

médicaments, les pharmaciens ont réussi à faire insérer des clauses leur donnant un monopole pour la vente de certains produits ou drogues simples ou composés, ces clauses doivent disparaître.

Ce que peut demander et exiger le bureau des pharmaciens, c'est la préparation des ordonnances des médecins à l'exclusion de toute autre personne. Ce droit, ils n'ont plus à le réclamer, ils le possèdent et personne ne le leur conteste.

Mais s'ils veulent davantage, c'est que les ordonnances de médecins ne donnent plus. Soit parce que les médicaments patentés offrent maintenant un vaste champ de ressource à la médecine, soit parce que l'art de prescrire demande une science, une attention et des soins tout particuliers, il est certain qu'un grand nombre de médecins ne se donnent pas la peine de tracer une ordonnance de leur cru ou de la formule d'un confrère renommé ; ils prescrivent la médecine patentée ou la pilule qui fait le plus de bruit et le plus de réclame.

Donc, le pharmacien, ayant vu ses sources de recettes disparaître en même temps que l'ordonnance du médecin, a dû changer ses batteries pour répondre à la demande croissante du médicament tout préparé auquel, nous le comprenons sans peine, il est, par nature, antipathique.

Les pharmaciens ont eu un tort : au lieu de chercher la solution à une situation critique pour eux, ils ont empiré le mal en augmentant d'une façon demesurée le nombre des spécialités.

Quel est le pharmacien qui aujourd'hui, n'a pas la ou les siennes qu'il cherche à pousser en douceur parce qu'elle est de la même formule que celle de M. Untel et qu'elle a l'avantage de coûter moins cher ?

Parmi nos contradicteurs, dans la campagne que nous avons menée contre les prétentions rétrogrades du bureau de l'Association pharmaceutique, il en est un qui, grand fabricant de spécialités, a fait beaucoup de publicité pour lancer ses produits spécialisés. Nous étions donc en droit de supposer qu'il y allait de bon cœur et franc jeu dans sa lutte contre la vente des médicaments patentés par les épiciers. Depuis, nous avons acquis quelques lumières ; elles nous ont permis de dire que, quand le moment opportun serait venu, nous aurions à ajouter quelques mots à une polémique interrompue à la suite du silence des membres du bureau de l'Asso-

ciation pharmaceutique que nous avions enfermés dans un dilemme d'où ils n'ont pu sortir.

Donc, notre contradicteur, peut-être s'en souvient-on, n'a jamais répondu à cette question : si vous interdisez la vente des médicaments patentés aux épiciers des villes, vous devrez l'interdire également aux marchands généraux des campagnes ?

Or, le membre de l'Association en question, a une pharmacie en ville, ceci nous le savions, et il cherche naturellement à favoriser son commerce de ville en poursuivant les non-pharmaciens qui vendent des médicaments patentés et en les faisant frapper par la Cour. Voilà pourquoi les épiciers des villes sont poursuivis pour ventes de produits pharmaceutiques.

Restait à savoir pourquoi des poursuites n'avaient pas été intentées à des marchands de la campagne qui vendent les mêmes produits. La réponse, nous l'avons trouvée chez les négociants d'épicerie en gros, où vous pourrez l'avoir comme nous, en jetant un coup d'œil sur les magnifiques tableaux — réclames des remèdes de notre contradicteur. Se réserver à soi-même la vente des remèdes à la ville et la provoquer à la campagne par les voyageurs du commerce de gros, tel est le double but à atteindre en poursuivant les uns et en laissant de côté les autres.

Les pharmaciens du bureau de l'Association nous mettent donc en liesse quand ils prétendent que c'est dans l'intérêt du public lui-même qu'ils travaillent en demandant l'interdiction de vendre des sirops, des élixirs ou des remèdes aux non-pharmaciens.

Il n'y a pas de danger qu'ils demandent de frapper les marchands de la campagne de la même interdiction ; là, il n'y a pas de pharmaciens, donc aucun de la bande à favoriser. Et, comme nos spécialistes veulent, avant tout, faire leurs propres affaires, ils continueront à offrir et à faire offrir leurs produits aux marchands de la campagne qui pourront les vendre sans crainte d'être molestés.

Nous avons une confiance absolue dans la réussite de la démarche que tentent actuellement les membres de la délégation de l'Association des Epiciers de Montréal. Ils ne vont pas implorer une faveur, mais réclamer une mesure de justice qui s'impose, c'est ce que comprendront certainement les ministres.

Nous n'aurons donc plus à revenir sur cette question, nous en som-

mes certains, que pour enregistrer qu'enfin justice a été rendue à qui justice était due.

## LE PAYS DU COGNAC

(Suite)

A partir de ce moment, l'eau-de-vie passe entre les mains des ouvriers et des manœuvres. Doit-on l'expédier en barrique, l'opération est assez vite faite. On la soutire dans des fûts qui reçoivent la marque de la maison (*trade-mark*) et des indications d'expédition imprimées au fer rouge ; suivant la valeur du produit, ils sont expédiés tels quels ou bien enfermés dans un double fût, ou bien encore protégés par un emballage en toile.

L'expédition en bouteilles est un peu plus compliquée. Tout d'abord, ces bouteilles de 60 ou 75 centilitres ont dû être lavées avec de l'eau de vie semblable à celles qu'elles contiendront ; des hommes les mettent sous une tireuse automatique généralement munie de six robinets et pouvant remplir six bouteilles en même temps. Chacun de ces robinets se ferme de lui-même lorsque la bouteille placée au dessous de lui est pleine ; alors ils la font passer à un ouvrier qui la bouche. Sur le bouchon une ouvrière posera la capsule métallique qu'un ouvrier assujettit avec un outil spécial appelé "capsuleuse." La colleuse d'étiquettes remplira son office, la plieuse entourera la frêle bouteille d'un fin papier, et, par-dessus cette toilette si soigneusement et si délicatement élaborée, un ouvrier mettra une épaisse enveloppe en paille, grossier manteau de voyage ; puis, par douze ou par vingt-cinq, dans une caisse clouée avec des pointes préalablement rouillées pour obtenir plus de solidité, elles vont être couchées si étroitement qu'elles ne peuvent prendre place que grâce à l'habileté de celui qui les y range. Comme ces caisses portent déjà le *trade mark*, au moment du départ, on n'aura plus qu'à imprimer, avec des marques à feu, les indications nécessaires à leur expédition. Parfois ces caisses sont protégées par une toile grise ; c'est elle qui porte alors les indications à l'encre indélébile.

Nous pouvons maintenant par ce rapide aperçu, nous faire une idée des industries qui vivent de ce commerce, de la population qu'il occupe. Sans parler des employés fort nombreux qui travaillent dans les comptoirs, des voyageurs, nous avons vu dans les chais un grand nombre de