

grandes interventions abdominales sur l'utérus, l'intestin, foie, le rein, etc.

Nous nous demandons souvent comment ces médecins-chirurgiens peuvent après les visites à leurs patients et le temps consacré à leurs opérations, trouver assez de loisir pour étudier convenablement, ne disons pas à fond, ces deux parties si difficiles de notre art.

Si nous sourions de la naïveté ou de la présomption de ceux qui croient pouvoir se tenir constamment à l'affût des progrès successifs en médecine et en chirurgie, nous regrettons la cupidité de ceux qui font ouvertement la grande chirurgie et n'étudient qu'elle pour la pratiquer plus brillamment au détriment de la médecine qu'ils exercent à la sourdine pour faire plus d'argent.

Nous en savons qui comprennent la naïveté de leur position ; ils avouent même que seules les deux nécessités de la vie les ont engagés à exercer, tout à la fois, médecine et chirurgie. Nous les plaignons sincèrement et nous leur souhaitons de réaliser au plus tôt possible leurs désirs de se livrer à la chirurgie exclusivement. Ce jour-là ils acquièreront avec plus de tranquillité de conscience l'estime et l'encouragement de leurs confrères. Faire peu mais bien, voilà ce que tout jeune médecin doit comprendre.

Faire bien, c'est-à-dire, sans précipitation, ni d'à peu près. Ne jamais traiter un malade sans avoir fait au préalable l'examen au complet de ses organes. Bien peser tous les symptômes qu'il présente, c'est l'unique moyen de faire le diagnostic vrai sans lequel le traitement tombe à faux.

Il faut blâmer bien haut l'habitude de faire des diagnostics à l'œil, sans examen du malade. C'est là une cause d'insuccès thérapeutique qui a perdu bien des médecins dans la confiance de leurs clients. Il en est de la médecine pourtant comme de la finance et du commerce, c'est-à-dire que le médecin ne doit pas traiter un malade qu'il n'a pas étudié, pas plus qu'un financier ne doit s'intéresser à une transaction qu'il ne connaît pas.

Que penserions-nous d'un banquier qui risquerait les fonds qu'on lui a confiés à un solliciteur, sans s'enquérir de son genre de commerce, de sa conduite et sans avoir bien pesé les garanties qu'il offre.

Que dirions-nous d'un marchand qui ferait des avances de mar-