de l'inflation mais pas l'augmentation de salaire. Maintenant, cela remet en question toutes sortes d'autres facteurs, tels le profit dont monsieur Gosselin a traité avant. Mais j'aimerais qu'on me fasse un commentaire sur les chiffres suivants. Par exemple, entre 1939 et 1951 la production brute nationale du pays, par tête de population, en termes réels, cela veut dire en tenant compte de l'augmentation des prix et de l'accroissement de la population, a augmentée de 53%, i.e. que l'économie canadienne a augmenté de 53% sa capacité de fournir un standard de vie à chaque personne. Mais par contre l'on constate que la moyenne de salaires réels dans l'industrie manufacturière ou plutôt pour toute l'industrie a augmentée de 14%. Eh bien! nous avons ainsi augmentation de la production par tête de population en termes réels de 53% et augmentation dans le salaire réel de 14%. Evidemment, il y a ici quelque chose qui cloche et je ne comprends pas comment monsieur Ferland peut ainsi prétendre que c'est par l'augmentation de la production que l'on va trouver le remède à l'inflation. C'est croire que même avec cette augmentation de la production que les ouvriers n'ont pas eu le bénéfice entier de cette augmentation de la production et c'est clair que cette augmentation de la production est allée à d'autres personnes soit dans les profits ou par d'autres moyens.

JEAN-PAUL FERLAND: Il est un fait, c'est que la production par tête a certainement augmentée dans une proportion supérieure au salaire. Il est cependant un autre fait, c'est que les associations ouvrières, au cours des procédures de conciliation et d'arbitrage se sont pratiquement contentées de justifier leurs demandes sur une augmentation de tant de points dans l'indice du coût de la vie. Et si l'on me permet ici de référer à des négociations auxquelles j'ai pris part comme organisateur de la Fédération de la pulpe et du papier, c'est une des rares unions qui en plus de discuter de l'augmentation du coût de la vie, parle, lors des négociations, de la

capacité accrue de payer de l'industrie par suite d'une augmentation de la productivité par employé.

ROGER PROVOST: Monsieur Roback veut établir une relation très importante entre la productivité et le salaire, ce qui est juste. A mon avis une des raisons pour laquelle le salaire n'a pas monté en raison directe de la productivité de l'ouvrier c'est que le salaire est soumis depuis plusieurs années à un contrôle alors que le prix ne l'est pas. Les négociations sont un contrôle. Les arbitrages sont un contrôle et on vous disait ce matin, que vous négociez pour une année ou pour deux et que vous ne pouviez pas revenir avant une année ou deux, tandis que le patron peut augmenter le prix de sa marchandise et le réaugmenter une semaine plus tard sans avoir à négocier avec qui que ce soit, sans avoir à passer par des restrictions, quelles qu'elles soient. C'est une des raisons, puisque les salaires étaient contrôlés, qu'il était plus difficile pour les salaires d'augmenter qu'il l'était aux prix d'augmenter. Je ne partage pas entièrement l'opinion de mon ami monsieur Ferland lorsqu'il dit que les syndicats, les unions se sont surtout bornées à demander des augmentations en regard avec l'augmentation du coût de la vie. Ceci est arrivé assez souvent lorsque nous nous sommes rendus à l'arbitrage, alors que nous avions en négociations directes épuisé toutes les concessions que nous pouvions faire pour maintenir l'ordre et la paix dans l'industrie. Mais si on avait analysé les demandes originales des syndicats, et si l'on avait donné justice aux demandes des syndicats et des unions ouvrières, demandes qui semblaient pour certains des mortels, des demandes échevelées, mais qui la plupart du temps étaient basées sur des faits et des vérités économiques, on se serait rendu compte que si on nous avait accordé les demandes légitimes que nous faisons, nous aurions dépassé l'indice du coût de la vie qui est simplement un accident et nous aurions probablement rejoint la valeur de productivité de l'ouvrier en rapport avec son salaire. Alors, le standard de vie des ouvriers, au lieu de demeurer stagnant comme il l'est demeuré depuis plusieurs années aurait été relevé.

G.-D. LAVIOLETTE: Il me semble que la question de monsieur Roback est un peu générale. Monsieur Roback nous dit: 53% dans la productivité, 14% en salaires réels. Il serait important de savoir comment ces chiffres-là sont détaillés. Lorsque vous parlez de la productivité, est-ce que vous la calculez en dollars ou sur la marchandise sortie? Par exemple, si vous êtes dans une unité et que cette année, vous avez un tonnage de, disons 5,000 tonnes, l'année suivante vous avez encore 5,000 tonnes, et vous avez une augmentation de prix de 10%. La productivité n'est pas augmentée mais votre revenu est augmenté. Alors si vous voulez que l'ouvrier y participe, vous demandez à ce qu'il participe à l'augmentation du revenu obtenu, ce sont deux choses différentes. Alors, lorsque vous mettez

des chiffres sur la table, il me semble qu'il serait assez intéressant de savoir comment ils sont détaillés. Maintenant, si l'on prend une industrie en particulier, le fait que la production peut-être augmentée de 10% ne veut pas dire que le salaire devrait augmenter de 10% aussi. Il y a un contenu de main-d'oeuvre qui varie dans certaines industries. Dans certaines industries il peut être de 40%, dans d'autres il peut être de 15%. Alors nous entrons dans un problème où il faudrait analyser la situation particulière.

ROGER VEZINA: *On parle de productivité seulement. Je crois qu'il y a une distinction fondamentale qui s'impose quand un pays est en temps de guerre ou en période de défense nationale. Si l'augmentation de productivité des ouvriers s'est traduite par une fabrication de \$2 milliards en armements, il faut remarquer que personne n'en achète des armements. Ça ne peut nullement contribuer à augmenter le standard de vie de la communauté. Alors quand bien même on donnerait aux ouvriers 100, 200 ou 300 dollars de plus pour acheter cette production, cette productivité augmentée, je ne vois pas très bien comment la situation pourrait s'améliorer. Il faut tenir compte des circonstances économiques dans lesquelles on est appelé à vivre. Je pose la question.*

ROGER PROVOST: Monsieur Vézina nous dit que dans une économie de guerre, nous produisons des biens qui ne sont pas des biens de consommation mais des biens de destruction que personne n'achète. Je ne sais pas que les ouvriers qui fabriquent des Cadillacs, achètent des Cadillacs et tout de même ils ont droit à un salaire raisonnable pour faire des Cadillacs qui sont achetées par un petit groupe seulement. La relation entre le travail de l'ouvrier et la chose qu'il produit n'est pas toujours dans un cercle complètement fermé. Et ce que produit l'ouvrier ne lui revient pas toujours à lui-même. Il produit pour le bien-être de toute la société. Pour un quotient de production X il dépense une énergie de Y. Mais si pour un quotient de production X plus 3, il dépense une énergie de Y plus 3 et il a droit à la somme totale d'énergie qu'il dépense en rapport avec le coût total de la production faite.

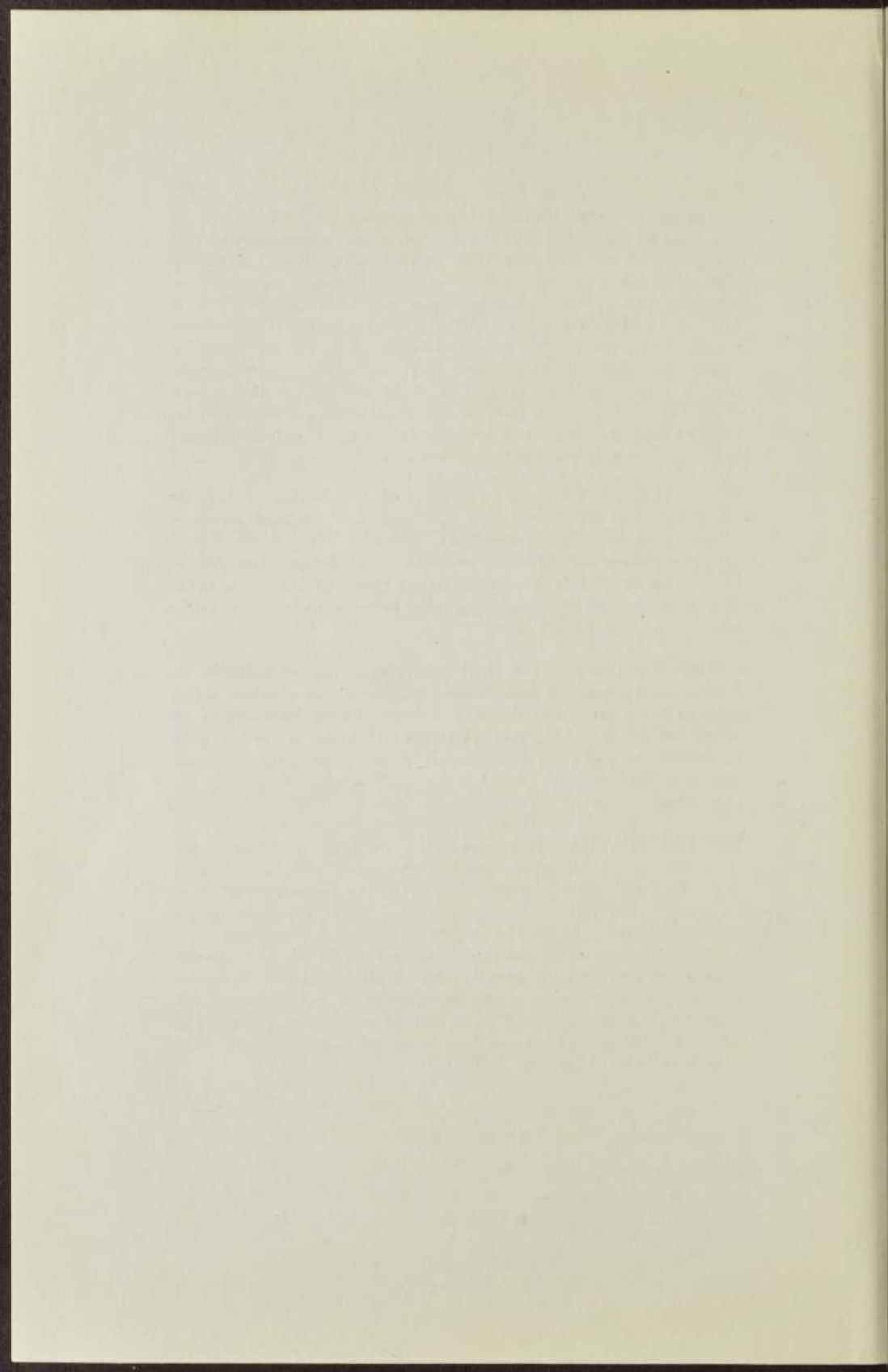
G.-D. LAVIOLETTE: Dans une certaine mesure, je suis d'accord avec monsieur Provost. Seulement, je crois que d'une façon générale on a une tendance à accepter des formules automatiques. Il semble que dans le temps que nous traversons tout se règle par chiffres, tant d'heures, bonus de temps, numéro matricule d'employé, on ne connaît même pas son nom, et que tout est formule. Entre ce que dit monsieur Vézina et ce que dit monsieur Provost, je crois qu'il y a l'occasion de trouver un juste milieu. On doit toujours considérer les circonstances dans lesquelles on vit. Somme toute, s'il y a une économie dans un pays qui commande une production militaire de tant, tandis que dans un autre, ce serait un pourcentage

beaucoup plus élevé, ou beaucoup moins élevé, je crois qu'on doit considérer la chose. Maintenant, M. Provost nous dit ceci: celui qui travaille sur une Cadillac ne s'achète pas nécessairement une Cadillac, c'est vrai. Les armements ne sont pas en vente, seulement, d'un autre côté, la marchandise que l'on fabrique est en vente. Eh bien! que l'ouvrier contribue pour sa part largement dans la fabrication. Mais il y a un problème quand même. Il faut savoir comment la vendre cette marchandise-là. Et c'est un problème entièrement différent du problème des armements. Alors je crois que dans tout on doit essayer surtout de trouver un juste milieu et de donner à tous les facteurs leur considération. Mais non en éliminer un complètement et favoriser l'autre au détriment du nombre de facteurs qui composent l'économie d'un pays.

JEAN-PAUL FERLAND: La production d'armements à laquelle réfère monsieur Vézina est nécessairement une situation anormale même si en raison de circonstances spéciales elle devient depuis quelques années une situation normalisée. Et lorsque l'on discute la question de fixation de salaires, il faut penser plutôt à une situation générale non influencée par des facteurs absolument extra-territoriaux ou internationaux.

ROGER PROVOST: Il ne faut pas oublier que les milliards de production d'armements sont chargés aux ouvriers comme aux autres sous forme de taxes. Et il faut là comme ailleurs, bien que ce ne soient pas des biens de consommation que l'ouvrier reçoive sa juste compensation, parce qu'il est appelé à payer lui aussi en taxes, donc en diminution de revenus, les dépenses encourues par ces armements.

GERARD PICARD: Je me proposais de faire quelques remarques sur ce problème de productivité, mais puisque ce sujet doit faire l'objet d'une conférence, que l'on me permette une observation qui déjà du point de vue général a été exprimée par le confrère Provost. Lorsqu'il y a une demande d'augmentation des salaires, en raison de l'augmentation du coût de la vie, c'est simplement parce que c'est la raison la plus simple à invoquer, celle que tout le monde comprend et de laquelle découle généralement des augmentations de salaires. Mais ça ne veut pas dire du tout que l'on ait eu à l'idée d'écarter les autres raisons que nous pourrions invoquer si celle-là n'était pas comprise.



La position des unions ouvrières vis-à-vis l'inflation et leur programme d'action

EUGENE FORSEY

La position des unions ouvrières vis-à-vis l'inflation me rappelle une petite histoire du feu président Coolidge. Un beau dimanche, le président se rendit à un service religieux. Dès son retour, madame Coolidge lui demanda, « Quel était le sujet du sermon ? » « Le péché ». « Qu'est-ce que le pasteur en a dit ? » « Il s'y opposait ». Voilà exactement la position des unions vis-à-vis l'inflation: nous nous y opposons !

Et ce, pour des raisons bien simples, bien claires. Ce problème est pour nous d'une importance capitale. Car l'inflation nous arrache toujours une grande partie, souvent le tout, quelquefois plus que le tout, de ce que nous avons gagné par l'organisation et la négociation collective. En voici quelques petits exemples.

Au premier avril 1946, avant la hausse des prix d'après-guerre, le gain hebdomadaire moyen de l'ouvrier de l'industrie manufacturière se chiffrait à \$30.37; au premier décembre 1951, à \$52.17. Voilà une belle augmentation: \$21.80, soit 72 pour cent environ ! Mais, en même temps, l'indice du coût de la vie s'est haussé de 120.8 à 191.1, soit 58 pour cent. L'augmentation du gain en dollars du premier avril 1946 n'était que de \$2.61, soit 8.6 pour cent. Augmentation beaucoup moins belle ! Chaque année, nous n'avons gagné que 46 cents par semaine; moins d'un seul sou l'heure ! Sans doute, la réduction des heures du travail y compte pour quelque chose. Mais le gain horaire réel ne s'est augmenté que de 15 pour cent. L'inflation nous a volé les cinq sixièmes des fruits de nos luttes d'à peu près six ans.

Et il y a des industries où la situation est encore pire. Dans les chantiers maritimes, le gain horaire moyen réel en décembre 1951 était à peu près exactement ce qu'il avait été en avril 1946. Aucune augmentation réelle. Dans les mines de la houille, le gain horaire moyen réel en décembre 1951 avait subi une *diminution* de 8.3 pour cent du niveau d'avril 1946.

Evidemment, l'inflation, c'est le vol ! Qu'est-ce que les unions ont fait pour y mettre fin ?

D'abord, tout le mouvement syndical, sauf les unions à tendance communiste, s'est réuni pour demander au gouvernement fédéral la restauration de la régie des prix. En février 1951, le Congrès des Métiers et du Travail du Canada, le Congrès Canadien du Travail, la Confédération des Travailleurs Catholiques du Canada et le comité législatif conjoint des Fraternités de cheminots, présentèrent au gouvernement un mémoire à ce sujet dont je dois vous citer quelques passages. Je le fais avec un peu de diffidence, parce que j'en étais moi-même l'un des principaux auteurs. Mais d'autre part, je cite avec confiance la version française, ouvrage magistral du confrère Gérard Pelletier dont nous connaissons tous le grand talent.

Le mémoire commence en faisant remarquer que « le monde libre doit faire face à l'agresseur le plus impitoyable et le plus puissant qu'il ait jamais connu. On ne saurait espérer qu'il écarte cette menace sans s'imposer au moins un lourd budget de défense qui, pour de longues années à venir, distraira en grande partie sa main-d'oeuvre et ses ressources de la production constructive pour les consacrer à un grand effort de survivance. Dans cette entreprise, le Canada doit jouer un rôle de premier plan. L'ennemi n'est plus situé à une distance rassurante; nous l'avons à notre porte, à notre frontière du nord. Nous détournons une partie importante du potentiel industriel du monde libre, beaucoup plus vaste et beaucoup plus importante qu'elle ne l'était au début de la dernière guerre. Si nous allions faillir ou flancher, nos alliés s'en

trouveraient peut-être dangereusement affaiblis, et la catastrophe pourrait nous englober tous. »

« Les unions ouvrières, dit le mémoire, sont entièrement prêtes à faire leur part dans cet effort commun pour sauver la liberté. Mais pour se défendre efficacement contre l'agression communiste, il faut beaucoup plus que des armées. La force économique n'est pas moins importante que la force militaire. L'inflation peut devenir aussi dangereuse que le communisme lui-même; elle peut devenir son allié le plus puissant. »

Le mémoire rappelle ensuite que, « quand les régies furent levées, on rassura la population que les forces « naturelles » et « normales » de la libre concurrence et de la « libre entreprise » empêcheraient les prix de monter. Mais cela ne s'est pas produit. Même avant l'augmentation soudaine des prix qui a suivi l'invasion de la Corée, il était évident que ces forces avaient échoué et qu'une autre solution était nécessaire. »

M. Mackenzie King, dans l'allocution qu'il prononçait à la radio en octobre 1941 pour annoncer la régie des prix, avait exposé avec force et concision la nécessité de cette mesure. Nous étions en ce moment en guerre depuis plus de deux ans. Dans un sens formel, légal, nous ne le sommes pas maintenant. Mais « si nous voulons être réalistes, nous devons nous rendre compte que nous sommes en guerre depuis quelque temps déjà contre l'agression communiste. En Corée, nos armées ont engagé une lutte ouverte contre les soldats de deux états satellites. Ailleurs aussi, sur toute la frontière du monde soviétique, nous devons, avec nos alliés, nous tenir constamment sur nos gardes dans l'attente de semblables attaques. Nous sommes en train de mettre nos armées et notre matériel sur un pied de guerre qui n'a pas de précédent, si ce n'est dans les deux conflagrations mondiales de notre histoire récente. Parler de cette situation comme d'un état de « paix », ce serait donc se tromper lourdement sur le problème que nous devons affronter. »

« M. King établissait clairement, en 1941, que le plafonnement des prix ne pouvait suffire seul à enrayer l'inflation. Mais il soutenait également que les autres mesures proposées ne pouvaient, sans régie, y suffire davantage. » C'est exactement la position que les unions ouvrières ont soutenue lors de la soumission du mémoire au gouvernement. « Il nous faut cette fois-ci encore, disent-elles, augmenter les taux d'intérêt et les impôts, régir le crédit aux consommateurs, jouer sur la valeur du dollar canadien au change étranger, contrôler la distribution des matériaux rares. Toutefois, même avec ces compléments, de telles mesures ne suffisent pas. Elles n'ont pas suffi au cours du dernier conflit; elles ne sauraient suffire aujourd'hui. »

Le mémoire syndical reconnaissait franchement que, « même dans le cadre d'une politique de contrôle très complète et très rigoureuse, il est impossible de figer les prix. Trop de facteurs extérieurs entrent en jeu, que personne au Canada ne peut contrôler. Nous avons besoin d'importer plusieurs matières premières importantes, de même que des produits alimentaires, des machines et beaucoup d'autres choses encore. Nous n'exerçons qu'une bien faible influence, quand toutefois nous en avons une, sur le prix de ces denrées au marché mondial. Mais l'existence de ces facteurs ne rend que plus nécessaire la régie des autres forces, celles que nous pouvons contrôler. »

Le mémoire examinait les arguments principaux qu'on faisait valoir contre la régie des prix.

(1) « Quand la régie des prix fut imposée en 1941, notre effort de guerre absorbait environ 40 pour cent de notre production. Notre effort actuel de défense n'en absorbe que 10 pour cent. Ce qui était nécessaire et possible dans le premier cas, n'est ni nécessaire ni possible dans le second.

(2) « M. King, dans sa causerie radiophonique de 1941, déclarait que la régie des prix était rendue nécessaire par une pénurie de biens de consommation due à

la quantité d'énergies et de ressources qu'absorbaient notre production de guerre et l'entretien de nos forces armées. « Le gouvernement s'est trouvé en concurrence avec le consommateur pour l'obtention de presque tous les articles produits ou importés au Canada. » Ceci n'est pas vrai aujourd'hui; d'où d'après cette objection, la régie des prix n'est pas nécessaire.

(3) « L'administration d'une régie des prix représente une tâche énorme.

(4) « La régie des prix en temps de guerre supposait l'acceptation enthousiaste de cette politique et des procédures qui en découlaient par toutes les industries, tous les groupes, tous les secteurs et toutes les classes de la population et cet appui presque unanime supposait à son tour comme base solide l'unité de pensée qui réunissait pendant ces années-là la communauté canadienne dans la poursuite d'un objectif commun: la victoire. Or, ni l'acceptation enthousiaste ni l'unité de pensée ne se réaliseraient cette fois-ci.

(5) « La régie des prix est impossible sans la régie des salaires. Et puisque les travailleurs ne veulent pas accepter la régie des salaires à ce moment-ci, il ne peut donc être question de contrôler les prix. »

Ces arguments semblaient redoutables, voire formidables. Mais les unions ouvrières ne se laissaient impressionner par aucun en particulier ni par l'ensemble de ces objections. Voici leurs réponses.

A la première objection: Pourquoi attendre jusqu'à ce que notre effort de défense absorbe 40 pour cent de notre production ? « Vaut mieux prévenir que guérir. »

A la seconde, réponse similaire: « Rien ne justifie en effet la prétention que la régie doit attendre qu'une pénurie se fasse sentir par suite d'un détournement d'énergies et de ressources au profit des travaux de défense. Le mot « pénurie » est un terme très relatif. La plupart des travailleurs, par exemple, se plaignent d'une pénurie

rie chronique de produits dont ils ont besoin. Mais même si nous ne sentons pas encore de pénurie réelle quand nous comparons notre état actuel à celui de 1946, nous sentons bien par ailleurs la hausse des prix. La régie des prix n'a jamais été un remède à la pénurie; elle n'a pas pour résultat de produire plus de biens de consommation. Mais elle s'est avérée un remède à la hausse des prix en maintenant ces derniers au plus bas niveau possible. Ce résultat, elle peut encore nous l'assurer. Par ailleurs, il ne fait aucun doute que des pénuries réelles seront provoquées, et très bientôt, par le détournement des ressources vers les travaux de défense. Pourquoi attendrions-nous qu'elles se soient produites ? Pourquoi attendre que le mal soit fait ? Pourquoi pas prévenir tandis que c'est encore possible ? »

A la troisième objection: « L'administration d'une régie des prix est sûrement une lourde tâche. Mais la tâche était plus lourde encore en 1941. A ce moment-là, nous n'avions aucune expérience pour nous guider. Comme disait M. King, il s'agissait « d'une expérience inconnue jusqu'ici sur ce continent et peut-être même, si l'on en considère l'ampleur et la complexité, une expérience jamais encore tentée volontairement par aucun peuple libre dans le monde ». Aujourd'hui, nous pouvons nous référer au contraire à une expérience heureuse de quatre années. En 1941, il n'existait aucune machine administrative; il fallait créer de toutes pièces les cadres nécessaires. Si le gouvernement et les employeurs ont réussi la première opération, ils réussiront certainement la seconde, moins vaste et plus facile. »

A la quatrième objection: « Sur quoi se base-t-on pour affirmer que « l'acceptation enthousiaste » et « l'appui presque unanime » manquerait aujourd'hui à la régie des prix ? Croit-on vraiment que nos gens craignent moins le communisme que le nazisme ? L'Allemagne comptait 70 millions d'habitants. La population de la Russie, de la Chine et des états satellites est dix fois plus considérable, dispose de ressources beaucoup plus impor-

tantes et de positions stratégiques plus favorables pour attaquer notre continent. L'Allemagne ne pouvait mousser qu'une cinquième colonne assez faible dans le camp de ses ennemis. La Russie, au contraire, a des partis communistes puissants en France et en Italie; dans les autres démocraties occidentales, ces partis sont plus restreints mais très efficaces et disposés à multiplier les obstacles. Le communisme nous répugne-t-il moins que le nazisme ? Quels sont ceux, parmi « les industries, les groupes, les classes », qui ne sont pas prêts à donner un assentiment unanime à la régie, quand celle-ci est essentielle à la sauvegarde de notre liberté ? Nous avons déjà examiné l'objection que la régie des prix n'est pas nécessaire; nous étudierons maintenant une autre objection, à savoir, que, même nécessaire, la régie ne fonctionnerait pas, parce que notre population n'est pas prête à l'accepter, n'est pas « psychologiquement préparée ».

« Elle n'était certainement pas « psychologiquement préparée » en 1941. Ce contrôle lui fut littéralement imposé du jour au lendemain. Elle l'accepta tout de même et la régie fut efficace. Pourquoi ? A cause de « l'unité de pensée » ? Mais alors, est-ce que « l'unité de pensée » contre le communisme n'existe pas ?

« Le monde des travailleurs est prêt à donner son « appui enthousiaste » à la régie des prix. Le monde ouvrier est « psychologiquement préparé ». Le monde ouvrier réalise cette « unité de pensée ». Si nous en jugeons par l'Enquête Gallup, la plupart des Canadiens pensent de même. Nous sommes en guerre, une guerre qui s'annonce comme la plus farouche de notre histoire. S'il se trouve des gens qui ne comprennent pas l'urgence de la situation il appartient au gouvernement de leur montrer clairement ce qui en est. Et si le gouvernement s'acquitte de cette tâche, rien n'empêchera la nation de lui accorder, une fois de plus, « l'entier appui » dont il a bénéficié dans sa guerre contre Hitler.

« En 1941, le gouvernement s'est mis au travail, il a déployé tous les moyens pour persuader la population que

la régie des prix était nécessaire et qu'on devait l'appuyer. La population accepta cette façon de voir et apporta sa collaboration. L'expérience peut se répéter.

« L'objection qui veut que le contrôle des prix soit impossible sans le contrôle des salaires résulte d'une simplification grotesque. C'est le moins qu'on puisse dire.

(a) Quoi qu'on en dise, il est certainement possible de régir les prix sans qu'on doive pour cela geler les salaires.

(b) Le coût de la main-d'oeuvre représente une grande partie du coût total. Mais il ne faut pas confondre le coût de la main-d'oeuvre avec les salaires. Le coût de la main-d'oeuvre ne dépend pas seulement du salaire mais aussi de la productivité. En l'établissant, il ne faut pas considérer seulement ce qu'on paye au travailleur mais aussi ce qu'on obtient de lui. Des salaires élevés peuvent très bien se concilier avec un coût de main-d'oeuvre réduit de même qu'une augmentation de salaires peut provoquer une réduction du coût de la main-d'oeuvre, en stimulant la productivité.

(c) La productivité, c'est un fait, augmente constamment. Les salaires peuvent donc augmenter aussi sans défoncer le plafond des prix.

(d) Les profits sont aujourd'hui au plus haut niveau jamais atteint. Quand les profits atteignent un tel niveau, on peut certainement songer à transférer, de l'item profit à l'item salaire, une partie du revenu, ce qui permettrait une augmentation des salaires sans danger pour le plafond des prix.

(e) Les salaires sont déjà soumis, dans une large mesure, à une régie efficace. On les détermine ordinairement par contrats pour toute une année, parfois même pour plus longtemps (voir le cas des cheminots) et rarement pour moins de six mois. Même quand on reconsidère le contrat avant son expiration, les demandes d'augmentations doivent être soumises à une longue procédure

de négociations, de conciliation ou d'arbitrage qui peut prendre des mois, parfois plus d'une année. Or, on ne peut en dire autant des prix. Ceux-ci peuvent être augmentés du jour au lendemain, comme cela se produit souvent. Il est rare que l'on soumette les prix à des négociations en forme; il n'arrive presque jamais qu'on les soumette à la conciliation et à l'arbitrage (sauf dans le cas des services publics). Voilà pourquoi il est urgent d'établir la régie des prix tandis que celle des salaires, même si elle doit devenir nécessaire au bout du compte, ne représente pas pour le moment un cas d'urgence.

« On peut même croire que les prix seraient restés à un niveau beaucoup plus convenable s'ils avaient été soumis aux mêmes mesures de contrôle qui s'exerçaient déjà sur les salaires. Si chaque firme ou chaque industrie avait été forcée de soumettre chaque augmentation à un tribunal public et à ne pas les changer avant la décision et l'enquête du tribunal, les augmentations de prix auraient certainement été beaucoup plus lentes et probablement plus faibles qu'elles n'ont été en fait.

« Bref, il n'est pas du tout évident qu'un plafonnement immédiat des prix imposé par le gouvernement se trouverait sérieusement menacé par le taux actuel des salaires ni même par les augmentations des prochains mois. Il n'est sûrement pas nécessaire de geler les salaires. La nécessité d'une régie ou d'un moyen quelconque pour stabiliser les salaires doit faire l'objet d'une enquête sérieuse. Il serait ridicule de trancher la question par un syllogisme ou sur la foi d'une rimette:

Si vous contrôlez les prix,
Contrôlez les salaires aussi ! »

Pour éviter un danger éventuel que les salaires puissent connaître « des augmentations assez importantes et assez rapides pour défoncer un plafond des prix », les unions se sont déclarées prêtes à prendre part à une conférence patronale-ouvrière, tenue sous les auspices du

gouvernement, et qui étudierait les meilleures méthodes de stabilisation des salaires. »

Voilà la politique des unions vis-à-vis l'inflation en février 1951. Voilà l'offre qu'elles ont faite au gouvernement, et que le gouvernement a repoussée. Augmentation des taux d'intérêt, augmentation des impôts, régie du crédit aux consommateurs, abolition de la régie sur la valeur du dollar au change étranger, contrôle de la distribution de quelques matériaux rares; tout cela, oui; la régie des prix, non.

Cet échec n'a laissé au mouvement syndical qu'un seul choix. Il lui fallait désormais combattre la hausse des prix par l'augmentation des salaires. Quelques-unes des unions ont adopté la méthode de simple augmentation des taux horaires. D'autres ont choisi de faire insérer dans leurs conventions collectives des clauses dites mobiles, des clauses d'ajustement automatique des salaires d'après le coût de la vie. Advenant une hausse ou un déclin des prix, selon l'indice officiel du coût de la vie, les salaires sont ajustés en conséquence, en rapport direct avec le changement signalé dans l'indice.

Une enquête entreprise par le Ministère fédéral du travail nous montre que les clauses mobiles sont très répandues et d'une variété considérable. Le ministère a examiné, 1,140 conventions collectives récentes. Plus de 40 pour cent des ouvriers assujétis à ces conventions profitent des clauses mobiles. Quelques-unes de ces clauses, assez rares, d'ailleurs, « se contentent de mentionner que les salaires seront ajustés conformément à l'indice du coût de la vie, ou que des changements dans l'indice entraîneront des modifications équivalentes des salaires ». D'autres clauses « stipulent que pour toute hausse donnée de l'indice officiel du coût de la vie, on effectuera un ajustement de salaire ou l'on accordera un boni d'un montant spécifié, par heure, par semaine ou par mois. » Par exemple: « Un boni de vie chère sera versé au taux de 1 cent l'heure pour chaque 1.3 point de hausse ou de baisse dans l'indice national du coût de la vie. Les ajustements seront

basés sur le chiffre de l'indice au 1er mars 1951, et s'effectueront tous les trois mois durant la période de cette convention ». Des clauses plus compliquées et plus précises stipulent que les ajustements seront appliqués aux taux horaires, aux gains hebdomadaires, aux gains mensuels; posent une limite aux ajustements descendants; spécifient que les ajustements seront ou non incorporés aux taux de salaire ou au calcul des suppléments de salaire ou de la rémunération des congés.

Quel a été le résultat de la politique de combattre les effets de l'inflation sur les salaires en augmentant ceux-ci, soit par simples augmentations des taux, soit par clauses mobiles ? En février 1951, le gain horaire moyen dans l'industrie minière était de 127.7 cents; au commencement de janvier 1952, il était de 142.8 cents, ou, en cents de février 1951, un montant de 130.7 cents, soit une augmentation réelle de 2.3 pour cent. Pour l'industrie manufacturière, l'augmentation réelle était de 5.1 pour cent. Pour la construction, il y avait une diminution de 1.6 pour cent, et pour les services une diminution de 3.0 pour cent. La plupart des industries manufacturières montrent une augmentation qui varie de .8 pour cent (moulage de fer) à 14.8 (tabac). Les exceptions sont les meubles (où le gain réel est resté exactement le même), et les chaussures, les cotonnades, les vêtements, les véhicules automobiles et les industries manufacturières diverses qui ont subi toutes une diminution, laquelle varie de .1 pour cent (industries manufacturières diverses) à 6.4 (cotonnades).

Il faut l'avouer: notre politique pour la conquête de l'inflation a été rejetée. Notre politique pour neutraliser les effets néfastes de l'inflation sur les salaires a réussi pour les services une diminution de 3.0 pour cent. La politique du gouvernement, le contrôle indirect, sans régie des prix, semble avoir arrêté, pour le moment, la hausse des prix. Mais la pression de l'effort pour la défense nationale sur l'économie grandit toujours, et nous ne sommes pas encore arrivés à un moment où l'on peut dire avec confiance, « Nous avons vaincu l'inflation ! » La menace

reste. Malgré les assurances des porte-parole officiels ou officieux, le mouvement syndical n'est pas convaincu que, à l'avenir, nous n'ayons pas besoin de la régie des prix. Tout le monde est d'accord que, en pleine guerre, nous l'aurons. Mais aussi peut-être même si nous continuons à vivre dans un état de guerre froide.

La position des patrons vis-à-vis l'inflation et leur programme d'action

T. TAGGART SMYTH

Avant de vous entretenir sur les remèdes à l'inflation, sujet de mon exposé, je crois qu'il y aurait avantage à discuter brièvement de la nature du mal et de ses causes. Je sais que cette question a été l'objet de quelques recherches au cours de ce congrès et que d'y revenir pourrait être considéré comme une redondance oiseuse et formaliste. Mais je crois, au contraire, qu'il est utile de bien comprendre et définir le mal afin de convaincre le patient — dans l'occurrence l'auditoire — que l'ordonnance qu'on lui donne est appropriée à son mal; et je n'ai pas à vous dire que la confiance dans la compétence du médecin est essentielle au désir de guérir. Par ailleurs, il y a économiste et économiste comme il y a docteur et docteur et c'est l'exception plutôt que la règle quand ils tombent d'accord. C'est ce qui me force à accepter que l'économie politique soit une science et me permet de vous raconter la petite histoire que vous avez déjà entendue, sans doute, mais qui souffre répétition: Le médecin, l'ingénieur et l'économiste se demandaient laquelle des professions pourrait réclamer priorité dans le temps. Oh! dit le médecin, c'est la mienne: j'étais là à la naissance d'Eve. Pas si vite de retorquer l'ingénieur, avant Eve il a fallu construire le monde. Oeuvre gigantesque à laquelle la présence de l'ingénieur était indispensable. Il est dit que Dieu créa le monde en le tirant du néant. Ah! d'interrompre l'économiste, c'est là que j'entre en scène. Je n'y crois rien, bien entendu, mais voilà l'histoire. Un autre loustic aurait opiné que si vous étendiez tous les économistes en ligne droite vous n'arriveriez même pas à une conclusion. Evidemment, c'est faux.

Or, qu'est-ce en effet que l'inflation et quelles en sont les causes ? L'inflation est tout simplement un manque d'équilibre entre la production et la circulation fiduciaire ou l'argent et le crédit disponibles. On lui a donné plusieurs autres définitions; mais réduite à sa plus simple expression elle veut dire qu'il y a trop de dollars à l'affût de trop peu de produits.

L'on dit communément que le prix des denrées a monté lorsque l'on devrait dire — si l'on veut être logique — que la valeur de la monnaie a baissée. C'est ce qui se fait en Angleterre et en Europe où l'on parle de la dévaluation de la devise. Le fait, cependant, n'a pas l'air d'éveiller davantage l'intérêt du peuple même de la section réputée intelligente. L'apathie de la population d'outre-mer y est tout à fait aussi apparente qu'elle l'est chez-nous. Par exemple, j'étais à Londres en 1949 à l'époque de la déclaration ministérielle quant à la situation économique dite « la crise du dollar » et je me sentis tout à fait ébahi par l'apparent manque d'intérêt de la part de la section intelligente de la métropole. Je m'attendais à ce que tous les journaux sortissent en grande manchette pour donner l'alarme et porter l'attention de la populace sur le péril qui la menaçait. Rien de cela. Les journaux ont tout naturellement signalé l'événement de la dévaluation de la livre mais il y manquait l'ardeur que la situation semblait justifier. J'avais l'impression qu'une régatée ou une course de chevaux aurait créé plus d'enthousiasme. Par conséquent que vous l'appeliez hausse des prix ou dévaluation de la devise l'événement paraît nous laisser froid cependant que le problème devrait susciter l'enthousiasme populaire si nous entendons y porter remède.

Je sais fort bien que l'on a donné une foule d'autres définitions à l'inflation et je songe à la théorie quantitative de Fisher, qui a donné lieu à nombre de controverses dans les milieux économistes; à la marge non dépensée de Lord Keynes et à combien d'autres, mais, en dernière analyse, le tout se réduit au fait que la somme des denrées est hors

d'équilibre avec l'argent et le crédit dont dispose le peuple qui fait les achats. Il suit logiquement de ce qui précède que le peuple, ayant de l'argent disponible et désirant s'en servir, ne peut échapper à l'inflation à moins que la production ne lui vienne en aide. L'idée si souvent répandue que l'inflation est quelque chose de psychologique que l'on peut freiner par la loi ou un acte du Parlement est tellement fausse que, loin de guérir le mal, elle l'accentue au point de le rendre endémique et partant inguérissable. L'on demande à grands cris le contrôle des prix. De grâce ne nous laissons pas influencer par la clameur publique. Le contrôle des prix — qui entraînerait nécessairement celui des revenus (gages, salaires, profits, etc.) — n'attaque point le problème réel. Au contraire, il ne fait que l'accentuer en décourageant la production et en détruisant l'initiative.

L'illusion populaire que l'inflation soit l'une des causes de la prospérité, cependant qu'elle n'en est que l'un des effets, peut avoir des conséquences néfastes. C'est devenu un narcotique qui nous donne un semblant, bien temporaire, de bien-être en nous dissimulant la décadence bien réelle et durable de notre économie.

Par ailleurs la superstition que notre argent actuel a une valeur intrinsèque est un sporifique qui nous masque la déchéance progressive de notre devise.

Bien que je sois d'opinion que l'étalon or fut trop restrictif pour nos besoins je crains que nous ayons fait fausse route en privant les Banques du droit d'émission et de leurs provisions d'or. Nous aurions dû plutôt l'extensionner pour englober une partie des réserves bancaires. Il y avait là une garantie certaine pour notre devise et une certitude qu'elle ne pourrait jamais se déprécier, les autorités gouvernantes en ayant la constante surveillance et la double responsabilité des actionnaires donnait à ces billets une valeur réelle et tangible ce qui manque à notre émission fiduciaire d'aujourd'hui. Il est bon de se rappeler que c'est ce droit d'émission qui a permis aux Banques

de contribuer dans une si large mesure au développement de notre grand pays.

Il y a quelque temps, j'étais arrêté sur la rue par un citoyen marquant et à l'aise qui me demandait avec anxiété si notre monnaie pouvait se trouver dépréciée à 10% de sa valeur nominale en relation au coût de la vie. Il avait entendu discuter la question par deux de ses amis économistes et, me disait-il, la conclusion me parut ridicule. A sa stupéfaction je lui répondis que non seulement la détérioration de notre monnaie était possible mais qu'elle deviendrait probable à moins de pouvoir mettre un frein à l'inflation. Déjà notre devise ne vaut guère plus que 48 en comparaison avec celle d'avant la guerre de 1939, lui dis-je. La défense de notre devise est le problème prépondérant du siècle où nous vivons. L'alternative, c'est la dictature et l'asservissement. L'aboutissement fatal de l'inflation, c'est l'effondrement de notre standard de vie et l'écroulement de toutes les institutions que nous avons créées au prix de tant de dévouement, de science et de labeur. Lenine disait que le moyen le plus sûr de détruire un peuple c'était de débaucher sa devise.

Les causes de l'inflation sont naturellement multiples et variées. Après avoir mentionné la guerre effroyable de 1939-45 laquelle, abstraction faite de son coût colossal, a privé l'industrie productive d'un si grand nombre de nos travailleurs, je placerais, en premier lieu, l'égoïsme naturel de l'homme qui, à la première alarme, incite les gens à emmagasiner les produits de crainte qu'il y en ait une pénurie. C'est provoquer la crise qu'ils redoutent.

Il y a ensuite la cupidité du marchand qui retire ses denrées du marché dans l'attente d'une hausse des prix. Aux Etats-Unis, m'a-t-on dit, nombre de marchands avaient quadruplé leurs inventaires, jusqu'à ce qu'ils fussent forcés de les liquider par le retrécissement des crédits. Nos gouvernements y sont aussi pour quelque chose et pour beaucoup en augmentant le personnel des services civils bien au delà du nécessaire. Les services de quelques-uns de nos gouvernements sont tellement surpeuplés m'avère-

t-on que les employés se gênent les uns les autres. Naturellement, la menace de guerre et le réarmement qui en est résulté a réduit davantage le nombre de producteurs en prenant les plus aptes d'entre eux pour les forces militaires. Enfin, parlons de la journée de sept heures et de la semaine de cinq jours. Ajoutez-y la malhonnêteté du travailleur qui fait son travail au compte-gouttes de façon à produire le moins possible. Voilà le fléau de l'inflation !

Il y a d'autres causes de l'inflation qui sont plus difficiles à contrôler. L'une de ces causes est l'augmentation naturelle dans le nombre de consommateurs. Malgré l'amélioration dans nos moyens de production qui a pour effet d'augmenter considérablement le rendement de la main-d'œuvre, le personnel ouvrier dans nos industries productives est tout-à-fait hors de proportion avec l'accroissement de la population. Par ailleurs l'argent disponible entre les mains des citoyens n'a jamais été aussi considérable. Il y a plus de personnes qui gagnent plus d'argent que jamais; les demandes au gouvernement pour des subsides augmentent et malheureusement sont exaucées avec le résultat que la production se ralentit, la consommation augmente et la somme d'argent et de crédit en disponibilité est à son apogée. D'aucuns prétendent que les salaires et les gages n'ont aucune influence sur le coût de la vie et ils ont absolument tort. Voici ce que le parti ouvrier britannique dit à ce sujet: « Les variations dans les salaires et les gages ont une influence profonde sur les prix à moins que ces augmentations ne soient contrebalancées par une production plus élevée ou soient prises à même les profits. Mais le remaniement des outils et des usines assure une production plus ample à un coût moins élevé avec, à la longue, la possibilité d'une baisse éventuelle des prix. Si l'argent pour ces améliorations n'était pas pris sur les profits il faudrait de toute nécessité le trouver ailleurs.

Y a-t-il un remède quelconque à l'inflation et dans l'affirmative pouvons-nous faire quelque chose pour l'appliquer ? Certainement. C'est réparable et c'est vous et moi et le voisin qui doivent en faire l'application.

Nous traversons aujourd'hui l'une des périodes les plus critiques de l'histoire. De toute façon le Canada est en droit de s'attendre à ce que tous les citoyens fassent leur devoir. Le vingtième siècle s'est ouvert sans grande promesse; la prospérité générale se faisait toujours attendre et cependant tout le monde était dans l'expectative qu'il serait à la fois paisible et partant tolérable. L'éveil cruel de 1914 fut un coup de foudre venant d'un ciel ensoleillé pour tout le monde. Nous avons la conviction que nous étions trop civilisés pour avoir recours à la guerre; elle semblait inconcevable et nous le disions.

Aujourd'hui nous constatons, non sans effroi, que la paix, que tous nous désirons, n'est pas aussi facile d'acquisition que cela. Au contraire, loin de nous considérer trop civilisés pour avoir recours à la guerre, nous paraissions l'accepter comme normale et nous nous y préparons avec tout ce que cela comporte de dépenses et d'immobilisations de main-d'oeuvre, cause inéluctable de l'inflation.

Mais je disais tout-à-l'heure que c'était réparable et c'est juste, mais à la condition de le vouloir. Il nous faut de toute nécessité revenir sur nos pas et réagir avec ardeur si nous sommes sérieux et avons le désir de survivre. Comme toujours il faut commencer par soi-même. Sa Sainteté Léon XIII disait à une bonne personne, qui lui avait manifesté le désir de réformer le monde: « j'ai une formule infaillible à cette fin: commencez par vous perfectionner; commencez chez-vous ». Que chacun se dise, je donnerai un bon rendement parce que l'on me paie. Il nous faut produire davantage et à meilleur marché.

Au Canada, comme aux Etats-Unis et ailleurs, la production des denrées et services est beaucoup inférieure à ce qu'elle devrait être. Nous pouvons tous y porter remède et notre réaction s'impose d'urgence. Il y a une juste balance entre l'intérêt personnel et celui de la communauté que l'on ne peut dépasser sans péril et c'est à nous de bien nous pénétrer de sa réalité. Il nous faut aussi comprimer nos appétits en nous privant du superflu, en reprenant sérieusement le budget familial fondé sur l'ordre, source

de bonne entente et de bonheur en supprimant rigoureusement l'achat à tempérament et les achats à crédit. Sachons et disons-le souvent que le coût de ces achats est toujours plus onéreux à la longue et que l'intérêt en est toujours composé à notre détriment.

Il faut surtout intensifier l'épargne. S. M. Pentengill, écrivant dans le « Readers Digest » d'octobre, sous le titre: « L'inflation, l'affaire de chacun » dit ceci que je traduis: « s'il était possible d'effectuer une retenue sur nos revenus de façon à ce qu'ils nous fussent payés dans un futur plus ou moins éloigné nous aurions une arme puissante contre l'inflation. Mais comme nous ne pouvons pas être forcés d'épargner nous devrions le faire volontairement ajoutant par ce fait notre petite goutte d'argent au torrent rapide. Ne dites pas que notre petit magot ne compte pas. Erreur. Le torrent de l'argent est composé exclusivement de toutes ces petites gouttes ». Si tous nous insistons sur nos aises, la journée de sept heures et la semaine de cinq jours il est inutile même de penser à freiner l'inflation: le coût de revient des manufactures est de beaucoup trop élevé. Par ailleurs, il nous faut en faire un devoir personnel de nous intéresser vivement aux affaires publiques. Songeons que c'est notre argent que l'on dépense avec tant d'inconscience et de désinvolture. Le président de la société canadienne des manufacturiers, au cours d'une allocution à Toronto dernièrement, disait que le contribuable canadien ne peut considérer sans alarme le budget de dépenses du gouvernement; il est assommant et malheureusement personne ne s'en occupe. Trop de gens qui se considèrent bons citoyens et pratiquent l'épargne et l'économie dans leurs propres affaires font la sourde oreille au gaspillage effréné de nos fonds publics. Et pourtant, c'est nous qui payons. Il nous fait insister auprès du gouvernement afin que les dépenses normales soient restreintes, que l'on y pratique la plus tricotée économie: que le personnel des départements soit réduit le plus possible, que les dépenses capitales soient ajournées jusqu'à ce que les menaces de guerre soient passées et que les impôts, qui paralysent l'effort et l'initiative et immobilisent les investissements de capi-

taux, soient révisés et réduits. La circulation fiduciaire est démesurément enflée et il faut faire l'impossible pour la ramener à un niveau plus sain. C'est que de nos jours il y a plus de gens que jamais qui circulent avec de l'argent dépensable dans leurs goussets et que la tentation de dépenser est presque irrésistible. Songez donc que la circulation fiduciaire qui était d'environ \$200,000,000 avant la guerre de 39 est aujourd'hui de \$1,400,000,000 ou sept fois plus considérable, et que l'argent disponible qui était d'environ 2 milliards et demi en 1939 est aujourd'hui d'environ neuf milliards, soit 3 fois et demie la somme d'avant guerre. Juxtaposer à ces chiffres le fait que la production canadienne, grâce surtout au perfectionnement des outils de travail, n'a que doublée et vous avez la raison principale de l'inflation.

D'aucuns prétendent que l'impôt est un frein à l'inflation; l'idée ne vaut qu'en autant que le gouvernement ne taxe que pour ses besoins réels. Quand l'autorité dépasse cette mesure, l'impôt devient une source additionnelle d'inflation pour la raison que tout le monde sait que le gouvernement, qui possède un budget de surplus, dépense avec infiniment moins de pondération que le citoyen. Quand le poids de l'impôt augmente de façon à décourager l'initiative, le commerce est porté à s'endetter parce que l'intérêt payé est déduit des profits et il y a considérablement moins de réserves disponibles pour le réinvestissement dans l'usine. L'an dernier chez nos amis du sud la retenue des profits a baissé de plus de cinq milliards comparativement à 1950, cependant que les émissions d'obligations par l'industrie était plus élevée de 2 milliards.

Par ailleurs, nombre d'économistes et d'observateurs sérieux sont d'opinion que l'économie nationale ne peut supporter sans risquer l'inflation et la désagrégation un impôt supérieur à 25% du revenu national. Il en absorbe au moins 33% à l'heure actuelle.

Peut-être le programme que je vous ai tracé ci-haut pourrait-il vous paraître lourd, mais il faut admettre que

la situation actuelle est des plus précaires et que les grands moyens s'imposent. C'est l'affaire personnelle de chacun d'entre nous et à moins que nous la considérions telle, les forces de l'inflation continueront à déprécier davantage la valeur de notre devise.

Le gouvernement suisse vient de prévenir ses citoyens que si l'on ne réussit pas à maîtriser les facteurs internes de l'inflation, la dévaluation lente détruira les institutions sociales les plus solides.

Jusqu'à présent la prudence déployée par les ouvriers et les patrons suisses dans un effort commun d'empêcher les éléments inflationnaires de devenir incontrôlables a été remarquable et elle est unique en Europe.

L'inflation des prix des obligations qui a eu un si mauvais effet sur le loyer de l'argent a été effectivement arrêtée et corrigée par la libération par le gouvernement central de nos changes; mais cette dernière n'a eu aucune influence sur le niveau général des prix de consommation et la proportion des dettes en raison de la richesse ainsi que celle des charges d'intérêt comparativement avec les revenus a plutôt augmenté. Enfin, si nous pouvons nous décider à réagir maintenant, et il le faut, nous aurons la satisfaction de savoir que nous sommes de vrais citoyens conscients de notre dignité et disposés à prendre notre part de nos responsabilités civiles. On disait au parlement, il y a quelques jours, que l'hérésie la plus funeste du monde de ce vingtième siècle est celle de croire que l'homme est moins important que les institutions qu'il a créées. C'est une hérésie qu'il faut combattre si nous voulons non seulement arrêter l'inflation mais, ce qui est encore beaucoup plus important, empêcher qu'on nous enlève toutes nos libertés. Nous sommes tous partisans de l'embauchage le plus complet et le plus durable possible et nous nous efforçons par tous les moyens de le maintenir. L'expérience du passé nous apprend qu'une inflation modérée vaut mieux pour cette fin qu'une déflation déréglée et le chômage qui en résulte, et c'est sans doute notre crainte de ce chef qui a en quelque sorte endi-

gué nos efforts pour mettre halte aux forces inflationnaires. Shakespeare nous prévient que nos doutes sont des traîtres qui souvent nous privent du bien que nous pourrions atteindre faute d'essayer.

Tout de même une économie qui a subi autant d'inflation que la nôtre et qui se voit menacée par d'autres forces inflationnaires, dues à l'augmentation des dépenses des gouvernements, au retrait de la production d'un si grand nombre de travailleurs et à la pression des unions pour des augmentations indues de gages, requiert l'attention individuelle de chaque citoyen.

Salaires variant avec la productivité

GÉRARD DION

Introduction

La détermination des salaires joue un rôle très important dans l'économie générale et influence grandement le niveau de vie des citoyens. C'est un problème permanent auquel on n'est pas encore parvenu à trouver une solution. Aucune théorie des salaires, aucune formule-clef que l'on a mise de l'avant ne semble avoir provoqué l'adhésion de toutes les parties intéressées, ni donné satisfaction. Echelle mobile basée sur le coût de la vie, capacité de payer, comparaisons de salaires sont, tour à tour, supportés tantôt par les employeurs, tantôt par les travailleurs au gré des circonstances et des intérêts immédiatement poursuivis.

L'expérience démontre que la logique n'est pas une monnaie courante, autour de la table des négociations, quand il s'agit d'aller chercher des motifs soit pour demander un accroissement de salaire ou pour le refuser.

La dernière formule mise de l'avant, cherche à lier les variations de salaires à celles de la productivité. Elle connaît à l'heure actuelle, une grande publicité aux Etats-Unis depuis qu'elle a été incluse en 1948 dans une convention collective de deux ans signée par la General Motors et la United Automobile Workers (C.I.O.). En 1950, cette même clause a été renouvelée pour cinq autres années. Le président du U.S. Wage Stabilization Board vient d'annoncer que des ajustements de salaires en raison de l'accroissement de la productivité seront accordés aussitôt que l'on pourra rédiger un tel règlement.

Cette décision suit une politique conforme à celle qui avait été énoncée par le Président Truman dans son rapport économique annuel au Congrès quand il disait: « Les ajustements de salaires alloués pour les accroissements de productivité, quand ils sont soigneusement restreints et fermement administrés, peuvent fournir des encouragements qui contre-balancent tout résultat inflationnaire. » ¹

Au cours de ce travail, nous allons essayer de définir ce que contient cette formule, d'analyser ses conséquences par rapport à l'inflation et de voir son degré de praticabilité, mais auparavant il est indispensable de s'entendre sur ce que signifie salaires et productivité.

SALAIRES ET PRODUCTIVITE

Salaires

Qu'entend-t-on par salaires ? Voulons-nous signifier le revenu annuel des travailleurs, les salaires hebdomadaires, la moyenne des gains horaires ou les taux de base ?

Est-ce qu'il faut inclure dans le salaire les suppléments ou le salaire indirect payé par l'employeur tel que les contributions aux plans d'assurance et de bien-être social ? Est-ce qu'il faut tenir compte, dans les changements de salaire, de ceux qui sont le résultat soit de déplacements dans la main-d'oeuvre d'une industrie à l'autre ou même de variations dans l'application du contrat de salaire au sein d'une même industrie, par exemple, les changements dans le volume du travail ou du surtemps ? Ce sont là des éléments qui ont une certaine importance. Pour l'ensemble du pays, en 1950, les revenus supplémentaires du travail équivalaient à 3.3% du revenu de la main-d'oeuvre canadienne.

En dehors d'une période de stabilité d'emploi, le revenu annuel de la main-d'oeuvre, les gains hebdomadaires,

(1) Gazette du Travail, février 1952, p. 128-129.

la moyenne horaire et les taux de base peuvent marquer des mouvements différents.

Quand on parle de rattacher les variations de salaires à celles de la productivité, il semble cependant que l'on doive s'en tenir aux taux horaires de base plus la valeur monétaire des suppléments que l'on désigne sous le nom de salaire indirect.

Productivité

Qu'entend-on par productivité ? Bien des gens confondent production et productivité. La production est le résultat d'un travail accompli. Elle ne dit aucun rapport à ce qui contribue à l'effectuer. En ajoutant des machines, en mettant plus de personnes au travail, en les faisant travailler plus longtemps, la production peut être plus grande.

Lorsque le 10 avril 1951, le ministre des Finances, M. Abbott disait: « I come again to the fundamental importance of increasing efficiency and output. Statistics and Charts in the white paper I have tabled indicate that there has been no measurable increase in per capita productivity during the past five years »², il est évident qu'il confondait productivité avec production, puisqu'il se reportait au volume global de la production nationale par rapport au nombre d'habitants du pays. Une telle mesure est valide et utile si l'on veut connaître la quantité de produits disponibles pour chaque citoyen. Elle peut indiquer le standard de vie d'une nation, mais elle n'a aucune valeur pour marquer le degré d'efficacité des agents de production. C'est, cependant, ce que nous fournira la productivité.

La productivité est essentiellement le rapport du produit à l'ensemble des facteurs de production.

Ce rapport pourrait être établi sur le plan d'un établissement, d'une entreprise, d'un secteur économique,

(2) Hansard, April 10, 1951, p. 1803.

d'une région, d'une nation ou même du monde entier. Comment arriver pour calculer mathématiquement la productivité ? Des difficultés se présentent au sujet de chaque terme de ce rapport: le produit et les facteurs de production. La façon de calculer la productivité dépend, dans une large mesure, de l'utilisation que l'on veut en faire.

Le produit peut être exprimé soit en unités de production ou en valeur de production. Dans le premier cas, on aura la productivité physique, dans le second, la productivité en valeur.

La productivité physique peut être obtenue directement ou indirectement. Directement, elle s'établit en utilisant les unités de production. Mais, de cette façon elle ne peut être calculée que dans les entreprises ou les industries où les produits sont bien déterminés et revêtent un caractère d'invariabilité. Par exemple, une tonne de charbon reste toujours une tonne de charbon; tandis que la Ford 1952 n'est pas celle de 1910 ni même celle de 1939. Il y aurait, de plus, tout le secteur des services dans lequel on ne pourrait calculer la productivité de cette façon. C'est pourquoi on a recours à un moyen indirect: la valeur de la production exprimée en chiffres constants. Ce dernier détail a une importance considérable, car il permet de distinguer la productivité physique et la productivité en valeur. Avec les fluctuations dans les prix d'une année à l'autre, si on utilise la valeur courante, on a purement et simplement ce que l'on appelle la productivité en valeur.

La productivité physique est utile pour connaître le mouvement réel de l'efficacité de l'ensemble des facteurs de production. La productivité en valeur est utile si l'on veut s'en servir pour la comparer avec les salaires. Remarquons, en passant, que la courbe de la productivité en valeur et celle de la productivité physique ne concordent pas nécessairement. La productivité physique peut fort bien s'accroître alors que la productivité en valeur reste stationnaire ou même décroisse et vice-versa. Tout dé-

pend du mouvement des prix. La productivité physique est une mesure plus précise pour indiquer une variation réelle dans le temps; mais malheureusement elle ne servira de peu de choses, si l'on veut l'utiliser pour la détermination de la rémunération des facteurs de production, car celle-ci doit nécessairement s'effectuer avec des devises appréciables en valeur, que ce soit un taux de salaires, ou de dividendes ou une diminution des heures de travail, etc. Travailleurs, actionnaires ne reçoivent pas des dollars constants, mais des dollars courants.

Ce qui intéresse donc immédiatement les employeurs et les travailleurs dans cette étude, c'est évidemment la productivité en valeur courante, car celle-ci dépend en partie de la productivité physique et en partie du prix du produit.

Nous avons dit que la productivité est le rapport entre le produit et l'ensemble des facteurs de production. Nous savons maintenant comment exprimer le produit, comment exprimerons-nous les facteurs de production ?

Ici, bien des difficultés se présentent, car dans les facteurs de production, nous avons le matériel utilisé, le capital investi, la qualité de la gérance, et le travail effectué. Comme il n'existe pas de commune mesure pour exprimer ces facteurs de production, nécessairement on est obligé de se limiter à l'un ou l'autre.

Sans vouloir dédaigner ou minimiser l'importance et le rôle du matériel, du capital et de la gérance, parce qu'ils ne revêtent pas le caractère d'universalité ou qu'ils ne peuvent s'exprimer d'une façon quantitative, il faut les écarter pour ne retenir que le facteur travail. Celui-ci peut être calculé soit en unité de travailleurs, soit en jours d'ouvrage ou en heures effectivement appliquées à la production. Il est évident que l'expression la plus précise est cette dernière, parce qu'elle se rapproche le plus de la réalité; elle tient compte des jours de travail chômés, de la durée du travail.

Quelques-uns s'acharnent encore à désigner cette productivité sous le nom de la *productivité du travail* ou à lui attribuer une valeur d'information sur la qualité du travail fourni par les travailleurs. Ce sont là des erreurs. Il faut dire que l'on a seulement la *productivité par heure de travail effectué* et que cette mesure n'est qu'une tentative pour exprimer, à défaut d'autre meilleure, le rapport qui existe entre le produit et les facteurs de production. Les indices de productivité, même s'ils utilisent l'heure de travail effectuée, ne permettent pas de distribuer des félicitations ni des blâmes à l'un ou l'autre des facteurs de production. Autant les travailleurs auraient tort de s'attribuer tous les mérites des gains de la productivité, autant on aurait tort de les accuser d'être la cause d'une diminution de la productivité. La productivité est le résultat conjoint de l'agencement des différents facteurs de production au sein de chaque entreprise et dépend aussi de tout le système social et économique dans lequel nous vivons.

Les statistiques sur la productivité ne sont pas faciles à compiler. Mais pour le but que l'on se propose de faire des rapports entre la productivité et les salaires, elles peuvent être satisfaisantes. Car ce problème de relier les salaires à la productivité ne requiert pas tant une mesure stricte de la productivité qu'un instrument de prévision.

En effet, pour une politique de salaire basée sur un changement de la productivité on considérera celle qui devra se produire durant les années qui viennent. C'est sans aucun doute une entreprise hasardeuse, mais elle comporte aussi certains avantages. D'abord celui de ne pas être loin de la réalité, car, comme nous le verrons, des changements considérables ne s'effectuent pas d'années en années. Ensuite, elle peut être corrigée dès l'année suivante s'il y a des erreurs — et ces erreurs ne peuvent être grandes.

Mouvements de la productivité et des salaires

Il n'entre pas dans le cadre de cette étude, d'analyser les causes qui peuvent influencer les variations de la productivité, mais, en fait, celle-ci n'est pas constante. Qu'on la calcule sur une base industrielle, sur une base régionale ou nationale, elle fluctuera sans cesse. Et ces variations ne sont pas les mêmes selon que l'on envisage des périodes courtes ou des périodes de longue durée. Dans certains pays on a réussi à établir des indices qui permettent de constater les mouvements de la productivité depuis plusieurs années. Ainsi aux Etats-Unis, la productivité physique nationale a doublé durant les cinquante dernières années; elle s'établit à une moyenne annuelle d'environ 2.5%. Au Canada, malheureusement les données statistiques sont très imparfaites. Cependant M. Gilbert E. Jackson estime qu'elle est de 2.5 comme aux Etats-Unis.³ Nous n'avons aucune objection à vous rallier à son opinion.

La productivité nationale ne connaît pas les sauts brusques que l'on rencontre au sein d'une industrie ou

- (3) *Freedom's secret Economic Weapon*, dans Public Affairs, vol. XIV, no. 1 (Autumn, 1951). Le même jour où nous donnions cette conférence, M. Jackson remettait à la presse un communiqué dans lequel il disait:

"Measured in Terms of physical volume, Canada's Gross National Product from the three year period 1927-1929 to the like three-year period 1948-1950, grew by three percent per year, compounded.

This is equivalent to doubling Canada's Gross National Product in about 23 years; a rate of production growth greater than that achieved by any other country, percentage rise, in the same period.

The physical volume of production *per man hour* increased during this period at an average annual rate of two per cent compounded. This of course was mainly the result of Technological improvement accompanied by greater investment in modern and more efficient machines.

But we Canadians choose to take part of the resulting benefits in the form of more leisure — that is, by shortening our average work week, and reducing the number of man hours per man year.

In the result, the physical volume of our production *per man year* increased at the rate not of two, but of one and a half per cent per annum, compounded."

d'un secteur économique. Les changements annuels sont infimes, seulement leur effet cumulatif a une valeur très significative.

La productivité ne s'accroît pas au même rythme dans toutes les entreprises et toutes les industries. A un certain moment donné certaines industries sont plus dynamiques que d'autres. Tout dépend encore du degré de perfectionnement auquel elles sont rendues et aussi de l'année que l'on choisit comme base.⁴

Il semble que sur une longue période les variations de salaires et les variations de productivité à l'échelle nationale suivent un même rythme. Dans les industries où la productivité est plus élevée que la moyenne nationale, les salaires aussi ont une tendance à s'accroître davantage.

LA DISTRIBUTION DES GAINS DE LA PRODUCTIVITE

Même si les gains de la productivité sont difficiles à calculer d'une façon mathématique précise, ils sont néanmoins réels, et d'ailleurs, personne ne songe à le nier. Avec les inventions et les techniques nouvelles, l'accroissement de la population, l'amélioration dans les relations humaines, il est à prévoir que ce rythme se continuera. C'est alors que se pose le problème de la distribution des gains de la productivité.

A qui appartiennent-ils et qui doit en bénéficier, et comment opérer une distribution équitable ?

Nous avons vu qu'avec les moyens dont nous disposons actuellement, dans l'économie nationale il est impossible d'attribuer la responsabilité des gains de la productivité à qui que ce soit en particulier. Ils dépendent à la fois, de facteurs internes dans chaque entreprise, et

(4) Grâce à la bienveillante permission de M. Eugene Forsey nous publions en annexe quelques tableaux que nous avons tiré du bulletin Labor Research.

aussi, du concours de l'ensemble des facteurs externes. On peut, sans crainte d'erreur, affirmer que directement ou indirectement, l'accroissement de la productivité est le résultat de l'accumulation de toutes les ressources inventives des civilisations passées et présentes auxquelles toutes les institutions, même non économiques, comme les universités, ont leur part.

Il s'en suit que les gains de la productivité doivent d'une manière ou d'une autre, bénéficier à tout le monde: l'ensemble de l'univers, les pays qui font des efforts plus grands, les facteurs immédiats de la production au sein d'un secteur économique, d'une industrie ou d'une entreprise. Jusqu'à présent, ce n'est que dans une faible proportion que l'humanité tout entière a pu bénéficier de ces avantages. A cause de la politique économique internationale, la productivité a servi à accroître le niveau de vie et à améliorer le mode de vie des nations les plus favorisées sans que ce soit évidemment au détriment des autres. Ceci s'est exprimé par la réduction graduelle de la durée de travail, la prolongation de la scolarité, le relèvement du niveau de culture générale, l'allongement de la vie humaine, les augmentations de salaires réels, du revenu national, et enfin, de la sécurité sociale.

Ayant reconnu le phénomène de la productivité, ainsi que son importance capitale, dans l'évolution d'une humanité plus humaine, on peut se poser la question suivante: quel est le meilleur moyen d'assurer aux travailleurs leur part monétaire dans les gains de la productivité? L'abaissement des prix ou le maintien des prix stables avec un accroissement de salaires parallèlement à la productivité?

A prime abord, il apparaît à plusieurs qu'une politique d'abaissement des prix proportionnellement à l'accroissement des gains de la productivité semble préférable à un accroissement dans les salaires. Dans l'un et l'autre cas, théoriquement, du moins, le salaire réel ou le pouvoir d'achat y gagneraient.

Mais tout alléchante que soit cette proposition, il y a bien des raisons qui militent contre elle. En voici quelques-unes.

Dans l'économie actuelle, il n'y a aucune assurance que l'ensemble des vendeurs ou même l'ensemble des consommateurs puissent amener une réduction des prix à mesure que la productivité s'accroît. Par contre, l'action des syndicats ouvriers peut contribuer à accroître les salaires de leurs membres. Il y a plus, l'influence de l'action syndicale ne se limite pas seulement aux syndiqués, mais elle s'étend aussi à la rémunération de tous les travailleurs. En conséquence, le pouvoir d'achat des consommateurs sera plus possiblement accru par une distribution des fruits de la productivité aux travailleurs que par une diminution des prix éventuelle, mais peu probable.

En second lieu, la baisse des prix, non seulement joue un rôle psychologique déprimant dans les affaires, mais peut avoir même un effet mauvais sur les profits. La hausse des bénéfices, en même temps que celle des salaires, est de nature à stimuler l'activité économique.

Enfin, une raison qui a un effet sur la productivité elle-même: celle de la satisfaction des travailleurs. Elle ne sera pas réalisée à moins que les gains de la productivité n'aident à accroître leur salaire en argent. Quand le travailleur produit davantage, il s'attend à recevoir plus de dollars et non pas à être récompensé en prix plus bas, car il est très rare qu'il consomme lui-même ce qu'il produit. On peut prévoir ce qui arriverait quand on observe les difficultés que rencontrent les employeurs qui ont à faire des rajustements dans les taux à la pièce ou les salaires de stimulation. Dans ces cas, pour diminuer les prix proportionnellement à la productivité, il faudrait afin d'amener une diminution dans le coût de l'unité opérer une coupure dans les taux de base. Il est clair que, en dehors des effets psychologiques néfastes sur les travailleurs, cette re-négociation périodique pour tenir compte de la productivité serait une affaire excessivement compliquée. Les salaires, étant fixés pour des périodes assez

longues, alors que les prix varient souvent, il faudrait des négociations constantes et l'on créerait ainsi dans les entreprises une atmosphère d'incertitude et de désarroi très mauvaise et pour l'employeur et pour les travailleurs.

Nous passons sous silence l'embarras dans lequel se trouveraient les gouvernants qui ont toujours besoin d'impôts plus élevés et qui se verraient sans cesse dans l'obligation d'en élever le taux pour obtenir les mêmes ressources.

A notre sens, entre une diminution des prix pour distribuer aux travailleurs leur part des gains de la productivité et des accroissements de salaires tout en maintenant les prix stables, c'est cette dernière politique qu'il faut adopter.

Mais le grand problème qui se pose est celui de la méthode à utiliser pour effectuer de tels arrangements. C'est alors que plusieurs difficultés se présentent et que l'on rencontre aussi les opinions les plus divergentes. Le rattachement des variations de salaires à celles de la productivité est une de ces méthodes. Nous allons l'étudier.

LE RATTACHEMENT DES VARIATIONS DE SALAIRES AUX VARIATIONS DE LA PRODUCTIVITE

Quand on parle de rattacher les variations de salaires aux variations de la productivité, il ne s'agit pas de déterminer ni de préconiser un mode quelconque de rémunération. N'importe lequel mode, — que ce soit des taux à l'heure ou à la pièce, que l'on ait ou non des stimulants à la production (*incentive wages*) — peut tenir compte des variations de la productivité. Autrement dit, cet ajustement n'a pas pour but de provoquer l'accroissement de la production, mais il est seulement une compensation pour la collaboration des travailleurs dans la productivité de manière à les faire bénéficier des économies de res-

sources réalisées par leur entreprise, leur industrie et l'économie nationale.

Il est aussi important de noter que ce procédé, non seulement n'empêche pas, mais implique qu'une partie des gains de la productivité puisse être réinvestie dans l'entreprise ou attribuée aux détenteurs des moyens de production et même, en certains cas, donnée aux consommateurs sous forme de prix plus bas ou de qualité supérieure du produit. En effet, même si l'accroissement des salaires s'effectuait au même taux que l'accroissement de la productivité, parce que les gains du travail ne forment qu'un peu plus de la moitié du revenu national, il s'en suit que l'on pourrait attribuer aux autres facteurs de production à peu près le même pourcentage. Le rattachement des variations de salaires à celles de la productivité n'a pas pour but une redistribution de revenus en faveur des travailleurs, mais est seulement un moyen de leur permettre d'accroître leur standard de vie et d'améliorer leur situation. On sait, par exemple, que l'échelle mobile basée sur le coût de la vie ne change rien à la situation des travailleurs, parce qu'elle n'a pour effet que de maintenir constant leur rémunération réelle.

La doctrine de la variation des salaires parallèlement à la productivité repose sur les données suivantes.

A l'échelle nationale, les taux de salaires doivent rester dans les limites déterminées par l'accroissement de la productivité si l'on veut conserver la stabilité de l'emploi sans provoquer une instabilité générale des prix et si l'on veut que le standard réel de vie progresse au même rythme que la capacité productive. Il y est impliqué que la moyenne des augmentations de salaires doit équivaloir à la moyenne de l'accroissement de la productivité et ne pas la dépasser.

En second lieu, la justice la plus élémentaire exige qu'il y ait égalité entre ce que l'employé fournit et ce que l'employeur lui donne. Autrement dit, le salaire doit être proportionné à la valeur des services rendus. Par

ailleurs, un des critères qui puisse le mieux permettre d'estimer la valeur des services du travail, c'est bien la valeur du produit. Or la productivité tient compte à la fois et de la valeur du produit et du temps qu'on a mis à l'effectuer. Elle est donc un instrument précieux pour aider à fixer la valeur du travail, comme celle des autres facteurs de production.

Le rattachement des salaires aux variations de la productivité peut être établi soit sur la base de l'entreprise, de la branche industrielle ou de l'économie nationale. L'on sait que du choix que l'on fera, les résultats seront très différents.

Quelques-uns ont voulu limiter ce choix à l'une ou l'autre de ces bases.

Bien que les travailleurs dans une entreprise où la productivité s'écarte grandement de la moyenne de sa branche industrielle soient susceptibles d'en subir les contrecoups ou de bénéficier d'avantages exceptionnels, personne ne va soutenir sérieusement que l'on puisse se baser exclusivement sur la productivité de l'entreprise. Si la productivité est nettement inférieure, c'est que cette entreprise est mal administrée et on ne peut en rendre responsables les travailleurs. Ou elle doit s'améliorer pour se mettre au pas avec les autres, ou elle doit disparaître, car elle n'est pas économiquement viable. Si, d'un autre côté, la productivité est exceptionnellement supérieure à la moyenne, c'est l'employeur qui est en droit de bénéficier des avantages et il pourra baisser ses prix de vente.

Certains ont voulu rattacher les variations de salaire exclusivement à la productivité de l'industrie concernée.⁵ Cette formule est dangereuse, car elle ne tiendrait aucun compte de la structure des salaires d'une industrie à une autre. De cette façon, l'expérience, l'habileté seraient éliminées dans la détermination des salaires. Le journalier dans une industrie où des progrès rapides en technologie

(5) PETER DRUCKER, *Who should get a raise and when*, dans *Harper's Magazine*. March 1946.

pourraient être effectués recevraient beaucoup plus que le travailleur spécialisé dans d'autres industries à caractère stationnaire. Bientôt toute la structure des salaires serait complètement débalancée.

C'est pourquoi, à notre sens, la seule façon de rattacher les variations de salaires aux variations de la productivité est celle qui tiendrait à la fois compte de la productivité de l'industrie et de la productivité générale.

Dans les industries où la productivité s'accroît au delà de la moyenne nationale, les taux de salaires, sans atteindre le pourcentage de la productivité de cette industrie, s'établiraient au-dessus de la productivité nationale avec un abaissement dans les prix. Dans les industries où la productivité est inférieure à la moyenne nationale, les taux de salaires s'accroîtraient quand même au rythme de la productivité nationale, avec cependant un léger accroissement dans les prix. Par des mesures de politique fiscale appropriées, le pouvoir d'achat général sera étendu de telle sorte qu'il pourra suppléer à cet accroissement des prix dans ce secteur.⁶

Conséquences économiques

Quelles seraient les conséquences économiques du rattachement des variations de salaires à celles de la productivité ? Evidemment, nous ne retiendrons que la dernière formule: celle d'un accroissement de salaires basé sur la productivité générale avec un surplus dans les entreprises où la productivité de l'industrie est plus élevée que celle de la moyenne de la nation.

Nous considérerons successivement les effets d'une telle mesure sur le niveau de vie national, les investissements et l'embauchage, le mouvement des prix et l'inflation.

- (6) ALVIN H. HANSEN, *Economic Policy and Full Employment*, McGraw Hill, 1947.
DAVIS and HITCH, *Productivity and Wages*, dans the Review of Economics and Statistics, November 1949.
F. VITTO, *Les tâches du syndicalisme au XXe siècle*, dans La Documentation Catholique, 30 déc. 1951, col. 1631-1642.

a) *Niveau de vie national*

L'accroissement du niveau de vie dans une nation est rendu possible d'abord par une abondance plus grande des biens et par un pouvoir d'achat plus grand chez les consommateurs. L'accroissement de la productivité ainsi que la distribution des gains de la productivité aux travailleurs et aux autres agents de production ne peut que concourir à l'accroissement du niveau de vie.

b) *Investissements et embauchage*

Les variations de salaires parallèlement à la productivité ne sont pas de nature à nuire ni aux investissements ni à l'embauchage. Nous avons vu, en effet, que la distribution d'une partie des gains de la productivité aux travailleurs laisse une certaine marge pour les autres facteurs de production. Par conséquent, les entreprises les plus productives pourront continuer d'améliorer leurs techniques de production et même donner plus de rendement au capital investi. Ainsi, de nouveaux capitaux seront attirés dans ce genre d'industrie. Si l'on considère les industries où la productivité reste stationnaire ou est inférieure à la moyenne nationale, la situation est inchangée, car auparavant elles n'étaient pas plus alléchantes pour les personnes qui avaient des capitaux à investir, à moins qu'il y eût une exploitation des travailleurs. Ce qui est toujours inadmissible.

L'embauchage est conditionné à la fois par les investissements et par la possibilité de la vente des produits. Si le pouvoir d'achat des consommateurs se trouve accru par une distribution des gains de la productivité aux travailleurs, il est évident que les entreprises seront encouragées à produire davantage, et par conséquent à occuper plus de main-d'oeuvre.

c) *Le mouvement des prix et l'inflation*

Un ajustement de salaire uniforme, proportionnel à la productivité nationale appliqué indistinctement à tous les

secteurs économiques, si c'était une chose possible d'être réalisée, entraînerait probablement une certaine hausse des prix. En effet, entre les différents secteurs économiques et les différentes industries, l'accroissement de la productivité n'est pas uniforme. De plus, chacun n'exerce pas la même influence sur le coût de la vie. S'il arrivait qu'un secteur économique ou même une industrie ayant une influence considérable dans le coût de la vie eussent en même temps un accroissement de productivité inférieur à la moyenne nationale, il n'y a pas de doute que dans une courte période, une telle politique uniformément appliquée entraînerait, jusqu'à un certain point, une hausse des prix. Remarquons, toutefois, que cette hausse qui serait provoquée ne pourrait pas être considérable, parce que, d'abord, le différentiel entre la productivité nationale et celle de ces secteurs économiques ou de cette industrie, est nécessairement minime, et, ensuite, parce que la part attribuée aux travailleurs ne constitue, en somme, qu'une fraction du coût de revient total. Sur une longue période, nous croyons que de tels effets, même s'ils sont minimes, ne se produiraient pas, parce que l'expérience démontre que toute hausse dans le coût de revient a pour conséquence d'amener la direction à perfectionner ses procédés et ainsi à améliorer la productivité. Enfin, il faut reconnaître qu'une partie de la hausse des prix de ces secteurs ou de cette industrie serait aussi compensée par les gains réalisés ailleurs, grâce à la différence entre la productivité moyenne et leur productivité propre.

L'ajustement des salaires à la productivité, envisagé non plus comme une politique nationale des salaires, mais comme une politique particulière à des secteurs ou à des industries où l'amélioration de la productivité est au-dessus de la moyenne nationale, par lui-même ne change rien aux prix. En effet, il ne contribue en aucune façon à augmenter le coût de revient. Aussi longtemps que le volume de la production ne diminue pas — et nous ne voyons pas comment un accroissement de productivité et une distribution des gains de la productivité aux facteurs de la production produiraient cet effet, — l'ajustement des salaires

à la productivité ne fait qu'infuser un pouvoir d'achat correspondant. Les prix étant stables, la quantité des biens étant la même, s'il y a inflation, elle proviendra d'autres causes étrangères à cette distribution des gains de la productivité aux travailleurs. Ce que nous venons de dire serait également vrai pour un accroissement de la rémunération en faveur de n'importe lequel autre facteur de production. Mais il n'entre pas dans l'objet de cette étude d'envisager cette dernière question.

Si nous nous plaçons maintenant dans le contexte d'une période à tendance inflationniste, les variations de salaires parallèles à la productivité se trouvent à infuser dans la vie économique un pouvoir d'achat monétaire plus grand. En réalité on ne causera pas l'inflation, mais seulement on s'adaptera à l'inflation, car on ne fait que rétablir un pouvoir d'achat.

On peut donc tirer la conclusion générale suivante. Parce qu'un ajustement de salaires basé sur la productivité n'entraîne pas en lui-même ni une hausse dans le coût de revient, ni une rareté de produits, mais que de sa nature, il ne change rien à la production, et au contraire, permet la mise sur le marché de plus de biens, il n'a pas de tendances inflationnistes. Il est neutre. Sans doute, le fait de ne pas distribuer une partie des gains de la productivité aux travailleurs aurait un effet déflationniste. Mais alors on se servirait de la politique des salaires pour amener une déflation, car le pouvoir d'achat serait réduit. Il y a d'autres moyens beaucoup plus équitables qui peuvent être utilisés pour lutter contre l'inflation.

LIMITATIONS DE CETTE FORMULE

Certains gens veulent voir dans le rattachement des variations de salaires aux variations de la productivité un moyen non seulement général, mais particulier pour régler tous les problèmes qui surgissent dans les discussions au sujet du salaire. Attribuer à cette formule une telle vertu est utopique.

Remarquons en tout premier lieu qu'il ne s'agit pas de détermination ni de fixation de salaires, mais seulement d'un ajustement de salaires. Se restreindre à cette formule dans les négociations serait supposer que tous les salaires tels qu'ils sont fixés actuellement dans chacune des entreprises et chacune des industries sont justes, équitable et agréés de toutes les parties concernées. De plus, ce serait faire abstraction de toutes les forces économiques qui existent au sein de la nation. A moins de vivre dans un régime totalitaire, le marché du travail, le marché des produits, la puissance de l'organisation syndicale jouent un rôle dans la détermination des salaires.

Dans certains secteurs économiques, comme, par exemple dans les services, il n'est pas facile d'estimer la productivité et ses variations.

A cause de cela, la variation des salaires parallèlement à la productivité ne peut être considérée que comme une formule synthétique, capable de servir de guide à une politique générale. Elle fournit des frontières, des indications vers lesquelles il faut tendre beaucoup plus qu'un critère définitif et valable dans chaque cas déterminé. Elle vaut pour une longue période, mais elle est difficilement applicable dans une courte période, à cause des variations désordonnées dans la productivité dues à des facteurs externes à l'entreprise ou à l'industrie. Pourtant, l'on sait que la détermination des salaires ne se fait pas sur des longues périodes, mais sur des courtes. Si l'on songe à l'avenir, c'est aujourd'hui que l'on a à faire vivre sa famille, qu'on doit satisfaire les exigences des actionnaires et du public.

Enfin, pour ce qui nous concerne ici au Canada, les recherches sur la productivité sont assez rudimentaires. Ce n'est que depuis 1944 que l'on peut établir la productivité dans certains secteurs économiques et certaines industries. Une étude statistique a été publiée l'an dernier dans le bulletin mensuel du Congrès Canadien du travail, *Labour Research*, et elle ne manque pas d'intérêt. Il faudra encore beaucoup de travaux scientifiques pour pouvoir

être en mesure d'utiliser la formule de la variation des salaires parallèlement à la productivité.

Néanmoins, nous croyons qu'il ne faudrait pas complètement la dédaigner. Elle peut servir de cadres généraux à l'intérieur desquels d'autres critères seront utilisés. Car elle est un moyen d'amener les négociateurs à tenir compte non plus seulement des intérêts étroits des parties en causes, mais de ceux de la communauté. Elle est aussi une norme objective et possède l'avantage d'attirer l'attention du public sur la valeur du travail ainsi que sur l'importance de l'accroissement de son efficacité pour le haussement du niveau de vie.

L'avenir de cette formule dépend sans doute de l'attitude des syndicats ouvriers, des employeurs et du gouvernement à son sujet.⁷ Mais son avenir lointain dépend surtout de la réalité économique-sociale.

Or, c'est un fait que la détermination atomistique des salaires telle qu'elle se pratiquait durant la période pré-syndicale, alors que l'entreprise était un tout isolé, tend à disparaître. De plus en plus elle s'effectue dans des négociations qui ont pour base toute une industrie et s'inspire grandement des modèles que présentent les entreprises *leaders*. Par la force des choses, les négociations majeures, qui se restreignent à quelques grandes unités, ont de la répercussion sur toutes les politiques de salaires. Il s'en suit dès lors que normalement on sera obligé de dépasser les horizons immédiats des parties pour tenir compte des limites et des possibilités qu'impose le degré d'accroissement de la productivité nationale si on ne veut pas bouleverser l'économie de tout le pays. Il n'y a pas de doute, non plus, qu'avec la diffusion de l'arbitrage et l'importance qu'il prend dans l'élaboration d'une politique des salaires, il est indispensable d'avoir des données, des barèmes objectifs sur lesquels on pourra s'appuyer pour attribuer ou refuser des ajustements de salaires. Enfin, on peut le déplorer si l'on veut, mais dans les nations, l'éco-

(7) L'A.F. of L. a exprimé son attitude favorable dans *Labor's Monthly Survey*, vol. 12, no. 101, October 1951.

nomie a une forte tendance à s'unifier et les gouvernements jouent un rôle plus considérable. Alors on peut prévoir que dans un avenir plus ou moins lointain, une importance plus grande sera accordée à l'accroissement de la productivité comme barème dans les ajustements de salaires, à condition, bien entendu, que l'on ne considère pas ce critère comme absolument exclusif.

Conclusion

Au terme de cette étude, les conclusions que nous pouvons apporter ne sont probablement pas aussi satisfaisantes qu'on aurait pu l'espérer. Nous croyons cependant qu'il est possible de s'entendre sur les points suivants.

1—Une amélioration stable des conditions de travail est inséparable de l'accroissement du bien-être général. Ce dernier ne peut être réalisé sans une utilisation de plus en plus efficace des ressources de la nation par une montée constante de la productivité.

La productivité n'est pas un but à être poursuivi en lui-même et ne peut être recherchée qu'en autant qu'elle respecte la valeur et la dignité de la personne humaine. Les gains qu'elle permet d'effectuer ne doivent pas être monopolisés à l'avantage de quelques-uns, mais profiter à tous.

2—Pour faire bénéficier le plus grand nombre des gains de la productivité, il semble que la formule de l'accroissement des gains monétaires et réels soit supérieure à celle de la diminution des prix.

En temps normal, elle n'a pas pour effet, par elle-même, de créer de l'inflation. Elle ne contribue pas non plus à la décroître. L'inflation est due à des causes qui lui sont extérieures et qui doivent être neutralisées par d'autres moyens appropriés.

L'accroissement des salaires parallèlement avec la productivité ne peut pas être un critère exclusif de déter-

mination concrète des salaires mais il en est un qui présente un caractère des plus objectifs et l'on devrait en tenir compte le plus possible. Cette formule fournit, en outre, des normes fondamentales dont devrait s'inspirer une politique générale des salaires — au sein d'une politique économique et fiscale adéquate — si l'on veut accroître le niveau de vie sans déséquilibrer la structure économique de la nation.

Il serait aussi peu sage de rejeter complètement cette formule que de lui accorder la valeur d'une panacée.

3—A l'heure actuelle, au Canada, toute politique des salaires peut difficilement tenir compte de la productivité, car les données statistiques sont très imparfaites. Pour ceux qui doivent s'occuper de la détermination des salaires il est peu probable qu'ils puissent utiliser la productivité selon les secteurs économiques, les industries et les régions, car tout ce que nous possédons, ce sont des estimations couvrant de courtes périodes. Comme les rapports statistiques ne nous permettent pas encore de déterminer les causes qui peuvent influencer la productivité, les quelques chiffres disponibles peuvent facilement porter à une interprétation erronée. Nous savons que le Bureau Fédéral de la Statistique est en train de mettre sur pied un système pour pouvoir établir le calcul de la productivité. C'est là un travail qui s'impose depuis longtemps.

Si l'on veut que la politique générale des salaires soit plus réaliste et tienne compte davantage de l'intérêt général, il est indispensable que tous contribuent à créer les conditions dans lesquelles la productivité pourra être mesurée et appréciée à sa juste valeur ainsi qu'utilisée dans les limites que nous avons indiquées.

PRODUCTION CANADIENNE, EN DOLLARS CONSTANTS
(1935-39), 1946-1950
(à l'exclusion de Terre-Neuve)

Année	Per capita	Indice	Par personne au travail (person with job)	Indice
1946	\$723	100.0	\$1,914	100.0
1947	\$724	100.1	\$1,894	99.0
1948	\$718	99.3	\$1,895	99.0
1949	\$723	100.0	\$1,925	100.6
1950	\$732	101.2	\$1,992	104.1

SOURCES: *Revue Statistique Canadienne*. Relevés de la *Main-d'oeuvre*, *Comptes Nationaux*, tous du B.F.S.; *Livre Blanc sur le Budget*, 10 avril 1951. Les chiffres sur la population sont ceux de juin de chaque année; chiffres des personnes au travail ("persons with jobs") sont des moyennes des chiffres trimestriels. Terre-Neuve est exclue parce qu'elle n'apparaît sur les rapports relatifs à la population et au Produit National Brut seulement qu'en octobre 1949 et pour l'année 1950. Le *Livre Blanc* mentionne que l'inclusion de Terre-Neuve augmenterait le chiffre du Produit National Brut "d'un peu plus d'un pour cent". Les chiffres de ce tableau ont été ajustés en conséquence et également ajustés pour compenser l'omission du Manitoba du relevé de la *Main-d'oeuvre* pour juin 1950.

INDICES DE LA PRODUCTIVITE PAR HEURE-OUVRIER
INDUSTRIES CHOISIES, 1946-50
(1946 = 100)

INDUSTRIE MANUFACTURIERE (Manufacturing)				
	Production	Heures- ouvrier	Productivité	% de changement
1946	100.5	100.0	100.0	
1947	110.5	107.0	103.3	3.3
1948	113.7	108.4	104.9	1.5
1949	114.7	106.9	107.3	2.3
1950	122.8	106.6	115.2	7.4

PRODUITS DE LA VIANDE
(Meat Products)

	Production	Heures- ouvrier	Productivité	% de changement
1946	100.0	100.0	100.0	
1947	93.3	91.6	101.9	1.9
1948	96.7	96.5	100.2	-1.7
1949	92.6	90.8	102.0	1.8
1950	92.5	89.9	102.9	0.9

INDICES DE LA PRODUCTIVITÉ PAR HEURE-OUVRIER
INDUSTRIES CHOISIES, 1946-50 — (suite)
(1946 = 100)

MINOTERIES
 (Grain Mill Products)

	Production	Heures- ouvrier	Productivité	% de changement
1946	100.0	100.0	100.0	
1947	103.1	105.2	98.0	—2.0
1948	81.9	82.5	99.3	1.3
1949	72.9	76.6	95.2	—4.1
1950	76.8	75.7	101.5	6.6

DISTILLERIES et BRASSERIES
 (Dist. and Malt Liquors)

	Production	Heures- ouvrier	Productivité	% de changement
1946	100.0	100.0	100.0	
1947	105.8	103.5	102.2	2.2
1948	113.9	102.5	111.1	8.7
1949	118.5	98.7	120.1	8.1
1950	119.1	96.6	123.3	2.7

TABAC
 (Tobacco)

	Production	Heures- ouvrier	Productivité	% de changement
1946	100.0	100.0	100.0	
1947	101.6	104.1	97.6	—2.4
1948	103.6	102.9	100.7	3.2
1949	107.9	111.0	97.2	—3.5
1950	109.6	103.1	106.3	9.4

CAOUTCHOUC
 (Rubber)

	Production	Heures- ouvrier	Productivité	% de changement
1946	100.0	100.0	100.0	
1947	152.7	131.2	116.4	16.4
1948	151.0	119.3	126.6	8.8
1949	139.5	106.5	131.0	3.5
1950	175.6	112.7	155.8	18.9

INDICES DE LA PRODUCTIVITÉ PAR HEURE-OUVRIER
INDUSTRIES CHOISIES, 1946-50 — (suite)
 (1946 = 100)

CHAUSSURES DE CUIR
 (Leather Boots and Shoes)

	Production	Heures- ouvrier	Productivité	% de changement
1946	100.0	100.0	100.0	
1947	86.0	97.4	88.3	—11.7
1948	79.2	93.6	84.6	— 4.2
1949	86.3	102.8	83.9	— 0.8
1950	80.0	90.5	88.4	5.4

PRODUITS TEXTILES — vêtements exclus
 (Textile products — ex. clothing)

	Production	Heures- ouvrier	Productivité	% de changement
1946	100.0	100.0	100.0	
1947	106.4	104.6	101.7	1.7
1948	111.3	108.8	102.3	0.6
1949	110.4	107.9	102.3	—
1950	114.4	108.8	105.1	2.7

FILES ET TISSUS DE LAINE
 (Woolen Yarn and Cloth)

	Production	Heures- ouvrier	Productivité	% de changement
1946	100.0	100.0	100.0	
1947	109.1	104.4	104.5	4.5
1948	113.6	107.4	105.8	1.2
1949	105.8	100.7	105.1	—0.7
1950	99.5	97.6	101.9	—3.0

PRODUITS DU BOIS
 (Wood Products)

	Production	Heures- ouvrier	Productivité	% de changement
1946	100.0	100.0	100.0	
1947	107.3	111.9	95.9	—4.1
1948	108.5	112.9	96.1	0.2
1949	108.8	114.2	95.3	—0.8
1950	119.9	118.8	100.9	5.9

INDICES DE LA PRODUCTIVITÉ PAR HEURE-OUVRIER
INDUSTRIES CHOISIES, 1946-50 — (suite)
 (1946 = 100)

PULPERIES ET PAPETERIES
 (Pulp and Paper Mills)

	Production	Heures- ouvrier	Productivité	% de changement
1946	100.0	100.0	100.0	
1947	110.3	110.7	99.6	-0.4
1948	116.5	113.7	102.5	2.9
1949	113.0	106.8	105.8	3.2
1950	121.4	106.9	113.6	7.4

IMPRESSION ET EDITION
 (Printing and Publishing)

	Production	Heures- ouvrier	Productivité	% de changement
1946	100.0	100.0	100.0	
1947	101.2	106.3	95.2	-4.8
1948	106.9	110.4	96.8	1.7
1949	107.5	111.0	96.8	—
1950	114.9	117.1	98.1	1.3

FER ET ACIER PRIMAIRES
 (Primary Iron and Steel)

	Production	Heures- ouvrier	Productivité	% de changement
1946	100.0	100.0	100.0	
1947	131.8	128.0	103.0	3.0
1948	146.3	139.5	104.9	1.8
1949	147.2	134.4	109.5	4.4
1950	165.0	127.3	129.6	18.4

VEHICULES MOTEURS
 (Motor Vehicles)

	Production	Heures- ouvrier	Productivité	% de changement
1946	100.0	100.0	100.0	
1947	152.2	127.3	119.6	19.6
1948	152.5	126.1	120.9	1.1
1949	171.8	139.8	122.9	1.7
1950	231.5	159.6	145.1	18.1

INDICES DE LA PRODUCTIVITE PAR HEURE-OUVRIER
INDUSTRIES CHOISIES, 1946-50 — (suite)
(1946 = 100)

APPAREILS ET FOURNITURES ELECTRIQUES
 (Electrical App. and Supplies)

	Production	Heures- ouvrier	Productivité	% de changement
1946	100.0	100.0	100.0	
1947	135.0	122.6	110.1	10.1
1948	128.9	121.0	106.5	-3.3
1949	140.6	120.4	116.8	9.7
1950	182.6	132.1	138.2	18.3

PETROLES ET DERIVES
 (Petroleum and Products)

	Production	Heures- ouvrier	Productivité	% de changement
1946	100.0	100.0	100.0	
1947	108.0	97.5	110.8	10.8
1948	117.6	103.7	113.4	2.3
1949	132.3	103.2	128.2	13.1
1950	151.9	99.5	152.7	19.1

PRODUITS CHIMIQUES
 (Chemical Products)

	Production	Heures- ouvrier	Productivité	% de changement
1946	100.0	100.0	100.0	
1947	106.3	99.1	107.3	7.3
1948	110.2	97.0	113.6	5.9
1949	110.2	97.5	113.0	-0.5
1950	115.1	99.2	116.0	2.7

INDUSTRIE MINIERE
 (Mining)

	Production	Heures- ouvrier	Productivité	% de changement
1946	100.0	100.0	100.0	
1947	109.1	97.5	111.9	11.9
1948	123.8	109.1	113.5	1.4
1949	129.3	110.3	117.2	3.3
1950	142.8	115.8	123.3	5.2

INDICES DE LA PRODUCTIVITE PAR HEURE-OUVRIER
INDUSTRIES CHOISIES. 1946-50 — (fin)
 (1946 = 100)

MINES METALLIQUES
 (Metal Mining)

	Production	Heures-ouvrier	Productivité	% de changement
1946	100.0	100.0	100.0	
1947	111.5	108.8	102.5	2.5
1948	124.2	122.2	101.6	-0.9
1949	134.3	129.1	104.0	2.4
1950	140.9	133.7	105.4	1.3

MINES DE CHARBON
 (Coal Mining)

	Production	Heures-ouvrier	Productivité	% de changement
1946	100.0	100.0	100.0	
1947	87.9	73.5	119.6	19.6
1948	103.7	83.4	124.3	3.9
1949	106.7	82.6	129.2	3.9
1950	106.7	80.6	132.4	2.5

SOURCES: B.F.S.: *Heures-ouvriers et gains horaires*; aussi des renseignements de la Division du Travail et des Prix; et la *Revue Statistique Canadienne*.

(Extraits de *Labour Research*, bulletin mensuel publié par le Service de Recherches du Congrès Canadien du Travail, Ottawa, Vol. IV, Nos 9-10, septembre-octobre 1951.)

Délibérations

Président: J.-ERNEST MOREAU, président de la Chambre de Commerce de Québec.

Experts: M. l'abbé GERARD DION, L.Th., L.Ph., M.Sc.Soc., directeur-adjoint du Département des relations industrielles, Faculté des sciences sociales, Université Laval; EUGENE FORSEY, B.A., M.A. (McGill et Oxford), D.Ph. (McGill), conseiller économique du Congrès Canadien du Travail, Ottawa; YVES DUBE, B.A. en sciences appliquées (Université Laval), professeur à la Faculté des sciences sociales; JEAN DELAGE, L.Sc.Comm., Ingénieur Civil, courtier en obligations et président de Crédit-Québec Inc.

JEAN-PAUL BOISCLAIR: *On considère l'inflation comme une maladie de la vie économique du pays. Or, dans la maladie économique comme dans les autres maladies il y a des cas graves qui ont besoin de soulagement immédiat. Dans le domaine de la médecine, on élabore des programmes à long terme pour améliorer la situation. Cependant, je me demande s'il n'y aurait pas lieu d'organiser des «boîtes de premiers soins» pour la population qui souffre le plus de l'inflation? Dans notre cas, pour la plupart, l'inflation diminue nos bénéfices et nous empêche de réaliser les économies désirées. Il y a des gens qui doivent se priver du nécessaire même et qui ne peuvent manger de la viande qu'une fois ou deux par semaine.*

EUGENE FORSEY: *Je crois que la réponse qu'on attend d'un porte-parole des mouvements syndicaux est certainement qu'il faut organiser et lutter pour obtenir des augmentations de salaires.*

YVES DUBE: *Je suis absolument d'accord avec monsieur Forsey. Je crois, par exemple, que les gouvernements pourraient en somme payer des compensations à ceux qui sont frappés par l'inflation. Parce que vous remarquez quand on a l'inflation, il y a une certaine classe de gens qui sont frappés et qui en souffrent et il y a une autre classe de gens qui en bénéficient. Et en général, même on pourrait dire que l'inflation, c'est-à-dire, la hausse des prix de temps en temps peut amener une augmentation de profits réels bruts. Alors il serait possible de faire une redistribution de ces profits-là par un gouvernement.*

LEO ROBACK: *Je voudrais demander un éclaircissement du conférencier sur la définition de la productivité. Le conférencier a dit que ce qui intéresse immédiatement les employeurs et les travailleurs, c'est évidemment la productivité en valeur courante. Celle-ci dépend en partie de la productivité physique et en partie du prix du produit. Maintenant j'aimerais savoir si, à son avis, c'est précisément la variation du prix qui déforme les chiffres sur la productivité. Ainsi, par exemple, dans une industrie on peut avoir une forte augmentation de la productivité physique sans aucune hausse du prix. Dans une autre on peut avoir les deux et en pratique je sais*

qu'aux Etats-Unis, par exemple, on publie des statistiques sur la productivité, statistiques basées sur la productivité physique. J'aimerais avoir des éclaircissements là-dessus.

GERARD DION: Je suis entièrement d'accord avec vous sur ce sujet. Ainsi que je l'ai exprimé clairement dans ma conférence, il y a deux sortes de productivité. Si on veut connaître quelle est l'efficacité réelle des facteurs de production, de même que le mouvement réel de productivité, alors il faut calculer la productivité physique. Mais le sujet de mon travail c'était des variations des salaires parallèlement aux variations de la productivité. Et ainsi, je l'ai dit par la suite, puisque les travailleurs ne sont pas payés en dollars constants, mais en dollars courants, alors on est obligé dans le but étroit que nous proposons d'utiliser la productivité en valeurs au lieu de la productivité physique.

J.-W. GAGNON: *Il y a un point que je voudrais voir éclaircir. Le conférencier nous a parlé de la capacité de produire et de baser le salaire sur la productivité, c'est naturellement logique. Je lui demanderais si lorsque l'on doit passer des conventions collectives, on doit se baser sur un salaire minimum ou maximum. Parfaitement inadéquate au point de vue développement, la productivité peut dépendre de l'initiative du patron, de son intelligence, de sa technique, etc., alors qu'il y a des petites industries, des petits commerces moyens qui ne sont pas capables d'atteindre et de payer le salaire maximum. Dans ces cas-là, devons-nous passer des conventions collectives en vue d'établir un salaire minimum plutôt qu'un salaire maximum ou négocier des conventions particulières?*

GERARD DION: Vous voulez parler des décrets ou des conventions particulières au sein des décrets, ou une négociation industrielle de base, quitte à avoir par après des réajustements au sein de chaque entreprise. Théoriquement, ces négociations-là ce sont des négociations de conditions minima. Pratiquement, elles deviennent des négociations de conditions maxima. C'est bien là un phénomène naturel. Maintenant, est-il mieux de négocier des conventions collectives particulières au sein du décret. Je suis d'avis qu'il le faut, pour beaucoup de raisons. La principale est qu'il y a bien des choses qui ne peuvent pas être prévues dans une négociation industrielle ou un décret. Et comme on doit tenir compte de la situation particulière de l'entreprise, c'est par des conventions particulières que l'on pourra y arriver.

J.-W. GAGNON: *Vous avez très bien répondu à ma question. Il reste cependant que cette situation crée des difficultés pour le petit employeur ou le petit commerçant. Il y aurait tendance à favoriser les grosses organisations qui deviendraient des cartels ou des organisations qui feraient disparaître nos petits capitalistes qui entrepren-*

nent des industries locales et qui sont obligés dès le début de payer un salaire maximum, un salaire qui est établi par des industries à haut rendement, basé sur une productivité plus grande à un coût de production minime.

GERARD DION: D'abord il faut dire ceci, monsieur Gagnon, il y a une tendance générale à la concentration. Elle existe partout dans le monde entier. Je comprends que la situation des petits devient alarmante. Mais il n'est pas prouvé que les grandes unités soient toujours nécessairement plus productives, qu'elles aient plus de productivité que les plus petites. En économie il existe ce que nous appelons la loi des rendements non proportionnels. Les petites entreprises par rapport aux grandes sont loin d'avoir les mêmes charges fixes et peuvent donc se reprendre d'une autre façon. Ainsi le Pape Pie XII a suggéré aux petites entreprises de se grouper ensemble et de se donner elles-mêmes en elles les services que les grandes peuvent se procurer par elles-mêmes.

FRANÇOIS LE PELCH: *Dans le magnifique exposé du conférencier, nous avons entendu dire sans objections dans tout l'auditoire qu'une production accrue peut et doit permettre des salaires accrus. Et monsieur l'abbé Dion nous a représentés dans le cadre psychologique d'une stabilisation des prix. Je désire poser une question sur la stabilisation demandée par les associations syndicales. Est-ce que cette stabilisation n'est pas en opposition avec le succès de l'entreprise libre qui exige pour son progrès la libre concurrence, donc des prix variables, donc les prix les plus bas possible pour atteindre le plus grand nombre de clients?*

GERARD DION: Il y a une distinction à faire entre stabilité des prix et stabilisation des prix. On peut obtenir des prix stables par différents moyens. Et au cours de mon exposé, j'ai démontré que par un accroissement de la productivité, on n'accroît pas le prix de revient. Conséquemment, on peut distribuer les gains de la productivité en accroissant les salaires et les autres facteurs de production, sans augmenter les prix de revient. Ainsi on n'est pas obligé d'augmenter les prix. Alors on ne change rien à la flexibilité du marché. Il peut y avoir des circonstances où la stabilisation des prix peut devenir une mesure nécessaire. Elle peut être réalisée soit par les contrôles, soit par l'arbitrage des prix ou d'autres moyens. Ce n'était pas l'objet de mon travail.

FRANÇOIS LE PELCH: On peut ajouter comme conclusion que l'audace et l'ingéniosité de l'administration, se fiant sur la coopération du personnel peut assurer la parfaite coordination des moyens devant la productivité. Cette coordination est capable de donner à la fois, nous l'avons vu, les plus hauts salaires, les plus hauts profits avec les plus bas prix de vente.

GERARD DION: Je suis entièrement d'accord avec vous sur cette question et même c'est la raison d'être d'un département de relations industrielles comme le nôtre.

TADEUSZ POZNANSKI: Dans la conférence de monsieur l'abbé Dion, nous avons entendu une distinction entre « productivité » et « production ». Est-ce que dans le calcul de la productivité on tient compte également des modifications dans la structure des populations? Je vais expliquer ma pensée. Si nous parlons de l'inflation, nous disons que c'est « grosso modo » un déséquilibre entre la consommation possible et la production possible des biens civils, c'est-à-dire avec exclusion des armements. Or, quant à la consommation, toute la population du pays y prend part. Quant à la production, c'est une partie de la population qui y participe parce qu'il faut y exclure les enfants et les vieillards et cette partie de la population entre les enfants et les vieillards qui ne prend pas part à la production. Or il est connu que la partie active de la population change à cause de transformations qui surviennent dans la structure de la population. Entre autres, le changement de la natalité, la diminution de la mortalité ou la prolongation de la vie. Tout ceci peut modifier la proportion du nombre des consommateurs et le nombre des personnes qui prennent part à la production. Or ma question est: Est-ce qu'on tient compte des modifications de ces proportions?

GERARD DION: Dans le calcul même de la productivité on n'a pas à tenir compte des facteurs qui n'y contribuent pas directement. Mais cependant, il est absolument indispensable d'accroître la productivité si l'on veut par exemple diminuer le nombre d'années du travail, soit en permettant aux gens de se retirer du travail plus jeunes, ou en donnant aux jeunes la possibilité d'aller à l'école plus longtemps. Cependant, pour ce qui se rapporte à la productivité même, ça n'entre pas dans les calculs. Mais quant aux effets de la productivité, très bien. C'est absolument indispensable d'accroître la productivité pour permettre d'accroître le niveau de vie. Et le niveau de vie est accru lorsque les gens deviennent plus instruits ou peuvent aller à l'école et que la scolarité puisse être prolongée.

ROGER VEZINA: Je voudrais savoir si la hausse des prix est plus favorable à l'augmentation de la productivité qu'une baisse de prix. A mon sens, quand les prix ont tendance à baisser, les producteurs se découragent et vous avez une tendance à la réduction de la productivité et de la production totale nationale. Tandis que lorsque l'on est dans une économie — on en a l'expérience depuis dix ans — où le maximum des prix est plus haut que ce qu'il a déjà été, il y a une atmosphère de confiance, d'optimisme qui règne, et on dirait que la tendance à la hausse des prix est en même temps un encouragement à l'augmentation de la productivité.

JEAN DELAGE: A première vue je partage l'opinion de monsieur Vézina, et en le faisant, je pense que M. Vézina et moi-même nous nous rangeons du côté de M. l'abbé Dion, qui nous a bien expliqué qu'il y avait deux alternatives possibles pour faire participer les travailleurs à une augmentation de la productivité. Savoir: qu'on pouvait, soit promouvoir une baisse générale de prix, mais il n'a pas voulu souscrire à cette idée, et il nous a expliqué comme je l'explique encore qu'il est préférable plutôt d'augmenter les salaires et d'augmenter la part du produit, i.e. de la production, qui va aux agents de la production, même si l'on doit encourir le risque d'une augmentation des prix en général, sur le marché. Parce que cela a précisément pour conséquence, au point de vue psychologique, de promouvoir la confiance et une activité accrue de la part des travailleurs. Mais cependant, il existe de par le monde des contrées où on a su, par la contrainte, travailler à faire baisser les prix et par la crainte, d'un autre côté, obliger les travailleurs à produire davantage. Mais chez nous, la première proposition, je pense, est la meilleure. Il faut faire ce qui est nécessaire, autant que possible, si on a à choisir, pour promouvoir une augmentation de prix plutôt qu'une diminution de prix, quitte à faire des arbitrages, messieurs les employés, pour obtenir un salaire réel.

YVES DUBE: Je suis absolument d'accord avec monsieur Delage. Je crois que la norme qu'on doit prendre est celle du plein emploi. Alors, qu'est-ce qui cause les crises économiques? Ce sont les variations dans les investissements. Et les investissements, je crois, sont une fonction particulière de l'enthousiasme économique. Si les prix montent toujours, les gens sont prêts à investir et ne veulent pas garder d'argent dans leur poche parce qu'ils savent qu'il va se déprécier, etc. Mais quand les prix montent, les unions ouvrières sont obligées de négocier des contrats nouveaux et c'est là qu'est la grande difficulté.

EUGENE FORSEY: Je suis parfaitement d'accord avec M. Vézina. Mais je dois rappeler à l'assistance les mots de M. Poznanski hier matin. Il faut nous garder contre une hausse extraordinaire, excessive des prix. Une hausse légère des prix, c'est très bien, comme l'a dit M. Vézina. Mais ceux qui ont passé par l'expérience tragique de l'Europe après la guerre de 1914, savent très bien que la hausse des prix poussée à l'extrémité, comme nous l'a décrite M. Poznanski, n'engendre pas la productivité mais entraîne la ruine de l'économie totale.

Arbitrage volontaire des prix et des salaires

GÉRARD PICARD

Une opinion publique éclairée, dans une démocratie, est chose essentielle. L'information exacte, en effet, oriente vers de bons jugements sur les personnes et les événements, et assure aux institutions démocratiques la vitalité et la vigilance nécessaires à la poursuite de leurs fins particulières et du bien commun. Il ne s'agit pas, certes, de divulguer des secrets d'état ou certains secrets de fabrication; il s'agit de renseigner le public honnêtement sur tous les sujets sur lesquels son opinion devient le régulateur du régime démocratique. Une opinion publique mal ou insuffisamment renseignée est vite frappée de sclérose, et la démocratie est vite transformée en une dictature à peine camouflée, en un totalitarisme exécrationnel.

Lorsque le législateur a institué la conciliation et l'arbitrage des différends industriels, c'était sans doute en vue de fixer une période de temps au cours de laquelle les parties pourraient ressasser le pour et le contre des revendications ouvrières, mais c'était également en vue de renseigner le public sur la nature du différend et sur les raisons qui empêchaient les intéressés de conclure une entente. Les rapports des conseils d'arbitrage sont publiés, et lorsque les arbitres se donnent la peine de motiver leurs recommandations, l'opinion publique saisit vite de quoi il s'agit. Il est vrai que certains délais sont injustifiés et deviennent fort énervants pour les travailleurs; il est vrai que certains présidents de conseils d'arbitrage n'auraient jamais dû être nommés, soit parce que l'arbitrage n'était considéré par eux que comme une intéressante « side line », soit parce qu'ils étaient préjugés ou notoirement incompétents; mais l'institution arbitrale pourrait facilement être émondée de tout ce qui l'empêche d'atteindre

son but, et son mécanisme pourrait être perfectionné au profit de tous les intéressés et du public.

Il convient ici, avant de m'engager plus avant, d'indiquer le sens à donner au mot arbitrage. Chez nous, en français, le mot arbitrage a une double signification qu'il n'a pas en anglais. En effet, en vertu de notre législation provinciale, l'on peut instituer des conseils d'arbitrage dont les recommandations ne lient pas les parties, et l'on peut instituer des conseils d'arbitrage dont les sentences lient les parties, c'est-à-dire dont les sentences sont finales et exécutoires. En anglais, dans le premier cas, l'on parle de conseils de conciliation, et dans le deuxième cas seulement, l'on parle de conseils d'arbitrage.

Lorsque la *Confédération des Travailleurs Catholiques du Canada*, il y a quelques années, a soumis un projet d'arbitrage des prix, elle a expliqué qu'il s'agissait de l'institution de conseils d'arbitrage dont les recommandations ne lieraient par les parties. Le projet lui-même sera expliqué plus loin.

* * *

Le Département des relations industrielles de la Faculté des sciences sociales de Laval ne pouvait choisir, pour être traité à l'occasion de son septième Congrès annuel, un sujet plus souvent ramené au premier plan de l'actualité, depuis quelques années, que celui des salaires et des prix. Les syndicats de travailleurs en particulier sont heureux du choix de ce sujet parce que nombre de gens ne perdent aucune occasion de rendre les salariés responsables de l'inflation. Les salariés et leurs syndicats sont montrés du doigt, en période d'inflation, et deviennent le bouc émissaire de tous ceux qui veulent expliquer sans effort et avec chance d'être crus les causes de toutes les hausses de prix. Vous désirez savoir pourquoi les prix haussent, vous disent-ils, et vous voulez connaître les raisons de la montée en flèche du coût de la vie ? La réponse est simple. Les augmentations de salaires réclamées par les syndicats expliquent tout. N'est-ce pas que

si les salaires restaient stables nous n'aurions pas à souffrir de l'inflation ? Il est temps de détruire ce sophisme.

L'une des opinions les plus courantes en regard de l'équation prix-salaires paraît avoir été résumée dans le rapport annuel de Steel Company of Canada, où le Président Hilton déclare:

« Experience over the past ten years indicates that for each rise of one cent in hourly rates paid in the steel industry, for example, a corresponding increase, equal or greater, may also be expected in the cost of goods and services purchased. The effect, therefore, of higher wage rates paid by the basic producer is at least doubled by the inflationary forces set up, unless production per hour rises in keeping with wages. In recent years, increases in wage rates in the Canadian steel industry have outstripped by far any improvement in productivity and hence price increases have been unavoidable. If wages continue to advance irrespective of production per hour, costs and prices will likewise continue to rise. »¹

D'après cette déclaration, les salaires sont d'abord augmentés, puis le patronat n'aurait d'autre alternative que de hausser les prix, à moins que les augmentations de salaires ne soient compensées par une productivité accrue. Pourtant, les syndicats de travailleurs savent que les salaires ne sont généralement ajustés à la hausse que plusieurs mois après la montée de l'indice du coût de la vie. De plus, le coût de la main-d'oeuvre n'est pas tout le coût de revient, et n'est qu'un élément du prix de vente. Enfin, il est des industries où le « speed-up » a atteint une allure telle qu'il ne peut être question d'une augmentation de productivité de la part des travailleurs.

La Commission royale d'enquête sur les prix a pris une vue plus large du problème en faisant observer ceci:

« 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 salai-

(1) *The Financial Post*, 5 avril 1952.

res n'implique pas nécessairement que le coût de la main-d'oeuvre, par unité produite, soit moins élevé... »²

Quelques paragraphes plus loin, la même Commission exprime un point de vue qui doit être retenu dans la discussion du problème prix-salaires:

« 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. »³

Dans les paragraphes qui précèdent, il y a une foule de raisons contradictoires tendant à expliquer la hausse des prix et la hausse des salaires. Stelco n'est pas d'accord avec les syndicats de travailleurs; les syndicats de travailleurs ne partagent pas le point de vue de Stelco; et la Commission royale d'enquête sur les prix fait ressortir, sur le même sujet, des raisons que l'on relègue peut-être trop facilement au second rang.

Le public ne saurait être complètement informé qu'à l'analyse de ces diverses raisons en regard de cas particuliers soumis à des organismes appropriés.

Dans son témoignage devant la Commission royale d'enquête sur les prix, M. K. W. Taylor, dernier Président de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre, résumait ainsi l'importance des prix dans une économie libre:

(2) *Rapport de la Commission royale d'enquête sur les prix* (Commission Curtis), Tome I, pages 23-24, Ottawa, 1949.

(3) *Idem*, page 24.

« Dans une économie libre, expliquait-il, les prix constituent le principe directeur de la production et sont en même temps le régulateur de l'offre et de la demande. »⁴

Le jeu de la loi de l'offre et de la demande, la concurrence, ne suffisent pas à contenir les prix dans de justes limites, à quelques exceptions près. Reboud nous le rappelle dans son *Précis d'économie politique*:

« Il est exact que la concurrence, lorsqu'elle joue librement, tend à ramener le prix courant vers le coût de production. Le malheur, c'est qu'elle ne joue presque jamais librement de nos jours; elle est habituellement paralysée parce que nous vivons au milieu d'une multitude de monopoles petits et grands, éphémères ou durables. »⁵

On peut, certes, hors de toute réglementation, dans certains cas, en arriver à la détermination d'un prix équitable. On connaît l'exemple classique souvent cité: un acheteur qui n'est pas obligé d'acheter en face d'un vendeur qui n'est pas obligé de vendre peuvent conclure un contrat où le prix a de bonnes chances d'être équitable. Mais cet exemple ne peut être la réponse à tout en matière de prix, surtout lorsque d'importantes collectivités discutent et que le résultat de leurs discussions peut avoir des répercussions sérieuses sur l'économie générale d'un pays.

* * *

Lors des négociations collectives, un employeur ou une association patronale n'accepte pas de hausser les salaires simplement parce qu'une demande a été formulée en ce sens par un syndicat. Les raisons à l'appui de la demande doivent être exposées, des statistiques doivent être soumises, maintes comparaisons doivent être examinées, et souvent, dès ce stade, l'opinion publique est saisie de l'affaire. Lorsque les négociations sont infructueu-

(4) Idem, Tome II, page 10.

(5) REBOUD, P., *Précis d'économie politique*, Tome I, 8e édition, p. 515, Paris, Dalloz, 1939.

ses, l'étape de la conciliation est franchie. S'il y a échec, l'opinion publique est assez souvent de nouveau informée de ce qui se passe. Puis vient l'arbitrage. Les recommandations auxquelles en arrivent les arbitres sont publiées, et l'opinion publique a une autre occasion de se familiariser avec le cas et de tirer ses conclusions. Si une grève éclate, il est relativement facile de se rendre compte si l'opinion publique favorise ou non les grévistes.

Il n'existe rien de tel dans le domaine des prix. Même si l'industriel ou le commerçant prétendent tenir compte de certains facteurs, ils peuvent décider de hausser leurs prix et appliquer la hausse à compter d'une certaine date. Parfois une déclaration vague sera publiée pour tenter d'expliquer la décision prise, mais le plus souvent aucune explication n'est donnée. Sans doute que certaines hausses de prix peuvent être justifiées, mais pourquoi alors ne pas prendre les mesures appropriées afin d'informer correctement le public ?

C'est en discutant ces idées générales que la C.T.C.C. en est venue à la conclusion qu'une réglementation s'impose dans le domaine de la fixation des prix. Lorsque la situation devient critique, l'établissement d'une régie des prix peut être pleinement justifiée. Cette régie, toutefois, devrait s'appuyer sur des organismes représentatifs des intéressés, et non sur des « tsars ».

Même lorsqu'un gouvernement n'estime pas la situation suffisamment critique pour établir une régie des prix, il devrait exiger de connaître et prendre les moyens de faire connaître les raisons invoquées pour justifier une hausse de prix. Chaque gouvernement, dans sa juridiction, devrait prendre les mesures qui s'imposent à cet effet.

Sans aller aussi loin que la C.T.C.C. le réclamait, la Commission royale d'enquête sur les prix a cependant formulé la conclusion générale suivante :

« 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. »⁶

Même la régie des prix du temps de guerre n'a pu être maintenue, et ses règlements n'ont pu être observés qu'en renseignant le public sur son fonctionnement, sa portée et ses conclusions. Le dernier Président de la Commission des prix et du commerce en temps de guerre, M. K. W. Taylor, a fort bien précisé ce point devant la Commission royale d'enquête en répondant aux questions posées par le Procureur de cette Commission, M. H. A. Hyde, C.R.:

Me Hyde: Etes-vous d'avis que pendant la période de réglementation, le programme de renseignements a, dans une large mesure, assuré la soumission du public aux règlements ?

M. Taylor: Ce programme nous a été indispensable. Autrement, je ne vois pas comment nous aurions pu obtenir du public qu'il appuie presque à l'unanimité le principe en cause et, surtout, qu'il se soumette à un régime inévitablement compliqué (...)

Me Hyde: Dans ce cas, en temps de paix, ou en ce moment, l'absence d'un programme de renseignements compromettrait sérieusement la soumission du public à tout régime tendant à la réglementation des prix qui entrerait maintenant en vigueur ?

M. Taylor: Il faudrait s'en tenir à une régie élémentaire, à moins d'expliquer longuement et très nettement le pourquoi et le fonctionnement d'un régime de ce genre. Cela s'impose si on tient à s'assurer le plein appui du public, y compris celui des plus petits commerçants, des consommateurs et des ménagères.

Les témoignages qui précèdent font tout de même autorité, même s'ils n'ont pas encore reçu le O.K. de François-Albert Angers, dont les loisirs sont occupés à déverser sa bile et sa prose antisyndicale dans l'*Actualité économique*, sous les auspices de l'Ecole des Hautes Etudes commerciales de Montréal.

(6) Rapport de la Commission royale d'enquête sur les prix, Tome I, page 45, Ottawa, 1949.

Le premier témoignage, celui de la Commission royale, fait ressortir l'importance d'exposer, de temps à autre, les cas de cherté des prix, d'abus de profits et d'atteinte à la liberté du commerce. Le deuxième, celui de M. Taylor, parle d'une régie élémentaire des prix, pour éviter un mécanisme trop lourd et s'assurer l'appui du public.

La C.T.C.C. ne croit pas venir en contradiction avec ce qui précède en soumettant une proposition d'arbitrage des prix. C'est un moyen d'établir une régie élémentaire des prix et d'informer correctement le public.

Dans le domaine des prix et des salaires, depuis quelques années, les mêmes expressions reviennent. On a parlé de réglementation des prix et de réglementation des salaires, de contrôle des prix et de contrôle des salaires, de régie des prix et de régie des salaires. Pourquoi ne pas parler d'arbitrage des prix comme on parle d'arbitrage des salaires, du moment que l'expression est définie. Si, par ailleurs, une autre expression paraissait plus appropriée, la C.T.C.C. n'y ferait pas objection.

Quelle serait la juridiction des tribunaux d'arbitrage des prix ou des organismes qui pourraient être établis pour la même fin, dans l'opinion de la C.T.C.C. ? On trouve la réponse à cette question dans les mémoires soumis par cette centrale syndicale soit aux autorités fédérales et provinciales, en 1949, soit à la Commission royale d'enquête sur les prix. Cette juridiction pourrait être la suivante:

- a) juger des motifs invoqués par les producteurs primaires ou par l'industrie de base du pays, ou encore par les distributeurs des produits et services essentiels à la nation, à l'appui des hausses de prix sollicitées, et les faire connaître au public s'ils ne sont pas justifiés;
- b) enquêter dans tout secteur de la vie économique afin de dépister les abus dans le domaine des prix et les dénoncer publiquement, de même que dans le domaine de la structure financière des entreprises lorsque cette structure peut influencer les prix.

Dans son projet, la C.T.C.C. exclut le commerce de détail, les coopératives et l'agriculture. Elle est d'avis que, pour le moment du moins, le public consommateur serait suffisamment protégé en limitant l'arbitrage des prix aux seuls producteurs primaires, moins l'agriculture, et aux distributeurs de produits et services essentiels. Les secteurs déjà assujettis à des régies permanentes continueraient de l'être aussi longtemps que l'intérêt public l'exigera.

Les intéressés ne pourraient, en vertu du projet exposé, décider une hausse de prix sans au préalable présenter une requête au tribunal d'arbitrage ayant juridiction. Les motifs de la hausse seraient expliqués. Le tribunal devrait avoir les mêmes pouvoirs qu'une commission royale d'enquête. Si la hausse réclamée n'est pas justifiée, l'opinion publique serait saisie de la chose par un rapport du tribunal d'arbitrage. Les conclusions du tribunal ne seraient cependant pas obligatoires, ne lieraient pas les intéressés. En plus des requérants, toute association y ayant un intérêt, pourrait faire ses représentations au tribunal.

Le président du tribunal pourrait être désigné par l'Etat, et les membres devraient être désignés après consultation des associations de producteurs, des centrales syndicales et des coopératives.

Ce mécanisme fort simple et peu dispendieux mériterait, dans l'opinion de la C.T.C.C., d'être mis à l'essai et serait une protection pour le public.

Dans l'un de ses mémoires, la C.T.C.C. a fait les observations suivantes au sujet de l'entreprise privée et des prix:

« Si l'entreprise privée n'est pas réformée pour la rendre plus humaine et pour mieux l'ordonner au bien commun, elle subira tôt ou tard le sort qu'elle a connu dans la majorité des pays européens. Les déclarations pompeuses en sa faveur ne changeront rien si en fait elle opère en contradiction avec les intérêts de la société. Il ne faut pas oublier que la fin

de la vie économique n'est pas l'entreprise privée, mais la production et la distribution du maximum de biens matériels. L'entreprise privée ne subsistera que dans la mesure où elle réalisera cette fin. »

« La recherche du profit n'est pas mal en soi, mais cette recherche ne doit jamais venir en conflit avec les intérêts vitaux de la nation. Les hausses injustifiées de prix, les limitations arbitraires de la production, la concurrence effrénée sont autant d'abus qui conduisent à l'anarchie économique et à la destruction du régime de la libre entreprise. Non seulement ces abus ne doivent-ils pas se commettre, mais le peuple doit être convaincu qu'ils ne se commettent pas et il doit pouvoir disposer des moyens nécessaires pour le vérifier. » ⁷

Chaque fois que les centrales syndicales, au nom des travailleurs, ont abordé le problème des prix, elles ont provoqué une levée de boucliers comme si elles tentaient d'entrer dans un domaine interdit. Ce problème est pourtant aussi vital pour les travailleurs que le problème des salaires. En proposant un mécanisme d'arbitrage des prix, la C.T.C.C. ne prétend pas avoir trouvé la pierre philosophale, ni offrir une panacée contre tous les maux économiques; elle a simplement apporté sa contribution à l'étude d'un problème complexe.

Délibérations

Président: JEAN-M. CARON, B.A. (Economics) du Regis College de Denver, *Surintendant du personnel, Canadian Industries Limited, Shawinigan Falls.*

Experts: GERARD PICARD, *président de la Confédération des Travailleurs Catholiques du Canada;* Me PAUL LEBEL, C.R., *professeur à l'Université Laval, président du Conseil Supérieur du Travail de la province de Québec;* JEAN MASSICOTTE, B.A., *Séminaire de Québec, M.A. (Sciences Economiques) Université Columbia, assistant-directeur des relations industrielles pour l'Institut des Textiles Primaires.*

(7) *Mémoire de la Confédération des Travailleurs Catholiques du Canada au gouvernement canadien, à Ottawa, 1949.*

CLAUDE LAMARCHE: *Je voudrais demander au conférencier de nous expliquer brièvement jusqu'où sont rendues ces idées-là actuellement, au point de vue pratique. Quels ont été les réflexes qu'il a pu noter à date soit de certains milieux patronaux ou des milieux gouvernementaux surtout?*

GERARD PICARD: Les milieux patronaux ont généralement été opposés à l'idée. Les milieux gouvernementaux, comme ça leur arrive souvent n'ont rien dit du tout en attendant la réaction patronale.

JEAN MASSICOTTE: *Sur cette question d'arbitrage des prix j'aimerais à ce que monsieur Picard nous dise peut être s'il ne pourrait pas établir certaines règles qui pourraient décider de la justesse par exemple d'un profit devant une telle commission d'arbitrage.*

GERARD PICARD: Je crois qu'il n'y a rien de plus simple lorsque les employeurs veulent dire la vérité. Dans la mesure où l'on pourrait avoir la vérité, dans la mesure où les faits seraient donnés, sans technique spéciale, sans formalisme. C'est là un élément essentiel dans le mécanisme que nous proposons. De là à dire qu'il pourrait être possible de discuter devant une assemblée de ce qui peut être juste en matière de profits... Nous sommes presque dans l'obligation de nous reporter à des cas d'espèce qui pourraient être examinés à leur mérite, parce que c'est assez difficile de prendre une même base si l'on passe d'une industrie à une autre.

ROGER DEHEM: *Dans l'ensemble le conférencier m'a convaincu. Jusqu'à présent je n'étais pas bien au courant de cette proposition d'arbitrer les prix. Je suis tout à fait d'accord avec lui pour dire que les entreprises privées tout comme les syndicats doivent se soumettre pour atteindre le bien commun. Les prix doivent donc répondre à ce grand critère du bien commun. Je désire cependant de M. Picard des précisions sur les critères que les tribunaux d'arbitrage doivent appliquer pour former leurs jugements.*

GERARD PICARD: Je soumetts sur ce point que l'idée générale c'est évidemment une idée d'équité. Comme pour tous les tribunaux d'arbitrage, n'être liés par aucun formalisme et pouvoir décider à la lumière des faits qui sont présentés. Il est peut être assez difficile de donner une liste de critères qui pourraient être suivis parce que c'est un des cas où ceux qui auraient la responsabilité de décider devraient être à la fois compétents et aussi familiers avec le mécanisme lui-même de l'arbitrage. Savoir que ce mécanisme-là sort du domaine classique proprement dit et s'efforce dans son application de rejoindre ce qui correspond au bon sens, au jugement d'un homme qui, observant les faits, se rend compte qu'il n'y a pas lieu, en regard d'une hausse de prix demandée, en regard des profits déjà réalisés, d'approuver une demande. Je prends, par exemple,

l'industrie du papier à journal. C'est un exemple typique. Le Premier Ministre de la province de Québec a fait une déclaration pour dire que les prix du papier-journal ne devraient pas être aussi élevés ici. A ce moment, l'industrie a fait une découverte. C'est que le prix du transport, était trop élevé de Québec à New-York. Alors les producteurs n'ont pas réduit du tout les prix du papier, ils ont simplement découvert qu'ils chargeaient trop cher en transport et ils ont réduit ce qu'ils avaient chargé en trop; ça paraît avoir comme effet qu'il y a un prix moins élevé ici qu'à New-York alors qu'en réalité le prix est toujours basé sur New-York. Pourquoi ne pas vider ça complètement? Il n'est pas nécessaire d'être très technicien pour trouver ça; ça demande simplement d'avoir le fait. Puis l'autre aspect consisterait à savoir pourquoi un prix chargé à New-York doit nécessairement être imposé au Canada.

PAUL LEBEL: Je voudrais non pas donner mon opinion sur le sujet proposé par notre confrère Picard mais à la suite de Me Massicotte et aussi de certains congressistes, lui demander des explications sur l'institution qu'il vient de proposer à notre attention. Si je vous comprends bien, M. Picard, vous partez du principe suivant qu'il existe déjà des conseils d'arbitrages qui étudient la nécessité, par exemple, des demandes d'augmentation qui sont soumises par un syndicat à un employeur ou à une association d'employeurs. Et que partant du même principe vous demandez l'institution d'un organisme qui serait chargé de déterminer si oui ou non par exemple une demande d'augmentation de prix de la part de certains producteurs ou de certains distributeurs serait licite ou non. Sommes-nous d'accord sur le point de départ? Alors je vous poserais une première question: est-ce que ces deux organismes-là, cet organisme d'abord — le conseil d'arbitrage — qui est chargé de statuer sur les demandes d'augmentation de salaires qui sont proposées et cette commission d'arbitrage des prix qui serait chargée de décider s'il est licite ou non d'augmenter les prix, soit les prix de production ou les prix de distribution alors est-ce que ces deux organismes-là siègeraient en même temps? La chose semble exister, par exemple, en certains organismes fédéraux et provinciaux bien qu'on soit dans le domaine des contrôles, actuellement aux Etats-Unis il y a un office de stabilisation des salaires et puis un office de stabilisation des prix qui ne siègent pas en même temps mais à qui, il semble surtout dans la question de l'acier, par exemple, que les demandes ont été faites à peu près en même temps. Dans le cas que vous proposez, est-ce que les demandes pourraient être soumises en même temps ou si par exemple, la question de la demande d'augmentation de prix devrait suivre la décision nécessairement d'un conseil d'arbitrage.

GERARD PICARD: Pas nécessairement. Je ne fais aucun lien entre l'arbitrage des salaires et l'arbitrage des prix. Je crois que

si une demande est formulée par un syndicat en matière de salaire, elle doit simplement être examinée. Que le tribunal d'arbitrage sur les prix soit ensuite mis en branle ou non, ça ne devrait pas être la conséquence naturelle du fait d'une décision arbitrale en matière de salaires. Il n'y a pas nécessairement une demande d'augmentation des prix qui doit suivre, à mon avis, une demande d'augmentation des salaires. Il y a une industrie ici dans la province de Québec qui tout récemment a envoyé une note à l'un des syndicats intéressés où on lui dit ceci: « Nous sommes dans l'obligation de vendre à un prix d'environ 40% inférieur à celui que nous vendions l'an dernier et les salaires se trouvent avoir été augmentés à ce moment-là par la convention précédente ». Il faut admettre qu'il y a là un fait qui mérite d'être analysé. Comment se fait-il qu'en maintenant ses salaires augmentés, on puisse arriver sur le marché avec un prix d'environ 40% inférieur au prix précédent? Le public devrait être informé d'une situation comme celle-là. Ça n'a évidemment aucun sens; le consommateur est sûrement exploité. S'il est possible de vendre avec une différence aussi forte c'est qu'il y a un prix qui à un moment donné a été fixé arbitrairement et beaucoup trop haut pour être justifié. Mais à tout événement, il n'y a rien qui suggère que les tribunaux siègent en même temps et il n'y a rien non plus qui suggère dans le projet qu'une demande d'augmentation des salaires doive nécessairement avoir pour conséquence de provoquer une autre demande devant un autre tribunal en vue d'augmenter certains prix.

PAUL LEBEL: Dans quel domaine cette question de l'arbitrage volontaire devrait-elle jouer? Est-ce seulement dans le domaine de ce qu'on appelle les industries de base qui opèrent dans tout un secteur économique ou bien dans le cas d'entreprises individuelles opérant simplement sur un plan local?

GERARD PICARD: J'ai mentionné le cas des producteurs primaires, pas celui de l'industrie de base. Je crois que celle-là doit être visée la première. Parce que lorsqu'elle décide une augmentation de prix, il y a de ce seul fait, répercussion sur toute une série de secteurs de la vie économique et en réalité, toutes choses étant égales, on peut dire que si le producteur primaire augmente son prix de 10 ou 15%, avant l'examen d'aucune situation et simplement pour maintenir le *statu quo* ou maintenir le différentiel des prix, le grossiste et le détaillant seront sûrement tentés de faire la même chose. En somme son différentiel est diminué d'autant s'il n'y a pas augmentation de prix. Maintenant, est-ce que les raisons invoquées sont valables ou non? Je crois que c'est sujet à examen. L'industrie de l'acier, l'industrie minière, par exemple, sont certainement des industries basiques et des producteurs primaires. Le textile primaire tombe aussi sous le coup d'une proposition comme celle-là. Le régime démocratique ne mérite pas d'être mis en

branle ou de lui donner ce nom, si l'opinion publique qui en est le régulateur n'est pas elle-même fixée, n'est pas elle-même bien informée sur ce qui se passe. Si par exemple dans l'industrie de l'amiante, vous avez dans l'espace de 12 mois disons une augmentation ou deux simplement décidées à l'oeil, ça demande tout de même de savoir pourquoi? Et la raison peut être bonne ou mauvaise; le public devrait savoir à quoi s'en tenir.

ROGER DEHEM: *Ici au Canada, l'économie est très ouverte et les prix très nombreux. La majorité des prix sont fixés sur les marchés internationaux, notamment les prix qui concernent les industries primaires. Alors, je ne vois pas très bien quelle action des tribunaux d'arbitrage pourraient avoir sur ces prix-là. Les tribunaux d'arbitrage pourraient limiter leurs investigations, leur action aux prix d'une industrie monopolisée car ces prix-là sont généralement en désaccord avec les exigences du bien commun. Quant aux prix concurrentiels, en tant qu'économiste, je crois encore à la présomption qu'ils sont plus ou moins conformes au bien commun, bien que pas nécessairement équitables. On pourrait ici entrer dans une question assez complexe à savoir qu'elles sont les exigences du bien commun. En fait, ma remarque est double. Tout d'abord, je fais remarquer que beaucoup de prix au Canada sont déterminés par les marchés mondiaux et en second lieu, le tribunal d'arbitrage pourrait exercer une action très favorable au bien commun si elle se limitait aux prix monopolistiques.*

GERARD PICARD: Je crois que les observations faites sont assez justes, et s'il y avait obligation d'appliquer la sentence d'un tribunal comme celui-là, ça pourrait peut-être causer des inconvénients assez sérieux surtout dans le cas des prix fixés sur les marchés internationaux. Mais il y a des choses tout de même qui pourraient finir par être connues. Je prends le cas de l'industrie de l'aluminium. Ici c'est un cas où le prix sûrement est relié à ce qui se passe sur le marché international. Mais si par exemple nous finissons par simplement savoir que lorsqu'on vend une livre d'aluminium disons 13, 14 cents ou 15 cents la livre, que son véritable coût de production est disons, la moitié de ce chiffre? C'est une information que le public devrait savoir. Je cite un exemple, car j'ignore qu'elle est la vérité sur ce sujet. Il y a eu démarches sur démarches, enquêtes sur enquêtes pour tâcher de connaître le coût de production d'une livre d'aluminium et je crois que si l'on en est arrivé à certaines déductions, ces déductions auxquelles on en est arrivé n'ont pas été admises comme étant un fait, comme étant la vérité. Il y a une chose certaine, c'est qu'il existe un écart assez considérable entre le coût de production d'une livre d'aluminium et son prix de vente sur le marché international. Est-ce que ces industries peuvent être beaucoup influencées par un mécanisme comme celui qui est proposé? Peut-être pas trop sauf qu'on se souvient que peu de temps

après un débat à la Chambre des Communes sur l'industrie de l'aluminium, il y a eu certains contrats à des prix moins élevés. Je comprends que c'est avec l'Angleterre; c'était tout de même un cas où il y a eu une réduction de prix. Et la pression a été assez forte bien que l'opinion publique n'ait pu avoir tous les détails, pour avoir un effet sans décision obligatoire.

MEDARD OUELLET: *Comment coiffer le consommateur d'un statut précis pour lui donner voix au chapitre, M. Picard, dans un arbitrage des prix? Est-ce qu'il serait représenté par l'ouvrier ou est-ce qu'il serait désigné par les consommateurs?*

GERARD PICARD: Selon le projet, nous procédons par l'intermédiaire d'associations. Mais on peut écarter le projet extrême d'essayer de faire choisir par les consommateurs eux-mêmes non organisés un représentant sur un tribunal. Il y a des associations qui existent. Les deux que nous proposons ce sont les centrales syndicales et les coopératives. Il peut y avoir d'autres associations quand même qui peuvent être consultées sur des sujets comme ceux-là. Mais je crois que de toute façon, c'est par l'intermédiaire d'associations reconnues, sérieuses, que l'on devrait procéder pour faire suggérer des noms de représentants sur un organisme comme celui-là.

ANDRE DEOM: *Pour en revenir à la question de M. Massicotte et à celle de M. Dehem, qui a suivi vous avez répondu un peu évasivement, à mon avis, sur les critères qui pourraient déterminer les profits. Vous nous avez dit que le tribunal d'arbitrage des prix devrait juger en équité et bonne conscience. Je suis d'accord avec vous, mais même si le tribunal d'arbitrage des prix doit juger en équité et bonne conscience, je crois qu'il doit, pour juger, avoir des critères de base comme dans le cas des tribunaux d'arbitrage des salaires. Par exemple, pour déterminer des augmentations de salaires, les tribunaux d'arbitrage se basent ordinairement sur cinq ou six facteurs tels que le coût de la vie, le budget minimum d'une famille moyenne, la productivité, etc. Alors je me demande si vous ne pourriez pas élaborer un peu plus les critères de profits. Il y a aussi le fait que la notion de profit, d'après les économistes, à venir jusqu'à date, n'a pas été clairement définie et je me demande si ça ne représenterait pas des difficultés devant un tribunal d'arbitrage des prix?*

GERARD PICARD: Evidemment, poser la question, c'est s'exposer à ne pas avoir de réponse. La raison en est bien simple. Ça demanderait un cours de comptabilité. Quand devant un tribunal d'arbitrage des salaires un employeur prétend être incapable de payer les augmentations qui sont réclamées, qu'est-ce qu'il fait? Il dépose son bilan; il est interrogé, contre-interrogé, etc., sur tous

les points. Vous vous rendrez compte, comme nous nous en rendons compte, que si une partie veut aller trop loin, il y a barrage d'objections pour qu'on ne sache pas la vérité.

ANDRÉ DEOM: *Je pensais spécialement à la question de savoir si vous considérez dans la notion de profit que c'est le profit avant la réserve pour l'expansion future. Parce que cette réserve-là, à mon avis, est importante dans la vie économique d'un pays. Les expansions futures d'une industrie peuvent apporter de l'emploi supplémentaire au pays et ainsi de suite.*

GERARD PICARD: Je comprends très bien qu'il y a une différence entre le profit d'exploitation et le profit net. Je parle de profits nets. Mais ça ne veut pas dire qu'il faille ignorer à quel niveau est le profit d'exploitation lui-même avant les réserves, avant la dépréciation et avant les taxes. Et en plus, il faut encore remonter plus haut et là, je vous ramène l'idée de dépenses capitales qui peuvent avoir été payées au cours d'une seule année, à même un seul budget, non susceptibles de revenir l'année suivante et que vous devez examiner. Il faudrait même connaître quelle a été la mise de fonds qui a lancé l'entreprise et comment elle a pu, elle, être récompensée en regard de ceux qui travaillent.

UN CONGRESSISTE: *Dans l'intérêt du bien commun est-ce que les primes ou octrois que le gouvernement accorde pour maintenir les prix peuvent aider l'arbitrage des prix et des salaires particulièrement quant aux producteurs primaires et dans les cas de services publics?*

PAUL LEBEL: Tout à l'heure je disais à mon collègue Me Massicotte, qu'au train où vont les choses il va falloir faire appel à un expert comptable parce que je puis vous assurer que dans le domaine des surplus, des réserves, etc., tous les deux, nous aurions besoin de connaissances éclairées d'experts en vérification. Maintenant, pour répondre à la question posée, je crois que la question des octrois qui pourraient être versés par le gouvernement devraient entrer en ligne de compte et que l'organisme d'arbitrage des prix auquel on s'adresserait devrait nécessairement tenir compte d'un facteur comme celui-là. Il est clair que si le gouvernement dit: j'accorde un octroi aux producteurs, ou encore j'accorde un octroi aux consommateurs, que ce sont des facteurs dont nécessairement le conseil d'arbitrage devra tenir compte. Maintenant, j'ai encore une autre question à poser à M. Picard. Il arrive assez souvent que le conseil d'arbitrage qui est appelé à statuer sur une demande d'augmentation de salaires prend pour acquis que le distributeur, le producteur nécessairement peut augmenter ses prix pour lui permettre de faire face à telle augmentation. Ne croyez-vous pas M. Picard que l'organisme que vous préconisez

en pareil cas ne devrait pas siéger d'abord pour voir si véritablement ou non cette question de relèvement nécessaire des prix peut se faire sur le marché? Il me semble que ce serait un facteur excessivement important dont le conseil d'arbitrage devrait lui-même être saisi pour déterminer adéquatement si une augmentation, même si elle est légitime, même si elle est fondée, peut être supportée ou non par l'entreprise.

GERARD PICARD: En suggérant que ces tribunaux aient les pouvoirs des Commissions royales d'enquête, je présume qu'ils exerceraient ces pouvoirs et qu'en les exerçant, ils auraient la photographie exacte de la situation sur laquelle ils doivent statuer. En somme, je me place dans la peau d'un tribunal d'arbitrage des prix; il n'aura pas simplement à discuter à l'occasion d'un forum. Il aura des faits à préciser, il y aura des cas particuliers qui lui seront soumis et c'est à ce moment-là qu'il devra prendre les précautions nécessaires et connaître les répercussions sur l'économie nationale. Quant au premier point qui a été mentionné, il peut fort bien arriver que dans certaines industries, un gouvernement soit appelé à accorder des subsides. Ça peut fort bien arriver dans une industrie qui est essentielle et qui doit être maintenue. Il n'y a pas beaucoup de pays, par exemple, qui peuvent se permettre de supprimer leurs chantiers maritimes. Et quelles que soient les raisons ici au Canada pour lesquelles les chantiers maritimes n'ont pas toujours été en pleine activité, il reste qu'un pays ne peut pas se passer d'avoir une industrie de base comme celle-là.

JEAN MASSICOTTE: Me Dehem tout à l'heure a dit que, dans son opinion, il y avait des principes précis quand on procède devant des arbitrages en matière de salaires. Evidemment, pour des gens qui ont à représenter soit des patrons, soit des syndicats d'employés devant les tribunaux d'arbitrage, je crois bien qu'on veut dire qu'il n'y a aucun principe précis qui conduise les tribunaux d'arbitrage dans la province de Québec pour le moins. Et d'ailleurs le fait que depuis hier nous étudions les salaires en relations avec les prix, et qu'il y ait eu tellement d'opinions contradictoires semblerait supporter ce que je viens de dire. Maintenant dans le cas de l'arbitrage des prix, comme le suggère M. Picard, la seule sanction qu'il semble indiquer, c'est l'opinion publique. Ma question est la suivante: N'y aurait-il pas danger que se produise dans l'arbitrage des prix exactement ce qui se produit dans l'arbitrage des salaires actuellement, que les décisions soient influencées par toutes sortes de préjugés, par les opinions personnelles des arbitres sans qu'on tienne aucun compte des preuves ou dans certains cas, disons-le, de l'absence de preuves qui ont été faites soit par la compagnie, soit par le syndicat?

GERARD PICARD: Devant le fait que des hommes rendent le mécanisme inopérant, ou provoquent des abus en l'utilisant pour des

fins autres que celles pour lesquelles il a été institué, cela n'implique pas nécessairement que le mécanisme en soi doive être rejeté. Ça indique simplement qu'il y a des gens constitués en autorité qui ne font pas leur devoir.

UN CONGRESSISTE: *On demande à M. Eugene Forsey, à titre de représentant du Congrès Canadien du Travail, de dire ce que son organisme pense de cet arbitrage des prix.*

EUGENE FORSEY: Monsieur le président, notre organisme n'a aucune opinion officielle à ce propos.

FRANÇOIS LE PELCH: *Le conférencier, dans son exposé très constructif, a fait une suggestion très intéressante à mon sens. Il a fait ressortir la valeur et la nécessité de l'information de l'opinion publique par une publicité adéquate sur les différentes étapes de la conciliation et de l'arbitrage des salaires et des prix. Les gouvernements n'étant pas cette fois en cause, M. Picard peut-il nous dire comment le projet de la C.T.C.C. prévoit-il l'organisation impartiale et le financement de cette publicité très coûteuse?*

GERARD PICARD: Pour le financement ce sera comme pour les autres tribunaux d'arbitrage. Ça ne représente pas un montant si considérable et puis le revenu consolidé de la Province ou du pays paraît en très bon état de supporter un nouveau mécanisme dans le domaine des prix. Il ne semble pas qu'il y ait incapacité financière à prévoir pour le moment, ni du côté de la Province, ni du côté d'Ottawa. Sur ce point je ne vois pas de difficultés. Sur la formation même, je crois qu'il y a eu indication déjà comment on pourrait arriver à mettre sur pied l'organisme proposé. Et puis l'expérience démontre qu'il produit des effets qui sont connus. Je vais vous donner un exemple. Lorsqu'en 1937, la Commission royale d'enquête sur les textiles a été instituée à Ottawa, vous vous souvenez de ce qui s'était passé. La Dominion Textile avait fermé son usine à Sherbrooke en disant: on ferme l'usine de Sherbrooke à cause de la concurrence japonaise. Du seul fait de l'institution de la Commission royale d'enquête, l'usine a été réouverte. Et le roman de la concurrence japonaise s'est terminé là.

Contrôle étatique des prix et des salaires

RENÉ TREMBLAY

Il convenait de terminer cette série de conférences sur le problème de la relation entre les prix et les salaires par une étude des contrôles étatiques, qui représentent une solution à la stabilité de cette relation.

Tous reconnaissent que l'inflation constitue une menace terrible à la valeur réelle des revenus, comme le salaire, qui ne peuvent s'ajuster à la hausse aussi rapidement que les prix. D'autres conférenciers vous ont brillamment exposé la nature et les effets de l'inflation, ainsi que quelques mesures qui ont déjà été proposées pour relier harmonieusement les salaires aux prix. Cependant, parmi les moyens qui ont été mis à l'essai avec un rare bonheur pour mettre un terme au cercle vicieux de la montée incessante des prix et des salaires, figurent les contrôles de l'Etat qui prend à sa charge, à partir d'un certain moment, de geler les prix et les salaires à un niveau qui semble le plus juste, étant données les circonstances.

L'importance de telles mesures nous a été révélée à l'occasion de la dernière grande guerre, surtout au Canada, aux Etats-Unis et en Angleterre. Une nouvelle preuve nous en a été fournie par les milieux syndicaux qui ont réclamé le retour de ces contrôles pour contenir la poussée inflationnaire que nous avons connue depuis 1950.

En effet, le bilan des mesures étatiques de contrôle de l'inflation, durant les années de guerre, est imposant.

De 1939 à 1944, la production réelle du Canada a augmenté d'environ 70%. De cet ensemble accru de biens et de services, l'Etat s'est réservé la proportion formidable de 42%, alors que sa part n'était que d'environ 13% en 1939. Et pourtant, le niveau général des prix de gros ne

s'est accru, de 1942 à 1946, que de 13.1% et l'indice du coût de la vie n'a enregistré qu'une faible hausse de 6.6. Evidemment, il ne faut pas accorder le crédit entier de cette réussite remarquable aux seuls contrôles des prix et des salaires, car, toute une série de mesures fiscales et monétaires ont elles-mêmes assuré le succès des contrôles. Cependant, il ne faudrait pas non plus trop minimiser le rôle que le plafonnement des prix et des salaires, ainsi que le rationnement, ont joué dans le maintien d'un équilibre à peu près parfait entre les salaires annuels et les prix des biens et des services du secteur de la consommation.

Le succès des contrôles aux Etats-Unis a été tout aussi marqué. De 1939 à 1945, l'indice des prix de gros n'a monté que de 35 points, alors que, pour la même période, l'accroissement était de 34 points, au Canada. Pour ce qui est de l'Angleterre et de la France, les conditions particulières de la guerre, destruction et occupation, ont encore rendu plus difficile la tâche de maintenir les prix, en face d'une production diminuée. De 1939 à 1945, l'indice des prix de gros a augmenté de 61% en Angleterre et de 364% en France.

On peut se rendre compte d'une autre façon de l'effet stabilisateur des contrôles.

De 1946 à 1950, période où les contrôles ont été supprimés, la production réelle du Canada s'est accrue de 11%. La portion du revenu national réservée à l'Etat, qui était, comme nous l'avons vu, de 42% en 1944, n'était plus, en 1950, que de 13%, comme en 1939. Et pourtant, le niveau général des prix de gros a augmenté, durant cette période 46-50, de 57.4% et l'indice du coût de la vie de 42.9%.

La suppression des contrôles des prix et des salaires n'est pas le seul élément dont il faille tenir compte pour expliquer l'inflation subséquente, mais il ne fait pas de doute que leur disparition, de 1946 à 1947, alors que la production pour des fins civiles n'était pas encore adaptée à la forte demande différée du temps de guerre, a été un facteur puissant de déséquilibre des prix.

Alors que la guerre de 1914 avait fait grimper l'indice des prix de gros à un niveau considérable, un accroissement de 100% de 1914 à 1920, celle de 1939, en dépit de dépenses beaucoup plus considérables consacrées aux armements, au ravitaillement des pays alliés et aux services armés, a pu être poursuivie avec une faible augmentation de prix de gros de 25.8%.

Si ces contrôles ont été si efficaces à contenir l'inflation, durant la période de guerre, pourquoi ne le seraient-ils pas encore pour enrayer la poussée inflationnaire présente ?

Telle est la question que beaucoup de Canadiens se posent et dont la réponse varie selon la rigueur avec laquelle l'inflation les touche. Pour les uns, le sacrifice de leur liberté contractuelle, quand ce n'est pas d'une position avantageuse en regard de la hausse des prix, serait un prix trop élevé pour acquérir la sécurité qu'offrirait la stabilité de l'économie. Pour les autres, au contraire, la stabilité des prix représente une condition indispensable au maintien de leur bien-être et souvent de leur subsistance même. Voilà pourquoi, ceux-là réclament les mesures susceptibles de les protéger contre la dépréciation constante de leurs revenus. Entre ces deux groupes se situent ceux pour qui les contrôles représentent un puissant moyen de contenir l'inflation, mais pour qui des mesures moins drastiques, mais tout aussi efficaces, quand la source inflationnaire n'est pas trop puissante, sont les seules possibles en temps de paix.

Cette étude très limitée ne peut être une analyse détaillée des contrôles durant la dernière guerre, ni un essai sur leur justification à l'heure présente. Je voudrais simplement exposer les principes généraux et indiquer les implications qui peuvent être utiles, à la fois pour mieux comprendre la place que les contrôles ont occupée dans notre économie de guerre et pour mieux juger si leur emploi serait désirable en ce moment.

A cette fin, j'ai choisi de répondre à trois questions: Qu'est-ce que les contrôles ? Pourquoi les contrôles? et

enfin Pour qui les contrôles ? Alors, la solution étatique à l'équilibre salaire et prix vous apparaîtra, je l'espère, dans sa vraie perspective.

Première partie

QU'EST-CE QUE LES CONTROLES ?

On a l'habitude de désigner par contrôles étatiques en période de guerre, que cette guerre soit déclarée ou que ce soit une guerre froide, tout un ensemble de mesures destinées à la fois à stimuler la production de défense, tout en contenant la montée des prix qui en résulterait fatalement.

Il importe de distinguer entre contrôles directs et contrôles indirects. Les uns et les autres apparaissent comme des moyens que l'Etat choisit d'utiliser pour poursuivre efficacement la guerre et maintenir l'inflation dans des limites raisonnables. Alors que les contrôles indirects sont des mesures qui tendent plutôt à influencer d'une façon détournée les différents agents économiques, entrepreneurs, consommateurs et travailleurs, en modifiant les conditions dans lesquelles s'insère leur action économique, les contrôles directs, au contraire, sont de leur nature une intervention directe de l'Etat qui oblige les citoyens à poser ou à s'abstenir de telle action économique, et cela à des conditions imposées d'autorité et sanctionnées de pénalités. Par exemple, quand l'Etat, grâce à une politique particulière qu'il réussit à faire adopter à la banque centrale, maintient le taux moyen d'intérêt à $2\frac{1}{2}\%$, alors que les forces libres du marché l'établiraient normalement à 5% ou 6%, il n'intervient pas directement pour obliger les prêteurs et les emprunteurs à effectuer leurs transactions à ce taux de $2\frac{1}{2}\%$. Mais par ce contrôle indirect du taux d'intérêt il réussit à influencer les décisions économiques dans le sens de l'inflation, en facilitant les dépenses d'investissement. De même, une hausse du

tiers du taux d'impôt sur les revenus personnels ne peut être considérée comme un contrôle direct de la consommation des individus, et pourtant indirectement une telle décision ne peut, à un niveau donné de revenu, que faire décroître cette consommation.

Par contre, l'imposition d'un plafonnement sur le prix du beurre oblige tous les citoyens à effectuer tous leurs achats et leur ventes à un prix qui ne peut être supérieur à celui déterminé par l'autorité gouvernementale. Le consommateur comme le détaillant, à partir de ce moment, n'ont plus la liberté d'acheter et de vendre ce beurre à n'importe lequel prix. Il y a contrôle direct du prix du beurre. Pour revenir à notre exemple du taux d'intérêt, si le gouvernement, au lieu d'établir le taux d'intérêt sur le marché à $2\frac{1}{2}\%$, tout en laissant la liberté aux citoyens de prêter ou d'emprunter à n'importe lequel autre taux, décrétait que tout emprunt devrait se faire sous peine d'amende à $2\frac{1}{2}\%$, avec ajustement préétabli pour couvrir les différents risques et les diverses périodes d'échéance, un contrôle indirect ferait place à un contrôle direct.

Cette distinction est d'une extrême importance, car alors que les contrôles directs constituent une atteinte à la liberté des contrats, en supprimant le droit des deux parties de s'entendre pour fixer un prix de leur choix, les contrôles indirects respectent cette liberté tout en limitant son exercice à l'intérieur de limites plus étroites établies par les nouvelles conditions du marché que l'Etat a créées.

Le plafonnement des prix et des salaires, ainsi que le rationnement, entrent dans la catégorie des contrôles directs. Ils en possèdent les inconvénients comme les avantages. Mais ils ne constituent pas à eux seuls tous les contrôles directs. Nous avons vu durant la dernière guerre l'établissement d'autres mesures tout aussi autoritaires. Nous avons connu toute une série de limitations et de contrôles sur la production, l'usage et la distribution de marchandises et de services au niveau du producteur et du distributeur. Entre autres, des restrictions sur les inventaires, des directives à la production, des ordres prohibant

ou limitant l'usage de marchandises rares et de services pour fins non essentielles, des priorités pour l'emploi de certains matériaux, etc. Les contrôles sur les exportations et les importations étaient aussi très stricts et la presque totalité des marchandises faisant l'objet du commerce international tombait sous la surveillance étroite de l'Etat. Beaucoup de ces mesures cependant avaient d'abord pour but de favoriser la production de défense, en dépit du fait que leurs effets pouvaient être inflationnaires.

Les contrôles des prix et des salaires, ainsi que le rationnement, étaient par contre destinés essentiellement à combattre l'inflation.

Je n'ai pas à vous exposer longuement en quoi consistent ces contrôles directs, car nous les avons tous vus en opération durant la dernière guerre.

Le plafonnement des prix et des salaires, c'est la fixation par l'Etat d'un prix maximum pour tous les biens et pour tous les salaires qui tombent sous l'effet du Contrôle. Des sanctions sont prévues pour les violateurs de ces décrets. Par cette mesure, on établit une relation, la plus juste possible entre les salaires et les prix, relation qui doit théoriquement demeurer inchangée durant tout le temps des contrôles. En fait, cette règle peut subir des exceptions tant pour les prix que pour les salaires, notamment dans les cas où il s'agit de stimuler la production ou d'attirer de la main-d'oeuvre vers des industries jugées essentielles. De plus, on ne peut établir du premier coup des plafonds sur quantité de marchandises et de types de travail, sans commettre de nombreuses erreurs au détriment de tel ou tel groupe de citoyens. C'est pourquoi, l'administration se réserve le droit après examen, de reviser le maximum antérieur tant des prix que des salaires, à la fois pour secourir les entrepreneurs dont les marges de profit sont trop faibles et rendre justice à des groupes d'ouvriers particulièrement désavantagés. Ces augmentations de prix expliquent en partie le faible accroissement de 6.6 dans l'indice du coût de la vie de 1942 à 1946.

Quant au rationnement, il consiste à déterminer la quantité maximum de biens de consommation à laquelle chacun des citoyens aura droit, de façon à ce que la quantité limitée de ces biens soit partagée également entre tous. Cette mesure est destinée à rendre plus efficace le contrôle des prix en empêchant les plus offrant de se procurer quantité de biens à des prix très élevés et d'ainsi frustrer les autres du nécessaire.

Ces trois contrôles sont des facteurs anti-inflationnaires puissants, puisqu'ils empêchent les forces du marché de jouer librement à la hausse. Ils ne suppriment pas les causes de l'inflation, mais ils les rendent inopérantes.

Après avoir défini ces contrôles, il importe d'en souligner brièvement les caractéristiques principales.

Ils sont d'abord des mesures étatiques. C'est-à-dire que la liberté légitime des contractants est supprimée pour être remplacée par des décisions obligatoires imposées d'autorité par l'Etat. En démocratie, seul un état d'urgence peut justifier une telle intervention de l'Etat dans un domaine qui peut être réglé en temps normal, mais qui ne doit être régi qu'en temps de crise grave. De plus, seul un état d'urgence national peut créer chez les citoyens le climat de contrainte nécessaire au succès de ces mesures étatiques.

La deuxième caractéristique de ces contrôles, c'est leur rigidité.

En effet, s'ils réussissent à établir une relation assez stable entre les prix et les salaires, c'est uniquement en figeant les uns et les autres. Or, une économie forme un ensemble dynamique constamment en évolution par suite de changements multiples dans ses composantes ou dans les facteurs qui la conditionnent, productivité, population, inventions, degré de spécialisation de la main-d'oeuvre, découvertes de nouvelles ressources naturelles, etc. La rigidité des contrôles demeure donc toujours très artificielle par rapport aux forces économiques mouvantes.

Enfin, une dernière caractéristique qui découle des deux autres, c'est la nature temporaire de ces contrôles.

D'une part, les citoyens dans une démocratie politique ne peuvent indéfiniment aliéner leur liberté d'échange, d'autre part, la rigidité de contrôles maintenus trop longtemps est destinée à annihiler ses bons effets. Les agents économiques, résignés à la contrainte par un état d'urgence nationale, ne peuvent indéfiniment agir dans des cadres qui leur paraissent bientôt trop étroits. Cette camisole de force leur fait vite désirer un complet plus ample qu'ils se sentent prêts à fabriquer à leurs mesures, comme nous l'avons constaté en 1946.

Cependant, si les contrôles directs de l'économie présentent de graves inconvénients, il reste tout de même qu'ils sont encore préférables à une inflation considérable qu'on est incapable de contrôler par d'autres mesures.

D'autres conférenciers vous ont entretenus de différentes solutions qui ont été proposées pour résoudre le problème de la relation salaire-prix en période d'inflation. Les contrôles directs de l'Etat se distinguent de différentes façons des trois modes d'ajustement étudiés, la fixation des salaires d'après le coût de la vie et d'après la productivité, et l'arbitrage volontaire des prix.

D'abord, les contrôles étatiques sont obligatoires, en ce sens qu'ils astreignent tous les citoyens, en leur enlevant la possibilité de s'entendre pour choisir d'autres critères de détermination des prix et des salaires. Deuxièmement, ces contrôles sont rigides, c'est-à-dire sauf exception, ils n'admettent aucun ajustement à une magnitude variable de l'économie, comme la productivité. Troisièmement, les contrôles étatiques reposent sur le principe que les facteurs inflationnaires trouvent leurs sources ailleurs que dans les prix et les salaires qui ne font que refléter en l'intensifiant le déséquilibre qui existe entre les dépenses totales et les possibilités optima de l'économie. C'est pourquoi, les partisans des contrôles directs ou indirects ne peuvent accepter qu'on puisse stabiliser les prix ou les

salaires en les liant entre eux ou en les rattachant à une autre magnitude qui elle-même obéit aux forces inflationnaires. Pour eux, les sources inflationnaires doivent être compensées si c'est possible par des facteurs déflationnaires d'importance égale, c'est-à-dire les contrôles indirects. Mais si ces contre-mesures indirectes ne sont pas suffisantes étant données d'une part l'importance de la source inflationnaire, sa localisation et sa rigidité et d'autre part la limitation de la puissance des facteurs déflationnaires, les contrôles directs apparaissent comme la seule solution capable d'éviter à tous la montée vertigineuse des prix.

Cette position à l'égard des contrôles m'amène à tenter une réponse à la deuxième question que je m'étais posée au début, à savoir: Pourquoi les contrôles ?

Deuxième partie

POURQUOI LES CONTROLES ?

Un premier pas indispensable à franchir pour découvrir si les contrôles sont justifiés, c'est l'appréciation de la localisation et de l'importance des sources inflationnaires de l'économie.

On peut définir l'inflation, comme une hausse générale des prix provoquée par des dépenses de biens et de services qui sont supérieures à celles qu'exigerait le plein-emploi des ressources productives d'un pays. Cette définition de l'inflation exclut les faibles hausses de prix qui se produisent normalement dès que la demande générale pour les biens et les services s'accroît, avant que l'offre ait eu le temps de s'ajuster à cette nouvelle demande. Mais, dès que ces dépenses deviennent supérieures à la capacité maximum de l'économie, le niveau général des prix s'élève. Nous avons alors de l'inflation.

On a l'habitude de classer les dépenses totales d'un pays en quatre catégories: les dépenses privées de consom-

mation, les dépenses privées d'investissement, les dépenses gouvernementales et l'excédent de la valeur des exportations sur celle des importations.

Une fois le niveau de plein-emploi atteint, l'inflation peut résulter de l'accroissement de l'une ou plusieurs de ces magnitudes qui n'est pas compensée d'une diminution correspondante d'autres secteurs de dépenses. Or, il est assez difficile qu'une telle situation se présente, sauf dans le cas où l'accroissement des dépenses du secteur privé est compensé par des diminutions de dépenses du secteur public. C'est pourquoi, l'inflation qui origine dans le secteur privé peut généralement être contenue par le secteur public, sans qu'on ait recours à des contrôles directs. Par contre, l'inflation qui origine dans l'accroissement des dépenses du secteur public amène inévitablement aussi un accroissement des dépenses du secteur privé, par suite des désirs individuels jamais satisfaits de revenus monétaires de plus en plus élevés et de biens de consommation de plus en plus nombreux et variés. De sorte que l'inflation est menaçante uniquement dans le cas où le secteur public accroît constamment ses dépenses passé le niveau de plein-emploi des ressources.

Bref, l'inflation qui trouve sa source dans le secteur privé des dépenses, consommations, investissements et exportations, peut la plupart du temps être contenue par le secteur public, alors que l'inflation qui trouve son origine dans le secteur public des dépenses est plutôt intensifiée par le secteur privé. Dans ce cas, la source primaire de l'inflation est constituée par l'augmentation considérable des dépenses publiques et les sources secondaires résultent de l'augmentation des dépenses privées subséquentes, qui vient intensifier le mouvement de hausse.

Il ne fait pas de doute que durant une période de guerre ou de préparation à la guerre les dépenses publiques sont le facteur primordial de l'inflation.

Il faut se souvenir que les dépenses de l'Etat ont augmenté par rapport à 1939, de 58% en 1940, de 40% en 1942

et de 583% en 1944. Dans ces conditions, il est facile de s'imaginer la hausse formidable des prix qu'on aurait eue au Canada de 1942 à 1945, si ce n'eut été des contrôles indirects et directs qui ont contenu l'accroissement des dépenses privées.

En dépit de ces mesures, la consommation privée a augmenté par rapport à 1939, de 13% en 1940, de 41% en 1942 et de 58% en 1944.

Quant aux investissements privés, ils se sont accrus par rapport à 1939, de 27% en 1940, de 45% en 1942 et ont diminué de 13% en 1944.

Pour ce qui est de l'excédent des exportations sur les importations, il a augmenté par rapport à 1939, de 45% en 1940 et a diminué de 56% en 1942 et de 106% en 1944.

Si l'on prend l'ensemble des dépenses du pays, par rapport à 1939, elles ont augmenté de 20% en 1940, de 85% en 1942 et de 109% en 1944.

Il est à remarquer que l'accroissement total des dépenses a été moins considérable proportionnellement que l'augmentation des seules dépenses gouvernementales. Cela parce que l'on a réussi par des contrôles directs et indirects à maintenir les dépenses du secteur privé en deçà du niveau qu'elles auraient librement atteint.

Après avoir évalué les forces inflationnaires primaires et secondaires, il reste à considérer les facteurs déflationnaires qu'on peut faire jouer pour amoindrir l'effet de ces dépenses sur le niveau général des prix.

J'ai choisi de classer ces facteurs en trois catégories. D'abord, les restrictions librement consenties par les citoyens pour des raisons patriotiques ou autres, puis les contrôles indirects de l'Etat destinés à influencer les actions des citoyens dans le sens de la politique anti-inflationnaire, et enfin, les contrôles directs jugés nécessaires quand les deux autres types de restriction ne sont pas considérés suffisants.

Les individus peuvent contribuer puissamment à contenir l'inflation et même leur concours est indispensable pour assurer le plein succès de toutes les autres mesures.

D'abord, en réduisant leur consommation en dépit de l'accroissement de leurs revenus, ou ce qui revient au même, en augmentant leur épargne.

Deuxièmement, en reportant à plus tard leurs dépenses d'investissement en capitaux fixes qui ne sont pas indispensables, c'est-à-dire en utilisant à leur pleine capacité l'outillage et la machinerie déjà existants.

Troisièmement, en contribuant à augmenter la production en travaillant plus fort, mieux et plus longtemps. Le travail des femmes et des gens âgés a puissamment contribué durant la dernière guerre à augmenter la production réelle; il en a été de même du travail supplémentaire des différents ouvriers.

Quatrièmement, en n'accumulant aucun stock anormal de biens de consommation, de matières premières, créant ainsi une rareté supplémentaire.

Cinquièmement, en n'exigeant pas des prix trop élevés pour ses marchandises et des salaires trop élevés pour son travail.

Ces différentes mesures que les individus peuvent adopter en période d'inflation représentent des sacrifices réels et requièrent un esprit civique très développé.

Il est tellement tentant de vouloir augmenter sa consommation quand ses revenus s'élèvent, de vouloir augmenter ses dépenses d'investissement quand les marges de profit s'accroissent, de fournir un effort moindre quand on se sent indispensable, d'accumuler des biens quand chaque hausse de prix apporte un profit net, d'exiger des hausses de salaires quand les patrons peuvent si facilement les accorder et enfin, d'exiger des prix de plus en plus élevés quand la demande est si forte.

S'il est vrai que ces différentes mesures prises par des individus disciplinés et patriotes peuvent contribuer à ralentir quelque peu la hausse des prix, on ne peut cependant se reposer uniquement sur elles pour poursuivre une guerre sans inflation alors que l'Etat accapare 42% de la production totale du pays.

C'est pourquoi, des mesures indirectes de contrôle sont adoptées par l'Etat pour aider les individus dans leur effort et les protéger contre leur faiblesse.

Ces contrôles de l'économie sont le fruit à la fois d'une politique budgétaire et d'une politique monétaire anti-inflationnaires.

La politique budgétaire possède un double aspect, l'aspect dépense et l'aspect revenu.

L'Etat doit d'abord s'efforcer de contracter ces dépenses qui ne sont pas indispensables pour l'effort de guerre et pour assurer un minimum de services nécessaires à la communauté.

Deuxièmement, les revenus du gouvernement obtenus par la taxation doivent être accrus jusqu'au point où ces taux augmentés seraient un facteur démoralisant pour l'effort individuel des citoyens.

Cette augmentation des taxes a un double effet bien-faisant. D'abord, elles permettent à l'Etat de financer ses dépenses sans trop recourir aux banques, donc en créant de la monnaie supplémentaire. Deuxièmement, les revenus de la taxation sont enlevés aux individus qui doivent réduire leur consommation et leurs investissements d'autant.

Il est évident que l'Etat ne peut financer entièrement ses dépenses par la taxation, quand celles-ci s'élèvent à près de la moitié du revenu total du pays. Il doit donc recourir à l'emprunt. Or, l'emprunt est de deux types, l'emprunt bancaire et l'emprunt public. Le premier est inflationnaire, puisqu'il est souscrit grâce à de la nouvelle

monnaie qui entre ensuite dans le circuit économique; le deuxième est déflationnaire, puisqu'il remplace de la monnaie déjà existante, qui serait dépensée, par une créance qui est conservée.

Donc, dans la mesure où l'épargne individuelle s'accroît, les dépenses de consommation et d'investissement diminuent, et dans la mesure où cette épargne sert à financer les dépenses gouvernementales qui doivent être effectuées, l'Etat n'a pas besoin de demander aux banques de lui créer de la monnaie qui viendrait alimenter la hausse des prix.

La politique monétaire anti-inflationnaire suppose que le système bancaire rationne le crédit et que le taux d'intérêt soit haussé, de façon à ce que l'accroissement de la quantité de monnaie en circulation ne soit pas plus considérable que les besoins stricts de l'économie aux prix courants.

Les politiques budgétaire et monétaire anti-inflationnaires représentent donc un puissant moyen aux mains de l'Etat pour réparer en partie le tort qu'il causerait aux individus par ses dépenses de guerre. Mais, quand les dépenses de l'Etat demeurent trop considérables en regard de ces mesures indirectes, qui sont nécessairement limitées, il ne reste plus que les contrôles directs sur les prix et les salaires, ainsi que le rationnement, pour empêcher l'inflation de se produire.

Bref, après avoir apprécié la puissance inflationnaire de la source primaire et des sources secondaires et l'effet déflationnaire des contrôles indirects, on peut juger s'il reste encore une marge d'inflation à combler, et si elle existe, seuls les contrôles directs peuvent nous éviter l'inflation.

Quels sont les effets de ces contrôles directs sur l'économie ?

D'abord pour ce qui est des prix.

Les contrôles des prix ont pour premier effet de rendre le contrôle des salaires politiquement possible.

Deuxièmement, ils représentent un compromis entre tous ceux qui voudraient en vain améliorer leur sort à l'occasion de l'inflation.

Troisièmement, en faisant disparaître l'attente de prix plus élevés, ils réduisent la spéculation et le stockage des marchandises.

Quatrièmement, en réduisant le prix des marchandises de guerre et la concurrence des vendeurs, ils contribuent à diminuer le coût monétaire de la guerre et l'ampleur du déficit gouvernemental.

Cinquièmement, ils contribuent à augmenter l'épargne, en réduisant la valeur des achats de biens.

Enfin, les contrôles des prix empêchent un accroissement trop considérable de la monnaie, en réduisant le déficit gouvernemental, en accroissant l'épargne, en réduisant les dépenses pour les biens de consommation et d'investissement, et enfin, en décourageant la spéculation sur les stocks de marchandises.

Les contrôles des salaires ont aussi leurs effets bien-faisants sur l'économie.

Ils empêchent, d'abord et avant tout la montée des coûts, l'accroissement trop considérable des revenus et des dépenses individuels, et par conséquent, limitent l'accroissement de la monnaie et le déficit gouvernemental.

Enfin, le rationnement réduit le temps nécessaire pour la recherche de marchandises rares. Il assure aussi une distribution égale des biens nécessaires au maintien de la santé et de l'efficacité. Il aide de plus à contenir la montée des prix, car il restreint la demande effective en empêchant des achats plus considérables que ceux auxquels donnent droit les coupons. Son dernier service est celui de rendre plus efficace le contrôle des prix, en empêchant les achats massifs pour des fins de stockage.

Les contrôles directs apparaissent donc comme le dernier retranchement dans la lutte contre l'inflation et doivent reposer sur une discipline personnelle des citoyens et des contrôles indirects bien établis, qui en assurent l'efficacité. Nous en avons eu l'illustration durant les années de guerre au pays.

L'inflation de la période d'immédiat après guerre a été causée par des facteurs très différents.

Le niveau général des prix de gros de 1944 à 1948 s'est accru de 50.9%, soit 31.3% de plus que de 1940 à 1944.

Les dépenses gouvernementales, qui étaient la source primaire inflationnaire de 1940 à 1944 ont fait place aux dépenses privées de consommation et d'investissement.

Par rapport à 1944, les dépenses gouvernementales ont diminué de 26% en 1945, de 64% en 1946 et de 69% en 1947. Par contre les dépenses de consommation privée ont augmenté, par rapport à 1944, de 10% en 1945, de 29% en 1946 et de 48% en 1947. Pour ce qui est des dépenses d'investissement privé, elles ont augmenté, par rapport à 1944 de 2% en 1945, de 136% en 1946 et 277% en 1947.

Donc, la période de 1944 à 1947 a été caractérisée par un accroissement considérable des dépenses privées, accompagné d'une diminution des dépenses publiques.

La suppression des contrôles directs qui a accompagné cette augmentation de la consommation et des investissements a contribué pour une bonne part à la hausse des prix de cette période. D'autres facteurs ont aussi joué un rôle: la hausse des prix aux Etats-Unis, la diminution des taxes directes, le rachat des valeurs gouvernementales possédées par le public, et surtout l'épargne accumulée durant la période de guerre par les individus et les corporations qu'on a liquidée pour l'achat de biens de consommation et l'investissement.

L'inflation de cette période aurait pu être contrôlée par le maintien des contrôles directs plus longtemps, des taux de taxation plus élevés, le rachat des obligations possédées par les banques et non celles possédées par le public, la hausse du taux d'intérêt et la contraction du crédit, donc par des contrôles indirects déflationnaires. Or, ces mesures ne furent pas prises ou si elles le furent ce fut timidement, parce que, premièrement, on croyait plutôt à une dépression qu'à l'inflation après la guerre et on a été pris par surprise par la hausse des prix. Deuxièmement, l'opinion publique réclamait la suppression même des contrôles indirects. Les citoyens voulaient enfin bénéficier de la liberté dont ils avaient été privés durant la guerre.

En vertu du principe déjà énoncé, cette inflation qui originait dans le secteur privé de l'économie aurait pu être contenue par des mesures déflationnaires indirectes, même après la suppression des contrôles sur les prix et les salaires, si le public et les gouvernants les avaient vraiment désirées.

Mais à partir de 1947 le tableau change.

Les dépenses privées continuent à augmenter à un rythme assez constant. Les investissements privés en 1950 sont 36% plus élevés qu'en 1947 et la consommation est de 29% plus forte qu'en 1947. Mais, les dépenses publiques recommencent à augmenter. En 1948, cette augmentation sur 1947 est de 15%, en 1949 elle est de 35%, et, en 1950, de 47%, et le même rythme se poursuit depuis. La guerre froide exige de plus en plus de dépenses et le budget se gonfle d'année en année, alors que les dépenses privées maintiennent leur accroissement. Il n'est pas surprenant que l'indice des prix de gros se soit accru de 57.4% de 1946 à 1950 et que la hausse des prix se soit poursuivie jusqu'en 1952.

La question que l'on peut se poser maintenant est la suivante: Si les contrôles directs furent indispensables durant la dernière guerre, parce que l'inflation originait dans

le secteur public, si les seuls contrôles indirects eussent été suffisants pour contenir l'inflation de 1944 à 1947, s'ils avaient été résolument employés, parce que cette fois c'étaient les dépenses du secteur privé qui étaient la cause primaire de l'inflation, est-ce que les contrôles indirects, qu'on a commencé à utiliser il y a quelques années, seront suffisants pour stabiliser les prix, devant des dépenses politiques de plus en plus considérables ?

La situation présente ressemble étrangement à celle de 1940, en ce que l'Etat est obligé de se lancer dans des dépenses de guerre de plus en plus accrues. Il y a une différence toutefois, c'est que les dépenses présentes sont beaucoup moins considérables en proportion du revenu national dont nous disposons qu'en 1939. C'est pourquoi, présentement, on devrait utiliser encore plus à fond les mesures anti-inflationnaires indirectes pour stabiliser les prix.

Mais, personne ne peut prévoir ce que demain nous réserve. Si la situation internationale devient plus grave et que l'Etat doit accroître ses dépenses de guerre dans la même proportion qu'en 1943-44, alors il ne fera plus de doute, les contrôles directs des prix et des salaires, ainsi que le rationnement, représenteront encore le seul moyen assez puissant de contenir l'inflation. Il faudra alors y avoir recours, pour sauver notre économie menacée. Mais alors l'ensemble de la population devra être prête à consentir les sacrifices nécessaires et à respecter les contrôles, conditions indispensables, je le répète, à leur succès.

Prenons comme illustration de cette vérité, la poussée inflationnaire des prix que nous avons connue de 1950 au début de cette année.

Durant cette période, l'indice des prix de gros a augmenté de 75.6%, soit la plus forte augmentation depuis 1940, et l'indice du coût de la vie est passé de 160.8 en 1944 à 190.8 en 1952.

Cette inflation a été causée par une augmentation considérable des dépenses privées d'investissement, surtout

en stocks, et des dépenses de consommation, conséquentes à la guerre de Corée, alors que les dépenses publiques, comme nous l'avons vu, poursuivaient leur rythme ascendant.

Il semble bien que les seuls contrôles indirects, même s'ils avaient été utilisés plus rigoureusement, (la possibilité de contraction des dépenses publiques étant éliminée par suite de nos engagements internationaux), n'auraient pu maintenir cette poussée inflationnaire. Ce semblait alors le moment de réintroduire les contrôles directs. Sur le simple terrain économique la justification des contrôles sur les prix et les salaires semblait évidente. Mais, a-t-il existé durant cette période dans l'ensemble de la population cette conscience aigue du danger indispensable pour cristalliser le sens de la discipline personnelle et la résignation à accepter les sacrifices nécessaires que nous avons connues durant la dernière guerre ? Je ne le crois pas. Or, comme nous l'avons signalé à plusieurs reprises au cours de cette conférence, le patriotisme et le sens civique, qui deviennent si intenses en période de guerre et qui assurent le succès des contrôles directs, sont difficiles à réveiller en période de paix, même si celle-ci est très menacée. Il ne faut pas oublier que le succès des contrôles repose avant tout sur le désir commun que l'Etat les impose et sur la volonté générale de les respecter. C'est pourquoi, à mon avis, les contrôles imposés aux E.-U. à cette occasion ont été si peu efficaces. La population n'était pas dans l'état d'esprit pour les accepter encore moins pour s'y soumettre.

L'insuccès politique des contrôles directs ne peut être risqué, alors que les contrôles indirects employés judicieusement peuvent être très efficaces, même s'ils sont incomplets. Car, la faillite d'une telle entreprise au moment où l'on peut s'en dispenser sans trop de mal peut miner la confiance qu'on peut avoir en elle pour les périodes où elle serait indispensable. Voilà pourquoi, le recours aux contrôles directs suppose la prise en considération tout autant du degré de préparation de la population à les respecter que de leur justification économique.

Je me suis efforcé de vous indiquer, en utilisant la période 1940 à 1952 comme illustration, les principes qui doivent nous guider dans l'appréciation de la justification ou de la non justification des contrôles sur les prix et les salaires comme remède à l'inflation.

Il me reste maintenant à répondre brièvement à une dernière question: Pour qui les contrôles ?

Troisième partie

POUR QUI LES CONTROLES ?

Dans la mesure où les contrôles sont efficaces, ils protègent contre les conséquences néfastes de l'inflation tous ceux dont les revenus augmenteraient moins rapidement que les prix.

Parmi ceux-ci, figurent surtout les rentiers et les salariés.

Les premiers vivent d'un revenu constant en terme monétaire qui se déprécie avec chaque hausse de prix.

Les seconds peuvent difficilement, dans cette course entre les prix et les salaires, réussir à maintenir leur salaire réel constant.

Les créanciers et les épargnants sont encore deux groupes qui bénéficient grandement de la stabilité des prix. En effet, le créancier reçoit un paiement fixe en terme monétaire dont le pouvoir d'achat s'amenuise avec la hausse des prix. L'épargnant, lui, se prive d'une consommation présente pour une consommation future diminuée dans la proportion de la hausse du coût de la vie.

Quant aux consommateurs les moins riches, ce sont ceux qui bénéficient le plus des contrôles des prix et du rationnement, qui leur assurent à la fois un minimum de biens indispensables qu'ils ne pourraient se procurer dans

une période d'inflation et cela à des prix qui leur conviennent encore.

Pour ce qui est des entrepreneurs, qu'ils soient industriels ou commerçants, ce sont eux qui bénéficieraient le plus d'une inflation non contrôlée et donc qui sacrifient le plus aux contrôles. Car, même si leurs coûts s'accroissent, leurs prix peuvent toujours s'élever plus rapidement quand la demande est de plus en plus forte. Evidemment, l'inflation libre ne pourrait durer indéfiniment et durant la dépression qui suivrait, ils perdraient sûrement presque tous les profits qu'ils auraient accumulés durant l'inflation.

Les contrôles des prix et des salaires représentent donc un compromis entre les salariés et les entrepreneurs. Les premiers acceptent que leur salaire soit gelé, à condition que les prix soient stables. Les seconds acceptent que leurs prix soient stabilisés, à condition que les salaires ne haussent pas.

Il faut toutefois signaler que, même avec ces plafonnements sur les salaires et les prix, les travailleurs et les entrepreneurs peuvent encore améliorer leur situation. Les premiers peuvent hausser leurs revenus en travaillant de plus longues heures et de plus nombreux jours, ou encore en passant facilement, car les exigences sont moins grandes, à une catégorie mieux payée. Les seconds peuvent élargir leur marge de profit en produisant à pleine capacité de leur entreprise, en réduisant la production de lignes moins payantes, en réduisant les frais de publicité et de distribution, etc. Ces facteurs sont extrêmement importants pour aider à l'acceptation des plafonnements sur les prix et les salaires.

On peut donc conclure que sur une longue période tous les groupes économiques, consommateurs, salariés, rentiers, entrepreneurs, etc., tirent avantage des contrôles, dans la mesure où ceux-ci les protègent contre les conséquences néfastes de l'inflation.

Conclusion

Après ce trop court exposé, les contrôles étatiques des prix et des salaires vous apparaissent, je l'espère du moins, dans leur vraie perspective.

J'ai essayé de répondre à trois questions qui me semblent synthétiser les principaux problèmes que soulèvent ces mesures autoritaires de l'Etat: Qu'est-ce que les contrôles?, Pourquoi les contrôles?, et Pour qui les contrôles?

Il me reste simplement à vous rappeler que si les contrôles directs constituent un puissant moyen de contenir l'inflation, ils ne sont pas premièrement sans inconvénients. Deuxièmement, leur justification repose sur un ensemble de conditions économiques que j'ai brièvement analysées. Et enfin, leur succès est proportionnel à l'esprit civique des citoyens et à leur respect des obligations qu'on leur impose.

Quand la demande effective pour les biens et les services est stabilisée par des mesures anti-inflationnaires directes et indirectes, la montée générale des prix est enrayée et l'inflation est contrôlée. La relation prix-salaire, si elle pose encore des problèmes mineurs d'ajustement, n'est plus sujet à un déséquilibre marqué, qui représente une menace terrible au bien-être d'une classe sociale extrêmement méritante, la classe des travailleurs salariés.

Délibérations

Président: F.-X. LEGARE, vice-président de la Confédération des Travailleurs Catholiques du Canada.

Experts: RENE TREMBLAY, M.Sc.Soc. (Economie) et licencié en science économique de Louvain, professeur au Département d'économie de la Faculté des sciences sociales de Laval; JAMES HODGSON, B.A., M.Sc.Soc. (économie), professeur de statistiques au Département d'Economie à la Faculté des sciences sociales de Laval; CHARLES LEMELIN, M. en administration publique Ph.D. (Economie) de Harvard, professeur au Département de l'Economie de Laval; MEDARD OUELLET, agent de relations industrielles, secrétaire-général et conseiller technique de l'Association patronale du commerce de Québec Inc.

CHARLES LEMELIN: Je voudrais simplement souligner le fait que l'économie canadienne, surtout le problème d'expansion industrielle au Canada, est intimement lié à beaucoup de problèmes économiques qui ont leur origine aux Etats-Unis.

Aux Etats-Unis, on a actuellement tout un réseau d'agences gouvernementales, qui sont prêtes à entrer en opération et dont le fonctionnement constituerait exactement la mise en pratique de contrôles directs. Mais si vous lisez les journaux vous vous rendez compte que ces agences ont beaucoup de difficulté à effectuer leur travail justement à cause du fait que la situation présente, malgré toutes les misères que l'inflation peut créer, n'est pas assez précaire pour donner lieu à un fonctionnement efficace de ces organismes et pour provoquer une collaboration spontanée de la part du public américain. C'est pourquoi, même si tous les consommateurs canadiens consentaient à sacrifier leurs préférences individuelles et le mécanisme des prix en faveur d'un contrôle direct de l'économie par l'Etat, il y aurait de la difficulté aussi longtemps que nos puissants voisins n'évolueraient pas dans cette direction.

JAMES RODGSON: L'un des problèmes que pose l'inflation est celui de sa mesure. Depuis plusieurs années déjà on avait tenté de mesurer les variations de prix qui étaient toujours demeurées la propriété exclusive des statisticiens. Au cours des dix dernières années tout-à-coup, ce qu'on a appelé l'indice du coût de la vie a pris une importance considérable dans le domaine des relations industrielles à cause des nombreuses clauses dans les contrats liant soit le salaire, soit un boni à l'indice du coût de la vie. J'aimerais pouvoir dire un mot de l'indice du coût de la vie. On a trop souvent tendance à attacher une foi inébranlable à cet indice et à croire qu'il mesure exactement toutes les variations de prix. L'indice du coût de la vie, ou comme on le nommera désormais, l'indice des prix au consommateur, est une mesure statistique donc une mesure imparfaite. Il ne prétend pas mesurer l'inflation ou la déflation avec exactitude, mais seulement donner une idée des variations de prix.

L'indice est aussi une mesure extrêmement difficile à obtenir à cause du très grand nombre d'articles différents vendus dans le commerce et sur lequel l'indice doit éclairer. Mesurer exactement l'influence de la variation dans les prix de ces articles ou services est extrêmement difficile d'autant plus que l'indice vise à donner la variation non seulement pour une marchandise, pour un magasin, pour une ville, mais pour toutes les marchandises vendues dans tout le pays.

Ici se présente le problème des modes de vie différents, non seulement des modes de vie qui diffèrent d'une ville à l'autre,

d'une province à l'autre mais qui changent d'année en année. Ajoutons aussi que les méthodes de commerce varient très vite et que certaines, par exemple, les ventes à escompte de février posent des problèmes qui n'ont pas encore été résolus par les statisticiens. Problème semblable dans le commerce du vêtement féminin où le prix marqué est souvent seulement un optimum et pas du tout un prix fixe. Voilà à grands traits quelques-uns des problèmes de l'indice du coût de la vie. Je ne dis pas que l'indice ne vaut rien, qu'il ne dit rien. Au contraire, il vaut beaucoup et dit beaucoup mais il ne faut pas lui demander plus qu'il n'en peut dire, il ne faut pas lui demander de tout dire. Il essaie d'en dire le plus possible mais il ne peut en dire qu'une partie.

HOMMAGES À L'UNIVERSITÉ LAVAL CENTENAIRE

Allocution présidentielle

M. GÉRARD TREMBLAY,
directeur du Département des relations industrielles

Mes premières paroles seront pour remercier Son Excellence Mgr Roy d'avoir bien voulu, à titre de Chancelier de l'Université Laval, accepter de présider le banquet de clôture de ce septième Congrès des relations industrielles. Nous vous en sommes d'autant plus reconnaissants que cette année nous avons le plaisir de célébrer le Centenaire de Laval et que c'était bien marquer cette grande festivité de la part du Chancelier que de nous faire l'honneur d'assister à notre réunion finale.

Je me permettrai également de remercier l'Honorable Monsieur Gregg, Ministre du Travail à Ottawa ainsi que l'Honorable Antonio Barrette, Ministre du Travail de Québec, d'avoir bien voulu accepter, malgré leurs occupations que nous savons nombreuses, d'assister à ce dîner de clôture, et de rehausser son importance par leur présence et leur encouragement.

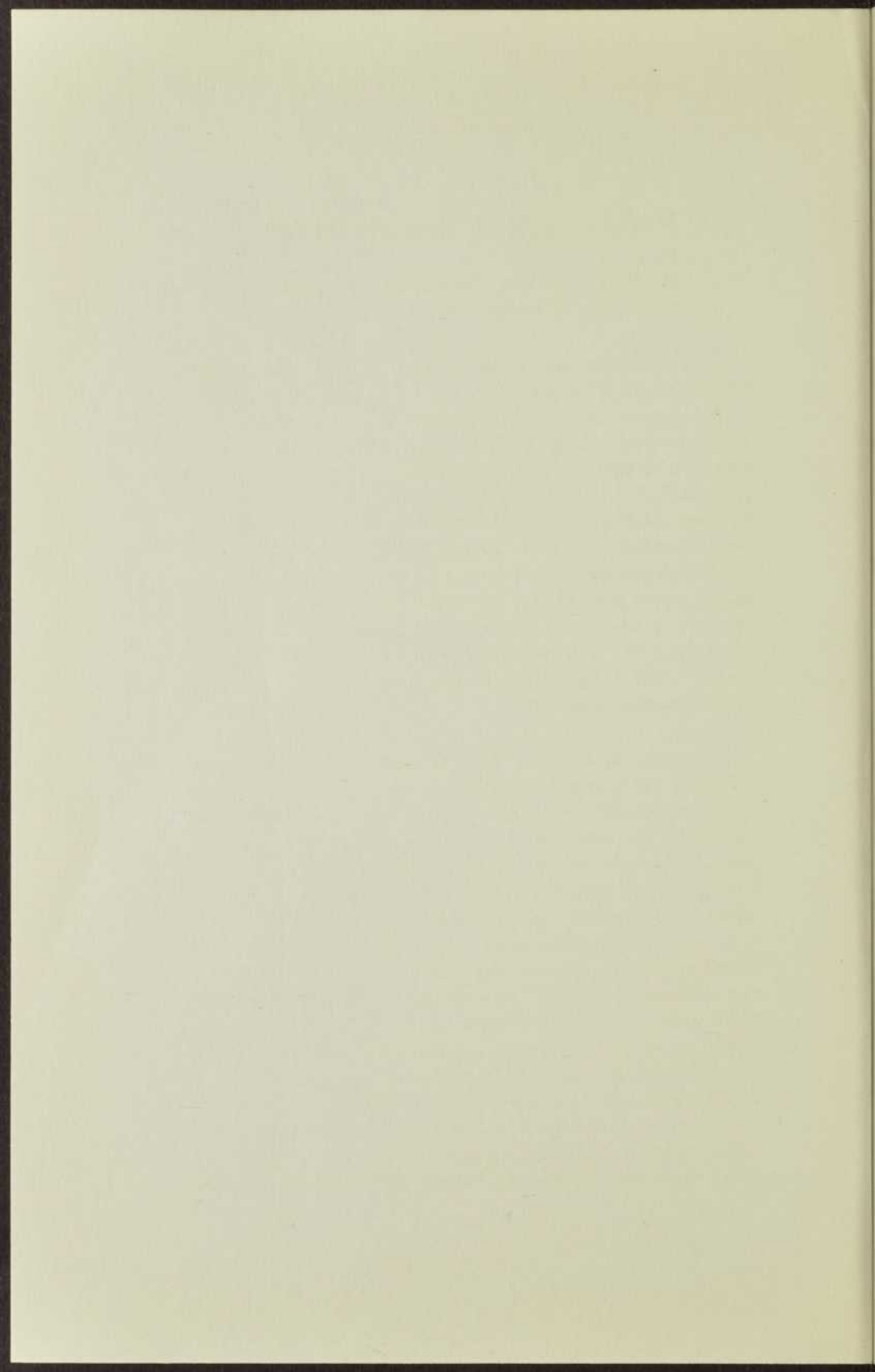
Enfin, mesdames et messieurs, je vous remercie tous et toutes à titre de Directeur du Département des relations industrielles d'être venus en si grand nombre à ce septième Congrès. Je me rappelle que l'an dernier à la même date, je faisais le vœu que notre assistance fût encore plus considérable. Et franchement malgré que je sois

un homme de foi, des doutes légers planaient alors dans mon esprit parce que je me demandais si nous n'avions pas atteint le point de saturation dans le succès. Vous avez démenti mes craintes et je vous en remercie. Et je puis dire avec plaisir que cette année, quoique nous ne soyons pas des amis des records, nous avons tout de même réuni 470 congressistes. C'est quelque chose de merveilleux et je vous en félicite.

Je remercierai également nos conférenciers qui se sont donné tant de peine pour nous préparer des études si lumineuses sur un sujet si difficile: « Salaires et prix ». Nos conférenciers ont été à la hauteur de leurs responsabilités et je ne doute pas que vous tirerez grand profit lorsque le rapport des assises sera publié dans quelques mois, à lire avec attention les études qu'ils ont préparées pour vous. Nous remercions également, nos experts qui ont assisté nos conférenciers dans les forums qui ont suivi les discussions. Nous remercions également les présidents qui ont eu l'amabilité de se déplacer pour diriger tour à tour les délibérations. En somme, tout s'est bien passé, tous ont donné leur collaboration, et la résultante a été l'un des plus beaux succès que nous puissions désirer.

Cette année, contrairement aux années passées nous n'avons pas de conférencier invité. Au contraire, nous en avons beaucoup. Et la raison c'est que, je l'ai dit tout à l'heure, nous célébrons cette année le Centenaire de l'Université Laval. Nous avons cru que c'était une occasion merveilleuse, pour les représentants attitrés du Capital, du Travail et de l'Etat, de l'Etat fédéral et de l'Etat provincial, une occasion merveilleuse, dis-je, pour cette grande force tripartite de présenter ses hommages à l'Université Laval; lui présenter ses remerciements pour les services qu'elle a pu rendre à la classe patronale, à la classe ouvrière, à l'Etat et pour ainsi dire à toute la société durant le siècle glorieux de son existence et de ses activités. Je crois tout naturel dans les circonstances de demander à notre Doyen, le Très Révérend Père Lévesque, de nous présenter les ambassadeurs de cette grande force tripartite,

Capital, Travail et Etat, que l'on voit à l'honneur dans tous les Congrès mondiaux où se débattent les problèmes sociaux. Je suis sûr que notre digne Doyen fera cette présentation avec tout le succès, la délicatesse et le brio qu'on lui connaît.



Présentation des orateurs

TRÈS RÉVÉREND PÈRE GEORGES-H. LÉVESQUE, O.P.
doyen de la Faculté des sciences sociales

Le direction du Département des relations industrielles vient d'adresser à tous ceux qui ont contribué à la préparation et aux séances de ce congrès des remerciements bien mérités par leur savoir-faire et leur dévouement. Je suis heureux, à titre de doyen de la Faculté des sciences sociales, de souligner, avec toute la ferveur possible, cette juste expression de gratitude. Malheureusement, monsieur Tremblay a oublié quelqu'un ! Et je crois devoir réparer son oubli en lui exprimant, à lui-même, notre plus sincère reconnaissance. Je sais, et vous savez tous, avec quel soin et quelle générosité il a préparé ce congrès. Car nous savons aussi avec quelle compétence il en a dirigé la marche générale. Qu'il en soit bien chaleureusement remercié.

Comme on vient de vous le dire, l'Université Laval célèbre cette année le Centenaire de sa fondation. Nous avons cru devoir, en cette occasion, donner à notre dîner de clôture un caractère un peu différent de celui des années antérieures, en lui conférant davantage l'allure d'un banquet, l'atmosphère d'une fête. Il nous a paru bon, en effet, de profiter de cette circonstance pour faire une pause dans la série de nos travaux et permettre, entre l'Université Laval et les trois grands corps publics intéressés aux bonnes relations du travail, un échange de vœux et de bons sentiments. Nous étions sûrs que les organisations ouvrières et patronales, que les gouvernements fédéral et provincial, seraient heureux de présenter leurs hommages à l'Université. Et c'est pourquoi, monsieur Gérard Picard a été invité à parler au nom de toute la classe ouvrière, monsieur Arthur Bédard, au nom de tout le groupe patronal, l'Honorable monsieur Antonio Barrette au nom du

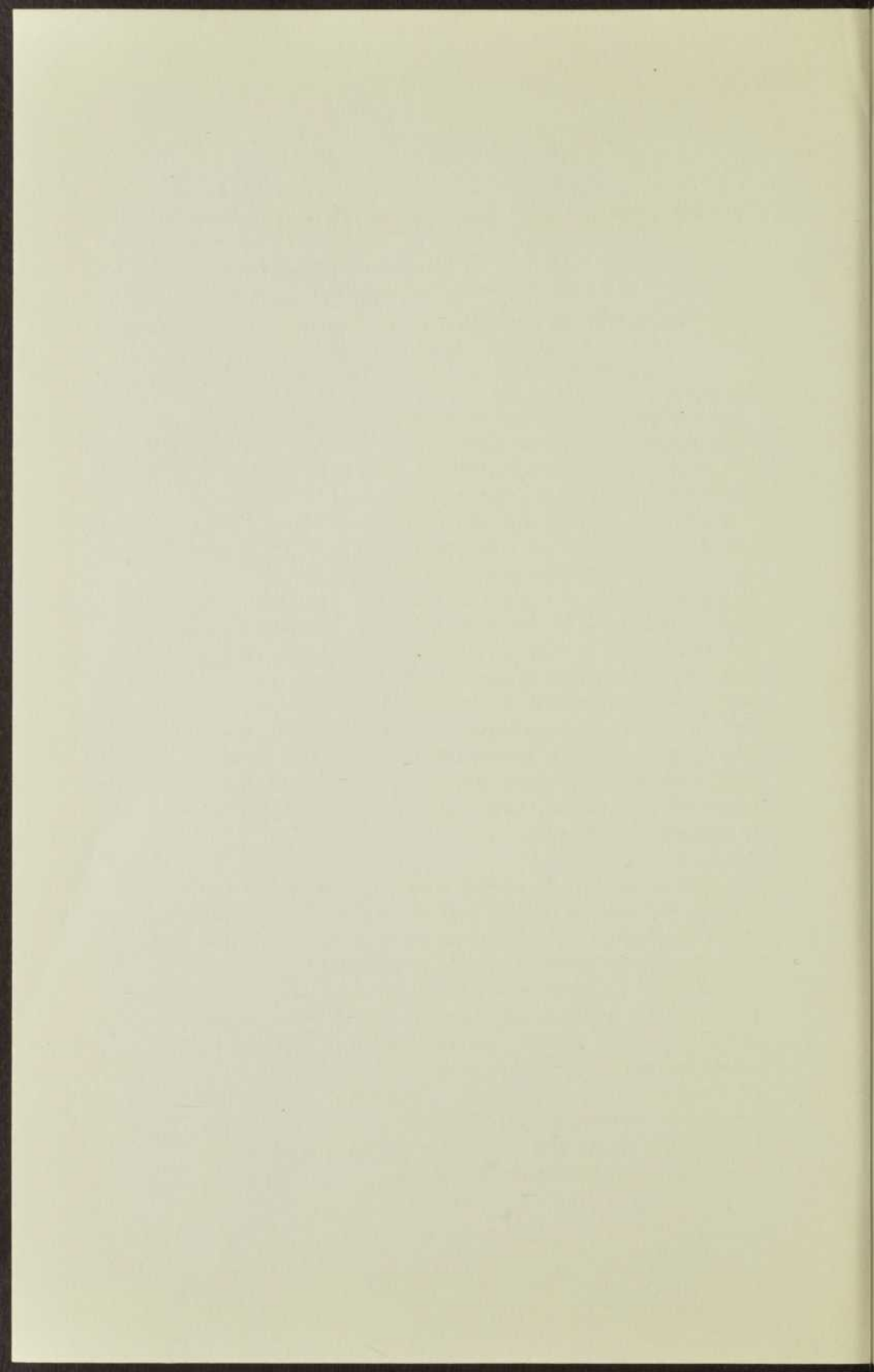
gouvernement provincial et l'Honorable Milton Gregg au nom du Ministère du Travail du gouvernement fédéral.

Mais avant d'inviter chacun de ces distingués messieurs à vous adresser la parole, je crois devoir moi-même leur dire deux mots. Un d'offrande, l'autre de gratitude. Offrande, mais de quoi ? Tout simplement de nos services. Je veux par là vous assurer et je suis sûr que Monseigneur le Chancelier et Monseigneur le Vice-recteur qui représente ici ce soir Monseigneur le Recteur, ne me démentiront pas que l'Université Laval est décidée plus que jamais à employer tous ses moyens, toutes ses ressources, intellectuelles, morales et mêmes matérielles, si modestes soient ces dernières, à la solution du problème social. Elle veut être au service des organisations tant ouvrières que patronales; elle veut également offrir son entière collaboration aux ministères du Travail tant fédéral que provincial.

C'est donc dire qu'il ne s'agit pas pour notre Faculté et notre Université de se mettre à la remorque d'un mouvement ou d'un gouvernement en particulier. Il s'agit pour nous, puisque nous dirigeons une Faculté de sciences sociales d'être complètement, intégralement social, c'est-à-dire de nous occuper de toute la société, de tous les groupements sociaux, de tous les pouvoirs publics pour leur offrir notre aide. Car ce qui nous intéresse le plus, si nous voulons rester véritablement dans la ligne du social, c'est le bien commun. C'est le bien qui est commun à tous les individus mais aussi à tous les groupements sociaux de notre vie publique, même si quelques fois quelques-uns de ces groupements s'opposent les uns aux autres. Et c'est précisément notre tâche particulière, à nous de l'Université, de vous offrir à vous qui devez parfois vous affronter dans des circonstances difficiles notre collaboration. C'est notre rôle d'essayer de vous aider à vous comprendre, à travailler ensemble, en vous offrant par exemple l'Université comme foyer de ces congrès afin que vous puissiez vous rencontrer sur un terrain neutre qui est en même temps un sommet.

J'espère que tous ces congrès, comme aussi tout ce que notre Faculté fait pour améliorer les relations humaines chez nous, auront quelques succès, éclaireront cette route où nous devons cheminer ensemble pour notre plus grand bonheur à tous, pour la paix et la prospérité de notre province et de notre pays.

Et maintenant, Monseigneur le Chancelier, qu'il plaise à votre Excellence d'écouter les hommages des groupements patronaux et ouvriers ainsi que des gouvernements provincial et fédéral.



Hommages des travailleurs

M. GÉRARD PICARD,

*président de la Confédération des travailleurs
Catholiques du Canada*

Le monde intellectuel et professionnel n'a peut-être pas éprouvé de surprise particulière en apprenant que l'Université Laval devait célébrer son Centenaire. Le monde du travail n'a pas éprouvé non plus de surprise; il a simplement éprouvé une joie particulière en constatant que cette institution, qui déjà compte cent ans, ait pu dans son évolution se préoccuper des problèmes du travail, de la question sociale et y apporter le meilleur de son énergie pour contribuer à les résoudre. Pour le monde du travail, l'Université ce n'est pas simplement la formation de médecins, de notaires, d'avocats; c'est plus que ça; cette partie pouvait paraître au monde du travail déjà importante, mais depuis quelques années l'Université Laval a conquis un véritable prestige dans le monde du travail après avoir créé sa Faculté des sciences sociales, son Département de relations industrielles et ses congrès annuels de relations industrielles.

Mais le monde du travail a tout de même été fort heureux de voir qu'il était possible sur le plan universitaire de discuter des problèmes de relations patronales-ouvrières, de la question sociale et de toutes les autres questions qui s'y rattachent. Je ne crois pas exagérer en disant qu'il y a un certain nombre d'années l'on aurait peut-être pas cru possible, sur le plan universitaire, qu'il puisse être question d'autres problèmes que ceux du monde « purement » professionnel. Cependant, l'Université Laval dans sa force de rayonnement a pu se préoccuper d'un très grand nombre de problèmes dont les problèmes sociaux qui nous réunissent ici ce soir.

Nous n'attendons pas de l'Université qu'elle prenne fait et cause, pour une partie ou pour une autre dans le domaine des relations patronales-ouvrières. Nous nous attendons simplement d'être observés et nous nous attendons aussi que les représentants universitaires, après observation, puissent mieux que nous, faire un exposé objectif de certains problèmes. Nous, c'est entendu, nous sommes classés... on ne croit pas à notre objectivité. Peut-être que du côté patronal, ils pourraient être classés aussi. Mais il est tout de même extrêmement important qu'il puisse y en avoir qui en nous observant, regardent les faits, nous regardent agir et tirent des conclusions, sur les problèmes que nous avons à débattre, et nous aident à amorcer les solutions qui par la suite referont vraiment un équilibre entre les différents groupes et établiront l'harmonie entre les différentes classes de la société.

Sur le plan universitaire, c'est un plan très élevé; nous, nous sommes terre à terre, et même si l'expression peut paraître choquante, nous sommes sur le plancher des vaches. Nous avons à faire face à des problèmes concrets, quotidiens, énervants. Nous n'avons pas toujours les délais nécessaires avant de prendre une décision ou avant de poser un geste susceptible d'avoir des conséquences, mais nous nous attendons qu'à un niveau plus élevé et de la part de ceux qui n'ont pas à prendre parti pour un côté ou l'autre, nous nous attendons que de leur part il nous soit expliqué que sur certains points il peut y avoir un danger, que sur d'autres nous sommes dans la bonne voie, et que sur les derniers il peut y avoir encore pendant quelques années des divergences de vues.

Au nom des travailleurs, et je crois bien que les autres organisations de travailleurs ne contrediraient pas ce que je puis exposer ce soir, il me fait vraiment plaisir de pouvoir exprimer les hommages de cette classe sociale à l'Université Laval de Québec.

Il y en a un bon nombre dans la salle qui sont des syndiqués, et qui ont suivi de très près les congrès de re-

lations industrielles de Laval. Ces congrès, en plus de permettre les contacts entre gens venant d'à peu près tous les milieux imaginables, entre gens mêlés de près à la question sociale, ces congrès, en plus de permettre ces rencontres, ont aussi lancé généralement quelques idées maîtresses, pas toujours acceptées, mais quelques idées maîtresses que les gens au moins acceptent de discuter, et c'est déjà quelque chose. Je crois que le milieu universitaire est celui qui par excellence peut permettre les rencontres et la discussion. C'est ce qui a été fait à Laval et au nom des travailleurs je puis exprimer l'entière gratitude de ce groupe à l'Université Laval, à l'occasion de son centenaire pour elle, à l'occasion de son dixième anniversaire pour nous. Non pas qu'il y ait dans cette allusion un geste qui puisse être choquant, je ne voudrais pas du moins qu'il soit interprété comme tel. Je voudrais simplement exprimer de nouveau l'idée que je mentionnais au début, c'est qu'il a été un temps, qu'on le veuille ou non, où le monde universitaire paraissait limité à un certain nombre de personnes. Il paraissait être quelque chose d'exclusif pour les seules qui devaient s'orienter vers une profession libérale. Il se peut qu'il n'y avait aucune raison en 1852 de créer une Faculté des sciences sociales et nous ne devons pas blâmer du tout l'Université Laval de ne pas l'avoir créée à ce moment là; le fait de l'avoir créée à temps, est un geste qui doit être souligné. Le monde du travail espère beaucoup des milieux universitaires. Il a encore des craintes, il a encore des doutes mais il espère que l'évolution de notre monde moderne amènera de plus en plus le monde universitaire à sortir du milieu qui paraissait exclusif autrefois pour rayonner sur l'ensemble de la société et non plus strictement sur des professions. Le monde du travail s'y attend; l'Université Laval a fort bien donné l'exemple dans ce domaine et c'est ce qui explique qu'en 1952 à l'occasion du centenaire de Laval, il puisse y avoir dans cette salle à la fois des professionnels, des patrons, des représentants de syndicats de travailleurs, des fonctionnaires, des techniciens d'un peu tous les domaines, et le fait d'avoir réussi à les tenir ensemble, à discuter ensemble, à se poser des questions

carrément, chacun suivant le point de vue qu'il désire exprimer, indique qu'il y a là le moyen par excellence de constituer le milieu où, en dehors de nos activités quotidiennes, en dehors des problèmes que nous pouvons avoir à résoudre, de par nos fonctions, il y a là le milieu qui permet de prendre la discussion à un niveau plus élevé que les niveaux où nous devons généralement débattre. Le régime économique actuel, qu'on le veuille ou non, est un régime dépassé. Il faut songer à autre chose. Il est inutile de se citer tout ce qui a pu se produire depuis un siècle ou moins. Nous avons à examiner ce qui se passe aujourd'hui. Ceux qui ont agi il y a 25 ans, il y a 50 ans, il y a 75 ans, ont pu fort bien agir. Si nous essayons purement et simplement de les copier, nous ne sommes pas dignes d'être de notre génération. Nous aurions dû naître avant. Mais ceux qui ont à s'occuper des problèmes de la génération actuelle, doivent faire partie de notre génération et examiner la situation en regard des problèmes modernes actuels que nous avons à régler. Les problèmes des autres générations ont été réglés. Pour les nôtres, il y a encore des solutions qui ne sont pas trouvées et que nous devons trouver.

Je ne voudrais pas prolonger indéfiniment ces observations, mais je crois représenter assez bien l'opinion générale de l'ensemble du monde syndical en réitérant les hommages de ce groupe à l'Université Laval et à son Chancelier, Son Excellence Mgr Maurice Roy, archevêque de Québec, de même qu'à tous ceux qui ont pu contribuer à fonder la Faculté des sciences sociales, un Département de relations industrielles, des congrès qui permettent de voir plus clair déjà dans la question sociale, à la lumière des enseignements de la doctrine sociale de l'Eglise, là où nous trouvons la seule philosophie qui respecte vraiment la personne humaine, donc le travailleur comme les autres, et qui demande que dans notre société l'on en tienne compte d'abord en regard de tous les problèmes qui doivent s'y rattacher.



Mgr A.-M. Parent,
Vice-Recteur de l'Université

S.Exc. Mgr Maurice Roy,
Archevêque de Québec et
Chancelier de l'Université

T.R.P. Georges-H. Lévesque,
Doyen de la Faculté des sciences sociales

L'Honorable Antonio Barrette,
Ministre provincial du Travail

M. Gérard Tremblay,
Directeur du Département des
relations industrielles

L'Honorable Milton F. Gregg,
Ministre fédéral du Travail



A l'issue du dîner de clôture du Congrès des relations industrielles, cinq cents convives rendent hommage à l'Université Laval centenaire.

Hommages des patrons

M. J.-ARTHUR BÉDARD,
président du Centre des patrons chrétiens

Le Centre des Patrons Chrétiens est grandement honoré d'avoir à présenter au nom des patrons de cette province et, en particulier, au nom des patrons de la région de Québec, l'hommage de la classe patronale à l'Université Laval, à l'occasion de son centième anniversaire de fondation.

Le Centre voit dans l'invitation qu'il a reçue un encouragement envers l'oeuvre de formation patronale qu'il poursuit et qui constitue en quelque sorte le prolongement de la formation générale de chefs d'entreprises que dispense l'Université Laval par sa Faculté des sciences sociales et son Ecole de Commerce.

Tant au point de vue économique qu'au point de vue social, la fonction de chefs d'entreprises exige de nos jours infiniment plus en formation et en information qu'il y a même vingt-cinq ans. La conduite d'une entreprise ne peut plus être laissée désormais à la seule fantaisie de l'inspiration ni même à ce génie intuitif qui a marqué les grands capitaines d'industries du siècle dernier.

Aujourd'hui, le chef d'entreprise doit faire face à une multiplicité de problèmes sur le plan administratif, financier, comptable, technique et commercial. De simples connaissances élémentaires dans chacun de ces domaines ne sont plus suffisantes. Il faut des spécialistes pour appliquer les méthodes modernes de crédit, de publicité, de vente et d'administration. Les exigences gouvernementales en matière fiscale et statistique, la concurrence qui entraîne la nécessité de connaître exactement le marché, les prix de revient, aussi bien de la production que de la distribution, sont d'autres facteurs qui exigent des records compliqués que seuls des comptables experts peuvent

agencer et suivre. Ce besoin de spécialistes est encore plus évident lorsqu'il s'agit de technique de sciences appliquées et surtout de relations humaines. Il n'est plus possible de s'affranchir de ces spécialisations de sorte qu'il ne reste plus de place comme dans le passé pour le jeu du hasard et de la spéculation. Il est donc évident qu'il faut des spécialistes pour diriger avec succès une entreprise et, par conséquent, qui donc mieux que l'Université peut les former.

En plus de ces problèmes fonctionnels que je viens de mentionner, le chef d'entreprise en a bien d'autres auxquels il doit également faire face. Je fais ici allusion aux problèmes imprévus qui surgissent infailliblement un jour ou l'autre et qui viennent souvent compliquer dangereusement ses calculs économiques.

On peut placer dans ce groupe les perturbations internationales, les fluctuations de la politique fiscale et sociale des gouvernements, les interventions syndicales, les poussées inflationnaires et bien d'autres... Malgré cette énumération déjà lourde de responsabilités, les préoccupations du chef d'entreprise ne s'arrêtent pas là pour autant.

En effet, il lui en reste une autre, et c'est probablement la plus importante puisqu'il s'agit de la conception qu'il doit se faire de l'entreprise. Le Patron Chrétien qui s'inspire vraiment de la doctrine sociale de l'Eglise ne peut plus considérer l'entreprise comme une simple machine à fabriquer ou à distribuer des biens utiles en vue d'en retirer un profit légitime. Au contraire, il doit ajouter à ces deux buts de l'entreprise sa fin principale qui est celle d'assurer à tous et à chacun de ceux qui y participent les moyens qui leur permettront d'atteindre à la plénitude de leur dignité humaine. Ce triple aspect de l'entreprise est loin d'avoir toujours été vu ou accepté du chef d'entreprise d'hier, mais la montée du syndicalisme l'a rappelé, parfois assez rudement, à cette réalité que l'entreprise est et doit être également au service de tous ceux qui en sont par-

ties depuis le patron, premier des travailleurs, jusqu'au plus humble manoeuvre.

Cette conception réaliste et chrétienne de l'entreprise implique des réformes qui embrassent à la fois la sécurité de l'ouvrier, la conduite du personnel, la rémunération du travail et la représentation ouvrière au chapitre des décisions qui la touche. Ces réformes ne sont pas toujours faciles à accomplir, mais avec la collaboration franche et désintéressée de toutes les parties en cause, elles demeurent possibles, cependant, mais il faut l'avouer, elles exigent avant tout des patrons une solide formation sociale doublée d'une formation chrétienne. Et, comme le disait Sa Sainteté Pie XII, « Elles requièrent un désintéressement tel que seule une authentique vertu chrétienne soutenue par l'aide et la grâce de Dieu peut l'inspirer ».

En effet, si nous voulons continuer d'avancer dans la voie de la bonne entente, de la tranquillité et de la paix pour tous, il nous faut veiller et garder l'oeil et aussi le coeur ouverts, parce que s'il faut en croire l'opinion presque unanime des observateurs étrangers compétents qui nous visitent, il y a ici au Canada et dans le Québec des dangers qui sont beaucoup plus près de nous que nous le croyons, mais qui peuvent être évités si on sait profiter de l'expérience des autres et surtout si de part et d'autres, employés et employeurs savent s'inspirer et s'empressent d'appliquer les principes sauveurs de la doctrine sociale de l'Eglise.

Dans mon opinion personnelle, il semble qu'après avoir été témoin des bouleversements sociaux ayant comme origine la mésentente entre patrons et ouvriers, de même qu'après avoir eu l'avantage d'entendre, de lire et de relire les exhortations limpides que le Souverain Pontife actuel rappelle régulièrement à notre mémoire de façon toujours plus pressante d'une fois à l'autre, il me semble, dis-je, que nous ne serions pas excusables si nous répétions ici les mêmes erreurs. Surtout quand on sait qu'en définitive, et le passé est encore là pour nous le prouver,

ces erreurs sont désastreuses pour les deux parties en cause, qu'elles soient provoquées par l'une ou par l'autre.

Dans une économie et une société qui évoluent en tourbillons, le chef d'entreprise sent donc la nécessité pour lui d'une information plus poussée qui lui permette d'assurer un gouvernement sûr à son entreprise. Il éprouve également le besoin d'une formation sociale qui l'éclaire sur ses droits, ses devoirs et ses responsabilités envers cette communauté d'hommes dont il est, par la volonté de la Providence, le chef. Tous ces problèmes d'ordre économique et d'ordre social ne sont pas sans inquiéter grandement le chef d'entreprise d'aujourd'hui, mais il peut les regarder avec sérénité et confiance, car l'Université s'offre à lui, comme elle s'offre d'ailleurs à toutes les autres classes de la Société, pour les aider et les guider. Pour sa part, l'Université Laval, je veux ici le proclamer hautement, n'a pas failli à sa tâche.

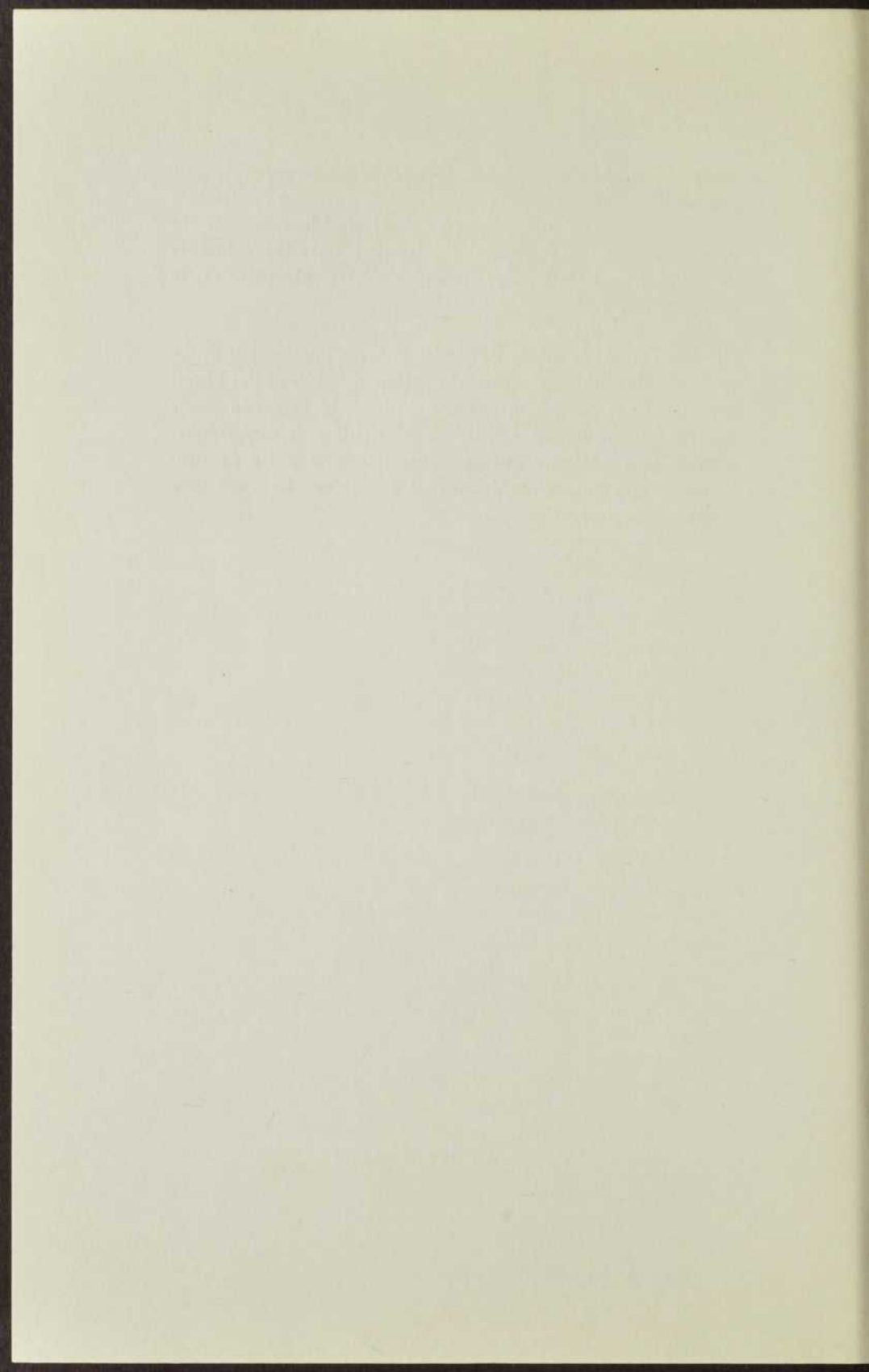
Déjà, par son Ecole de Commerce, elle compte parmi ses diplômés plusieurs administrateurs d'entreprises dont j'ai le bonheur d'être du nombre. Par sa Faculté des sciences sociales, elle a donné tant à l'industrie, au commerce qu'aux services, des techniciens en économie et en relations du travail qui ont contribué largement au maintien et à l'amélioration de nos conditions sociales.

Par ses cours du soir, ses sessions intensives, ses congrès comme celui qui se termine ce soir, l'Université Laval a encore élargi les cadres de son enseignement dont le rayonnement dépasse les limites de la province et même du pays. Très certainement, cet enseignement atteint pour le moins tous les patrons désireux de s'abreuver à cette source vive de la science des affaires et des relations humaines.

Mais, ce qui est encore plus important et plus rassurant par les temps que nous traversons, c'est que l'enseignement de l'Université Laval, en tant qu'université catholique, repose sur le fondement éminemment sûr de la

doctrine sociale de l'Eglise. Les chefs d'entreprise, ayant vraiment à coeur leur fonction de patron social chrétien, peuvent dès lors venir puiser à cet admirable ensemble de principes avec la certitude d'y trouver tous les éléments de solution aux problèmes sociaux de leur entreprise et de leur profession.

Pour tous ces mérites et bien d'autres encore, j'ai donc, ce soir, débordant les cadres du groupement dont j'ai l'honneur d'être le président, j'ai donc, dis-je, le grand honneur d'offrir à l'Université Laval, en particulier, à son Département des relations industrielles, l'hommage de la profonde et sincère reconnaissance des patrons de notre province.



Hommages des autorités civiles

HONORABLE MILTON F. GREGG,
Ministre fédéral du Travail

Le siècle révolu depuis le jour où la reine Victoria accordait une charte royale à l'Université Laval représente moins du tiers de la période au cours de laquelle professeurs et étudiants de cette institution ont apporté leur précieuse contribution à notre société.

Je dois reconnaître être quelque peu embarrassé devant les trois cents années et plus d'existence de l'Université Laval. Je représente ici ce soir le gouvernement du Canada qui, lui, n'a pas encore atteint son quatre-vingt-dixième anniversaire.

De plus, je sens s'amoinrir quelque peu la fierté que j'éprouvais devant la maturité de l'Université du Nouveau-Brunswick qui, je m'en rends bien compte, malgré les cent-cinquante années écoulées depuis l'inauguration de ses cours fait figure de tout jeune enfant devant les trois cents ans de son aînée.

Nous nous inclinons devant les réalisations du passé, tout en cherchant à évaluer le présent.¹

We know that the success of Laval today has its roots and even counterparts in the past. Thus we can see more clearly the contributions to society of this ancient institution in many phases of our present-day life.

Let us look at the single aspect of industrial relations, which is the common ground of our interest at this Conference.

The Department of Industrial Relations within Laval's Faculty of Social Science is not only our good host to-

(1) L'orateur s'exprime dès ce moment en langue anglaise.
La suite du texte français est publiée en appendice.

night, but the everyday investigator of relations between employers and employees.

There is no need for more than a noting of some functions of the Department: the instructing of students, the extramural tuition, and the publication of a quarterly journal. All these activities push forward our common understanding of industrial relations.

Even in choosing for the theme of your conference the question of the wage-price relationship, you have selected what has been one of Canada's major economic problems during these post-war years.

Those of us who are in government are becoming more conscious of the valuable rôle that can be played by the universities in the approach to such problems.

Questions of wages and prices, for example, were studied in the days of Plato, and have been thrashed over and over in all the centuries since. These questions have to be reexamined again and again in the light of the changed industrial, economic and social conditions of our times.

Many of us have to face these problems in a day-to-day atmosphere too often charged with prejudice, futile argument and ill will.

It is good to know that steady objective research is going on in the calmer atmosphere of Laval.

In addition to wage-price enlightenment government can benefit from contributions the universities can make in the whole field of industrial relations.

Developments have occurred in this field over the past ten years that provide much cause for encouragement.

It is not too hard to find good examples of unions and employers working constructively together, with neither side losing sight of its particular objectives, but with each side learning how to communicate effectively and to good

purpose with the other and how to search out and deal with the contributing factors.

One of these factors is the changing rôle of the supervisor or foreman.

Even in the logging camps traditionally the stronghold of the independent, rough-and-ready « he-man », we see training in new foremanship techniques to replace the crude methods of the old-fashioned boss who asserted his authority by brute force.

There is even a trend in the training of chefs to provide balanced and varied menus to supplement the traditional pancakes or the « pork, beans and molasses » of Quebec and New Brunswick fame.

All this is certainly a change, and I am sure you will agree a sound one.

Our universities are responding more and more to the need for investigation of such developments by setting up special activities in the field of industrial relations. In this trend, Laval has been one of the pioneers.

Just as an aside, I should like to mention an important secondary need that the universities might consider — that of developing better ways for communicating their findings to those who are especially interested.

This has not yet been satisfactorily worked out.

Too much of the fruits of research have been tucked away in files or on library shelves and made available only for other trained specialists.

Conferences, such as the one in which we are now participating, are part of the answer.

Here there has been a direct interplay of ideas and, I am sure, effective two-way communication.

To return to my main theme — while there is a rich field for research into the methods, attitudes and experien-

ces of labour and management in working with each other, those of us who for the time being represent governments are perhaps more directly concerned in the effectiveness or otherwise of governmental, — and other third-party, — assistance in helping labour and management find a solution when their own attempts break down.

My Department has recently joined with the universities to develop a co-operative research program in this field.

Universities can bring a spirit of detachment to this study which is not always easy for the two parties directly involved in industry, or for governments, charged as they are with responsibility for administering labour legislation within their respective jurisdictions.

The first phase of our co-operative research program with universities is in the field of industrial arbitration.

In undertaking to help finance university studies in this field the federal Labour Department is breaking new ground in its relationship with the universities. We have high hopes for the success of this program, in which a representative of the University of Laval will be participating this summer.

In expressing my appreciation of the work of Laval in this program, I think that this is an appropriate moment to say that we are receiving splendid co-operation from organized labour of Quebec. We have many reasons to feel we have good friends in both quarters.

The interest we all have in industrial relations in Canada and the pride we feel in our country's rising standard of living must not be confined to our own borders.

It is right that Canada should be supporting those aspects of the United Nations Technical Assistance Program which are particularly related to labour.

The International Labour Office has made a good beginning in this field.

I was interested to hear recently of the Labour Education Centre to be operated by UNESCO this summer.

The purpose of this program, is to help to strengthen free and democratic trade union activity in under-developed countries, and in those European countries where a considerable part of the trade union movement is subject to Communist control.

Canadian labour cannot expect to derive immediate and direct benefits from such a program but in the long run labour has everything to gain from the strengthening of free labour organizations in those countries.

I have been pleased by the breadth of vision which has led many sections of Canadian labour as well as management to devote so much effort to the consideration and support of international action through the I.L.O. and other bodies.

I am optimistic about the future of collective bargaining in Canada as a means of reaching fair solutions of labour-management disputes. In collective bargaining, operating as it does in harmony with our conception of freedom, for constructive co-operation and for greater unity of purpose amongst our Canadian people.

* * *

Nous savons que les succès d'aujourd'hui de l'Université Laval ont leur source et même leur contre-partie dans le passé. Et c'est ce qui nous permet de distinguer plus clairement les contributions que cette ancienne institution a apportées à la société dans de nombreuses sphères de notre vie actuelle.

Considérons, par exemple, le seul domaine des relations industrielles, notre centre commun d'intérêt à la présente Conférence.

Le département des relations industrielles de la Faculté des sciences sociales de l'Université Laval, notre hôte aimable ce soir, s'occupe chaque jour d'enquêtes en matière de relations ouvrières-patronales.

Contentons-nous d'énumérer quelques-unes des fonctions du département: formation des étudiants, cours extra-muros, publication d'un périodique trimestriel. Toutes ces activités élargissent le cadre

de nos connaissances touchant les relations industrielles.

Même dans le choix du thème de votre Conférence, à savoir la question de la relation entre les salaires et les prix, vous êtes tombé sur l'un des principaux problèmes d'ordre économique au Canada dans les années d'après-guerre.

Ceux d'entre nous qui se trouvent dans l'administration se rendent compte de plus en plus clairement du rôle important que peuvent jouer les universités dans la solution de tels problèmes.

Ainsi, les questions de salaires et de prix furent étudiées au temps de Platon et ont été sans cesse reprises au cours des siècles subséquents. Elles doivent faire l'objet d'une étude constante à la lumière des modifications des conditions industrielles, économiques et sociales des temps modernes.

Plusieurs d'entre nous sont aux prises avec ces problèmes dans une atmosphère quotidienne trop souvent chargée de préjugés, d'arguments futiles et de mauvaise volonté.

Il fait bon savoir qu'un travail constant de recherche objective à ce sujet se poursuit dans l'atmosphère plus calme de l'Université Laval.

En plus d'une information éclairée sur la question des prix et des salaires, les gouvernements pourraient profiter des contributions que peuvent apporter les universités dans le domaine tout entier des relations industrielles.

Les progrès réalisés dans ce domaine au cours des dix dernières années sont une source d'encouragement pour l'avenir.

Il n'est pas trop difficile de trouver de bons exemples de syndicats et d'employeurs qui ensemble font oeuvre constructive, sans perdre de vue leurs objectifs respectifs et tout en apprenant à communiquer entre eux de façon pratique et fructueuse et à rechercher et étudier les facteurs contributifs.

Un de ces facteurs est le rôle changeant du surveillant ou contremaître.

Même au camp forestier, — au « chantier », château fort traditionnel du solide gaillard de caractère indépendant et prêt-à-tout, on donne aujourd'hui formation en techniques nouvelles dans la conduite des travaux en vue de remplacer les rudimentaires méthodes du contremaître d'antan qui affirmait son autorité par la force brutale.

On note même une tendance à former des cuisiniers aux fins de fournir des repas variés et équilibrés, au lieu des traditionnelles crêpes ou « du lard, fèves et mélasse », le menu historique des chantiers d'autrefois dans le Québec et le Nouveau-Brunswick.

Les choses ont certainement changé et, vous en conviendrez, pour le mieux.

Nos universités s'occupent de plus en plus d'étudier ces développements en établissant des programmes spéciaux dans le domaine des relations industrielles. L'Université Laval a été de celles qui ont battu la marche en ce sens.

Incidemment, j'aimerais signaler un important point secondaire à l'attention des universités, soit que celles-ci trouvent de meilleurs moyens de communiquer le résultat de leurs travaux à ceux qui y sont tout particulièrement intéressés.

On n'a pas encore trouvé de solution satisfaisante sur ce point.

Trop de leurs travaux restent enfouis dans les dossiers ou demeurent sur les rayons de bibliothèque à la seule disposition d'autres spécialistes exercés.

Des conférences comme celle à laquelle nous participons offrent en partie la réponse à cette situation.

Il y a eu ici jeu direct d'idées et, j'en suis certain, échange libre et pratique de vues de part et d'autre.

Pour en revenir à mon idée principale, bien qu'un vaste domaine d'étude s'offre touchant les méthodes, les points de vue et l'expérience dans l'action commune de la main-d'oeuvre et de la direction, ceux d'entre nous qui représentons actuellement l'autorité gouvernementale sommes peut-être plus intéressés par la question de la valeur ou non de l'assistance de la part du gouvernement ou autre tierce partie en sorte d'aider travailleurs et employeurs à trouver une solution quand leurs propres efforts échouent.

Mon ministère s'est récemment associé aux universités pour élaborer un programme coopératif d'études dans ce domaine.

Les universités peuvent apporter à ce travail un détachement d'esprit qui n'est pas toujours facile pour les deux parties directement impliquées ou pour les gouvernements qui sont chargés d'appliquer les lois ouvrières de leur compétence respective.

La première phase de notre programme coopératif d'études avec les universités vise le domaine de l'arbitrage industriel.

En entreprenant d'aider financièrement les travaux de recherches des universités dans ce domaine, le ministère fédéral du Travail ouvre une nouvelle voie dans ses relations avec les universités. Nous plaçons de grands espoirs dans le succès de ce programme, auquel s'associera cet été un représentant de l'Université Laval.

En exprimant mon appréciation de l'activité de l'Université Laval dans ce domaine, il conviendrait, je pense, de faire mention

de la collaboration que nous recevons aussi des syndicats ouvriers de la province de Québec. Nombreuses sont les raisons qui nous justifient de croire que nous avons de bons amis dans ces deux milieux.

L'intérêt que nous portons tous aux relations industrielles au Canada et la fierté que nous éprouvons devant notre niveau de vie à la hausse, ne doivent pas s'arrêter à nos propres frontières.

Il convient que le Canada donne son appui à ces éléments du Programme d'assistance technique des Nations Unies qui se rattachent particulièrement au domaine du travail.

Le Bureau international du Travail compte déjà d'heureuses initiatives dans ce domaine.

J'ai appris avec intérêt récemment le projet de l'UNESCO de conduire un centre d'éducation ouvrière cet été.

L'objectif de ce programme est d'aider à affermir l'activité syndicale libre et démocratique dans les pays insuffisamment développés et dans les pays d'Europe où le mouvement syndical est largement sous la domination des communistes.

Les travailleurs canadiens ne peuvent s'attendre à tirer des bénéfices immédiats et directs d'un pareil programme, mais à la longue les travailleurs ont tout à gagner du raffermissement des organisations ouvrières libres dans ces pays.

J'ai été heureux de la largeur de vues qui a induit de nombreux éléments du monde ouvrier au Canada, aussi bien que du patronat, à consacrer tant d'efforts à l'étude et à l'appui d'une action internationale par l'entremise de l'OIT et autres organismes.

J'ai confiance en l'avenir de la négociation collective au Canada comme moyen d'aboutir à des règlements équitables des conflits ouvriers-patronaux. Dans la négociation collective dont l'application s'harmonise avec notre concept de la liberté, reposent nos plus grands espoirs de production plus grande, de paix industrielle, de collaboration efficace et d'unité plus complète d'objectif chez notre population canadienne.

HONORABLE ANTONIO BARRETTE,

Ministre provincial du Travail

Cette vaste salle offre à nos yeux un spectacle vraiment extraordinaire puisqu'elle réunit des représentants attitrés du patronat, du syndicalisme ouvrier et des gouvernements, qui tous ont répondu ensemble à l'invitation de l'Université Laval.

A l'issue de ce Congrès de relations industrielles, il convient de rappeler que cette année un anniversaire mémorable sera célébré. Que tous ceux qui viennent régulièrement puiser à cette source quasi intarissable, cessent leur labeur et d'un commun accord qu'ils remercient les autorités de la vieille Université pour tous les services qu'elle rend à ceux qui s'occupent particulièrement des relations patronales-ouvrières. Pour bien montrer jusqu'à quel point l'Université est bien dans son rôle dans ce domaine, il suffit de jeter un regard autour de ces tables et voir ensemble des patrons, des ouvriers et des représentants de plusieurs organismes du gouvernement provincial. La tâche de toutes ces personnes est de rendre plus faciles, et je pourrais dire plus agréables, les relations entre le capital et le travail.

Depuis plusieurs années, l'Université Laval invite régulièrement tous les spécialistes en relations industrielles, et en même temps qu'elle leur fait part des dernières expériences vécues, des dangers à éviter et du bien à réaliser, elle demande à ses invités d'exprimer eux-mêmes des opinions et de discuter d'une façon amicale tous les problèmes qui attirent dans ce domaine particulier l'attention des dirigeants.

Au cours du congrès qui se termine ce soir, vous avez entendu des représentants de l'industrie, du travail et des économistes. De nouveau, ce soir, vous entendez des voix autorisées parlant au nom des mêmes groupes, non pas

cette fois pour exprimer des avis ou échanger des opinions, mais pour manifester tous ensemble leur reconnaissance à l'Université Laval et dire leur appréciation pour le rôle plein de noblesse et de grandeur qu'elle remplit si bien, comme elle l'a fait au cours de son histoire.

A ces témoignages, on a voulu ajouter la voix des gouvernements et inviter l'honorable Ministre du Travail du gouvernement fédéral et celui qui vous parle à vous faire part de leurs sentiments envers Laval. Je suis très heureux que cette invitation m'ait été faite. Je n'ai pas l'avantage, comme plusieurs d'entre vous, d'avoir fréquenté la vieille Université. Je me flatte, cependant, d'être en quelque sorte un fils adoptif de Laval, puisqu'il y a quelques années, je recevais un titre honorifique qui me comblait d'honneur et qui compte sûrement parmi les plus beaux souvenirs de ma vie publique. Me comptant un peu comme faisant partie des protégés de Laval, qu'il me soit permis de vous dire ce que la société peut et doit attendre de recevoir des hommes d'élite qui dirigent une grande Université comme Laval.

Il est de toute nécessité que les dirigeants qui sont conscients de leurs responsabilités et qui savent vraiment qu'il n'y a pas de plus grande mission que celle de servir ses semblables, que ces hommes puisent leurs connaissances aux sources les plus hautes et les plus pures et tiennent élevée au-dessus de leur tête la lumière qu'ils ont reçue, afin de pouvoir éclairer la route de ceux qui ont les yeux fixés sur eux.

Leur rôle est de première importance, ils doivent former des hommes qui, à leur tour, dirigeront d'autres hommes. On ne peut vraiment laisser à des profanes, à des gens peut-être bien disposés, mais sans une préparation essentielle, le soin de former des chefs, de guider les autres.

Ceux qui ont reçu la mission d'éclairer la voie, d'ouvrir toute grande à la jeunesse les routes de l'avenir, à ceux-là, il n'est pas permis d'errer, ils doivent inspirer con-

fiance par la valeur de leur enseignement, leur doctrine doit s'appuyer sur une conception juste des grandes lois de la morale, de la justice et sur la vérité. C'est pour cela que la population compte sur Laval.

Il faut que ceux-là qui sont placés au carrefour des routes où toutes les idéologies s'affrontent, tout en cherchant la paix sociale et le bien commun, tiennent compte des valeurs spirituelles. Ceux qui cherchent le bien de l'homme au simple point de vue matériel, considèrent l'homme comme une fin en soi et même les idées les plus généreuses et le désir le plus grand de justice, basés sur cette fausse conception de la nature et de la valeur de l'homme, ne pourraient que conduire à l'insuccès, car ce serait alors reconnaître le primat d'un matérialisme aussi dangereux à l'extrême droite qu'il l'est à l'extrême gauche. Du côté patronat, ce matérialisme se traduit par l'appât du gain ou le profit à réaliser, et du côté ouvrier, par le désir du plus grand bien-être possible, quelles qu'en soient les conséquences. Ne tenant pas compte des valeurs spirituelles, ce matérialisme, soit qu'il soit issu du capitalisme ou du socialisme, contribue plus que toute autre chose à détruire dans l'homme l'espérance surnaturelle, à la découronner.

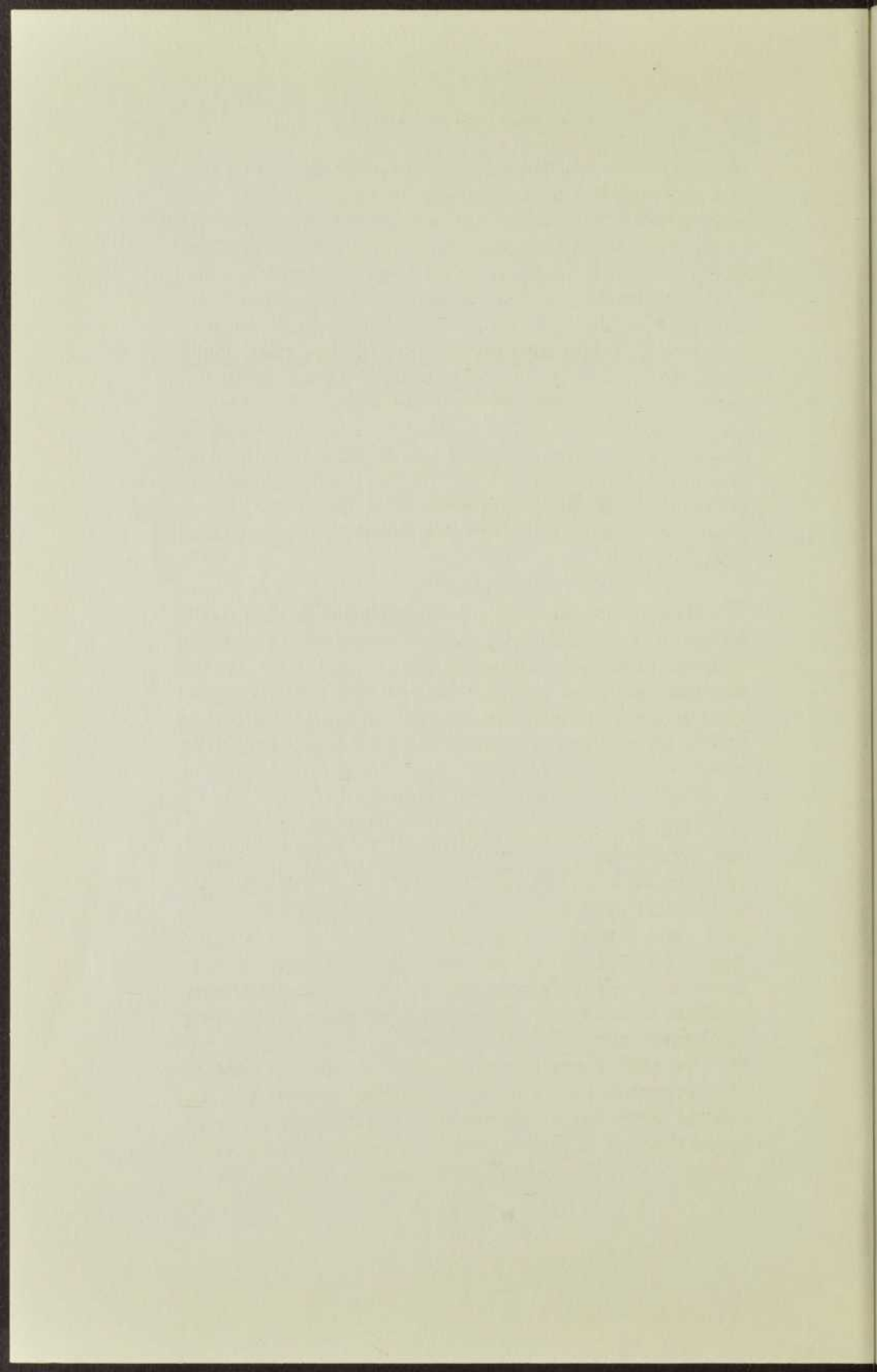
Ceux qui ont reçu cette lourde mission de diriger et d'éclairer, de former des intelligences et des consciences, doivent appuyer leur philosophie et la conception qu'ils ont de la sociologie, soit la science de l'homme, sur les sciences morales d'abord et non pas uniquement sur les sciences naturelles ou biologiques. Ils doivent, me semble-t-il en préparant les jeunes hommes qui se destinent à des professions particulières, qui nécessitent une connaissance parfaite de la sociologie, leur enseigner que la justice sociale signifie la justice pour tous, que le Capital n'est pas mauvais en soi, pas plus d'ailleurs que la machine; tout dépend de l'usage que l'on fait de l'un ou de l'autre. Ils doivent rappeler que le Travail est la grande loi universelle, que nul ne peut s'y soustraire s'il conçoit son devoir envers ses semblables, et dire et faire connaître que la politique et les affaires attirent plus d'hommes de coeur

et d'hommes dévoués que de personnes vénales ou indifférentes.

Pendant longtemps, des économistes ont cru qu'il ne s'agissait que d'amener de la main-d'oeuvre et des capitaux dans une région ou dans un pays pour qu'immédiatement la prospérité naisse et soit partagée par tous. Ils croyaient sincèrement que la somme totale du bien commun étant considérablement augmentée, chaque individu profiterait par le fait même de plus de bonheur et de bien-être, que les choses s'arrangeaient d'elles-mêmes quand il y avait abondance de biens. Ils oubliaient que l'ambition, que l'égoïsme, que l'appât du gain sont des stimulants très effectifs qui rapetissent les consciences. Cette expérience ayant été effectuée, vécue et condamnée, il a fallu reconnaître à l'Etat un pouvoir régulateur entre les forces économiques et sociales, faire admettre par le concours de lois qui obligent tout le monde également, qu'en même temps qu'il y a des droits, il y a des devoirs, qu'il y a des lois morales à observer et des valeurs spirituelles à sauvegarder. Mais l'intervention de l'Etat ne doit pas aller au point où elle devient du socialisme, car une fois sur cette pente, rien ne peut empêcher une société de rouler à une vitesse accélérée vers un état de chose, un système qui conduit au nivellement, dans la pauvreté, quand ce n'est pas jusque dans les chaînes, à la dictature qui est l'enfer sur la terre. Mais le rôle de l'Etat comme régulateur entre des forces qui semblent opposées, en leur imposant les mêmes obligations, en favorisant un équilibre entre ces forces, les incite à devenir des alliées plutôt que des adversaires ou des ennemies. Et, d'ailleurs, c'est ce système qui nous permet de voir à des mêmes tables des représentants ouvriers, patronaux et gouvernementaux s'unir pour discuter leurs problèmes communs et présenter ensuite un tribut collectif d'hommages à une Université centenaire qui comprend tellement bien son rôle, qu'elle a permis ces rencontres fréquentes et tellement bienfaisantes. Des économistes, des universitaires, des représentants ouvriers, des employeurs se réunissent, montrant par là toute l'importance que notre société donne au travail, em-

pêchant aussi par le fait même de dissocier la main de l'esprit, reconnaissant ainsi la valeur du travail manuel dans notre société chrétienne. Aux époques du paganisme, le travail manuel était méprisé et était fait par des esclaves. De grandes métropoles des temps anciens renfermaient, nous dit l'histoire, jusqu'à 300,000 esclaves. De toutes les erreurs et les abus commis dans ces siècles reculés, la plus tragique des fautes fut sans doute de ne pas avoir donné au travail la place qu'il méritait, et il est d'une extrême importance dans notre société chrétienne et démocratique, qui a reconnu au travail sa noblesse, que les dirigeants, les patrons et les travailleurs, manuels et autres, puissent se rencontrer et s'entendre. C'est une condition essentielle au maintien de la liberté, du progrès et de la civilisation. C'est une tâche immense qu'une Université comme Laval peut accomplir.

En rendant cet hommage bien sincère à l'Université Laval, en reconnaissant les services énormes qu'elle a rendus dans le passé à la province et au pays, il n'est pas suffisant de saluer un passé glorieux ou une institution dont nous sommes fiers, mais il faut d'une façon plus directe féliciter et remercier les dirigeants actuels de l'Université, en commençant par Monseigneur le Recteur. Ces hommes de grande valeur, qui auraient pu briller avec tant de facilité dans toutes les sphères, se sont consacrés au service de leur patrie et de leurs semblables. Ils méritent les plus grands éloges et la gratitude de leurs concitoyens.



L'Université au service de la Société

SON EXCELLENCE MONSIEUR MAURICE ROY,
*Archevêque de Québec et Chancelier
de l'Université Laval*

Dans un monde où il y a tant de luttes et tant de divisions, c'est toujours un grand réconfort que de voir des hommes intelligents et compétents se réunir et étudier ensemble avec une grande objectivité, une grande franchise et aussi une réelle amitié, les problèmes qui peuvent parfois les diviser, mais qui en fin de compte doivent les unir.

Vous avez voulu profiter de ce Congrès pour exprimer votre hommage à l'Université Laval. Et je tiens à vous dire du fond du coeur ma gratitude et celle du Recteur, des Doyens et de tous les professeurs de l'Université pour cette attention si délicate à son égard. Cet hommage a été exprimé de bien des façons et je voudrais avoir le temps de relever tant de pensées fort justes et tant d'expressions si heureuses: Un patron s'exprimant d'une façon remarquablement chrétienne et dans un langage si châtié. Un chef d'organisation ouvrière, militant et réfléchi, nous apportant avec une belle franchise ce désir très sincère de notre classe ouvrière de s'organiser dans l'ordre, de collaborer à la grande oeuvre commune dans un esprit chrétien. Ce discours très intéressant, en français et en

anglais, de l'honorable Milton Gregg, ministre fédéral du Travail, qui rend compte de ses grandes qualités de cœur et d'esprit. Il m'a été également agréable d'entendre l'hommage du gouvernement de la Province exprimé par l'honorable Antonio Barrette avec qui j'ai été appelé à collaborer discrètement en des heures tantôt agréables et tantôt un peu tendues. J'ai toujours apprécié, comme vous tous d'ailleurs, sa grande sincérité, sa compétence et le dévouement si fraternel qu'il apporte dans ses relations avec les employeurs et les employés.

Cet hommage s'adresse aussi plus particulièrement à la Faculté des sciences sociales et à son Département des relations industrielles, à mon collègue à l'Université, le révérend Père Lévesque et à cet ouvrier de la première heure de la grande question sociale et toujours si dévoué, monsieur Gérard Tremblay. Cette Faculté, sans doute encore jeune, a déjà à son crédit de grandes oeuvres. Comme toutes les autres facultés, elle ne doit jamais considérer son oeuvre comme accomplie et plus particulièrement peut-être dans ce domaine si mouvant des problèmes sociaux où nous devons à la fois profiter des expériences du passé et nous préparer pour les découvertes toujours surprenantes et toujours renouvelées de l'avenir.

Je voudrais, pour résumer en quelque sorte à la fois vos études et votre hommage, attirer votre attention sur ce fait que l'Université Laval est toujours restée une grande famille. C'est cette très ancienne institution, le Séminaire de Québec, qui lui a donné naissance et qui lui garde cette unité de pensée, qui fait que au lieu d'être simplement un ensemble disparate d'hommes qui s'occupent de toutes sortes de choses, elle est vraiment une famille de chercheurs, de savants et je ne crains pas de le dire, d'apôtres qui, chacun dans sa profession, cherchent à former des hommes qui tous ensemble, se complétant les uns les autres, travailleront dans l'intérêt de la société.

Et je vous demanderais, vous particulièrement qui vous occupez des problèmes qui si facilement divisent les hommes, là où nécessairement ils doivent travailler ensemble, d'être toujours conscients de vos responsabilités sociales. Il y a dans notre société, dans le domaine de l'industrie et du travail, tout particulièrement, un danger: perdre de vue l'aspect humain des problèmes. Quand il s'agit de grandes collectivités qui traitent les unes avec les autres, collectivités qui se différencient et sur le même niveau et par la hiérarchie qui souvent les sépare, la personne, l'individu qui en définitive est celui qui a une conscience et qui constitue ces collectivités, finit par s'y sentir comme perdu, si bien que chacun s'occupant de sa petite affaire laisse à son voisin le soin de s'occuper de l'intérêt commun et des responsabilités communes. Et ce danger qui vient de la grandeur même des groupes que l'on forme s'aggrave par ce nombre de petits détails techniques qui sont absolument nécessaires et qui deviennent de plus en plus importants dans notre vie. Il faut faire appel à tant de spécialistes que chacun risque de se confiner dans son domaine. Toutes ces sociétés dont l'Eglise a encouragé l'organisation bien que distinctes sont en même temps des sociétés complémentaires. Il faut donc se garder des excès: celui du communisme qui veut tout confondre dans une seule communauté et celui du libéralisme qui voudrait composer la société de quantité de sociétés plus particulières, complètement disparates, et qui s'ajusteraient simplement comme par hasard en se combattant ou se concurrençant les unes les autres.

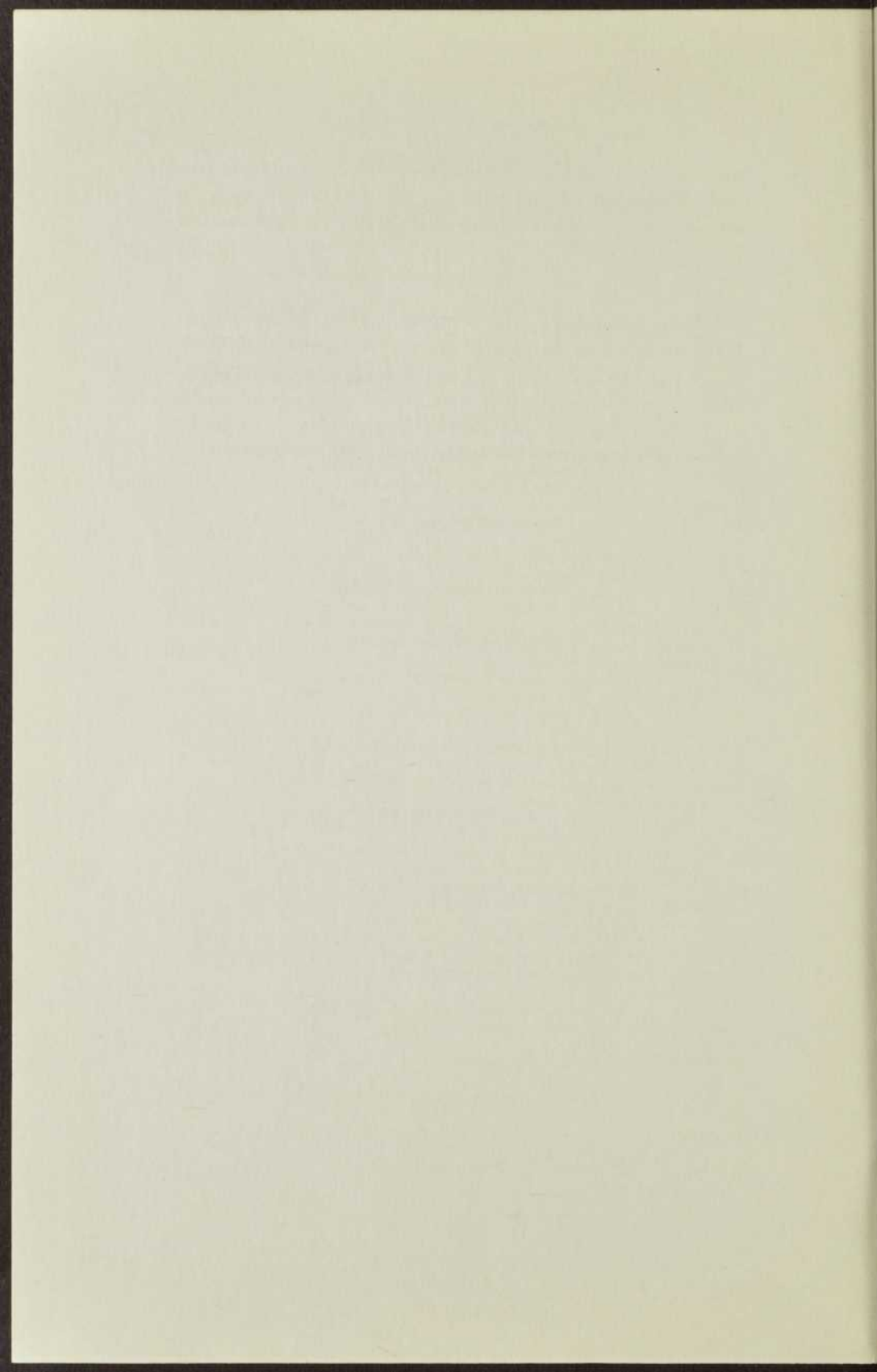
Les Souverains Pontifes nous ont souvent rappelé qu'il n'y a pas de Capital sans Travail, ni de Travail sans Capital et que les associations patronales d'un côté et ouvrières de l'autre doivent se préoccuper des intérêts distincts et en même temps collaborer pour la sauvegarde des intérêts communs. Voilà la préoccupation que vous, qui êtes plus éclairés que les autres et qui avez pris cette habitude si salutaire de travailler et de penser ensemble, devez tou-

jours garder au premier plan et communiquer aussi aux autres, afin qu'en faisant la part des divergences inévitables en face d'intérêts légitimes qui ne pourront jamais coïncider complètement, vous soyez toujours des ouvriers d'une cause qui est nécessairement une cause commune. Cette oeuvre à laquelle dans notre pays l'Etat, l'Eglise, l'Université, les organisations patronales, les associations ouvrières ont déjà apporté une collaboration si riche et si féconde ne fait sans doute que commencer. Mais je me permets à mon tour de dire que je regarde l'avenir avec confiance, parce que nous avons précisément chez nous un fond de conscience chrétienne qui, dans ses éléments restés trop souvent disparates et opposés ailleurs, permet ici d'établir un lien. C'est cet esprit, précisément cet esprit de famille que je suis heureux de trouver à l'Université Laval, que je suis heureux aussi de trouver dans ma province et dans mon pays. N'oublions pas ce que les Souverains Pontifes nous ont si souvent répété qu'aucun progrès technique, qu'aucune organisation purement humaine ne peut porter pleinement ses fruits sans une réforme des moeurs dans le sens d'une vie plus chrétienne. Là seulement se trouve la lumière qui éclaire tout parce que c'est absolument la même loi, parce que c'est absolument le même esprit qui doit inspirer l'individu et la société tout entière. Et il n'y a pas mille manières de vivre chrétiennement, comme individu, de façon à être heureux, et une autre manière de vivre socialement si l'on veut assurer à la société le bonheur auquel elle-même a droit.

Dans cette oeuvre, l'Université est prête à apporter sa collaboration. Elle sait parfaitement qu'elle ne peut pas tout faire. Elle est là pour éclairer, elle est là pour indiquer la voie, elle est là pour favoriser les expériences utiles. Elle est là pour favoriser des rencontres amicales qui entretiendront le désir de se comprendre mutuellement et de faire de toutes ces sociétés un tout harmonieux

qui finira par nous donner une société, sans doute pas parfaite, il n'en est pas sur la terre, mais une société bien ordonnée où les hommes vivront vraiment comme des hommes.

Voilà comment en ce centenaire, nous pouvons trouver dans le passé des raisons d'être justement satisfaits de ce qu'ont fait ceux qui nous ont précédés et dans l'esprit, dans la préoccupation que nous avons de les comprendre et de les continuer, des raisons très solides de regarder avec confiance les tâches qu'on nous confiera demain.



Congressistes

AIRD, Roger, <i>ptre, Conseil des Oeuvres</i>	Montréal
ALAIN, Fid.-E., <i>Victoriaville Furniture Ltd.</i>	Victoriaville
APRIL, A., <i>Fédération nationale du cuir et de la chaussure du Canada, Inc.</i>	Québec
ARCHAMBAULT, Camille, <i>Association du transport du Québec</i>	Montréal
ARCHAMBAULT, Jacques, <i>Conseil central des syndicats catholiques de Joliette Inc.</i>	Joliette
ARCHAMBAULT, J.-A., <i>Conseil supérieur du Travail</i>	Sherbrooke
ARSENAULT, Jacques, <i>Chambre de commerce des jeunes</i>	Québec
AUDET, Pierre, <i>Commission de relations ouvrières</i>	Québec
BABIN, Maurice, <i>Comité paritaire des services hospitaliers</i>	Québec
BARRETTE, Honorable Antonio, <i>Ministre du Travail</i>	Québec
BEAUDET, J.-B., <i>Commission de relations ouvrières</i>	Québec
BEAUDET, Roméo, <i>Syndicat de l'industrie de la boulangerie</i>	Québec
BEAUDOIN, Bruno, <i>Conseil central des Syndicats de Drummondville</i>	Ville St-Joseph
BEAULIEU, Hervé, <i>United Mine Workers of America — Local 13077</i>	Montréal
BEAULIEU, Paul, <i>Compagnie Electrique du Saguenay</i>	Chicoutimi
BEDARD, J.-Arthur, <i>Centre des patrons chrétiens</i>	Québec
BELANGER, Adrien, <i>Commission de relations ouvrières</i>	Québec
BELANGER, Charles, <i>Département des relations industrielles de Laval</i>	Québec
BELANGER, Fernand, <i>Comité paritaire de l'industrie des arts graphiques</i>	Québec
BELANGER, Gilles-Marie, <i>o.p., Centre de culture populaire de Laval</i>	Québec
BELANGER, Marcel, <i>Ecole de Commerce de Laval</i>	Québec
BELLEMARE, Jean-Guy	Cap-de-la-Madeleine
BERGERON, Marius, <i>Confédération des travailleurs catholiques du Canada</i>	Québec
BERGERON, Philippe, <i>ptre, Conseil régional Saguenay—Lac-St-Jean des Syndicats nationaux</i>	Arvida
BERGEVIN, Gérard, <i>Syndicat national des travailleurs de la pulpe et du papier de Grand'Mère Inc.</i>	Grand'Mère
BERNARD, Emile, <i>Marine Industries Limited</i>	Montréal
BERNIER, Louis-Robert, <i>Union nationale catholique des charpentiers menuisiers de Québec</i>	Québec
BERNIER, P.-Etienne, <i>Commission de relations ouvrières</i>	Québec
BERTRAND, Gaston, <i>Banque Provinciale du Canada</i>	Montréal
BERUBE, Alexis, <i>Syndicat national catholique des services hospitaliers</i>	Québec
BERUBE, Noël, <i>Service de conciliation et d'arbitrage</i>	Québec
BIBEAU, Théo., <i>Comité conjoint des métiers de la construction</i>	Montréal
BILODEAU, Louis, <i>Comité paritaire des services hospitaliers</i>	Québec
BIRON, Romain, <i>Commission du salaire minimum</i>	Sherbrooke
BISSON, Louis, <i>Transport urbain de Hull</i>	Hull
BLACKBURN, Jean-Philippe, <i>Conseil régional Saguenay—Lac-St-Jean des Syndicats nationaux</i>	Arvida
BLANCHETTE, Antonio, <i>Comité paritaire du commerce</i>	Chicoutimi

BLANCHETTE, Paul-Emile, <i>Union fédérale des travailleurs du caoutchouc — Local 313</i>	Québec
BLOUIN, Lucien, <i>Comité conjoint des tanneries</i>	Québec
BOILY, L.-P., <i>Comité paritaire des employés du commerce et de bureau de la région du Lac-St-Jean</i>	Jonquière
BOISCLAIR, Jean-Paul, <i>Comité conjoint d'horlogerie</i>	Drummondville
BOISVERT, Florent, <i>Association du caoutchouc</i>	Sherbrooke
BOIVIN, Léger, <i>Commission du salaire minimum</i>	Montréal
BOIVIN, Maurice, <i>Syndicat des employés salariés d'Asbestos Corporation Limited</i>	Thetford Mines
BOMBARDIER, Emery, <i>Syndicat des employés municipaux de la cité de Sherbrooke</i>	Sherbrooke
BONNIER, Jean-Marie, <i>Boulangeries Weston Limitée</i>	Longueuil
BOUCHARD, Laurent, <i>Syndicat des employés de l'Aluminum Co.</i>	St-Joseph d'Alma
BOUCHER, Roger, <i>Association des employés de Champlain Paper Box</i>	Québec
BOUDREAU, Robert, <i>Commission de relations ouvrières</i>	Montréal
BOULANGER, J.-L., <i>Banque Provinciale du Canada</i>	Québec
BOULIANNE, Camille, <i>Commission de relations ouvrières</i>	Montréal
BOURGIE, A.-J., <i>Comité conjoint du métal en feuille</i>	Montréal
BRADET, J.-O., <i>Comité paritaire des employés de commerce et de bureau de la région du Lac-St-Jean</i>	Kénogami
BRENNAN, P.F., <i>George Weston Limited</i>	Longueuil
BRETON, René, <i>Comité paritaire du commerce de l'alimentation en gros de Québec</i>	Québec
BROUSSEAU, Wilfrid, <i>Fédération nationale catholique des services, Inc.</i>	Québec
BRULE, William, <i>Syndicat national de la pulpe et du papier</i>	Shawinigan Falls
BRUNEAU, C.-O., <i>Syndicat des contremaîtres employés par la Cité de Montréal</i>	Montréal
BRUNETTE, R., <i>Canadian International Paper Company</i>	Trois-Rivières
BULLOCK, J.A., <i>Comité conjoint des métiers de la construction</i>	Montréal
BUSSIÈRES, Alfred, <i>Commission de relations ouvrières</i>	Québec
CABANA, Paul-Emile, <i>Comité paritaire des barbiers-coiffeurs</i>	Montréal
CADIEUX, Fortunat, <i>Comité paritaire de la Boulangerie</i>	Trois-Rivières
CAMIRAND, L.-P., <i>ptre, Syndicat d'Amiante d'Asbestos</i>	Asbestos
CARDIN, Rhéal-J., <i>Section des relations industrielles de l'Université de Montréal</i>	Montréal
CARON, Jean-M., <i>Canadian Industries Limited</i>	Shawinigan Falls
CARON, Lionel, <i>Canadian Ingersoll-Rand Co. Ltd.</i>	Sherbrooke
CARON, Vianney, <i>Comité paritaire de l'industrie du gant</i>	Montréal
CARRIÈRE, Emile, <i>Commission de relations ouvrières</i>	Montréal
CHALIFOUR, Maurice, <i>J.-Geo. Chalifour Inc.</i>	Québec
CHAMPAGNE, Claire, <i>Association des employés du Crayon</i>	Drummondville
CHAMPAGNE, Oscar, <i>Syndicat Amiante d'Asbestos</i>	Asbestos
CHAMPOUX, Jean, <i>Laurentide Automobiles Inc.</i>	Québec
CHARBONNEAU, Gaëtan, <i>Syndicats nationaux Saguenay—Lac-St-Jean</i>	Chicoutimi

CHARPENTIER, Alfred, <i>Commission de relations ouvrières</i>	Montréal
CHARRON, Robert-O., <i>Comité paritaire de l'industrie de la boîte de carton</i>	Montréal
CHARTIER, Roger, <i>Centre de culture populaire de Laval</i>	Québec
CHARTRAND, Stanislas, <i>Comité paritaire de l'industrie de la boîte de carton</i>	Montréal
CHARTRAND, Vitalien, <i>Association des marchands détaillants du Canada-Québec Inc.</i>	Montréal
CHEVALIER, Omer, <i>Comité conjoint de l'industrie de la construction de Québec</i>	Québec
CHOLETTE, Gaston-R., <i>Service de conciliation et d'arbitrage</i>	Québec
CIMON, Hector, <i>Price Brothers & Company Limited</i>	Québec
CLICHE, Léonce, <i>Service de conciliation et d'arbitrage</i>	Québec
CORNFORTH, S.J., <i>Anglo-Canadian Pulp and Paper Mills Ltd.</i>	Québec
CORRIVEAU, Laurent, <i>Donohue Brothers Ltd.</i>	Clermont
COTE, Albert, Rév., <i>Association patronale des services hospitaliers</i>	Québec
COTE, Francoise, <i>journaliste, Centenaire de Laval</i>	Québec
COTE, Léo, <i>Comité conjoint du métal en feuille</i>	Montréal
COTE, Patrick, <i>Comité paritaire de la construction</i>	Jonquière
COTNOIR, Zacharie, <i>Comité paritaire de Sorel</i>	Sorel
COULOMBE, Edouard, <i>Fédération des associations patronales du diocèse de Québec</i>	Québec
COUTU, Gérard, <i>Syndicat du plastique Inc.</i>	Shawinigan Falls
COUTURE, Adélar, <i>Fédération nationale catholique des Services, Inc.</i>	Québec
CROWE, Jules, <i>Commission de relations ouvrières</i>	Québec
CUMMINGS, R., <i>Shawinigan Chemicals Ltd.</i>	Shawinigan Falls
CUTLER, Phil., <i>Comité paritaire de l'industrie du camionnage de l'île de Montréal</i>	Verdun
CYR, Omer, <i>Comité paritaire des employés du commerce et de bureau de la région du Lac-St-Jean</i>	Kénogami
D'AMOUR, Honoré, <i>Union des ouvriers du textile coton de Drummondville Inc.</i>	Drummondville
D'ANJOU, Mme Albert, <i>Association canadienne des consommateurs</i>	Québec
DEHEM, Roger, <i>Université de Montréal</i>	Montréal
De KONINCK, Charles, <i>Faculté de Philosophie de Laval</i>	Québec
DELAGE, Jean, <i>économiste</i>	Montréal
DE LA DURANTAYE, Paul, <i>Commission du salaire minimum</i>	Québec
DELISLE, Désiré, <i>Comité conjoint de l'industrie de la construction de Québec</i>	Québec
DELISLE, J.-B., <i>Comité conjoint des matériaux de construction</i>	Montréal
DELISLE, Lucien, <i>Comité paritaire du commerce de détail</i>	Québec
De MERLIS, Guy, <i>La Gazette du Travail</i>	Ottawa
DEOM, André, <i>Quebec Iron and Titanium Corp.</i>	Sorel
DEPAOLI, A., <i>Comité conjoint des métiers de la construction</i>	Montréal
DESBIENS, Jeanne, <i>Comité paritaire du commerce de Chicoutimi</i>	Chicoutimi
DESGROSELIERS, C., <i>Comité paritaire de l'industrie du camionnage de l'île de Montréal</i>	Verdun

DESLIERRES, Jean-Paul, Conseil supérieur du Travail	Québec
DESORMEAUX, Ernest-C., Commission d'assurance-chômage	Ottawa
DESPRES, André, Price Brothers & Company Limited	Québec
DESROCHERS, Irénée, S.J., Section des relations industrielles de l'Université de Montréal	Montréal
DION, Gérard, ptre, Département des relations industrielles de Laval	Québec
DION, Jacques, Comité paritaire de la métallurgie	Québec
DION, Lionel, Syndicat national des travailleurs de l'amiante de Johnson's Co. Ltd.	Thetford Mines
DIONNE, Georges, Syndicat national des travailleurs de l'amiante d'Asbestos Corporation Ltd., Inc.	Thetford Mines
DISTEFANO, Gaston, Association des employés du caoutchouc	Sherbrooke
DONOVAN, Louis, Syndicat des employés salariés d'Asbestos Corp., Ltd., Inc.	Thetford Mines
DORAIS, A., Comité paritaire de l'industrie de la fourrure	Montréal
DORION, Lucien, Conseil central des syndicats catholiques	Québec
DOSTIE, Alex., Syndicat des contremaîtres employés par la Cité de Montréal	Montréal
DOUCET, Emile, Commission du salaire minimum	Montréal
DROLET, Paul, ptre, Associations patronales	Québec
DROLET, Roland, La Cie F.-X. Drolet	Québec
DUBE, Normand, Syndicat de l'industrie du bois	Price
DUBE, Yves, Département d'économique de Laval	Québec
DUBUC, Jean, Le téléphone Chibougamau	Chicoutimi
DUCHARME, Georges, Association des employés de Northern Electric	Montréal
DUCHESNEAU, Pierre-J., Canadian General Electric Co. Ltd.	Québec
DUFRESNE, P.-E., Commission de relations ouvrières	Montréal
DUMAS, Gérard, Comité paritaire des plombiers des Trois-Rivières et du district	Trois-Rivières
DUMONT, Sarto, Syndicat catholique de l'industrie du bois	Rimouski
DUPUIS, Alfred, Comité paritaire des barbiers-coiffeurs	Montréal
DURAND, Edmond, Syndicat national catholique des gantiers	Loretteville
DUSSAULT, Maurice, Fédération nationale catholique des employés du commerce	Sillery
DUSSEAU, Maurice, Comité paritaire des plombiers	Trois-Rivières
FALARDEAU, J.-Chs, Département de sociologie de Laval	Québec
FAUCHER, Albert, Département d'économique de Laval	Québec
FECTEAU, Louis, Comité conjoint de l'industrie de la construction de Québec	Québec
FEINER, A., Comité paritaire de l'industrie de la fourrure	Montréal
FERLAND, Jean-Paul, Service de conciliation et d'arbitrage	Montréal
FERLAND, Sylvio, Association des employés de Northern Electric	Montréal
FERRON, Ubald, Syndicat national de la pulpe et du papier	Shawinigan Sud
FILION, Osiás, Fédération du bâtiment	Montréal
FILTEAU, Paul-A., Canadian Johns-Manville Co. Ltd.	Asbestos
FISSET, Roger, Syndicat des employés de Garage Inc.	Québec

FLEURY, Benoît, <i>L'Événement-Journal</i>	Québec
FLEURY, Gaston, <i>Comité paritaire des plombiers</i>	Trois-Rivières
FLOOD, Robert, <i>Slack Bros.</i>	Waterloo
FONTAINE, Ovila, <i>Ministère du Travail</i>	Québec
FORREST, Harry E., <i>Price Bros. & Co. Ltd.</i>	Rimouski
FORSEY, Eugene, <i>Congrès canadien du Travail</i>	Ottawa
FRANCOEUR, J.-L., <i>Comité conjoint des métiers de la construction</i>	Montréal
FRECHETTE, P.-E., <i>Commission de relations ouvrières</i>	Montréal
FRECHETTE, Rosaire, <i>Comité paritaire des épiciers et bouchers</i>	Joliette
FREMONT, Mme Charles, <i>Association canadienne des consommateurs</i>	Québec
GAGNE, Georges-Etienne, <i>Commission de relations ouvrières</i>	Québec
GAGNE, Georges-Etienne, <i>Syndicat du meuble</i>	Victoriaville
GAGNE, Jean-H., <i>Département des relations industrielles de Laval</i>	Québec
GAGNE, Ls-Philippe, <i>Syndicat des chantiers maritimes de Lauzon</i>	Lauzon
GAGNON, J.-T., <i>Comité paritaire de la construction</i>	Chicoutimi
GAGNON, J.-W., <i>marchand</i>	Jonquière
GAGNON, Roger, <i>Marine Industries Limited</i>	Montréal
GAMACHE, Arsène, <i>International Bros.</i>	Québec
GAMACHE, Gilles, <i>Occidental Life Insurance Co. of California</i>	Montréal
GARNEAU, Richard, <i>F.U.C.M.A.</i>	St-Gabriel
GAUDET, Hubert, <i>Conseil central des syndicats nationaux de Shawinigan Falls</i>	Shawinigan Sud
GAUDET, Paul, <i>ptre, Association professionnelle des industriels</i>	Trois-Rivières
GAUDREAU, Arthur, <i>Comité paritaire des métiers de la construction</i>	Hull
GAULIN, Raymond, <i>Aluminum Rolling Mills Limited</i>	Cap-de-la-Madeleine
GAUTHIER, Marcellin, <i>Syndicat national des travailleurs de la pulpe et du papier</i>	St-Joseph d'Alma
GELINAS, Léonce, <i>Commission du salaire minimum</i>	Trois-Rivières
GEMME, Roger, <i>Comité paritaire du commerce de Granby</i>	Granby
GEOFFROY, Jean-Paul, <i>Confédération des travailleurs catholiques du Canada</i>	Montréal
GERIN, Raymond, <i>Centre des patrons chrétiens</i>	Québec
GERMAIN, Ls-Arthur, <i>J.-J. Joubert Limitée</i>	Montréal
GERMAIN, J.-Bruno, <i>The Silk and Rayon Mfrs. Association</i>	Montréal
GIGUERE, L.-G., <i>Comité conjoint des matériaux de construction</i>	Montréal
GILBERT, Th., <i>Comité paritaire de la construction</i>	Chicoutimi
GIRARD, Léonce, <i>Commission d'apprentissage de la chaussure</i>	Montréal
GIRARD, Léopold, <i>A. Deslauriers & Fils Limitée</i>	Québec
GIROUX, Antonio, <i>Comité paritaire des métiers de la construction</i>	St-Jean
GIROUX, Georges-M., <i>Commission du salaire minimum</i>	Québec
GIROUX, Henri, <i>International Fertilizers Limited</i>	Québec
GOSELIN, A., <i>Comité conjoint des métiers de la construction</i>	Montréal

GOSELIN, Emile, <i>Département des relations industrielles de Laval</i>	Québec
GOSELIN, Gabriel, <i>Comité conjoint des barbiers et coiffeurs</i>	Québec
GOSELIN, Jean-Yves, <i>Québec Power Company</i>	Québec
GOSELIN, Rosario, <i>Comité conjoint de l'industrie de la construction</i>	Québec
GOULET, Emile, <i>Sorel Steel Foundries Limited</i>	Sorel
GRAVEL, Gérard, <i>Fraternité internationale des ouvriers en pulpe, sulfite et moulins à papier</i>	Québec
GREGG, Honorable Milton F., <i>Ministre fédéral du Travail</i>	Ottawa
GRENIER, Joachim, <i>Commission des accidents du Travail</i>	Québec
GRENON, Rosario, <i>Syndicat des employés de Canadian Resins</i>	Shawinigan Falls
GRONDIN, R.-R., <i>Canadian Resins & Chemicals Limited</i>	Shawinigan Falls
GROULX, Gilles, <i>Section des relations industrielles de l'Université de Montréal</i>	Montréal
GUERIN, François, <i>Service de conciliation et d'arbitrage</i>	Québec
GUILBAULT, Jacques, <i>Service de conciliation et d'arbitrage</i>	Montréal
GUIMONT, Paul-H., <i>Faculté des sciences sociales de Laval</i>	Québec
GUY, Charles-A., <i>Association des employés d'hôpitaux de Montréal Inc.</i>	Montréal
HAMEL, Rodolphe, <i>Fédération nationale des employés de l'industrie minière</i>	Asbestos
HARVEY, Annette, <i>Syndicat des employés du commerce</i>	Chicoutimi
HARVEY, L.-Jules, <i>Comité paritaire des employés du commerce et de bureau de la région du Lac-St-Jean</i>	St-Joseph d'Alma
HAYTHORNE, George V., <i>Département d'économique et de recherches, Ministère fédéral du Travail</i>	Ottawa
HEBERT, Florent, <i>Comité conjoint de la construction</i>	Sherbrooke
HEBERT, J.-Emile, <i>Syndicat national des travailleurs en produits chimiques</i>	Shawinigan Falls
HODGSON, James, <i>Département d'économique de Laval</i>	Québec
HOULE, Gérard, <i>Conseil central des syndicats</i>	St-Hyacinthe
HUDON, Marcel, <i>Syndicat catholique des maisons d'éducation de Québec Inc.</i>	Québec
HURENS, J.B., <i>International Brotherhood of Pulp & Sulphite</i>	Montmorency
JACOB, Victorin, <i>Commission de relations ouvrières</i>	Montréal
JACQUES, Emilien, <i>Syndicat national des travailleurs de l'amiante de Johnson's Co.</i>	Black Lake
JASMIN, Léopold, <i>Service de conciliation et d'arbitrage</i>	Québec
JOANISSE, J.-D., <i>Comité paritaire des métiers de la construction</i>	Hull
JOBIN, Octave, <i>Comité paritaire du commerce de l'alimentation en gros</i>	Québec
JOLICOEUR, Fernand, <i>Confédération des travailleurs catholiques du Canada</i>	Québec
JOLY, Pierre-A., <i>Commission de relations ouvrières</i>	Montréal
JOLY, Rodolphe, <i>Comité paritaire des métiers de la construction</i>	Hull
JOYAL, Paul-A., <i>Commission du salaire minimum</i>	Québec
JUNEAU, Arthur, <i>Association des constructeurs de Québec</i>	Québec

JUTRAS, Gérald, <i>Comité paritaire de l'industrie de la construction</i>	Drummondville
KIROUAC, Jean-Marie, <i>Syndicat des employés de la Fonderie L'Islet</i>	L'Islet Station
LABELLE, Lucien, <i>ptre, Séminaire de St-Jean</i>	St-Jean
LACHAPELLE, Maurice, <i>Commission de relations ouvrières</i>	Montréal
LACOURSIERE, Honorable Juge F.-X., <i>Commission du salaire minimum</i>	Trois-Rivières
LAFLAMME, Valère, <i>Comité paritaire de l'industrie de la construction</i>	Victoriaville
LAFONTAINE, Jean-Marie, <i>ptre, Conseil central des syndicats nationaux de Montréal</i>	Montréal
LAGANIERE, Mozart, <i>Commission du salaire minimum</i>	Québec
LAHAYE, Maurice, <i>Comité paritaire des boulangers</i>	Cap-de-la-Madeleine
LAJOIE, Emile, <i>Ministère fédéral du Travail</i>	Trois-Rivières
LALANCETTE, Jean-Paul, <i>Service de conciliation et d'arbitrage</i>	Québec
LAMARCHE, Claude, <i>Centre consultatif des comités paritaires</i>	Montréal
LAMBERT, Joseph-A., <i>Ministère du Travail</i>	Québec
LAMBERT, Lionel, <i>Association des employés S.W. & P. Co.</i>	Joliette
LAMONTAGNE, J.-G., <i>Association professionnelle des industriels</i>	Montréal
LAMONTAGNE, Maurice, <i>Département d'économie de Laval</i>	Québec
LANCTOT, Pierre, <i>ptre, Conseil central des syndicats nationaux</i>	Saint-Jean
LANDRY, Jacques, <i>Dominion Textile Co. Ltd.</i>	Montréal
LANGLOIS, Omer, <i>Commission du salaire minimum</i>	Québec
LAPOINTE, Gérard, <i>Syndicat national des travailleurs en produits chimiques</i>	Shawinigan Falls
LAPOINTE, Jean-Paul, <i>Fraternité des Policiers de Montréal Inc.</i>	Montréal
LAPOINTE, Raymond, <i>Comité paritaire du commerce de l'alimentation en gros de Québec</i>	Québec
LARRIVE, Armand, <i>Syndicat d'Amiante d'Asbestos</i>	Asbestos
LATENDRESSE, Rosaire, <i>Comité paritaire des épiciers et bouchers</i>	Joliette
LAURENDEAU, Lucien, <i>Corporation des entrepreneurs en plomberie et chauffage</i>	Trois-Rivières
LAVERGNE, Fernand-D., <i>Syndicat national des employés de la Canadian Industries Ltd. de Shawinigan Falls Inc.</i>	Shawinigan Nord
LAVERY, Claude, <i>Association professionnelle des industriels</i>	Montréal
LAVIGNE, Geo.-A., <i>Faculté des sciences sociales de Laval</i>	Québec
LAVIOLETTE, G.-D., <i>aviseur industriel</i>	Montréal
LEBEL, Paul, <i>Conseil supérieur du Travail</i>	Québec
LEBLOND, Ls-Philippe, <i>Syndicat national des travailleurs de l'amiante de Flintkote Mines Inc.</i>	Thetford Mines
LEBLOND, Dr Wilfrid, <i>Faculté des sciences sociales de Laval</i>	Québec
LEBRUN, H.-C., <i>Commission de relations ouvrières</i>	Québec

LECLERC, Euclide, Association des employés de S.W. & P. Co.	Trois-Rivières
LECLERC, Roger, Service de conciliation et d'arbitrage	Québec
LECLERC, Rolland, Comité paritaire du commerce de l'alimentation en gros de Québec	Québec
LECLERC, Sarto, Comité paritaire de la boulangerie	Trois-Rivières
LEFEBVRE, J.-E.-U., Comité paritaire de l'industrie de la boîte de carton	Montréal
LEFEBVRE, J.-Louis, Commission du salaire minimum	Québec
LEGARE, F.-X., Confédération des travailleurs catholiques du Canada	Rimouski
LEGER, William, Comité conjoint des métiers de la construction	Montréal
LEGUERRIER, Maurice, Commission du salaire minimum	Montréal
LEMAY, Gemma, Service de conciliation et d'arbitrage	Québec
LEMELIN, Charles, Département d'économie de Laval	Québec
LEPAGE, Robert, C.B.R.E.O.T.W.	Québec
LE PELCH, François, Expert conseil en organisation	Québec
LEPINE, Robert, Germain Lépine Limitée	Québec
LEROUX, Léopold, International Chemical Workers Union	Montréal
LESSARD, Daniel, Fédération nationale des employés de l'industrie minière	Thetford Mines
LETELLIER, Paul, Commission du salaire minimum	Québec
LEVESQUE, Alfred, Association des marchands détaillants du Canada, Inc.	Québec
LEVESQUE, G.-Henri, o.p., Faculté des sciences sociales de Laval	Québec
LEVESQUE, Roland, Service de conciliation et d'arbitrage	Québec
LEWIS, Jack W., Commission de relations ouvrières	Québec
L'HEUREUX, Edouard, Commission du salaire minimum	Montréal
L'HEUREUX, Eugène, journaliste	Québec
LUSSIER, E.-A., Comité conjoint des métiers de la construction	Montréal
LUSSIER, Maurice, La Compagnie des Scies "Champion" Ltée	Québec
LUSSIER, Omer, Association des ingénieurs forestiers	Québec
MAHEUX, Emilien, Syndicat national des travailleurs de l'amiante de Johnson's Co.	Black Lake
MAINGUY, Adélar, Comité paritaire de l'industrie de l'automobile	Québec
MALO, Jean-Paul, Comité paritaire de l'industrie de la chaussure	Montréal
MARCEAU, Rosaire, Association des employés de S.W. & P. Co.	Québec
MARCHAND, Robert, Commission de relations ouvrières	Montréal
MARCOTTE, J.-A.-D., Asbestos Corporation Ltd.	Thetford Mines
MARCOTTE, Jean-Paul, Syndicat des chantiers maritimes de Lauzon	Lauzon
MARLEAU, Marcel, Dominion Textile Co. Ltd.	Montréal
MARQUIS, François, Association des constructeurs de Québec	Québec
MARSOLAIS, Alfred, Montreal Steel and Foundry Worker's Union	Montréal
MARSOLAIS, Jean-Marc, ptre, Fédération diocésaine de l'U.C.C.	Joliette

MARTEL, P.-J., <i>Commission d'apprentissage des métiers de la construction</i>	Jonquièrre
MARTIN, Henri, <i>Syndicat de l'industrie du bois</i>	Matane
MARTIN, John W., <i>Saguenay Fish & Trading Co. Ltd.</i>	Québec
MASSE, Antoine, <i>Syndicat des services hospitaliers</i>	Québec
MASSICOTTE, Jean, <i>Primary Textiles Institute</i>	Montréal
MASSICOTTE, Léo, <i>Commission de relations ouvrières</i>	Québec
MASSICOTTE, Lucien, <i>Comité paritaire des plombiers</i>	Trois-Rivières
MASSON, Henri, <i>ptre, Syndicats nationaux catholiques</i>	Thetford Mines
MASSUE, Huet, I.P., <i>Shawinigan Water & Power Co.</i>	Montréal
MATHIEU, E., <i>Comité paritaire de l'industrie de la fourrure</i>	Montréal
MATTEAU, Arthur, <i>Association professionnelle des industriels</i>	Montréal
MAYER, Ernest de W., <i>Consul des Etats-Unis à Québec</i>	Québec
MENARD, Germain, <i>Comité paritaire des épiciers et bouchers</i>	Joliette
MERCIER, A.-F., <i>Association des manufacturiers canadiens</i>	Québec
MERCIER, Emile, <i>Commission de relations ouvrières</i>	Québec
MESSIER, Luc, <i>Bennett Limited</i>	Chambly Canton
MILLETTE, Jean-Baptiste, <i>Comité paritaire de Sorel</i>	Sorel
MONBLEAU, C.-E., <i>Commission de relations ouvrières</i>	Montréal
MOREAU, Ernest, <i>Chambre de commerce de Québec</i>	Québec
MORENCY, Benoit, <i>J.-Ls Morency, Inc.</i>	Québec
MORIN, Adrien, <i>Syndicat des services hospitaliers</i>	Sherbrooke
MORIN, Albert, <i>Conseil central des syndicats ouvriers nationaux catholiques de Trois-Rivières</i>	Trois-Rivières
MORIN, J.-Alex., <i>Aluminum Co. of Canada Limited</i>	Arvida
MORIN, Laurent, <i>ptre, Syndicats catholiques</i>	Rimouski
MORNEAU, Jean-Paul, <i>Jos. Morneau Inc.</i>	Gros-Pin
MORNEAU, Roland, <i>Jos. Morneau Inc.</i>	Gros-Pin
MacDONALD, Neil, <i>A.F. of L. — Local 106</i>	Montréal
McGAW, C.M., <i>Canadian Johns-Manville Co. Ltd.</i>	Asbestos
MacKINNON, Lachlan, <i>Ministère fédéral du Travail</i>	Ottawa
McLAUGHLIN, Lawrence, <i>Association des employés de bureau</i>	Montréal
McMANUS, Gérald, <i>Conseil central des syndicats nationaux</i>	Sherbrooke
NERON, Xavier, <i>Association des constructeurs</i>	Chicoutimi
NOBERT, François, <i>avocat</i>	Trois-Rivières
OUELLET, J.-Médard, <i>Association patronale du commerce</i>	Québec
OUELLET, Jean-Robert, <i>Syndicat national des travailleurs en produits chimiques</i>	Shawinigan Falls
PAPINEAU, Charlemagne, <i>Commission de relations ouvrières</i>	Montréal
PARENT, Albert, <i>Commission de relations ouvrières</i>	Québec
PARENT, Mgr Alphonse-Marie, <i>Vice-recteur de l'Université Laval</i>	Québec
PARENT, J.-A., <i>Comité paritaire des métiers de la construction</i>	Hull
PARENT, J.-Nap., <i>Commission du salaire minimum</i>	Québec
PARENT, Joseph, <i>Comité paritaire de l'industrie de l'automobile</i>	Québec
PARENT, Raymond, <i>Fédération nationale de la métallurgie</i>	Québec

PATERSON, D.A., Comité conjoint des métiers de la construction	Montréal
PEDNEAULT, Alfred, Syndicat national des employés de l'aluminium d'Arvida, Inc.	Arvida
PEDNEAULT, Léonard, Syndicat national des travailleurs de la pulpe et du papier de Riverbend, Inc.	St-Joseph d'Alma
PELLERIN, Ivanhoe, Comité paritaire des boulangers	Trois-Rivières
PELLERIN, Paul-Emile, Syndicat national des travailleurs en produits chimiques	Shawinigan Falls
PELLERIN, Raymond, Syndicat Amiante Asbestos	Asbestos
PELLETIER, Honorable Juge C., Commission de relations ouvrières	Montréal
PELLETIER, Claude, Syndicat des employés salariés d'Asbestos Corporation Limited	Thetford Mines
PELLETIER, J.-A., Comité paritaire du commerce de détail à Québec	Québec
PERIARD, C., Comité conjoint des métiers de la construction	Montréal
PERRAULT, Charles, Quebec Iron and Titanium Corp.	Sorel
PERRAULT, Jacques, avocat	Montréal
PERRIN, J.-V., Quebec Forest Industries Association	Québec
PERRON, Euclide, Association des Constructeurs	Chicoutimi
PERRON, Geo.-Emile, Comité paritaire des employés de commerce et de bureau de la région du Lac-St-Jean	Jonquière
PETIT, Henri, Comité paritaire de la boîte de carton	Québec
PICARD, Gérard, Confédération des travailleurs catholiques du Canada	Montréal
PICARD, J.-E., Comité conjoint de l'industrie de la construction	Québec
PICARD, Paul-Henri, Comité paritaire des boulangers	Québec
PICARD, Stanislas, Commission d'assurance-chômage	Québec
PICHETTE, Paul, Union des chapeliers (Dames)	Montréal
PILOTTE, Roger, Comité paritaire des métiers de la construction	Hull
PLANTE, J.-Antonio, Autobus Fournier Limitée	Québec
POIRIER, Charles-E., Ministère fédéral du Travail	Montréal
POIRIER, J.-P., Commission du salaire minimum	Montréal
PORTER, Edgar, Quebec Forest Industries Association	Québec
POTVIN, Dr Rosario, Faculté de médecine de Laval	Québec
POULET, Robert, Syndicat des employés de la Cie Dominion Corset Ltée, Inc.	Québec
POULIN, Jude, Fédération de la chaussure	Beauceville
POULIN, Lucien, ptre, Conseil central de Sherbrooke	Sherbrooke
POULIN, Gonzalve, o.f.m., Ecole de service social, Faculté des sciences sociales de Laval	Québec
POZNANSKI, Tadeusz, actuaire	Québec
PRATTE, Yves, St-Laurent, Taschereau, Létourneau, Johnston, Noël & Pratte	Québec
PRICE, Fred A., National Breweries Limited	Montréal
PROULX, Marcelle, Association des employés du crayon	Drummondville
PROVOST, Roger, Fédération du Travail du Québec	Montréal
QUIMPER, Donat, Sous-Ministre adjoint du Travail	Québec
RACINE, André, Service de conciliation et d'arbitrage	Québec
RACINE, Roland-L., The Montreal Automobile Trade Association Ltd.	Montréal

RANCOURT, Eugène, Conseil central des syndicats catholiques	Québec
RANCOURT, Napoléon, Comité paritaire de Sorel	Sorel
RENAUD, Edmond, Syndicat de la pulpe et du papier de La Tuque Inc.	La Tuque
RENAUD, Ernest, Commission du salaire minimum	Québec
RENAUD, Fabien, Comité paritaire des services hospitaliers	Québec
RHEAUME, Rosaire, Commission de relations ouvrières	Québec
RICARD, Gaston, Syndicat national des travailleurs de la pulpe et du papier de Grand'Mère Inc.	Grand'Mère
RICHARD, G.-Roger, Association des employés de S.W. & P. Co.	Trois-Rivières
RIOUX, Richard, Association des constructeurs de la Mauricie	Trois-Rivières
RISI, Dr Jos., Comité du centenaire de Laval	Québec
ROBACK, Léo, Research Associates	Montréal
ROBERT, J.-M., Aluminum Company of Canada Ltd.	Isle Maligne
ROCHON, H., Comité conjoint des métiers de la construction	Montréal
RODIER, Arthur, Union nationale des plombiers	Trois-Rivières
ROGERS, M., Service de conciliation et d'arbitrage	Montréal
ROUSSEAU, A., Comité paritaire de l'industrie de la fourrure	Montréal
ROUSSEAU, Clément, o.m.i., Université d'Ottawa	Ottawa
ROUSSEAU, Philippe, Commission du salaire minimum	Québec
ROY, Gérard, Ministère du Travail	Québec
ROY, Louis-Philippe, Faucher & Fils Limitée	Montréal
ROY, Marie-Louise, Syndicat féminin des services hospitaliers	Québec
ROY, S.E., Mgr Maurice, Archevêque de Québec et grand chancelier de l'Université Laval	Québec
ROY, Sylvio, Comité paritaire de l'industrie de la chaussure	Québec
ST-AMAND, Hervé, Comité paritaire des métiers de la construction	St-Jean
ST-CYR, Conrad, Comité paritaire du commerce de l'alimentation au détail de Québec	Québec
ST-HILAIRE, Harry, Fédération nationale de la pulpe et du papier	Shawinigan
ST-HILAIRE, Lucien, Commission du salaire minimum	Québec
ST-ONGE, Régis, Union internationale de l'industrie de la boîte à beurre	Mont-Carmel
SAUVAGEAU, Paul-E., Comité paritaire des métiers de la construction	Hull
SCHAFFELER, W., Dominion Silk Dyeing & Finishing Co.	Drummondville
SCHIPPER, Ben, St. Johns Textile Mills Limited	Saint-Jean
SENECAL, Yvan, Section des relations industrielles, Université de Montréal	Montréal
SENECHAL, J.-Gérard, Comité paritaire des employés du commerce et de bureau de la région du Lac-St-Jean	St-Joseph d'Alma
SIMARD, Arthur, Marine Industries Limited	Sorel
SIMARD, Gérard, Commission du salaire minimum	Québec
SIMARD, Gilles, Comité paritaire de la construction	Jonquière
SIROIS, Jean, Dominion Textile Co.	Montréal
SMYTH, T. Taggart, Banque d'épargne de la cité et du district de Montréal	Montréal

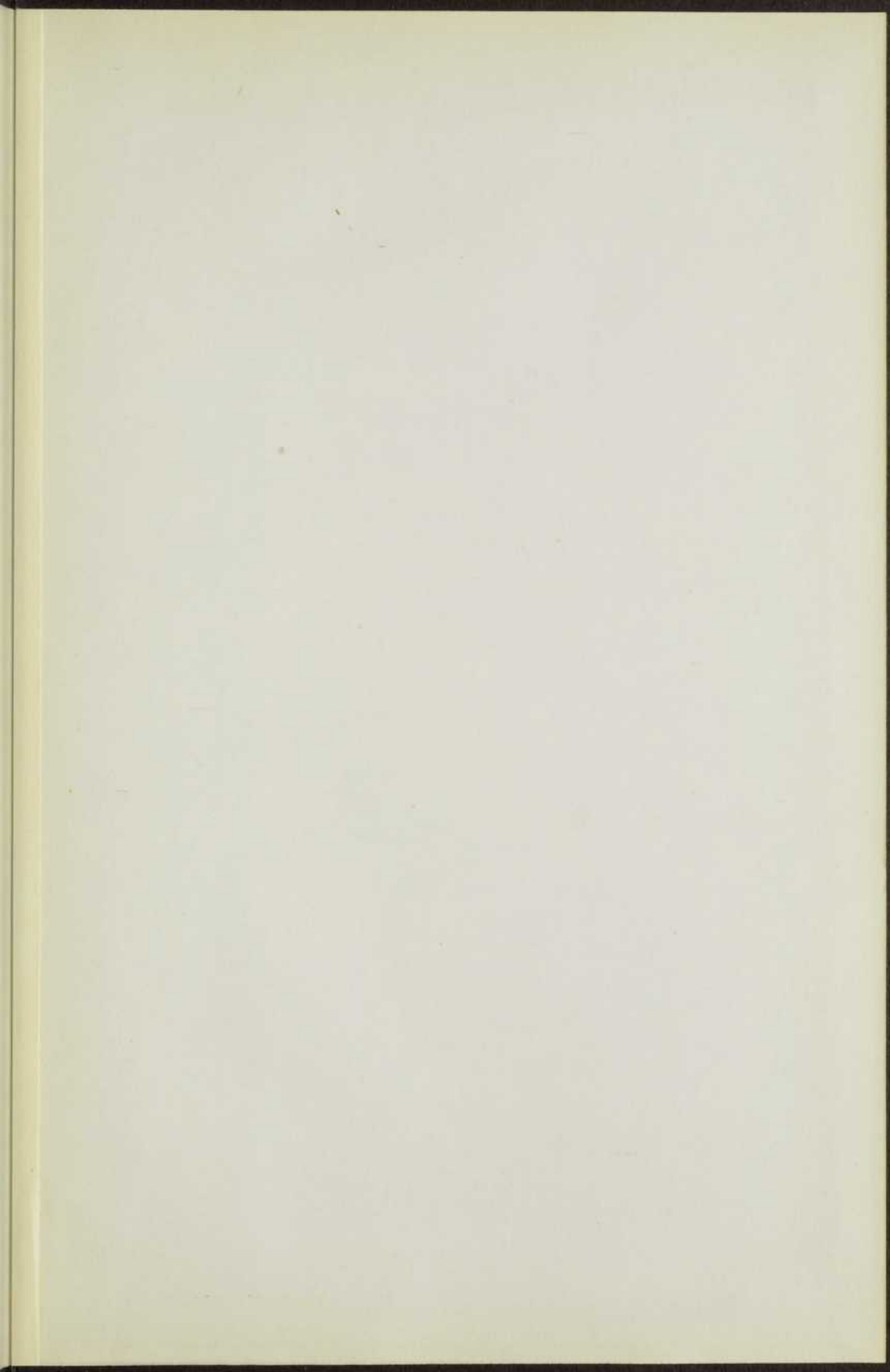
- SOUCY, Gérard, *Fraternité des policiers de Montréal* Montréal
 SOUCY, J.-F., *F. Flo. Soucy Enreg.* Chemin du Lac, Témiscouata
 SOUCY, J.-Léo, *Commission de relations ouvrières* Québec
 STEWART, E.M., *Canadian Industries Ltd.* Montréal
- TANGUAY, Roland, *Syndicat des employés de la*
Cie Ltée Dominion Corset Québec
 TELLIER, Emile, *Comité paritaire des plombiers* Trois-Rivières
 TELLIER, Emilien, *Union nationale catholique*
des plombiers Inc. Trois-Rivières
 TELLIER, Paul, *La Compagnie électrique du Saguenay* Chicoutimi
 TESSIER, L.-P., *Commission des accidents du travail* Québec
 THERIEN, Charles-E., *Service de l'aide*
à l'apprentissage Montréal
 THERRIEN, Henri, *Syndicat national des employés de*
la Canadian Industries Ltd. de
Shawinigan Falls Inc. Shawinigan Falls
 THIBODEAU, Guy, *Syndicat national des*
travailleurs en produits chimiques Shawinigan Nord
 THIBODEAU, Roland, *Fédération nationale des gantiers* Montréal
 THIFFAULT, Fernando, *Comité paritaire*
du commerce Chicoutimi
 TOUSIGNANT, Benoît, *Commission de*
relations ouvrières Québec
 TOUSIGNANT, Fabienne, *Département des*
relations industrielles de Laval Québec
 TOWNER, J. Paul, *Quebec Power Company* Québec
 TREMBLAY, Augustin, *Comité paritaire du commerce* Chicoutimi
 TREMBLAY, Gérard, *Sous-ministre du Travail de la province*
de Québec, directeur du Département des
relations industrielles de Laval Québec
 TREMBLAY, J.-Arthur, *Comité paritaire des employés*
du commerce et de bureau de la région
du Lac-St-Jean Jonquière
 TREMBLAY, L.-H., *Comité paritaire*
de la construction Arvida
 TREMBLAY, Maurice, *Département de*
sociologie de Laval Québec
 TREMBLAY, René, *Département d'économie de Laval* Québec
 TREMBLAY, Rosaire, *"L'Action Catholique"* Québec
 TRUDEL, Charles-A., *Syndicat national des*
employés de la Canadian Industries Ltd.,
de Shawinigan Falls Inc. Shawinigan Falls
 TRUDEL, Théo., *Syndicat national des travailleurs*
d'amiante d'Asbestos Corporation Ltd., Inc. Thetford-Mines
 TURCOTTE, Marc, *Quebec Power Company* Québec
 TURCOTTE, J.-Wilfrid, *Comité paritaire de*
l'industrie de l'automobile Québec
 VACHON, Jean-Louis, *Fédération nationale des*
employés municipaux Québec
 VAILLANCOURT, D., *Comité conjoint des métiers*
de la construction Montréal
 VAILLANCOURT, Ph., *Conseil supérieur du Travail* Montréal
 VALIQUETTE, G.-J., *Stowell Screw Company Limited* Longueuil
 VALLEE, Léon-J., *Ministère du Travail* Québec
 VALLEE, Paul-A., *Commission de relations ouvrières* Montréal
 VASSART, Maurice, *Conseil central des syndicats*
nationaux de Shawinigan Falls Shawinigan Falls
 VEZINA, Roger, *Chambre de commerce de Québec* Québec

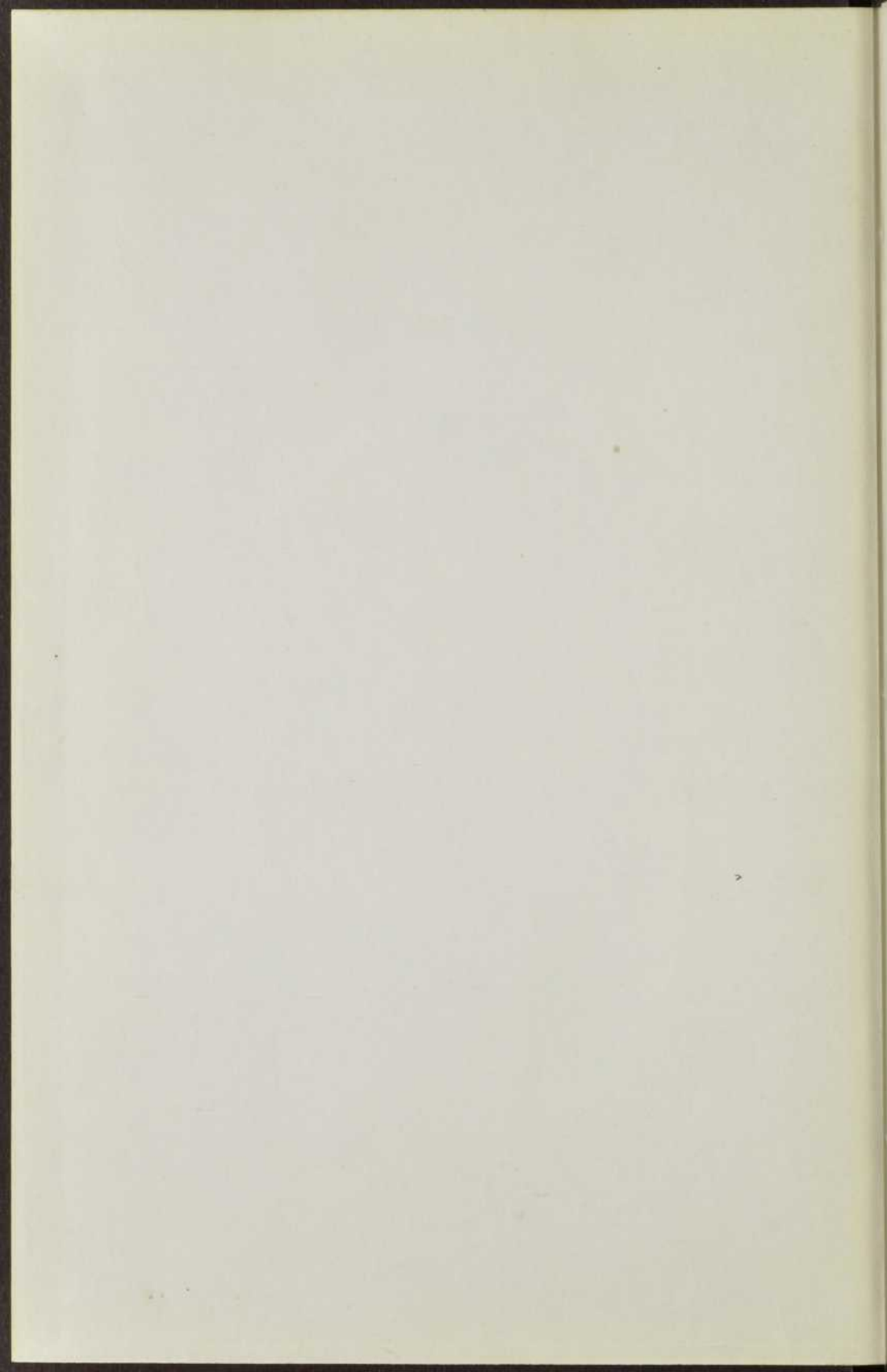
- VIBOUX, Joseph, *Syndicat national de la pulpe et du papier* Shawinigan
VICNAULT, Téléphore, *Syndicat catholique national de la construction* Saint-Jean
VILLENEUVE, J.-B., *Association patronale du commerce* Québec
WAYLAND, J.-A., *Asbestos Corporation Limited* Thetford-Mines
WESOLY, L., *Comité conjoint des métiers de la construction* Montréal
WILLIAMS, R.D., *Quebec Industrial Relations Institute* Montréal
WILSON, J.T., *Eastern Steel Products Limited* Toronto
ZANETTIN, R.-J., *Commission de relations ouvrières* Montréal
-

BIBLIOTHÈQUE
SAINT-SULPICE

IMPRIMERIE
ERNEST TREMBLAY, ENR.
146, RUE DU PONT,
QUÉBEC, P.Q.

300010188
30912-THA2





177953

BNQ



000 350 734