

Tel a été le résultat de toutes ces clameurs à propos de l'abolition des régies. On nous a mis à la merci de certains particuliers qui n'ont de comptes à rendre à personne. On nous a dit quels événements merveilleux, depuis l'abolition des régies, se produisaient aux Etats-Unis, pays dont le ministre a si souvent parlé. Le régime de la prétendue libre entreprise existe aussi chez nos voisins. Leur gouvernement a cédé plus tôt que le nôtre aux instances des puissantes entreprises et par conséquent le danger d'une crise économique ou d'un grave désastre est beaucoup plus imminent là-bas qu'au Canada. Quelques jours avant que le ministre présente son exposé budgétaire, le président Truman avait, à Washington, exhorté l'entreprise privée à réduire les prix afin de prévenir un bouleversement économique. Il avait alors déclaré :

Un groupe a jugé bon de saboter la régie des prix et il a laissé entendre au public que les prix baisseraient si le marché redevenait libre. Rien de tel ne s'est produit et par conséquent plusieurs familles américaines dépensent leurs économies, convertissent leurs obligations de guerre et se privent de soins médicaux nécessaires. Leurs dettes se sont en même temps accrues de moitié depuis un an.

Le même phénomène se produit actuellement au Canada. A peu de chose près, nous sommes engagés dans la même voie et le ministre des Finances demande lui aussi aux hommes d'affaires d'abaisser leurs prix. Au lieu de perdre son temps en exhortations, il devrait profiter de l'expérience acquise durant la guerre, alors qu'on a réussi à maintenir la production à un niveau élevé, en stabilisant les prix. Plus tôt au cours de son exposé, le ministre avait rappelé que le consommateur continuait d'acheter de plus en plus et qu'aucun signe n'indiquait qu'il lui repugnât ou qu'il lui fût impossible de se procurer les denrées offertes sur le marché. Je ne puis en convenir; je suppose que la statistique est la même pour nous deux. Or, j'ai sous la main la revue mensuelle des affaires publiée par le Bureau fédéral de la statistique. Les chiffres sont ceux d'avril 1947. Voici :

VENTES AU DÉTAIL ET EN GROS

Les ventes des magasins de détail, pour le mois de janvier 1947, exprimées en dollars, ont dépassé de 13 p. 100 celles du mois correspondant de 1946, soit à peu près la hausse moyenne constatée durant toute l'année.

Et plus loin :

Bien que le chiffre des ventes, exprimé en dollars, ait monté régulièrement, il est manifeste que le volume réel de denrées vendues a diminué. En rajustant l'indice des ventes au détail de façon à tenir compte du changement des prix, on a constaté que, au cours des derniers mois, la hausse, par rapport aux mois correspondants de l'an dernier, n'a été que de 4 p. 100 comparativement à 6 ou 8 p. 100 il y a plusieurs mois et à 12 ou 13 p. 100 au printemps et au début de l'été de 1946.

Pour les ventes au gros, d'après les rapports des derniers mois, la diminution s'étend même au chiffre de ventes, exprimé en dollars. En janvier et en décembre, comparativement aux mêmes mois de l'année précédente, les ventes accusaient une augmentation de 9.4 p. 100 et de 13.8 p. 100 alors que, pour toute l'année 1946, le gain moyen était de 18.7 p. 100. En même temps que cette tendance, il y a eu augmentation des stocks dans presque toutes les industries et à la fin de janvier la valeur en dollars des stocks avaient atteint un niveau supérieur de 29 p. 100 à celui d'il y a un an.

Il y a encore un autre indice du fléchissement de la puissance d'achat du consommateur. C'est la proportion croissante des achats à tempérament ou à crédit. D'après une nouvelle parue le 22 mars 1947 dans le *Daily Star* de Toronto, à l'arrivée des marchandises durables sur le marché, la puissance d'achat du consommateur commençait à déprimer. Le Gouvernement l'a reconnu au début de l'année, précisément le 15 janvier, lorsqu'il a levé les restrictions à l'égard du crédit au consommateur. Un relevé effectué chez les marchands de Toronto à partir de cette date, révèle, d'après les termes mêmes de l'article du *Daily Star*, que les achats à tempérament ont fort augmenté sur toute la ligne. Les comptoirs sont mieux garnis, les goussets des consommateurs le sont moins et la facilité accrue des conditions d'achat ont aidé à hausser la vente à tempérament bien au-dessus du niveau du temps de guerre.

Voilà simplement un indice de la pauvreté croissante de la population. L'article du journal signale aussi que l'on fait une réclame assez générale aux conditions d'achat à crédit. Les commerçants éprouvent le besoin d'annoncer les ventes à crédit, ce dont ils s'abstiendraient s'ils pouvaient effectuer ces ventes au comptant. Pour les articles ménagers, on n'exige que 10 p. 100 comptant et on accorde dix-huit mois pour payer le solde; pour les vêtements on demande 20 p. 100.

L'auteur termine en disant qu'il faut attendre une intensification des achats à tempérament dès que les produits durables se feront plus nombreux sur le marché. C'est dire que les consommateurs, tout particulièrement cette moitié de la population qui échappe à l'impôt sur le revenu, sont incapables de se procurer les articles indispensables sans hypothéquer l'avenir. Les ventes au détail et les données statistiques indiquent la tendance aux achats à tempérament. En somme, les gens ne pourront renouveler dans huit ou neuf mois les achats qu'ils effectuent maintenant. Ils hypothèquent l'avenir afin d'acheter aujourd'hui.

On n'a qu'à s'ouvrir les yeux pour se rendre compte qu'à la ville l'offre égalera bientôt la demande. Ce fait est confirmé par le Bu-