

Ne donnez pas non plus des ordonnances secrètes, des ordonnances à clef qui ne peuvent être remplies que par un pharmacien. On vous accuserait, peut être avec raison d'avoir une entente profitable avec l'officine où toutes vos ordonnances doivent nécessairement aller. On pourrait croire que le pharmacien vous fait une remise. Car, cela existe.

Certains pharmaciens remettent à certains médecins tant pour cent sur le prix des médicaments prescrits ou ordonnés, c'est un vol, absolument, quoiqu'on en dise. C'est de la dichotomie, du partage en deux, à l'insu du client.

C'était la mode autrefois, à la fin de chaque mois le pharmacien remettait au médecin qui prescrivait chez lui, le montant de ses pourcentages, en général de 25 à 33% du prix des ordonnances. Les pharmaciens, en général sont un peu comme les mandarins de Chine dont parle la chanson. Bien que tous polis, ils ne fournissent rien gratis, et l'argent qu'ils donnaient aux médecins venait indirectement des malades, que l'on avait surchargés lors de la vente. Je sais bien que le médecin disait pour se défendre qu'il ne pouvait se faire payer sa consultation par le client, que le pharmacien n'était en somme que son collecteur. Le médecin peut se faire payer sa consultation au bureau s'il le veut. S'il est trop paresseux pour le vouloir tant pis, il n'a pas le droit d'être le complice du pharmacien qui surcharge. N'acceptez donc jamais de ces remises, et un bon moyen d'éviter la tentation c'est de laisser le client absolument libre d'aller chez le pharmacien de son choix. Vous serez inondés "de blancs de prescription" comme on dit ici, en anglais. Vous pouvez fort bien ne pas les employer, quand ils portent l'annonce d'un pharmacien. Refusez toujours les avantages que tel ou tel pharmacien vous offre.

Ces messieurs connaissent la faiblesse humaine et viendront peut-être vous tenter aux moments de gêne ou de besoin, résistez et dites à ceux qui vous font ces offres que c'est une bonne raison pour vous de ne pas les encourager de votre clientèle.