

donc nous dire à nous qu'il n'y a pas de concurrence.

“ Mais si je les achète des auteurs directement, “ je les revends au prix qu'il me plaît de fixer, “ calcul fait des frais d'administration du *dépôt*, “ etc. Je me réserve ordinairement un profit de “ 12 à 15 %. C'est ici qu'il y a concurrence, car “ les libraires sont habitués à de tout autres profits.”

Il y a de jolis aveux dans ce paragraphe. Pesons bien sur les mots: “ Je les revends au prix qu'il “ me plaît de fixer, calcul fait des frais d'administration du *dépôt*, etc.” Vous avez en cela une manière bien sage de procéder; c'est aussi la nôtre; mais ce que nous ne comprenons pas, même après avoir passé trente et quarante ans derrière un comptoir de librairie, c'est que vous puissiez arriver à vendre \$1.80 la douz. le Manuel d'agriculture, si vous vous contentez d'un profit de 12 à 15 %. (Nous aimons à parler du Docteur La Rue, l'auteur de tant de *manuels nécessaires*. C'est là notre faible à nous, tout comme Monsieur Dunn a celui de commencer vos rapports en signalant l'importance de l'enseignement du dessin.) Mais revenons au manuel du Docteur LaRue. Vous le vendez \$1.80 la douz.; vous prenez, disons le maximum de votre profit 15 %, et nous arrivons à trouver que le livre vous coûte \$1.53 la douz. La seule conclusion à tirer, c'est que vous payez cher vos chers auteurs. Nous ne sommes pas aussi larges, mais aussi le public est mieux traité