

Notes de lectures

Jean Dalpé

Volume 33, Number 4, 1966

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103559ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103559ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Dalpé, J. (1966). Notes de lectures. *Assurances*, 33(4), 266–281.
<https://doi.org/10.7202/1103559ar>

Notes de lectures

par

JEAN DALPÉ

266 I — *Émigration et stratification sociale des Canadiens français aux États-Unis*

Au XIX^e siècle, le groupe canadien-français a subi une saignée terrible quand, resserré dans le régime seigneurial existant et pressé par la pauvreté des terres, par les crises agricoles ou par l'abondance des enfants à placer, la famille essaïma vers les États-Unis. Il est intéressant de voir, dans les articles que consacrent au sujet trois sociologues canadiens¹ dans le numéro trois de "Recherches Sociographiques", l'importance de l'émigration et ce qu'il advint des gens qui quittèrent la province inhospitalière pour entrer dans les régions du nord-est des États-Unis principalement où l'industrie textile avait un très grand besoin de main-d'œuvre inculte, mal payée et prête à tout pour échapper à la terre qui, momentanément, ne pouvait pas la nourrir. Quelle pitié qu'on n'ait pu à cette époque diriger le flot vers l'ouest où peu d'années après on devait faire venir d'Europe une population nouvelle à grands frais !

Combien de Canadiens français se sont ainsi dirigés vers le pays voisin ? Il semble qu'il soit difficile de l'indiquer avec une certitude quelconque, tant les statistiques exactes manquent. Certains historiens disent quatre cent mille de 1879

¹ Albert Faucher: "L'Émigration des Canadiens français au XIX^e siècle: position du problème et perspectives; Gilles Paquet: "L'Émigration des Canadiens français vers la Nouvelle Angleterre, 1870-1910: prises de vue quantitatives; Léon F. Bouvier: La stratification sociale du groupe ethnique canadiens-français aux États-Unis.

à 1930²; d'autres, un million de 1832 à 1932³. De son côté, monsieur N. Keyfitz estime que la population franco-américaine aux États-Unis était, en 1951, de deux millions cinq cent mille⁴.

Quel que soit le chiffre, on sait que le mouvement d'émigration du Canada vers les États-Unis a été considérable, tant que d'eux-mêmes nos voisins n'ont pas à peu près fermé leurs portes à la population étrangère, en imposant une quote-part à chaque pays.

267

On sait aussi que les Canadiens français n'étaient pas seuls à émigrer. À côté des Canadiens des autres provinces, il y avait les étrangers immigrés au Canada et qui s'empresaient de le fuir à la première occasion pour pénétrer dans l'Éden que leur paraissait être le pays voisin. C'est ainsi que la commission royale d'enquête sur les relations entre le Dominion et les provinces concluait en 1940: "Dans chacune des trois périodes décennales, 1871 à 1901, l'augmentation de la population du Canada est bien inférieure à l'accroissement naturel estimatif. Un peu plus d'un million et demi d'immigrants vinrent au pays, mais environ deux millions de personnes le quittèrent. De 1881 à 1901, plus de six cent mille Canadiens de naissance émigrèrent outre-frontière et, en 1891, environ le cinquième des Canadiens de naissance demeurait aux États-Unis".

² Gustave Lanctôt.

³ Esdras Minville.

⁴ Les Canadiens français ont-ils amélioré leur statut social aux États-Unis, aussi rapidement que les autres groupes ethniques ? Non, conclut M. Léon F. Bouvier dans son étude parue dans le même numéro de "Recherches sociographiques". "Ce fait s'explique, semble-t-il, par leur ferme détermination de conserver leur langue maternelle et leur culture française; ils auraient craint d'être entraînés autrement à s'éloigner de la religion catholique. Pour ceux qui avaient émigré vers le sud, le thème de la survivance conservait la même importance qu'il a eue chez les Canadiens français du Québec. En Nouvelle Angleterre, comme au Québec, le clergé a pu jouer un rôle capital à cet égard. En Nouvelle Angleterre, l'adversaire était l'Irlandais plutôt que l'Anglais. En tant qu'institution, la survivance avait une fonction manifeste: la conservation de la langue, des traditions et de la foi; mais elle a eu aussi une fonction latente: la perte d'une génération dans le processus de l'intégration à la société américaine."

L'hémorragie a été terrible. Elle est relativement arrêtée depuis quelques années. Malheureusement, elle est encore dangereuse pour l'expansion du pays, qualitativement, sinon quantitativement. Parce qu'ils étaient beaucoup mieux rémunérés et traités qu'au Canada, les intellectuels, les ingénieurs, les chercheurs, les diplômés d'université en général avaient tendance jusqu'ici à émigrer, attirés par l'immense région du Sud où l'avenir paraissait magnifique, sans limite. Heureusement, depuis quelques années, on a mis à la disposition des milieux universitaires et des chercheurs, des moyens d'action tels qu'on les garde davantage au Canada. Pour les ingénieurs, le pays a subi un tel essor qu'il les retient en leur ouvrant des perspectives nouvelles. Les artistes — peintres, chanteurs, sculpteurs, musiciens — vont encore chercher à l'étranger la reconnaissance de leurs talents et une carrière que le milieu leur a refusée à peu près complètement jusqu'ici, à moins d'utiliser la radio ou la télévision comme gagne-pain.

Si nos puissants voisins nous rendent parfois de très grands services, ils exercent sur notre économie un attrait à la fois dangereux et fécond.

Mais dira-t-on, les Canadiens n'ont-ils pas subi l'attraction du *melting pot* américain auquel n'a résisté aucun pays pauvre — comme l'Italie et l'Irlande — ou aucun pays ayant eu un excédent de population comme l'Angleterre, l'Allemagne et, en général, l'Europe Centrale? Assurément, mais pour ces pays surpeuplés, la saignée a été profitable puisqu'elle a apporté à ses excédents de population un refuge immédiat. Mais qu'on songe à ce que devait être pour le Canada, cette fuite vers le sud alors que l'essor du pays exigeait justement cette population qui la quittait.

Pour que l'hémorragie cesse, il fallut les guerres d'Europe, la quasi-fermeture de la frontière américaine et l'essor

économique d'un pays qui, après avoir traîné trop longtemps dans l'ornière, eut une expansion remarquable depuis vingt ans. Même si sa population n'a pas atteint vingt millions, il joue dans le monde économique un rôle sûrement hors de proportion de son importance numérique, face au colosse du sud qui le sert ou le dessert suivant les moments et les circonstances.

II — La réserve d'or de l'Angleterre dans les voûtes de la Sun Life

269

On ignore généralement que, dès 1941, la réserve d'or de la Banque d'Angleterre fut transportée de Londres à Montréal. Elle fut logée dans le grand immeuble de la Place Dominion, qui marque un moment dans l'évolution de l'architecture au Canada par sa masse d'abord — il a 26 étages et il date de 1933 — puis, par la conception que l'on avait à l'époque du gratte-ciel et de sa décoration extérieure.

L'excellente revue "Montréal 1965" rappelle le fait ainsi, dans son numéro de novembre 1965: "La Banque d'Angleterre fit savoir à la compagnie Sun Life en juillet 1941 qu'elle avait un besoin urgent d'un endroit absolument sûr pour y abriter son or. Le troisième sous-sol de l'immeuble, taillé dans le roc, constituait un abri idéal.

L'or anglais fut expédié par bateaux en dépit des risques incroyables que présentait alors la traversée de l'Atlantique nord infesté de sous-marins allemands. L'opération réussit. C'était avant le régime du prêt-bail, les pays en guerre ne pouvaient acheter des fournitures américaines qu'en payant comptant. Ainsi, si l'Angleterre tombait aux mains des Allemands, les Britanniques pourraient, avec leur or, poursuivre les hostilités du Canada qui devenait leur dernier retranchement.

Le trésor arriva enfin; il fallut des centaines de wagons pour le transporter. L'opération mit bien trois mois. Les titres remplissaient 900 classeurs à quatre tiroirs. Deux détachements de douze hommes de la Gendarmerie royale du Canada veillaient sur le trésor vingt-quatre heures par jour.

270 Un seul des vingt-cinq ascenseurs de l'immeuble permettait d'accéder à l'étage secret et on modifiait les laissez-passer tous les mois, pour plus de sécurité.

Un jour que les nouvelles du conflit étaient particulièrement mauvaises, une serveuse au restaurant du Sun Life confia à M. Sydney J. Perkins, du conseil de contrôle du change étranger:

"J'espère au moins, si Southampton est prise, qu'ils ne toucheront pas à mes deux actions du Canadian Pacific." Perkins dut se contenter de sourire. Les deux actions étaient enfouies, en toute sécurité, à l'endroit même où elle se tenait.

Le trésor anglais y demeura jusqu'à la fin de la guerre."

III — The Million Dollar Round Table of the National Association of Life Underwriters, 1965 Proceedings

Chaque année, a lieu la réunion du groupe connu sous le nom de "*The Million Dollar Round Table*", qui comprend, parmi ses membres, ceux qui ont vendu au moins un million d'assurance sur la vie durant l'année. On y présente des travaux qui sont intéressants parce qu'ils résument la technique de la vente aux États-Unis, comme la conçoivent les as du métier. Chaque année également, on réunit les textes en un volume qui, en 1965, compte plus de 300 pages, d'une présentation typographique impeccable.

Les études vont de la technique de la vente, à la lecture du bilan d'une société d'assurance-vie, à la psychologie du

client en perspective et à l'exposé des arguments à employer, de l'organisation interne du bureau à cet art qui, aux États-Unis, prend une importance de plus en plus grande. Il s'appelle les "*public relations*", c'est-à-dire les relations avec le public ou la manière de le convaincre ou de l'influencer selon le cas.

Les "*1965 proceedings*" sont un livre à lire et à méditer par ceux qui ont charge de la vente dans ces grandes entreprises que sont les sociétés d'assurance sur la vie aux États-Unis, comme au Canada. Ils y trouveront les tendances du métier et les méthodes suivies par ceux qui en tirent le maximum.

271

Autrefois, il fallait se méfier des as de la vente — les *star salesmen* — dont la course échevelée rapportait beaucoup la première année et coûtait cher durant les autres, parce que les polices tombaient, dès le premier renouvellement, comme les feuilles en automne. Depuis qu'on les a formés et qu'on les estime surtout pour leur "taux de conservation", ils sont devenus des personnages qu'on s'arrache. Ils sont les spécialistes d'un métier où la connaissance des impôts successoraux et de l'impôt sur le revenu prend une importance extrême pour l'assuré et pour l'art de le convaincre.

IV — L'économie canadienne ¹

Les Américains — et cela comprend également les Canadiens — présentent assez souvent des "*Selected Readings*" portant sur une question particulière. Ce sont des études écrites sur des sujets divers par des auteurs entre lesquels il n'y a rien de commun qu'un intérêt partagé pour les divers

¹ Revised edition. Par divers collaborateurs dirigés par M. John J. Deutch, président du Conseil Economique du Canada. Edité chez The Macmillan Company of Canada Limited. Prix: \$3.75.

aspects d'une question mise à l'étude. Cette fois, il s'agit d'une série de travaux portant sur la structure et la politique économique du Canada: des grands services de l'État aux directives générales qu'il a suivies dans le domaine économique. Le livre a plus de 500 pages. Il contient les grandes divisions suivantes: "I — *National Income and Employment*; II — *Policies for Economic Stability*; III — *Federal-Provincial fiscal relations*; IV — *Maintaining competition*; V — *Agricultural policy*; VI — *Labour and Industrial relations*; VII — *Foreign Trade, the balance of payments and the Canadian dollar*; VIII — *Growth and development*."

272

En somme, ce sont les aspects principaux de la vie économique au Canada, qui nous sont présentés par un groupe de collaborateurs connus et appréciés dans leur domaine particulier.



L'ouvrage en est à sa cinquième édition. Nous le recommandons au lecteur, tout en constatant combien le fait français continue d'être ignoré même dans les milieux intellectuels les plus évolués au Canada. L'étranger, qui lira ce livre, ne se doutera en aucun moment qu'il y a une population française au Canada, qu'elle exerce une influence directe ou indirecte sur l'évolution de la politique économique à certains moments, qu'il y a des économistes francophones qui ont écrit sur certain des sujets étudiés dans le livre, qu'il y a des revues traitant de questions économiques et sociales écrites en français, qu'il y a des livres sur le sujet. Leur tort, c'est d'avoir écrit en français. Dans notre pays — hélas ! — on ne devient quelqu'un dont on cite les œuvres que si l'on a écrit en anglais. Autrement, on ne le consulte pas, on ne mentionne pas ses opinions, on l'ignore complètement. C'est ainsi qu'un économiste francophone ayant été nommé un jour re-

présentant du Canada à une conférence internationale où l'avenir économique de l'Europe devait se jouer après la guerre de 1918, un journal d'Ottawa — la capitale du pays — écrivit à propos de sa nomination: "*The Unknown Mr. Montpetit*". Or, si M. Édouard Montpetit était très connu dans la province de Québec où il avait rendu les plus grands services à la cause de l'instruction publique et, particulièrement dans le domaine économique, on en ignorait même le nom de l'autre côté de la rivière Ottawa parce qu'il avait toujours écrit en français. Il y a 43 ans de cela, me dira-t-on ! Assurément, mais les choses n'ont pas beaucoup changé même dans le domaine intellectuel où, pour être reconnu, il faut avoir écrit en anglais, encore une fois. Sinon, personne ou presque personne ne voudra ou ne pourra se donner la peine de lire une étude faite en français, même si elle est remarquable. Il existe encore entre les divers éléments du pays un rideau de fer qui tient bon malgré les années, surtout dans le domaine économique où les échanges de vues pourraient être aussi profitables que dans les autres sphères de la vie intellectuelle.

273

Ce n'est que quand des bombes sont lancées par des jeunes gens en colère ou quand une grande enquête officielle secoue l'opinion, qu'on s'efforce de comprendre et qu'on dit, avec une naïveté, provenant d'une bonne ou d'une mauvaise foi absolue selon le cas: "*Anyway, what do you want*" ? Ce qui est exaspérant, désarmant ou ahurissant, suivant le caractère ou le tempérament de celui qui entend la question. Les gens de bonne volonté espèrent beaucoup de la commission Dunton-Laurendeau: déjà un premier volume a posé la question. Le second apportera des solutions qui, appliquées, devraient faciliter les échanges d'idées tout au moins dans les milieux intellectuels. Nous le souhaitons de tout cœur. Mais la chose est-elle vraiment possible dans un milieu aussi fermé

aux idées qui ne sont pas les siennes, à une langue et à une civilisation qu'il ne veut pas reconnaître depuis des siècles ?

V — L'assurance individuelle ou collective en Russie

274

Elle existe, affirmait M. Robert J. Myers, dans un article qu'il donna à the "*Nation*", hebdomadaire de New York, au retour d'un voyage fait en U.R.S.S. pour étudier sur place les assurances sociales.¹ Si on l'en croit, non seulement elle prend la forme d'assurance sur la vie et d'assurance contre les accidents, mais aussi d'assurance-incendie, maritime, sans aller toutefois jusqu'à l'assurance automobile.² Pour les justifier, voici comment un théoricien du parti s'exprimait dans son livre "L'assurance d'État en U.R.S.S., d'après M. Myers:

"Dans les pays capitalistes, l'assurance est avant tout destinée à procurer des profits à ceux qui en sont les organisateurs. Dans les pays socialistes, ce facteur est inexistant; de plus, en établissant une échelle de tarifs et en investissant les bénéfices de l'organisme sous contrôle gouvernemental, on stimulera l'expansion économique."

Et M. Myers ajoute, suivant la traduction de "La Documentation française" du 24 avril 1965:

"On peut répondre à cela qu'aux États-Unis environ 60% des assurances sur la vie sont le fait de mutuelles sans but lucratif, et qu'il existe aussi des "échelles de tarifs" mises au point par des méthodes statistiques et soumises à la surveillance des services publics spécialisés dans les assurances.

Le système russe "d'assurance individuelle" est administré par un organisme, le Gosstrakh (ce qui signifie: "assurance d'État") qui dépend entièrement du gouvernement et qui est placé sous l'autorité du

¹ Il faut signaler également l'article très fouillé de M. Paul P. Rogers, intitulé "The Structure of Soviet Insurance" dans le numéro de juin 1965 de "The Journal of Insurance", l'excellente revue de The American Risk and Insurance Association.

² Voici ce que note M. Myers à ce sujet: "Chose surprenante l'assurance automobile n'existe pas: les autorités désirent manifestement que les individus soient tenus pour personnellement responsables des accidents, du point de vue civil comme du point de vue criminel."

ministère des Finances. Un autre système gouvernemental s'occupe d'assurances maritimes, mais il s'agit là de tout autre chose, l'activité de cette compagnie s'exerçant essentiellement dans le commerce international."

Cette affirmation d'un Russe, cette réponse d'un Américain et les détails que celui-ci nous apporte montrent combien on est peu au courant de ce qui se passe des deux côtés du rideau de fer et comme on a tendance à présenter les choses d'une manière tendancieuse.

275

Pour notre part, nous savions que l'assurance existait en Russie puisqu'elle correspond à un besoin essentiel de répartition du risque, quelle que soit la forme de gouvernement. Nous savions aussi que les Russes, par le truchement de courtiers étrangers, d'Europe principalement, ou de certaines compagnies anglaises de Londres, mais d'appartenance russe installées à Londres, acceptaient les échanges ordinaires de la réassurance. Nous ignorions, cependant, l'existence d'opérations d'assurance vie et accidents sur une aussi grande échelle. D'après M. Myers, on aurait eu par le truchement de la Gosstrachk, quelque dix millions d'assurés en 1958.

Dans le cas de l'assurance-accidents, cependant, nous avons eu l'indication qu'elle existait par les notes rapportées de Russie par le premier ministre de Terre-Neuve, M. Smallwood, que l'on avait voulu assurer au cours du trajet en chemin de fer de Leningrad à Moscou. Son existence fait dire à M. Myers:

"Ceux qui étudient la vie politique, économique et sociale en U.R.S.S. ne s'étonnent plus désormais de découvrir, dans le système économique, des anomalies qui fleurent le capitalisme. On ignore en général qu'il existe une organisation très poussée d'assurance volontaire et privée sur la vie et contre les accidents. Or, ces assurances existent en marge d'une sécurité sociale qui paie des allocations relativement élevées par rapport aux salaires pour la plupart des risques auxquels est exposé un individu.

Des personnalités soviétiques qui n'ont aucun lien avec cette organisation, déclarent volontiers en privé que quand le but du communisme sera atteint, ce système d'assurance individuelle disparaîtra de lui-même."

276 Que l'assurance fleure ou non le capitalisme en Russie, nous ne voulons pas en discuter ici. Nous voulons simplement noter que toute société organisée sent la nécessité, à un moment donné, de faire face aux besoins individuels ou collectifs de ses membres. Or, c'est justement par la répartition du risque et par sa neutralisation que l'assurance se justifie. Qu'elle remplisse ce rôle pour l'individu, c'est le cas de l'assurance sur la vie ou contre les accidents, ou pour les groupements collectifs comme les kolkhoses — ce serait celui de l'assurance incendie d'après M. Myers — le besoin existe dans une société capitaliste comme en une société collectiviste. Que le mode d'organisation soit discuté ou non, qu'on invoque que l'État administre à meilleur compte que l'initiative privée, la nécessité de l'assurance subsiste. Il est impossible de savoir généralement si l'administration de l'État a été meilleure que celle de l'initiative privée, sauf quand la concurrence est acceptée; ce qui n'est le cas ni en Russie, ni dans les pays où certains risques comme l'assurance contre les accidents du travail, l'assurance-chômage ou certaines assurances contre les accidents du travail, l'assurance-chômage ou certaines assurances sociales sont un monopole d'État. Ce qu'on sait, cependant, c'est que la concurrence est possible entre les organismes privés — à forme mutuelle ou à capital-actions — et les organismes d'État quand on permet aux premiers d'exister en face des seconds.

VI — Le mouvement des Caisses Populaires¹

Nulle part autant qu'au Canada, le mouvement des Caisses Populaires a pris autant d'importance. Nulle part

¹ Les Caisses Populaires au Québec, 1953-1962. Etude du Ministère du Commerce et de l'Industrie. Bureau de la Statistique du Québec.

autant que dans la Province de Québec, il joue un rôle aussi étendu au niveau populaire. Commencé bien modestement en 1900, il a vécu et s'est développé en fonction de la paroisse. Puis, comme il rendait des services appréciables à la population, il a pris une importance croissante au point d'atteindre un actif d'un milliard en 1963 et un milliard deux cents millions à la fin de 1964.¹

Voici en quels termes le rapport de la Commission Royale d'Enquête sur le système bancaire et financier lui a rendu hommage : "(Les Caisses Populaires) placent des sommes importantes dans les titres municipaux et elles sont, sur ce marché aussi bien que sur celui des hypothèques ordinaires sur maisons d'habitation, les plus importantes institutions prêteuses dans le Québec. Leurs vastes réseaux de sociétés locales doivent permettre de répondre dans l'un et l'autre domaine à la fois aux besoins des petites collectivités et des plus grandes villes."

277

Il y a une trentaine d'années, le mouvement décida de créer une société mutuelle d'assurance afin de mettre à la disposition de ses membres et de ses Caisses, les assurances les plus répandues: incendie d'abord, puis longtemps après automobile et vol en général. La Société s'est développée graduellement sous une habile direction technique. Elle a maintenant un actif de 12 millions. Plus tard le groupe fonda l'Assurance-Vie Desjardins qui a des capitaux assurés de l'ordre de près d'un milliard et demi. Plus tard, enfin, il acheta La Sauvegarde, dont les capitaux assurés ont atteint en 1964 \$325,000,000, puis La Sécurité, qui est une autre société très dynamique. Dans l'intervalle, on avait mis la main sur la Société de Fiducie du Québec pour l'administra-

¹ La région de Montréal est la source principale a) des dépôts: \$366,559,000. sur \$790,121,000. en 1962, b) des prêts: \$176,657,000. sur \$372,356,000. en 1962. Tableau XXXIX. Ibid.

278

tion des biens. On a également souscrit environ un tiers du capital de la Société Générale de Financement du Québec, cette bien curieuse et intéressante société qui réunit, à la fois, l'État, les Caisses Populaires et le capital privé. Enfin, récemment, on a fondé une société de placements collectifs, qui accumulera les fonds de ses membres et les répartira suivant les méthodes mises au point par certaines grandes sociétés américaines et canadiennes dont la fonction dans le marché financier et en Bourse est considérable. On peut imaginer le rôle que pourra jouer dans le milieu de Québec, une masse de capitaux qui devraient atteindre facilement une centaine de millions après quelques années. S'ils sont bien dirigés, ils pourront rendre les plus grands services au milieu industriel et donner au mouvement une importance de premier plan dans les groupes financiers qui s'affrontent avec l'orientation de la nouvelle Entreprise.

Ainsi, sous la direction de ses équipes, le mouvement des Caisses Populaires déborde les cadres du système bancaire pour pénétrer dans d'autres domaines où il rend service. Il a des problèmes mais il met à les résoudre une tenacité et une intelligence qui en font un des organismes financiers les plus dynamiques du Canada français. Je ne voudrais pas passer sous silence cette École de la Mutualité fondée à Lévis qui, au point de vue intellectuel, est l'une des initiatives les plus fécondes du groupe. Non plus que ce musée créé par La Sauvegarde, à côté de son siège de Montréal, dans une vieille maison qu'on a fort bien restaurée.

Il sera intéressant de voir ce que le gouvernement provincial fera pour contrôler l'administration des Caisses mêmes — le gouvernement fédéral ne pouvant intervenir pas plus qu'il ne le fait pour les sociétés de fiducie qui, ayant une charte provinciale, relèvent de la province pour leurs opérations de fiducie, d'administration et de dépôt. Car ces sociétés sont

devenues de véritables institutions de dépôt, douées d'un statut privilégié, puisque la loi fédérale ne peut leur imposer les mêmes restrictions qu'aux banques, pour leurs taux d'intérêt, leurs prêts et leurs opérations bancaires en général.

VII — Marketing, Merchandising : les mots et la chose

Voilà deux mots venus des États-Unis et qu'on a beaucoup de difficulté à adapter au Canada, parce qu'on ne se donne pas la peine de réfléchir à ce qu'ils veulent dire, semble-t-il. L'anglais et surtout l'américain créent facilement des néologismes pour qualifier des pratiques nouvelles ou tout au moins des manières de faire ou de procéder qu'exige l'essor de la technique. Dans chaque cas, quand on veut rendre les mots en français, il faut essayer d'en préciser le sens et d'utiliser des termes qui indiquent la même chose, même si, au premier abord, ils semblent s'en éloigner. Autrefois, on ne parlait que de la vente pour exprimer l'opération dans son ensemble. Maintenant, l'art de la vente prend des aspects différents selon qu'on la prépare ou qu'on la fait. Dans les deux cas, il y a des opérations diverses: étude du marché, stratégie des opérations de la publicité et des conditions de la vente elle-même. C'est cela qui prend le nom, chez nos voisins, d'abord de *marketing*, puis de *merchandising*. Comment traduire ces deux expressions qui indiquent sûrement des aspects bien différents d'un même groupe d'affaires? L'Académie canadienne française vient à notre aide dans son bulletin no 11, en expliquant rapidement ce qu'il faut entendre par les mots *marketing* et *merchandiser* et quel est leur équivalent français. Voici le texte où l'on retrouve la précision qui caractérise la langue de Monsieur Victor Barbeau:

279

“MARKETING — Il en va de ce terme comme de bien d'autres néologismes américains. Les uns le traduisent à la fortune du mot, mal, et les autres, à commencer par les premiers intéressés, l'utilisent tel quel sous prétexte qu'il est intraduisible.

Disons tout de suite que c'est n'y entendre rien que de le rendre par *mise sur le marché*. Pourquoi produit-on, fabrique-t-on si ce n'est pour vendre ? Mais comment s'y prendre pour trouver des débouchés ? Or, c'est précisément cette science nouvelle que les Américains appellent le "Marketing".

280

Elle a pour objet de déterminer les conditions nécessaires à l'ouverture d'un marché potentiel et elle englobe toutes les recherches relatives à la distribution. Il y a quatre ans, le Comité d'étude des termes techniques français recommandait de traduire "marketing", dans son sens le plus large, par COMMERCIALISATION. Dans le sens restreint de recherche des moyens les plus efficaces et de contrôle des opérations, il proposait TECHNIQUES COMMERCIALES et STRATÉGIE COMMERCIALE. Terminologie qu'ont adoptée depuis tous les grands organismes mondiaux. Bien que nous nous en soyons fait l'écho dans notre 47^e bulletin (première série), elle n'a pas encore réussi à être agréée par nos grandes écoles."

"MERCHANDISER — Ne quittons pas le terrain des affaires sans avoir parlé d'un autre néologisme bien à la mode. Pour allécher, tenter le client, lui faire acheter principalement ce dont il n'a pas besoin, il faut, on en conviendra, beaucoup d'habileté.

C'est un métier complexe qui comprend l'étude des problèmes de création, d'amélioration, de présentation, de publicité et de distribution des marchandises en fonction de l'évolution des goûts et des besoins. Celui qui le pratique doit être un véritable spécialiste.

C'est pourquoi, en français, on le désigne sous le nom de TECHNICIEN en COMMERCE, terme beaucoup plus juste que le vague "merchandiser". Quant à sa spécialité (Merchandising), on lui a donné le nom de TECHNIQUES MARCHANDES. Puisse-t-on s'en souvenir quand viendra l'heure de mettre du français dans le vocabulaire des affaires."

Monsieur Barbeau est parfois agaçant parce qu'il aime fustiger; mais comme il a le sens et le respect de la langue française ! Avec lui, nous souhaitons que l'on se débarrasse de ces deux termes américains, bien ancrés dans le jargon des affaires. Comme lui, nous pensons que l'exemple devrait venir des grandes écoles où l'on enseigne le commerce et ses pratiques.

VIII — Les résultats de 1964 Stone & Cox 1965. Toronto.

Voilà la dernière publication de Stone & Cox sur les résultats de 1964 au Canada, en assurance incendie et accidents (*casualty*). Les assureurs y sont réunis par groupe administratif. Ainsi les résultats de la Western, de la British American comprennent ceux de la Western, de la British America, de la British Canadian, de la British Empire et de l'Imperial, sociétés qui, à toutes fins pratiques, sont sous la férule du groupe Royal. On y trouve des chiffres de primes souscrites et de sinistres encourus pour les diverses assurances reconnues officiellement par la statistique officielle. Les chiffres sont également répartis entre les provinces.

281

C'est un travail intéressant, mais qui n'apporte malheureusement qu'un aspect des choses. Si les primes souscrites (*written*) donnent un bon aperçu de l'essor des affaires; elles ne permettent pas de juger des résultats en toute connaissance de cause puisqu'en définitive l'État ne reconnaît que les primes acquises pour déterminer la perte ou le bénéfice technique de l'entreprise. Or, entre les deux bases de calcul, il y a une différence de plusieurs points quand, par exemple, le revenu-primes augmente autant par l'essor du parc automobile que par les hausses de tarif.

Quoi qu'il en soit, le relevé statistique est intéressant. Nous le recommandons au lecteur.