

leur assure une part de revenus proportionnée à leurs aptitudes, à leur application, au genre et au montant d'affaires qu'ils transigent.

Or, voici qu'une classe de ce corps social est menacée dans ses intérêts, dans ses aspirations légitimes; bien plus, si l'état de choses qui existe à Québec continue quelque temps encore, il sera impossible aux pharmaciens de détail de pratiquer leur art, car, sans la vente des drogues aux médecins, sans la vente des remèdes brevetés et autres marchandises considérées jusqu'à présent comme étant la spécialité de la pharmacie, l'exercice de l'art pharmaceutique ne rapporte que très peu; c'est alors que les pharmaciens de gros qui, à Québec, font aussi le commerce du détail, pourront avoir le MONOPOLE de la pharmacie, en vertu du grand principe de la LIBERTÉ COMMERCIALE!

Au nom de la liberté du commerce, le pharmacien de gros de Québec, vend, au détail, à tout venant, au même prix du gros, en sorte que le pharmacien de détail, pour faire face à la compétition de son fournisseur, est forcé de vendre au prix coûtant. A ce compte, l'axiome du PRIX COURANT: "Il faut vendre à bon marché pour vendre beaucoup" peut être dans le vrai, mais non dans le lucratif.

Au nom de la liberté du commerce, le premier venu peut fournir aux médecins et autres personnes toutes les drogues que lui-même ou un employé irresponsable, prépare ou fait préparer pour le commerce au rabais, et l'on nous dit: "Ces drogues doivent avoir été analysées, le médecin, croyons-nous, n'achète pas à l'aveuglette."

Eh! bien, est-ce que cela ne serait pas moins anormal et injuste? Mais il est à ma connaissance personnelle que les médecins et autres qui achètent pour leurs malades des drogues chez le photographe, comme chez le pharmacien, ne soumettent jamais ces drogues à l'analyse. Ils achètent à l'aveuglette et c'est le patient qui sert de crenset!

Au nom de la liberté du commerce, l'on ne voit aucun inconvénient que l'épicier pèse et vende le produit chimique tout aussi bien que le pharmacien!

C'est bien cela: le pharmacien de détail est soumis de par une loi provinciale à des règlements sévères et à de fortes amendes s'il n'observe pas à la lettre, les règlements concernant la vente des produits chimiques; l'épicier peut aussi bien que le pharmacien, peser, emballer ce produit chimique; donc il est opportun de l'encourager à vendre, à qui en demandera, sans précaution aucune, ce produit chimique dont l'emploi, par l'ignorance de la part du vendeur, peut causer accidentellement la mort ou servir à des fins criminelles!

Au nom de la liberté du commerce, le pharmacien de gros et certains propriétaires de remèdes vendent à l'épicier au même taux qu'au pharmacien de détail; l'épicier qui spéculé sur un fonds de marchandises complet dans la ligne, se contentera d'un bénéfice insignifiant, mais qui tout de même grossit le montant de ses recettes, sans surcroît de dépenses, et l'on nous dit: "Mais l'épicier fait bien de vendre à bas prix." Et l'on insinue que si le pharmacien en fait autant, ses ventes seront plus considérables!

Je me soumettrais volontiers à l'argument s'il me paraissait plus pratique. Où serait le bénéfice avec une telle compétition? Nous arriverions au point où

nous sommes rendus à Québec: à vendre au prix coûtant; ce qui est loin d'être conforme aux vues intelligentes d'un commerce bien entendu.

Cependant, pour ceux qui ne veulent pas entendre raison, en dehors du principe de la liberté du commerce, pour ceux qui se montrent indifférents sur l'existence ou la disparition de la pharmacie de détail et qui ne peuvent se prononcer si cette disparition serait un bien ou un mal, je demanderai seulement, si une fois le commerce de pharmacie tué, ils iront faire préparer les ordonnances de leur médecin chez l'épicier du coin?

Assurément non! il faut donc des pharmacies; leur nécessité s'impose ici comme dans tous les pays civilisés, et, n'en déplaise à mes contradicteurs du PRIX COURANT, une réaction salutaire se fera bientôt. Déjà, plusieurs maisons importantes de Montréal, de Toronto et des Etats-Unis ont pris des mesures rigoureuses pour faire cesser cette compétition absurde qui peut plaire momentanément à ceux qui croient que l'épargne de quelques sous sur l'achat d'un remède breveté est préférable à l'avantage d'avoir des hommes compétents pour la préparation des ordonnances des médecins, ainsi que des drogues dont ceux-ci se servent pour les traiter dans leurs maladies.

Enfin, si les idées du PRIX COURANT prévalaient et si malgré tout, le commerce pharmaceutique tombait en grande partie entre les mains des épiciers, la liberté du commerce autoriserait sans doute aussi le pharmacien à faire dans le sucre, dans les épices, le tabac canadien etc, etc.

Voyez le gâchis!

Nous retournerions du coup au "General Store" qui se voit encore dans quelques paroisses peu importantes, mais non dans les villes, même celles qui n'ont pas plus progressé que la bonne ville de Québec.

DR J. A. HAMEL,
Pharmacien.

MM. LAPORTE, MARTIN & CIE

La plupart de nos lecteurs ont déjà appris par les journaux quotidiens, le malheur qui vient de frapper une de nos meilleures maisons d'épicerie de gros de Montréal, la maison Laporte, Martin & Cie. Son stock du printemps et la bâtisse qu'elle occupait et qui lui appartenait, ont été complètement détruits par un incendie, dans la nuit de jeudi à vendredi de la semaine dernière. Les pertes occasionnées par cet incendie ne seront établies avec certitude qu'après vérification du mouvement du stock, ce qui ne pourra se faire que lorsque l'on aura dégagé les livres d'inventaire et autres, encore enfouis dans les ruines fumantes, dans le coffre de sûreté.

Mais dès à présent M. Laporte évalue ses pertes approximativement comme suit:

Bâtisse	\$ 50,000
Stock	100,000
	<hr/>
	\$150,000

Les assurances sont:
sur la bâtisse..... \$ 40,000
sur le stock..... 90,000

Pertes..... \$ 20,000

L'incendie est arrivé dans un moment très malheureux; la veille même, la maison avait reçu une quantité considérable de marchandise en prévision des fortes livraisons qu'elle aurait à faire dans la première semaine de mai, semaine qui est la plus active de toute l'année. Si l'incendie avait eu lieu huit jours plutôt ou quinze jours plus tard, le chiffre de la perte sèche aurait été beaucoup moindre.

Dans tous les cas, MM. Laporte, Martin & Cie ont à se féliciter d'avoir tenu à se couvrir par les assurances pour au moins 80 p.c. de la valeur de leur stock. Malgré ce désastre, ils sont encore debout, jouissant en même temps que de la sympathie de tous ceux qui les connaissent, du même crédit, de la même confiance qu'auparavant.

Dès le lendemain du sinistre, malgré l'absence de M. Laporte alors à Ottawa comme délégué de la Chambre de Commerce, la maison Laporte, Martin & Cie s'installait dans son ancien local, à quelques pas plus à l'est, au No 2476 rue Notre-Dame, et continuait ses affaires avec ses clients comme si rien ne s'était passé.

Comme le disait un de leurs confrères: "Il n'y a pas que les anglais pour avoir de l'énergie et de l'esprit d'entreprise."

Nous présentons donc en même temps à MM. Laporte, Martin et Cie. notre sympathie pour les pertes subies, nos félicitations pour l'énergie dont ils ont fait preuve et nos plus cordiaux souhaits de succès dans l'œuvre de reconstitution de leur brillante carrière qui ne sera, nous en sommes convaincus, que momentanément affectée par le sinistre de vendredi dernier.

LES SPRUCES

On distingue deux espèces de spruces: le spruce noir (*abies nigra*) et le spruce blanc (*abies alba*).

Le spruce noir est un arbre qui appartient aux régions les plus froides de l'Amérique du Nord. Il est nommé au Canada *Epinette noire*, sapin double dans le Maine et *black spruce* (sapin noir) à la Nouvelle-Ecosse. On désigne encore quelquefois l'*abies nigra* sous le nom de *Red spruce* (sapin rouge) par suite de l'influence que cer-