

ce qui a pour effet de relever le niveau d'existence et de créer une multitude d'emplois. Ils ont réussi à atteindre ce but. L'étape suivante consiste à démolir tout cet échafaudage. C'est ce qu'ils font actuellement au moyen de la guerre commerciale avec laquelle nous sommes aux prises. Si nous manquons d'esprit pratique, nous serons pris au dépourvu, je le dis sans crainte d'être contredit par ceux sur qui nous comptons, au Canada, pour procurer des emplois aux travailleurs. On peut également affirmer sans danger que la Grande-Bretagne est aujourd'hui décidée à vendre là où elle le peut le plus facilement et à acheter là où elle peut le faire le plus économiquement, sans se préoccuper de ce que cette attitude puisse donner naissance au chômage ailleurs dans le monde. Je crois que la coupure de journal suivante intitulée "La Russie offre à un groupe d'exportateurs anglais en visite l'occasion de vendre pour un milliard de produits" confirme nettement l'affirmation que j'ai formulée.

Ce groupe de trente hommes d'affaires anglais qui a visité la Russie pour y trouver de nouveaux débouchés commerciaux ne se préoccupe pas dans ces négociations du maintien de l'embauche au Canada, aux États-Unis ni même en Angleterre. Si ces hommes peuvent conclure des ententes avec la Russie, s'ils peuvent vendre leurs produits sur les marchés mondiaux et faire concurrence aux autres producteurs dans d'autres coins du monde, ils vont le faire. Ils le font d'ailleurs déjà.

L'examen de nos propres problèmes en matière de chômage nous révèle les obstacles qu'ils nous faut vaincre. Notre industrie textile est pour ainsi dire ruinée: pourtant il ne s'agit pas là d'un problème saisonnier. La concurrence ne vient pas du Japon mais surtout des États-Unis, pays qui bénéficie d'un haut niveau de vie et où les salaires sont beaucoup plus élevés qu'ici. Grâce aux méthodes de production en série on peut ainsi alimenter le marché à meilleur compte si bien que notre industrie textile ferme ses portes. Peut-être serait-il intéressant de savoir combien de nos exploitants de l'industrie textile au Canada sont liés à l'industrie textile des États-Unis. Je pense que si on les recherche on constatera que la plupart y sont assez étroitement liés. En conséquence, ils ne se préoccupent peut-être pas beaucoup de maintenir une usine au Canada si, en la fermant, ils conservent l'accès du marché à l'industrie textile des États-Unis dans laquelle ils ont engagé des capitaux.

Il y a lieu d'examiner cet aspect du problème et je pense que le Gouvernement le fait. Il y a donc, comme on le voit, toutes sortes de chômage, qu'on peut ranger dans

toutes sortes de catégories. Toutes cependant aboutissent au même résultat: le chômage. Je pense que les membres de la Chambre auront à examiner le problème d'une façon pratique. Ils doivent se rendre compte qu'il faut adopter le plus tôt possible des mesures propres à écarter la menace grandissante du chômage au Canada.

Le chômage ne se limite pas à l'industrie textile. Il sévit dans les houillères, dans l'industrie sidérurgique, dans l'industrie textile, dans l'industrie forestière, dans l'industrie de la pêche. Il sévit partout. Nous voulons l'envisager sous son véritable aspect. C'est la seconde phase de la guerre froide, car, la Russie a déclenché une offensive commerciale qui s'étend au monde entier.

Elle a jeté ses réserves d'or sur le marché mondial. Elle s'est lancée dans cette offensive et a fourni l'argent nécessaire à l'achat de ses propres produits. En conséquence, c'est le continent nord-américain qui est la cible de cette offensive.

Nous voulons être pratiques, envisager les faits tels qu'ils sont. Si les employeurs du Canada s'intéressent au maintien des institutions démocratiques, ils ne doivent pas se croiser les bras et compter sur le gouvernement ni s'imaginer que quelque solution mystérieuse surgira de tous ces mots d'ordre. Il incombe aux employeurs du Canada de se concerter et de se rendre compte que ce sont eux qui ont le plus à perdre. Au surplus, ce sont eux qui peuvent le mieux s'attaquer au problème du chômage. Bien que le gouvernement puisse prendre certaines mesures pour alléger la crise, il est indispensable que les employeurs du pays collaborent avec lui sans réserve pour surmonter la situation actuelle qui s'aggrave avec le temps.

Il y a quelques jours, le premier ministre suppléant (M. Howe),—l'honorable député de Vancouver-Quadra (M. Green) en a déjà parlé,—aurait, d'après les journaux, déclaré à une délégation représentant les ouvriers des usines d'instruments aratoires, qu'ils ont perdu leur clientèle en exigeant des prix trop élevés. Ma foi, cette réponse renferme une part de vérité; mais le premier ministre suppléant n'est pas allé assez loin. Je conviens que, peut-être l'industrie des instruments aratoires a dans une certaine mesure perdu sa clientèle parce qu'elle exigeait des prix trop élevés. Mais comment cela s'explique-t-il? Qui a le premier relevé les prix au Canada? Pour ce qui est des instruments agricoles, nous savons que, au début de 1946, immédiatement après la fin de la guerre, on a demandé à la Chambre des communes l'autorisation de majorer de \$5 la tonne le prix de l'acier brut fabriqué par les aciéries canadiennes. Cela équivalait à une majoration d'environ \$14 ou \$15 la tonne de l'acier ouvré. Or nous savons