

## Livres et articles

---

Volume 1, Number 1, 1933

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1102730ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1102730ar>

[See table of contents](#)

---

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

---

Cite this review

(1933). Review of [Livres et articles]. *Assurances*, 1(1), 4–4.

<https://doi.org/10.7202/1102730ar>

### Vocabulaire

Les affaires d'assurances se sont faites longtemps dans la province de Québec uniquement en anglais. Puis, devant les exigences légitimes de la population francophone, les sociétés d'assurances ont fait traduire leurs contrats et la plupart des documents dont elles se servent pour leurs relations avec le public. Ainsi s'est développée rapidement l'habitude de traiter dans la langue du client les affaires faites dans notre province.

Malheureusement, il n'y a pas lieu d'être fier du vocabulaire qui est né de la pratique de tous les jours. Nettement inspiré de l'anglais, il fourmille d'anglicismes de tout genre. Cela s'explique facilement par le contact incessant avec des textes rédigés dans un esprit et dans une forme entièrement différents des nôtres, par l'absence totale de relations avec le milieu français et, il faut l'admettre, par une certaine tournure d'esprit qui répugne à l'effort. Ainsi s'est constitué un ensemble de termes qu'il est grand temps de modifier.

C'est pour contribuer à l'oeuvre d'épuration que nous avons institué cette chronique. On voudra bien n'y trouver aucun autre sentiment que celui-là.

N.D.R.

**Application form.** — Le verbe *to apply for*, d'où vient l'expression, implique une idée de demande, de requête. Et c'est bien la fonction de cette formule: soumise à l'assureur pour examen, elle se présente comme une demande d'assurance. Elle contient tous les détails du risque dont on suggère l'acceptation. Et c'est pourquoi elle porte le nom de proposition d'assurance et non de *formule d'application*, terme dont le moins qu'on puisse dire est qu'il ne s'applique pas ici. Entre le substantif français *application* et le mot anglais, il n'y a aucune autre similitude que l'orthographe.

L'expression s'emploie couramment pour toutes les catégories d'assurances, sauf en assurance contre l'incendie où on ne l'exige que pour les risques non spécialement tarifés.

**Endorsement.** — Terme qui se traduit par avenant. S'emploie pour qualifier une pièce destinée à modifier le sens de la police d'assurance. L'avenant permet de restreindre ou d'étendre les prérogatives et les devoirs de l'assureur et de l'assuré, d'augmenter ou de diminuer le montant de l'assurance et de la prime. Bref, il enlève sa rigidité au contrat.

On se sert couramment dans la pratique du terme *endorsement*. C'est à tort, car ce mot s'emploie en français dans le sens d'une inscription faite au verso d'un effet de commerce transmissible: chèque, lettre de change ou billet à ordre.

**Wording.** — Voilà un excellent exemple du sens arbitraire que les techniciens donnent aux mots dont ils se servent dans leur métier. *Wording*, en assurance-incendie, désigne la pièce dactylographiée annexée à la police, qui décrit le sujet de l'assurance et qui mentionne les conditions particulières.

On traduit souvent par mot à mot, ce qui n'a aucun sens. L'expression, en effet, signifie "sans aucun changement ni dans les mots ni dans leur ordre" (Littré). Libellé a également ses partisans, mais il est inexact puisqu'il désigne la rédaction et non la pièce même.

On emploie en France le mot *formule*, croyons-nous, lequel s'applique à la plupart des cas. Quand on veut préciser, on peut parfaitement parler de la *partie manuscrite* du contrat par opposition à la partie imprimée, qui contient, entre autres choses, les conditions statutaires.

G. P.

### Livres et articles

Sous le Signe de l'Or, par Edouard Montpetit.

—Aux Editions Albert Lèvesque, Montréal.

M. Montpetit écrit dès la première page: "J'ai tâché de traiter simplement d'un sujet compliqué, auquel les événements ont intéressé le grand public". Tout son livre s'inspire de cette idée. Comme son enseignement à l'Université de Montréal, il est imprégné d'une élégance de pensée et d'exposition dont les économistes ne sont pas souvent prodigues.

M. Montpetit étudie le problème sous ses divers aspects, mais en fonction du Canada particulièrement. Après avoir examiné le rôle de l'or, instrument monétaire, il passe en revue les grandes questions que posent les échanges internationaux, la répartition des stocks dans le monde, la crise et le retour à l'or. Et tout cela est traité avec la clarté et le souci d'exactitude qui caractérisent ses cours.

L'auteur se range résolument parmi les tenants de l'étalon-or. Voici ce qu'il écrit en guise de conclusion: "... la voie de l'inflation résolue conduirait à la ruine. Il n'y a guère d'autre issue: l'or, ou une volonté de fer. Les deux reviennent au même; mais l'or est un moyen plus sûr; plus lent aussi, parce que la volonté humaine y est rebelle. La structure économique est devenue trop rigide pour se plier à ses exigences. Le monde, pourtant, doit s'assagir. Les économistes et les moralistes, ceux-ci dans un langage moins chargé de préoccupations matérielles, prêchent la même doctrine: le retour à la simplicité, à l'ordre, à la proportion, dans tous les domaines: production, crédit, vie sociale, habitudes. Nous en convenons, dans notre for intérieur, tant nos erreurs passées se détachent à mesure que notre fortune s'affaisse: mais nous attendons le salut de remèdes d'occasion, quand tout l'organisme est à refaire. Vérité qui semble tout de même percer les buées dont le monde est obscurci, et vers laquelle l'homme se dirige enfin, pour retrouver sa puissance un instant perdue — sous le signe de l'or."

Voilà des choses qu'il est bon de dire avec autant d'énergie, à un moment où l'inquiétude et le mécontentement presque général ouvrent la porte aux idées les plus fantaisistes.

La faillite: griefs et remèdes par M. Hector Mackay. — Dans *L'Actualité Economique*, numéro de novembre 1932.

Après avoir expliqué rapidement les inconvénients que présentaient la loi sur la Faillite de 1919 et les amendements de 1923, M. Mackay résume les modifications qui sont entrées en vigueur le 1er décembre 1932. On trouve dans son article un bon aperçu d'une question qui a soulevé maintes polémiques récemment.

How much Life Insurance? — Bulletin du 1er novembre 1932 (no 217) de *Insurance Producers Bulletin*.

Voilà une question que pose souvent le client. Avant d'y répondre l'agent fera bien de consulter ce bulletin, où M. G. Carter Johnson a résumé l'opinion de M. J. M. Laird, le vice-président de la Connecticut General Life. Comment dresser le bilan de ses besoins, quel multiple du revenu doit représenter le montant d'assurance, quelle méthode suivre pour l'établir? Autant de choses auxquelles cette étude permet de donner des solutions intéressantes, sinon définitives.

La plus ancienne 1809-1933 canadienne  
compagnie d'assurances.

THE  
HALIFAX FIRE  
INSURANCE COMPANY

Bureau chef: Halifax, N.-E.

Capital versé d'après le bilan,  
janvier 1932: \$2,000,000.00

Surplus net d'après le bilan,  
janvier 1932: \$1,289,941.94

Surplus protégeant les Détenteurs  
de Polices \$3,289,941.94

Assurances Incendie et Automobile  
Assurance non associée

810 Edifice Insurance Exchange  
Montréal.

NELSON CHEVRIER, Gérant.



Compagnie  
d'Assurance sur la Vie

La Saubegarde

MONTREAL

NARCISSE DUCHARME, PRÉSIDENT

Sun Life Assurance Co. of Canada

Siège social: MONTREAL.

Nous offrons aux fondateurs

" D'ASSURANCES "

nos félicitations et nos vœux de succès.

J. O. BAILLARGEON,  
Gérant.

Succursale Frontenac,  
EDIFICE SUN LIFE,  
Tél.: PLateau 3131