

prix sont nominal. A quoi cela sert-il donc d'avoir pâli sur l'étude de la science ? d'avoir, pendant de longues années peut-être, enseigné à la jeunesse de nos écoles les principes de l'art de guérir ? A quoi cela sert-il de s'être dépensé au service du public ? d'avoir acquis, au prix d'énormes fatigues, de veilles innombrables et de labeurs sans nom, une expérience de vingt, trente ou quarante ans, s'il faut, en fin de compte, mettre tout cela à la disposition du client pour une menue monnaie dont un débutant se contenterait à grand'peine ? En vérité, le talent, le savoir, l'âge et l'expérience ne sont-ils donc pas tenus, en honneur, de s'estimer autrement que cela ?

Et le débutant, lui, que doit-il faire en face du désintéressement (?) de son ancien ? Comme le fait remarquer notre confrère du *Lancet*, il se voit obligé d'adopter un tarif plus humble encore, s'il veut avoir chance de se créer quelque clientèle. N'a-t-il pas le droit de se plaindre et de crier à l'injustice ?

Le public lui-même, ce bon public auquel nous nous sacrifions avec tant de grâce et de bon vouloir, n'est-il pas bien fréquemment le premier à reconnaître la sottise que nous commettons en dépréciant de la sorte la valeur de nos services ? Souvent même il est le premier à les refuser pour la raison toute simple que nous ne les estimons pas assez. S'il est, parmi nos clients, des partisans du bon marché, il en est aussi qui apprécient peu ce qui ne leur coûte rien, et qui, en fait de services professionnels comme en fait de marchandises, se posent l'axiôme bien connu : cela vaut ce que cela coûte.

Quant au peu de support que le médecin reçoit de la part de ses confrères, s'il lui arrive de poursuivre quelques clients en recouvrement d'honoraires, cela fait partie du charmant système d'égoïsme et de jalousie professionnelle adopté par un grand nombre. Nous en avons des exemples tous les jours. Si le sieur Z\*\*\* est traduit devant les cours de justice par le Dr A\*\*\* (qui lui a peut-être sauvé la vie plus d'une fois, mais qu'il ne veut pas payer), il n'a bien souvent qu'à aller frapper à la porte du voisin, le Dr B\*\*\*, qui se fera *un plaisir* de déclarer—sous serment—que la note de son collègue est ni plus ni moins qu'exorbitante et qu'on la peut réduire de moitié, sans aucun scrupule. Ce faisant, B\*\*\* se trouve avoir fait d'une pierre deux coups ; il a joué un bon tour à ce cher A\*\*\*, et s'est acquis pour lui même la clientèle de Z\*\*\*. En certains cercles, on appelle cela de la gentillesse et de la probité.

Pouvons-nous espérer voir changer cet état de choses ? Le doute peut être permis, si l'on considère les dispositions innées de certaines gens. Et pourtant, nous ne pourrions que gagner à rester unis, à serrer les rangs pour nous soutenir mieux, et à ne plus faire qu'un quand il s'agit de défendre nos privilèges. Nos frères les avocats ont bien plus que nous l'esprit de corps professionnel. Ils ont parfois, il est vrai, l'humeur un peu belliqueuse, mais cela ne les empêche pas de se protéger, même entre rivaux, chaque fois qu'il en est besoin.

---

### Morphiomanie.

---

M. le Dr Ths Larue, de Compton, nous adresse, au sujet de l'*abus des injections hypodermiques de morphine*, une correspondance que le manque d'espace nous empêche, à notre grand regret, de publier avec la