

UN PROBLEME ECONOMIQUE

LE MARCHAND DE GROS ET LE DETAILLANT NE SONT PAS RESPONSABLES DU RENCHERISSEMENT DE LA VIE.

Le problème du renchérissement de la vie a défrayé largement la chronique depuis quelque temps; on s'est efforcé en maintes occasions et par maints moyens d'en dégager la véritable cause et d'en découvrir les raisons vraisemblables. L'état de New-York s'est emparé de la question et a procédé à une minutieuse enquête pour déterminer les causes de cette cherté de la vie qui est devenue le cri de détresse général.

La commission d'enquête nommée à cet effet vient de déposer son rapport qui est le résultat de renseignements précis obtenus dans la ville de New-York aussi bien que dans d'autres villes et portant sur le coût des denrées et la méthode de distribution des produits alimentaires.

Ce rapport estime que New-York et sa banlieue dépensent au-delà de \$500,000,000 de produits alimentaires par an. Le prix d'achat de ces aliments au point terminus de transport représente \$350,000,000. Sur les \$150,000,000 restant, la commission d'enquête évalue que le consommateur paye 45 pour cent, soit \$67,500,000 pour que ces produits soient rendus chez lui, autrement dit cette somme représente le coût de distribution seulement, tandis que les 55 pour cent qui restent finalement sont partagés entre le marchand et le détaillant. Dans ces 55 pour cent figurent toutes les dépenses de commerce qui doivent être déduites pour qu'un profit net puisse être déterminé.

Lorsque toutes les dépenses de magasins et de distribution, autres que celles de livraison dont l'estimation a déjà été faite, sont déduites, le profit net une fois partagé entre le marchand de gros et le détaillant représente fort peu de chose.

La commission d'enquête de New-York certifie qu'aucune classe de marchands ne fait en réalité un profit indu et que même la plupart des petits marchands arrivent à peine à faire un bénéfice représentant un modeste salaire. Pour être plus précis, disons que les \$150,000,000 de profit constituent environ 43 pour cent des \$350,000,000 du prix d'achat. Sur ces 43 pour cent, 10 pour cent vont au marchand de gros et 33 pour cent au détaillant et tous deux doivent sur ce pourcentage payer leurs frais d'entretien de magasin et de livraisons. Cet établissement qui n'est que la synthèse des faits courants est bien fait pour calmer les esprits surchauffés qui accusent les intermédiaires d'être la cause principale du renchérissement de la vie; il prouve que sur les 45 pour cent de profits bruts l'intermédiaire doit subvenir aux frais de son magasin et assurer la distribution de ses produits, et cette dépense formidable qui est nécessaire ne rapporte rien ni au marchand ni au consommateur, mais doit cependant être supportée par ce dernier.

En réalité, c'est le consommateur lui-même qui est totalement responsable du prodigieux renchérissement de la vie. Quelque modeste que soit son achat et quelque distante que soit sa maison du magasin du fournisseur, il réclame impérieusement que toute emplette qu'il y fait lui soit livrée. Aux dires de la commission d'enquête de New-York, le téléphone quoique éminemment pratique n'en constitue pas moins un facteur important de l'augmentation du coût de la vie. De fait, il se produit fréquemment que la ménagère ayant à sa disposition ce moyen de communication rapide avec son fournisseur, lui passe ses commandes journalières en trois fois pour chacun des trois repas, nécessitant ainsi trois livraisons différentes, alors qu'elle aurait pu se faire livrer le tout en une seule et même fois. Autrefois lorsque ces plaintes con-

tre le renchérissement de la vie étaient inconnues, on pouvait voir la ménagère économe se rendre elle-même dans les magasins et au marché une fois par semaine, choisir tout ce dont elle avait besoin et faire livrer le tout en un seul voyage qui ne se répétait qu'une fois chaque semaine. En pratiquant ainsi, elle s'assurait une meilleure qualité de produits à un prix plus avantageux et évitait les frais élevés de livraison. Il lui arrivait d'ailleurs souvent d'emporter avec elle ses achats lorsque cela devait lui faire quelque économie.

Les marchands d'aujourd'hui, dans quelle que ligne que ce soit, s'écartent de cette méthode de tenir un magasin, le prix des articles qu'ils tiennent est identique, qu'ils soient emportés directement par le client ou livrés à domicile. Le marchand n'est pas responsable d'un tel état de choses, il n'a fait qu'obéir aux exigences croissantes de ses clients et on ne saurait l'en blâmer. Cependant, il serait peut-être sage pour lui de saisir le prétexte de ces lamentations qui l'assaillent pour adopter une nouvelle méthode qui consisterait à établir deux prix pour tous articles: l'un pour ceux pris au magasin, l'autre pour ceux livrés. Nous sommes persuadés que ce système aurait pour effet de rendre plus économique le système de distribution des marchandises et que d'autre part cela n'influerait aucunement sur les profits du marchand. Il est un fait établi, c'est que si vous réduisez le prix de vos articles vous augmentez proportionnellement le volume de vos ventes; ce principe est bien de nature à vous engager à supprimer autant que possible une dépense qui pèse lourdement sur le prix de vente sans qu'il en résulte aucun profit ni pour vous, ni pour le consommateur.

Il est bien évident que malgré cette méthode, il y aurait encore beaucoup de consommateurs qui demanderaient à ce qu'on leur fasse des livraisons; mais du moment qu'ils consentiraient à payer le supplément inhérent à ce travail, vous n'auriez aucune raison de leur refuser ce service.

D'autre part, la valeur du dollar de la ménagère modeste se trouverait largement accrue. Il ne faut pas se faire d'illusion, la femme qui se trouve obligée, de par sa situation, de pratiquer des habitudes d'économie, compose la majeure partie des habitants d'une ville et la méthode préconisée lui fournirait l'occasion de supprimer à son profit les 45 pour cent du coût de la livraison sous quelle que forme qu'elle se fasse.

Parmi les constatations faites par la commission d'enquête de New-York il en est qui ne manqueront pas de surprendre. L'une d'entre elles établit que les marchandises en paquets coûtent au consommateur 40 pour cent de plus que les mêmes marchandises prises à la masse. Un autre tend à démontrer que le producteur ne reçoit que 40 pour cent du prix de détail alors qu'il semblerait normal qu'il en reçoive 60 à 70 pour cent. Ceci est dû à ce que trop souvent, surtout pour les produits de la ferme, les marchands dans le but de retarder le règlement et de fixer eux-mêmes les prix d'achat, déclarent que les arrivages leur sont parvenus en "mauvaises conditions" et ne sauraient être acceptés sans une forte réduction. De telles pratiques sont malheureusement trop fréquentes un peu partout, les experts nommés pour vérifier le bien fondé de la réclamation du marchand font preuve parfois d'une complaisance coupable et l'on ne saurait trop blâmer et désapprouver de tels procédés qui devraient tomber sous le coup d'une lourde pénalité.

Pour conclure, en ce qui concerne le marchand détaillant et le marchand de gros qui constituent les intermédiaires, l'enquête faite par la commission de New-York a établi qu'ils ne sont pour rien dans le renchérissement de la vie et qu'on ne saurait leur imputer cet état de choses qui résulte de toutes autres causes qui leurs sont étrangères.