

Chronique de documentation

G. P.

Volume 37, Number 4, 1970

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103673ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103673ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

P., G. (1970). Review of [Chronique de documentation]. *Assurances*, 37(4), 305–311. <https://doi.org/10.7202/1103673ar>

Chronique de documentation

par

G. P.

La maison en Nouvelle-France, par Robert-Lionel Séguin.
Musée National du Canada. Bulletin 226.

M. Séguin facilite la connaissance de ce que des gens superficiels appellent la petite histoire. Ils croient la distinguer de l'autre qui ne présente que les grands conflits, les grands mouvements de masse, les héros, les chefs, les événements politiques. M. Séguin, lui, se demande comment nos gens ont vécu, quels sont les problèmes qu'ils ont eu à résoudre. Il a déjà étudié la grange et bien d'autres choses. Cette fois, il apporte un travail non moins fouillé sur la maison en Nouvelle-France, à une époque où l'on avait le goût des choses bien faites, gracieuses et fonctionnelles tout à la fois. Il faut lire cette étude où l'on étudie l'habitation en ce qu'elle a de caractéristique dans les divers coins de la province: maison normande du XVIIe et du XVIIIe siècles, maison anglo-normande, habitation à mansarde, maison rurale de la région de Québec. Et puis les matériaux employés, la technique de construction, les habitudes des gens qui y vivaient, les meubles fixes. En lisant M. Séguin, on a l'impression d'apprendre enfin ce qu'on a su superficiellement jusqu'ici: ce qui est bien intéressant pour celui dont le cerveau est ouvert à la connaissance du milieu.

305

Canada 1812-1871 : période de formation. « Revue Imperial Oil », avec des illustrations de C. N. Jeffreys. Juillet 1967.

Nous sommes en retard pour parler de ce numéro spécial consacré par la *Revue Imperial Oil* au grand événement qu'a été le centenaire de la Confédération au Canada. Toujours

très vivante, la Revue a confié à d'excellents collaborateurs le soin de rappeler l'évolution du pays vers l'unité politique. Si on ne partage pas toutes leurs vues, il faut reconnaître dans le geste d'*Imperial Oil* une initiative intéressante, même si la qualité des illustrations n'est pas toujours à la hauteur des textes. Assez frustes parfois, elles ont l'avantage de présenter des aspects intéressants de l'essor du pays. J'aime assez, cependant, les dessins d'objets utilitaires qui eux nous apportent des précisions utiles, sans qu'ils aient à révéler la qualité artistique de l'œuvre.

306

Chefs-d'œuvre des arts indiens et esquimaux du Canada.

Galerie Nationale du Canada. Ottawa.

Voilà un très beau catalogue d'une très belle exposition tenue au Musée de l'Homme à Paris, l'automne dernier, par la Société du Musée de l'Homme, en collaboration avec la Galerie Nationale du Canada. À ma courte honte, j'admets mon ignorance. Je ne savais pas qu'il y eût d'aussi beaux exemples de l'industrie de l'Indien et de l'Esquimaux au Canada. Vêtements, masques, sculptures, objets de tous usages ont été exposés pour le plaisir de nos yeux — et fort bien, avec cette technique qui isole l'objet pour le faire mieux valoir. Il y a là des choses qui rappellent le bon goût de tribus que, dans notre prétention, nous nous contentions d'appeler primitives parce que, pour vivre, elles devaient suivre le gibier dans la forêt ou la plaine, celui-ci exigeant du chasseur une vie nomade qui ne s'accommode pas des établissements fixes. Petit à petit, se bâtit une littérature autour de la vie indienne et esquimaude, qui précise les mœurs, les habitudes, les goûts souvent très fins d'un peuple qui reproche amèrement aux Blancs de le faire disparaître sans tenir compte de son apport à la civilisation universelle. L'exposition du Musée de l'Homme apporte un argument très fort à ceux qui savent ce que fut et ce qu'est encore le milieu nomade canadien et ce

qu'il représente comme valeur de civilisation et d'art.

Il faut féliciter également ceux qui ont imaginé et réalisé le catalogue de l'exposition. C'est à la fois un excellent document et une édition d'art.

Deux extrêmes au Canada français : Les automatistes, dans la *Barre du Jour* et **Forces** à Hydro-Québec.

Les automatistes, exégètes de l'idée graphique et de la pensée nouvelle en peinture, avec Borduas, Riopelle, Barbeau, Leduc, Mousseau, Gilles Hénault, Claude et Pierre Gauvreau, Alain Richard et, en général, ceux que Borduas a influencés et qui ont donné l'art non figuratif au Canada français. C'est le plus vivant, le plus original peut-être, des mouvements artistiques dans notre pays. Il est né en partie de *Refus global* qui a affolé le bourgeois vers 1942, mais a donné naissance à des idées neuves.

307

Forces est tout différent. C'est la revue de l'action, de la réalisation dans l'immédiat, de l'électricité, force créatrice toute puissante. Le numéro 7 étudie des initiatives dans le concret, comme Manic 2, Manic 5, le laboratoire de recherches de Sainte-Anne de Varennes. Avec *Forces*, on ne nous apporte pas de rêveries, des choses probables, le fruit d'imaginations aussi belles qu'imprécises. Ce sont des réalisations dans le concret, ce domaine où les velléités sont chassées à coup de balai, comme les sorcières de Harlem.

Voilà deux mondes bien différents, mais complémentaires, comme le sont l'hydrogène et l'oxygène dans l'eau, principe même de la vie.

Insurance Agency Purchases and Mergers. By Robert M. Morrison and David A. Bakst. Edited by George W. Nordhams, Indianapolis, Indiana.

Quelle est actuellement l'évolution des cabinets d'assu-

rance, quels sont les changements dans leur organisation et dans leurs affaires aux États-Unis? Y a-t-il une tendance marquée aux fusions ou à des ententes diverses facilitant le travail et l'expansion? Voilà le premier aspect du sujet. Le second est plus complexe: s'il faut fusionner ou conclure des ententes quelconques, comment doit-on le faire, quels problèmes se posent et comment les résoudre? Parmi ceux-ci, il y a la valeur des bureaux fusionnés ou désirant travailler ensemble. Que faut-il faire pour la déterminer? On tient compte pour cela de l'importance des affaires, de leur stabilité, de leur variété, du revenu commissions, des difficultés de placement et de conservation. Mais suivant quelle méthode? Voilà autant de questions qu'il faut étudier de très près, notent les auteurs.

Pour la vente ou la fusion, il y a la règle d'une fois et demie les commissions. Il y a aussi la *Morrison formula* qui détermine le *Cash Earning Potential*, c'est-à-dire le pouvoir de gain ultérieur.

Voilà un livre que devrait avoir le lecteur curieux de l'évolution des affaires. En dehors de formules, il y a les textes, l'étude des précautions à prendre, des impôts relatifs à la fusion ou à l'achat, les modes d'utilisation ultérieure, le moyen de tirer le maximum d'une situation qui s'améliorera ou se détériorera selon la dose de travail qu'on y mettra et les méthodes qu'on emploiera.

Voici diverses formules de collaboration que les auteurs présentent en des textes, dont on peut s'inspirer à l'occasion, en les adaptant à des situations particulières:

« *Offer to buy, option to purchase, purchase and sale agreement between associates, fixed price, covenant not to compete, purchase and sale agreement assets — fixed price with escrow provisions and family provisions, purchase and*

sale agreement (corporate stock, fixed price), management agreement, merger agreement, partnership agreement, Worcester plan, brokerage agreement. »

Voilà autant de documents qui peuvent être utiles lorsqu'un cas de ce genre se présente à ceux qui envisagent fusion, achat ou conventions diverses.

En bref, il y a là un livre intéressant en cette époque de changements, d'évolutions plus ou moins nécessaires et de bouleversements, qui apportent une force de frappe à des entreprises qui ne peuvent rester statiques sans un certain danger. Le vieux dicton « qui n'avance pas recule » reste vrai, en effet.

L'article de *Canadian Insurance* de février 1969, sur le sujet des fusions est non moins intéressant.

Les routes des voyageurs : hier et aujourd'hui, par Eric W. Morse. L'Imprimerie de la Reine, Ottawa.

Voilà un livre intéressant, bien présenté et illustré. M. Morse y retrace les voyages que faisaient les Canadiens d'autrefois, qui parcouraient en canots de maître des centaines de milles à travers rivières, lacs, rapides et portages pour alimenter en fourrures les marchés de France, puis, plus tard, celui de Londres. Par la voie d'eau, ils venaient en concurrence avec l'autre grand fournisseur de pelleteries: les *Gentlemen Adventurers of Hudson Bay*, qui, eux, travaillaient surtout avec les Indiens du Nord du Canada dans leurs établissements de la Baie d'Hudson. M. Morse s'est donné la peine de refaire lui-même le périple en canoë, afin de pouvoir en parler après l'avoir vécu et non simplement avec une connaissance livresque, qui est le propre de la plupart des auteurs. Il a voulu se rendre compte de ce qu'était cette aventure de plusieurs centaines de milles, le long d'une voie jalonnée des croix de bois élevées à la mémoire de ceux qui avaient péri en cours de route.

En somme, un livre bien fait qu'il faut lire si l'on veut savoir ce qu'étaient ces gens à qui on demandait un énorme effort pour une rémunération bien faible. Ils aimaient la vie d'aventure ! Certes, mais ils avaient quelque mérite à s'y lancer, avec les moyens de l'époque et la tension physique qu'ils exigeaient.

310 Assurance et prospective, par Pierre Pichard, sous-directeur de la Mutuelle du Mans. La Mutuelle du Mans. Le Mans, France.

Par le goût de l'action, toute vie peut trouver un sens et une signification. C'est la dernière phrase de l'auteur de cette brochure de 90 pages, consacrée à la prospective appliquée à l'assurance. Celui qui fait un budget détermine ses besoins et les moyens d'y faire face. Pour connaître ce qu'ils seront dans dix ans, vingt ans, il faut faire de la prospective, c'est-à-dire imaginer la situation à ce moment-là. Il est possible d'en appliquer les méthodes à l'assurance, puisque celle-ci devra s'adapter aux conditions de vie de l'avenir. Les assurances incendie, automobile, responsabilité civile devront correspondre à une situation nouvelle. Pour trouver des solutions à l'avance, il faut imaginer ce que seront alors les besoins. C'est à cela que la prospective tend. Il s'agit d'une gymnastique purement intellectuelle à laquelle il faut être prêt si l'on ne veut pas être dépassé. C'est ce à quoi s'emploie M. Pierre Pichard dans son livre que la Mutuelle du Mans met à la disposition du lecteur à l'esprit ouvert.

Mass Merchandising of Automobile Insurance, a report to the sub-committee on anti-trust and monopoly of the committee on the Judiciary of the United States Senate, by Bernard L. Webb, Assistant professor of Actuarial Science and Insurance, Georgia State College, 1969. Published by Insurors Press, Indianapolis, New York.

Voilà un rapport élaboré sur un aspect de l'assurance automobile collective aux États-Unis. À en croire le tapage que l'on a fait depuis quelques mois autour de cette formule nouvelle (*mass merchandising*), on imaginerait qu'elle a pris une importance considérable. Ce n'est pas exact, dit le professeur Webb; elle est peu répandue. Le consommateur ne s'y intéresse guère (l'assurance étant encore un produit que l'on vend) et les groupements d'agents et de courtiers y sont opposés. Cependant, note-t-il, il semble qu'on soit au départ d'une rapide expansion. Dès 1975, vingt pour cent des automobilistes devraient avoir recours à l'assurance collective et cinquante pour cent d'ici la fin du siècle. Pour cela, il faut que toutes les barrières, tous les tabous, tous les empêchements soient supprimés.

311

En somme, il y a là une étude intéressante qu'il faut lire, même si l'on est contre ce mode d'assurance, difficilement justifiable puisqu'il crée des groupes avantagés simplement parce qu'ils sont d'un milieu particulier.

Stone & Cox. General Insurance Year Book 1969-70. Toronto.

Voici la dernière édition de cet excellent annuaire, où l'on trouve beaucoup de renseignements sur les assureurs, les experts, les avocats spécialisés en assurance, les bilans et, même, les sociétés qui se sont retirées du Canada durant l'année.

Il y a là un excellent instrument de travail que peuvent utiliser aussi bien les assureurs, que les intermédiaires (courtiers et agents), les avocats, les notaires et, en général, tous ceux qui ont quoi que ce soit à faire avec la technique de l'assurance.