

## Inflation : mot magique

Gérard Parizeau

Volume 5, numéro 2, 1937

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1102859ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1102859ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Parizeau, G. (1937). Inflation : mot magique. *Assurances*, 5(2), 85–93.  
<https://doi.org/10.7202/1102859ar>

# Inflation : mot magique

par

(1)

GÉRARD PARIZEAU, L.S.C.,

Professeur d'assurances à l'École des Hautes Etudes Commerciales de Montréal,  
Directeur du service français de Irish & Maulson, Limited.

Inflation: mot magique, voilà le titre de la causerie que je donne ce soir sous les auspices de l'Association des licenciés de l'École des Hautes Études Commerciales de Montréal. Je l'ai choisi à dessein, car il évoque généralement une idée d'abondance, de prix élevés, de hauts salaires. C'est en quelque sorte la prospérité renaissance qu'il fait entrevoir, avec tout ce que cela promet de joies nouvelles. Néologisme de consonance peu agréable, ce terme d'inflation est de la grande famille financière au même titre que dévaluation, déflation, ou dépression, mots lugubres qui sonnent comme le glas de l'activité économique et du bonheur de vivre. Et cependant, si la réputation qu'on fait à ces mesures contraires est presque toujours fautive en dernier ressort, celles-ci méritent au premier abord leur bon ou leur mauvais renom. Tant, par exemple, que l'inflation n'atteint pas un rythme trop précipité et si on la pratique au moment voulu, elle donne des résultats appréciables; sinon elle n'est que la piqûre qui surexcite et affaiblit l'organisme

<sup>1</sup> Texte d'une causerie donnée au poste C.K.A.C. le 23 juillet 1937.

dans la mesure même de la réaction. C'est, si vous me permettez une autre comparaison, le poison qui, à dose mesurée, est parfois un excellent remède, mais qui devient dangereux à dose massive.

86 Voilà mon opinion en résumé. Peut-être êtes-vous tenté de vous transporter à un autre poste maintenant que vous la connaissez. Si vous voulez bien me donner quelques minutes, j'essayerai de vous dire ce qu'il faut entendre par inflation, puis si nous la pratiquons au Canada et, enfin, quelle influence elle peut exercer sur les placements à revenu fixe et sur l'assurance-vie.

Une définition? mais ce serait plusieurs qu'il faudrait donner car le mot est à la mode et à cause de cela il est devenu assez imprécis. On dit maintenant inflation des prix, inflation monétaire, inflation de l'or, inflation des changes, inflation de pouvoir d'achat, inflation de crédit, inflation psychologique. N'essayez pas de vous rappeler tout cela; gardez simplement le souvenir de surabondance ou d'excès suivant le cas et vous aurez la clef. Avec le professeur Hornbostel, qui vous l'expliquera mieux que moi si vous avez la curiosité de lire ses travaux,<sup>1</sup> je vous demanderai de vous rappeler les trois derniers types: inflation de pouvoir d'achat, inflation de crédit, inflation psychologique. On pratique le premier mode, par exemple, lorsqu'il y a déficit budgétaire, en distribuant aux vieillards une rente destinée à leur permettre de vivre, donc d'acheter; en remettant des allocations spéciales à un groupe quelconque, tels les anciens combattants, ou une rente aux chômeurs. En dehors de leur aspect social, ces allocations poussent l'État dans la voie de l'inflation par le déficit budgétaire qu'elles entraînent.

---

<sup>1</sup> Dans les « Annales du Droit et des Sciences sociales »: « Le rôle du facteur monétaire dans la crise actuelle et les différentes notions d'inflation ». Voir également: « Le drame monétaire ». Editions Albert Lévesque, Montréal.

L'inflation de crédit prend diverses formes. Elle peut être pratiquée par les banques qui, par leurs avances aux entreprises privées, créent comme en 1929 une abondance de crédit telle que l'organisme économique se trouve hypertrophié. L'État la pratique également par des prêts consentis aux diverses classes de la société comme les prêts à l'agriculture dans la province de Québec ou les avances faites à l'industrie, au commerce et à la finance aux États-Unis durant la crise sous l'administration Hoover et sous celle de Roosevelt.

Enfin, il y a l'inflation psychologique, assez subtile celle-là que le professeur Hornbostel décrit ainsi: « Le troisième type, celui que j'appellerai inflation psychologique, a lieu lorsque la manipulation monétaire est antérieure à toute augmentation des signes monétaires. Lorsque, par exemple, les Américains ont dévalué le dollar, il s'agissait d'une inflation psychologique. On voulait que les citoyens, au lieu de croire à la baisse des prix, fussent persuadés d'une reprise prochaine. »<sup>2</sup>

Dans l'ensemble donc, qui dit inflation dit manipulation monétaire, qu'il s'agisse de monnaie fiduciaire (les billets), métallique (l'or) ou scripturale (les dépôts bancaires). Le but, c'est de faire monter les prix afin d'amorcer la reprise et d'entrer plus tôt dans la prospérité qui va et vient suivant un rythme plus ou moins rapide et prolongé. On y arrive soit en favorisant la consommation (c'est alors l'inflation du pouvoir d'achat), soit en facilitant la production (c'est l'inflation de crédit), soit, enfin, en créant un état d'esprit collectif favorable à l'un ou à l'autre.

Et maintenant le diagnostic: quand y a-t-il inflation? Voilà une question embarrassante, car, avant de conclure, il faut se rappeler qu'entre l'état de prospérité et l'inflation il y a certaines similitudes qui rendent difficile un jugement tranché à moins d'une situation nettement établie. La prospérité s'ac-

<sup>2</sup> « Le Drame Monétaire ». Henry Hornbostel, p. 124.

compagne d'une hausse des prix, comme l'inflation, et l'activité qui caractérise l'une est la conséquence de l'autre. Ainsi, la fuite devant la monnaie, que l'on a constatée partout où l'inflation a eu lieu sur une grande échelle, a causé une consommation et une production formidablement accrues. Il faut donc procéder avec prudence. Que se passe-t-il en général lorsqu'il y a inflation? écrit le professeur Hornbostel. « Nous assistons à une hausse des prix, soit provoquée, soit imposée par les circonstances. Une inflation va se traduire par une augmentation des signes monétaires, par une augmentation de la monnaie fiduciaire, de la quantité des billets de banque, et également par une augmentation de la monnaie scripturale, c'est-à-dire des dépôts bancaires à l'intérieur du pays. »<sup>3</sup>

Voyons dans l'ordre ainsi posé ce qui se passe au Canada.

En avril 1937, la circulation fiduciaire atteignait 194 millions de dollars contre 169 millions un an plus tôt. En fonction de 1926, l'indice de la circulation fiduciaire était, en avril 1936, de 98 et, en avril 1937, de 112.2 — soit une augmentation en un an de 15% environ. Mais, au même moment, l'indice de la production industrielle passait de 111 à 124. A une activité plus grande devait nécessairement correspondre un mouvement fiduciaire plus actif. Quant aux dépôts bancaires, ils passent d'avril 1936 à avril 1937 de deux milliards cent cinquante-huit millions à deux milliards trois cent quinze millions. Là non plus il ne semble pas y avoir pléthore. Du côté des crédits, cependant, une subite activité se fait sentir durant la période. Ainsi, les prêts à demande passent de 83 millions à 121 millions, soit une augmentation de 45% en un an. Voilà un de ces mouvements qui font plus de tort que de bien par la réaction qu'ils entraînent. Cette réaction, nous l'avons eue depuis lors et elle a créé un flottement dont nous ne sommes pas encore parvenus à nous débarrasser. S'il y a là une

<sup>3</sup> Henry Hornbostel « Le Drame Monétaire », p. 118.

poussée inflationniste, elle n'est pas assez marquée pour nous permettre de conclure à un régime d'inflation.

Poussons donc plus loin en examinant la marche des prix. Dans son numéro de juin 1937, le bulletin mensuel de la Bourse de Montréal a reproduit des graphiques extrêmement intéressants, sous le titre « Prices and Purchasing Power », c'est-à-dire le pouvoir d'achat du dollar et les prix. Si vous vous donnez la peine de les étudier, vous vous rendrez compte facilement du mouvement des prix depuis 1927. Vous verrez que, partie de près de 100, la courbe fléchit brusquement à la fin de 1929 et ne remonte qu'à partir de 1933. Vous constaterez également que de fin 1936 à avril 1937 la hausse a été très rapide et, en particulier, durant les cinq derniers mois. Pour préciser davantage, notons que l'indice des prix de gros au Canada a passé de 72.2 en avril 1936 à 85.1 en avril 1937 et que la hausse s'est surtout produite depuis décembre 1936, c'est-à-dire en cinq mois.

89

C'était enfin le résultat cherché depuis 1929. Faut-il l'attribuer à l'inflation? Avant de répondre à cette question, je vous rappelle que la reprise date de 1933, moment où tant au Canada qu'en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis, la baisse s'arrête brusquement et la hausse se produit suivant un rythme plus ou moins accentué. Ce qui se passe à ce moment-là, c'est que partout on dévalue la monnaie par des procédés différents, mais à quelques mois d'intervalle. Au Canada, comme aux Etats-Unis, comme en Angleterre, la valeur du dollar tombe de 40% en quelques mois. Le mouvement de dépréciation était commencé depuis 1931, mais cette fois c'est l'or à 35 dollars l'once environ. Les prix réagirent immédiatement, mais lentement jusqu'à la seconde partie de 1936 — moment où la montée est soutenue, comme cela se produit en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis à la même époque quoique dans une mesure différente. Comme on sait, le mouvement de hausse s'est

arrêté depuis sous la menace de l'intervention du gouvernement des Etats-Unis.

90 Que conclure sinon que notre pays reste sous l'influence directe de New-York et de Londres malgré l'effort d'affranchissement tenté depuis quelques années dans le triple domaine de la politique, de la diplomatie et des affaires. Devant l'interdépendance que révèlent les chiffres, ne doit-on pas penser qu'actuellement nous souffrons tout au plus d'une crise d'inflation psychologique, c'est-à-dire celle que ne révèlent pas les chiffres autant que l'état des esprits. C'est, il me semble, l'impression qui ressort des faits que je viens de vous présenter.

Cela veut-il dire que nous ne sommes pas exposés à une crise plus généralisée et provenant surtout d'événements intérieurs? Non assurément, car trop de choses menacent encore l'équilibre de nos finances publiques. Notre formidable dette en particulier,<sup>4</sup> c'est-à-dire les engagements de l'Etat fédéral aussi bien que ceux des gouvernements provinciaux et des administrations municipales, qui vont croissant à la faveur des nouvelles lois sociales et de la désastreuse expérience ferroviaire. Tout déficit budgétaire se traduisant par une augmentation des charges de l'Etat, la voie est largement ouverte à l'inflation dans les trois domaines fédéral, provincial et municipal, dont les provinces de l'ouest en particulier montrent chaque jour l'interdépendance.

Si nous ne semblons pas encore souffrir d'une crise d'inflation monétaire, nous y sommes donc exposés, tant notre économie reste vulnérable par suite du chômage et des déficits ferroviaires. Si vous ne vous doutez pas de ses effets, permettez-moi de vous répéter l'exemple cité par un économiste français dans un de ses livres: « Il y avait une dame qui, avant la guerre (de 1914), avait confiance dans le crédit de l'Allemagne. Elle y avait fait un voyage et on lui avait montré les

<sup>4</sup> Elle constitue une source indirecte d'inflation.

beautés et les richesses du pays, l'activité qui régnait dans ses usines, etc. Comme les impôts étaient moins élevés en Allemagne, elle avait cru bon de mettre toute sa fortune — environ un million de marks — en dépôt dans une banque allemande. La guerre survint, pendant laquelle cette dame ne toucha aucun intérêt. Après la guerre, après le traité de Versailles, elle pensa que les Allemands paieraient. Pendant quelques mois, elle fut un peu rassurée, mais l'inflation allemande commença et se poursuivit. Tout le temps, cette dame suivait la cote sans y comprendre grand'chose, espérant toujours recevoir son argent. Un jour elle reçoit de la banque où elle avait placé ses fonds la lettre suivante: Compte de Madame X. Il y avait une page en deux colonnes, d'un côté le crédit, de l'autre le débit. Crédit: 1,000,000 M; timbres pour envoyer cette lettre, 1,000,000 M. Compte soldé. Je suppose que cette dame a alors compris ce qu'était l'inflation. »

Mais c'est de l'inflation poussée à l'extrême, dites-vous! Vous avez raison. N'empêche qu'une fois entré dans ce domaine, on ne sait plus très bien où on va. C'est cette réaction que je voudrais faire naître dans votre esprit non pas dans un but platonique, mais parce que je veux vous rappeler qu'à titre de capitaliste ou d'assuré, vous devez vous intéresser aux manipulations monétaires qui peuvent menacer un jour votre avoir. C'est ce dernier aspect de la question que je vais maintenant traiter.

\* \* \*

Vous avez sûrement des titres à revenu fixe: obligations, actions privilégiées, prêts hypothécaires ou rentes viagères. Vous avez aussi une police d'assurance sur votre vie, puisque, à la fin de l'année, il y en avait six millions et demi environ au Canada. Si vous avez accepté de verser durant 20 ans, 30 ans ou davantage une somme fixe, c'est que vous voulez assurer la subsistance de votre famille après votre mort ou, encore, garantir votre avenir. Comme la plupart des gens de notre génération,



vos économies passent à payer vos primes chaque année. Les dollars que vous avez versés jusqu'ici ont été pendant longtemps des dollars-or ou, si vous préférez une expression plus familière, des dollars à cent sous. Or, Mesdames et Messieurs, vos économies seront menacées par la brusque dépréciation de la monnaie si la marche vers l'inflation s'accroît, au même degré que la fortune de tous ceux qui ont des valeurs à revenu fixe ou des créances hypothécaires. L'avantage de l'assurance sur les autres placements, c'est qu'en demandant l'annulation du contrat vous pourriez effectuer rapidement le rachat, au lieu d'assister impuissant à la rapide dépréciation de votre avoir, comme ce serait le cas pour un prêt hypothécaire ou un placement de liquidation difficile.

Peut-être ne savez-vous pas que déjà le pouvoir d'achat du dollar est sensiblement réduit par le prix de l'or fixé à \$35 l'once. Avez-vous réfléchi également qu'une somme de \$10,000 rend \$350 ou \$400, à 3½ ou 4%, qui sont les rendements actuels moyens du capital prudemment placé — ce qui est un problème différent de l'autre, mais non moins important pour votre famille. Si vous ajoutez à un rendement réduit, un pouvoir d'achat moindre, vous voyez la difficulté qui se présente à vous, assuré, au même titre, encore une fois, qu'à tout propriétaire de titres à revenu fixe ou au créancier hypothécaire.

À quoi voulez-vous en venir, me diriez-vous si nous n'étions pas séparés les uns des autres. Voulez-vous nous conseiller de ne plus nous assurer? ou même de liquider nos polices? Pas du tout. Je veux simplement vous dire ceci que vous répéteront, je pense, tous ceux qui ont réfléchi au problème économique actuel: vous devez défendre vos polices d'assurances en général et vie en particulier, comme n'importe quel autre placement, contre toutes les manipulations monétaires qui peuvent en menacer l'existence tôt ou tard. Or, je vous le

dis en toute franchise, l'inflation est parmi celles-là l'une des plus dangereuses. Puissiez-vous donc vous rappeler le titre de cette causerie: inflation, mot magique. Peut-être ainsi aurez-vous un peu de cette méfiance que garde le bon sens populaire quand il affirme: tout ce qui brille n'est pas or.

Le moment est venu d'avoir une opinion publique éclairée et agissante dans notre pays. C'est dans l'intention de lui signaler un aspect important du problème financier actuel que j'ai tenu à exposer ce soir la question complexe et délicate de l'inflation.<sup>5</sup>

93

<sup>5</sup> L'auteur ne fait qu'effleurer ici la question de l'assurance et de l'inflation. Il se propose de l'étudier plus à fond dans un autre article. — A.

*Vous désirez un employé actif, intelligent,  
qui vous secondera rapidement . . .  
un associé peut-être ?*

**N'hésitez pas !**

**C'est un H. E. C.  
qu'il vous faut.**

*Pour tous renseignements, veuillez vous  
adresser à l'*

**ASSOCIATION DES LICENCIÉS DE  
L'ÉCOLE DES HAUTES ÉTUDES  
COMMERCIALES**

535, AVENUE VIGER

MONTREAL