

rendement de la production, prix moins élevés et la possibilité d'un abaissement éventuel des prix. Si les fonds nécessaires à ces fins ne provenaient pas des bénéfices réalisés, il faudrait les recueillir de quelque autre façon.

Dans ces conditions, pouvons-nous diminuer les bénéfices?

Premièrement, on a fait valoir que, dans la mesure où ils pourvoient à l'achat de nouveau matériel et à l'aménagement de nouvelles constructions, les bénéfices constituent un élément qui accroît le rendement de l'industrie et qui, à la longue, devrait permettre d'abaisser les prix. Il reste donc la part des bénéfices qui est répartie entre les actionnaires. Une réduction des bénéfices répartis entre les actionnaires n'aiderait pas beaucoup à diminuer les prix.

Le passage que je viens de citer n'est pas de moi. Il s'agit d'une déclaration du Parti travailliste d'Angleterre, fruit de l'expérience acquise après des années de réglementation appliquée à l'industrie du Royaume-Uni.

Plus loin, on lit, au sujet des bénéfices:

Ils ne constituent qu'une faible fraction du prix de revient de n'importe quel article donné, et bien qu'un très grand nombre d'excellentes raisons militent en faveur de la limitation des dividendes et de la réglementation des bénéfices, leur efficacité en tant que moyen de réduire le coût de la vie n'en est pas une.

A la même page il définit l'inflation comme il suit:

L'inflation consiste en un accroissement de l'argent disponible aux fins de consommation sans augmentation correspondante de l'offre des biens et services. L'inflation amène la majoration des prix ou la pénurie des denrées, ou les deux. Tout pays où règne l'embauchage intégral doit inévitablement faire face au problème de l'inflation. Lorsqu'il y a amplement de travail pour tous, il y a également plus d'argent à dépenser. Plus il y a d'argent à dépenser, plus la demande de produits est forte. Les prix tendent donc à la hausse et les produits se vendent plus rapidement. Si les revenus augmentent plus vite que les prix ou la production, la demande de produits s'accroît davantage, les prix montent de nouveau avec le résultat qu'on demande de nouvelles majorations des revenus. C'est alors que le coût de la vie se met réellement à grimper.

Les auteurs de la brochure formulent alors la déclaration suivante qui pour nous constitue un axiome:

Évidemment, la mesure qui s'impose d'abord dans de telles circonstances, c'est d'accroître la production et la productivité, conformément au programme précédemment énoncé. Pendant qu'on applique cette mesure, il convient de recourir à l'autre principale protection contre l'inflation, qui consiste à réduire la quantité d'argent disponible pour qu'elle corresponde aux biens et aux services offerts sur le marché.

Si l'on veut que deux objets aient le même poids alors que l'un est plus pesant que l'autre, il faut diminuer le poids de l'un ou augmenter le poids de l'autre. On peut s'y prendre de bien des façons. L'une consiste à mettre un frein à toute augmentation des salaires, traitements et bénéfices. L'autre consiste à supprimer par les impôts l'excédent d'argent.

Ce n'est pas un moyen populaire mais le parti travailliste au Royaume-Uni reconnaît, avec tous les économistes, que c'est un moyen efficace. On ajoute que ces méthodes ont servi et qu'en même temps le gouvernement a enlevé aux gens en impôts plus d'argent qu'il n'en a consacré à gouverner le pays et à assurer des services sociaux. Cela a retiré de l'argent de la circulation et a réduit les poussées inflationnistes. On ajoute:

Cela semble paradoxal.

Cela, en effet, a probablement l'air d'un paradoxe.

Il semble difficile de croire que la hausse des impôts empêche les prix de monter. Il n'en reste pas moins vrai que le recours aux impôts plus lourds et aux excédents budgétaires empêche l'inflation, préserve la valeur de notre monnaie et empêche le coût de la vie de devenir impossible à maîtriser.

A la page 12, il est question des frais de distribution et de l'effet qu'a la fixation du prix de revente. On y lit ce qui suit:

Il faudra accumuler encore bien d'autres données avant que nous puissions nous attaquer à tous les différents aspects du problème de la distribution.

Mais, au sujet des prix de détail, on dit que une fois que le fabricant ou le marchand a créé une demande pour ses marchandises en adoptant une marque de fabrique, il est en mesure d'établir les conditions auxquelles il les vendra; de fait, la plupart des marchandises portant une marque de fabrique sont offertes en vente à un prix fixé. A la page 20, il est question des conditions de vente imposées par les fabricants. On y démontre que la concurrence entre détaillants est également réduite:

Si tous les boutiquiers doivent acheter aux mêmes prix et vendre aux mêmes prix, il ne peut y avoir de concurrence en matière de prix. Aussi, pour attirer la clientèle les boutiquiers doivent-ils offrir des services plus raffinés, des services de crédit ou de livraison, ou faire installer des devantures chromées. Ces services et ces ornements, il faut encore les payer; ils influent encore sur le coût de la vie.

En outre, il y est mentionné que le parti travailliste a promis de régler le problème consistant à empêcher les fabricants et les commerçants de couper les approvisionnements aux détaillants qui abaissent les prix. On ajoute que, cette solution une fois apportée, l'intérêt des clients dépendra de l'existence d'un nombre suffisant de détaillants assez entreprenants pour accepter le défi. On dit que la concurrence en matière de prix est un des meilleurs moyens que nous ayons de contrecarrer l'action des négociants privés qui réalisent des profits faciles grâce à la prospérité qui règne au pays.

Même à ce sujet les opinions varient selon l'affiliation politique de ceux qui les expriment. Ce problème a été minutieusement