

Chronique de documentation

G. P.

Volume 21, Number 4, 1954

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103258ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103258ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

P., G. (1954). Review of [Chronique de documentation]. *Assurances*, 21(4), 153–159. <https://doi.org/10.7202/1103258ar>

Chronique de documentation

par

G. P.

Anuario Financiero 1953 (Official Year Book), De Seguros, Banca y Bolsa. Edificio Larrea, La Havane, Cuba.

153

Edité à la Havane, cet annuaire contient des textes en espagnol et en anglais sur des questions d'assurances, de banque et de bourse se rapportant aux Amériques, une énumération des sociétés faisant affaires à Cuba et dans l'Amérique Centrale, du Sud et du Nord. Il y a là un répertoire qui peut être utile à ceux qui cherchent des renseignements peu élaborés, mais précis sur les affaires d'assurance, de banque et de bourse dans l'hémisphère occidental.

Les Éléments des risques d'incendie et d'explosion et de leur prévention, par André Blondin. André Martel, éditeur. Paris.

Voilà un livre excellent pour celui qui est en mesure de l'assimiler. Nous voulons dire par là, celui qui ayant les connaissances techniques voulues peut faire choix de ce qui convient au Canada. Ce qui frappe à la lecture, c'est que l'auteur cherche non pas à énumérer des faits, autant qu'à les expliquer en remontant à la cause.

L'auteur a adopté la forme alphabétique pour classer les renseignements et les études qu'il a réunis. C'est une méthode qui s'apparente à celle qu'ont choisie aux États-Unis Crosley-Fiske-Forster pour leur « Handbook of Protection » et Dommige-Lincoln pour « Fire Insurance Inspection and Underwriting ».

Monsieur Blondin joue un rôle dans l'élaboration du tarif industriel en France. C'est le résultat de son expérience

et de ses réflexions qu'il apporte au lecteur. Pour qu'on juge de la méthode suivie et des renseignements donnés par l'auteur, voici un extrait de la table analytique des matières :

« I. — *Propriétés physiques intervenant pour la prévention du feu. Conductibilité calorifique. Chaleur spécifique. Limite d'inflammabilité. Point d'inflammabilité. Pouvoir calorifique. Résistance au feu. Résistivité électrique. Température d'auto-ignition. Zones d'inflammabilité.*

154

« VI. — *Aménagements intérieurs. Ascenseurs. Montecharges. Ignifugation. Armoires, Vestiaires. Décoration. Peintures. Parquets huilés. Zones de protection.*

« IX. — *Détection et alarme. Alarme. Avertisseurs d'incendie. Détecteurs. Rondes.*

« XIII. — *Dispositifs de prévention. Arrête-flammes. Lampes de sûreté. Rideaux d'eau. Thermostats. Cuvettes de rétention. Vide-vite. Ignifugation.*

Nous conseillons ce livre aux techniciens de l'incendie et de la prévention. Même, s'ils y retrouveront des données déjà fournies par la National Fire Protection Association, ils y verront une technique propre à la France et un souci de clarification intéressant.

Footprints of Assurance, par Olevyn E. Bulau. Publié par The MacMillan Company, à New-York.

Curieux livre, qui souligne la méthode de travail suivie aux Etats-Unis dans certains milieux intellectuels. Il est consacré à l'étude dans le monde, depuis le XVIIIe siècle, des *Fire Marks*, ces plaques métalliques qu'en Angleterre, aux Etats-Unis, en France, au Canada et ailleurs, les assureurs mettaient sur les immeubles qu'ils assuraient. Cela leur permettait de les identifier plus facilement à une époque où il était un peu difficile de savoir qui on assurait et où. Certains affirment que ces plaques permettaient aussi aux pompiers d'une compagnie d'assister au sinistre sans intervenir quand l'assureur n'était pas directement intéressé, à un moment où

chacun se défendait comme il le pouvait avec une protection municipale à peu près inexistante.

Ce livre de quelque trois cents pages est une somptueuse édition, tout à l'honneur d'une grande compagnie d'assurance américaine, The Home Insurance Company, qui l'a présenté à l'occasion du centenaire de sa fondation. Ainsi, une fois de plus, l'assurance joue le rôle du mécène, que tenaient autrefois les Grands ou les Princes quand ils mettaient à la disposition des écrivains ou des artistes les moyens matériels de produire. Ce fut l'origine d'une époque extrêmement brillante pour les arts et les lettres. Si l'ouvrage de Monsieur Bulau n'a rien d'une œuvre d'art, il apporte aux historiens des faits nombreux et des détails curieux. Il servira à étayer des études d'ensemble qui, pour être justes, doivent reposer sur des données précises et inventoriées comme ceux qu'apporte Monsieur Bulau.

Mais pourquoi faut-il que celui-ci écrive ainsi: « The sixties started out with a bang ! » Même si la phrase fait image, elle fait un peu sursauter celui que préoccupe le bel art d'écrire.

Agent's Digest of Canadian Business Interruption Insurance,
by Alan Gregory. Chez Stone & Cox Limited, 229
Yonge Street, Toronto.

Réédition d'un ouvrage semblable écrit il y a quelques années et que nous avons analysé ici ? Non, il s'agit d'une rédaction nouvelle, bien qu'inspirée de la précédente, destinée plus spécialement aux agents comme son nom l'indique. Nous recommandons ce petit livre à ceux qui veulent essayer de saisir la portée de contrats obscurs, un peu difficiles d'interprétation, que comprennent mal les assurés et avouons-le, assez mal ceux qui sont censés les leur expliquer. Monsieur Gregory leur apporte la clef. Nous la tendons à ceux qui voudront bien l'utiliser.

Pour qu'on juge de l'intérêt que présente cet ouvrage, voici les titres de quelques-uns des chapitres: « *The basic difference between « Use and Occupancy » and « Profits »*; « *The physical damage and notes on the position relating to stock damage »*; « *Expenses or standing charges »*, « *The Loss Adjustment »*, etc.

156 **Life Agents Handbook.** The State Farm Life Insurance Company. Bloomington, Illinois.

Ce livre de deux cents pages est mis à la disposition des agents de la compagnie. Il est bien présenté, attrayant. Ce que c'est ? Un tarif, un livre d'instruction ? Non, un véritable manuel de l'assurance sur la vie que la compagnie remet à ses agents pour leur permettre de comprendre leur métier et d'en expliquer les aspects particuliers aux assurés. Le livre fait partie d'un programme de formation qu'on présente ainsi: « *The Company's field schools, campus schools, seminars, clinics and home study, provide a continuous educational program which the qualified life insurance field man must follow. School is never out for a State Farm agent »*. Publicité tapageuse à l'américaine, pensera-t-on ? Non, si on en juge par ce recueil d'études sur le métier d'assureur. C'est un excellent exemple de ce que pourraient, de ce que devraient faire plus d'assureurs isolément ou en se groupant, comme l'ont fait les sociétés de secours mutuels de la province de Québec, il y a quelques années.

Sous le titre « *Direct Action »*, on s'exprime ainsi à la State Farm Life Insurance Company: « *If you know where a matter should be handled send or call there. If you do not know send or call here »*. On reconnaît bien là le dynamisme américain lequel n'est pas, comme on sait, que mots, enthousiasme ou fumée. Mais pourquoi écrit-on avec un peu de pédantisme nébuleux: « *All Life insurance policy itself is not property but the rights thereunder, which are possessed by*

the owner, do constitute a type of intangible personal property » ? Comme en termes plus simples ces choses pourraient être dites. Cela éviterait au lecteur d'interpréter la phrase comme un songe ou un texte sybillin.

Précis des Rapports des Compagnies d'Assurance au Canada, au 31 décembre 1952. Service des Assurances, Ottawa.

Ce n'est pas le rapport définitif, qui paraît ordinairement avec trois ans de retard. C'est un premier texte qui réunit des chiffres d'ensemble pour chaque société et chaque type d'assurances. Quoiqu'il porte en sous-titre les mots « sauf corrections », on peut l'utiliser pour tirer certaines conclusions. Voici quelques chiffres ayant trait aux assurances les plus répandues:

| | Primes nettes (souscrites) en millions de dollars | | Rapport des sinistres aux primes | |
|-----------------------------------|---|--------|-------------------------------------|--------|
| | (1952) | (1951) | (1952) | (1951) |
| | Assurance Automobile | 138 | 105 | 55.45 |
| " Incendie | 140 | 134 | 43.8 | 38.5 |
| " Responsabilité civile | 11 | 10 | 42.42 | 52.02 |
| " Vie ordinaire ... | 406 | 382 | — | — |
| " Groupe | 88 | 93 | — | — |
| " Maritime | 89 | 89 | — | — |

En résumé, on constate une augmentation considérable des primes en assurance automobile, ce qui correspond à une hausse du tarif et à l'augmentation du nombre des voitures en circulation. L'expansion est à signaler aussi dans l'assurance-incendie, responsabilité et vie. Seul le revenu-primes de l'assurance-groupe a diminué. Par contre, le montant d'assurance en vigueur a passé de \$3,090,000,000. à \$3,848,000,000, ce qui indique une nouvelle expansion même si le revenu a diminué.

Même s'il faut apporter la réserve ordinaire au sujet de primes souscrites et non acquises et du rapport des si-

nistres aux primes, les résultats d'ensemble sont excellents. Ceux de l'assurance automobile en particulier, laissent rêveurs ceux à qui on a si souvent répété que les résultats étaient bien mauvais. Il semble que si certains assureurs, parmi ceux qui ont le plus fort chiffre de primes, ont eu à se plaindre, les résultats d'ensemble sont loin d'être désastreux.

158

French for Insurance Officials par W. A. Dinsdale et E. A. Pearce. The Chartered Insurance Institute, London, England.

A côté d'un vocabulaire intéressant, ce livre, écrit par deux membres en vue du *Chartered Insurance Institute* de Londres, nous apporte des textes d'assurance en français avec, en marge, leur équivalent en anglais. C'est un instrument de travail qu'on consultera avec fruit, tout en se rappelant que la pratique en Angleterre comme en France, n'est pas exactement la nôtre et que le vocabulaire américain n'est pas nécessairement le même que celui dont on fait usage sur les bords de la Tamise. N'y cherchons pas *Inland Marine* et, si nous voulons avoir l'équivalent de *underwriter*, ne nous attendons pas à y trouver la traduction de l'*underwriter* américain, c'est-à-dire le préposé à l'acceptation des risques, l'acceptateur me dit un Français du métier ou le souscripteur me suggère un autre. En assurance maritime en France, m'affirme ce dernier, le souscripteur, c'est non pas celui qui garantit une part du risque, comme le *Lloyd's Underwriters* ou *L'Underwriting member*, mais bien celui qui l'accepte pour les assureurs qu'il représente. Pour trouver un équivalent, il faudra en créer un de toute pièce en nous inspirant de ce qu'on fait ailleurs dans d'autres domaines au besoin, ou bien en choisir un et lui accorder le sens qu'on voudra, comme on le fait ailleurs, aux Etats-Unis par exemple. Pour l'instant, nous laissons *souscripteur* en pâture à ceux qui se préoccupent des questions de vocabulaire dans notre pays, où le

bilinguisme est à la fois un problème et un danger. Tant qu'on cherchera un terme français pour remplacer un mot anglais, cependant, on sera dans la bonne voie puisque le goût, sinon le sens de la langue, subsistera.

Life Insurance Case Analysis, par Henry T. Owen. Publié chez Prentice-Hall Inc. à New York en 1952.

M. Henry T. Owen est professeur d'assurances au *College of Business Administration*, à l'Université du Texas. Il a imaginé ce complément à son livre « *Fundamentals of Life Insurance* ». C'est un excellent exemple d'enseignement par l'étude de cas pratiques. Celui de Abe Adams, par exemple, est examiné dans le huitième chapitre: Adams a 25 ans. Il est célibataire, mais il fait vivre sa mère. C'est un comptable qui est seul en affaires et qui gagne \$6,000. Quelle assurance doit-il souscrire en tenant compte de ses charges et de ses ressources? Et pourquoi? L'auteur projette aussi son exemple dans le temps. Il imagine Adams dix ans plus tard avec des charges nouvelles; il demande à l'élève d'étudier dans quelle mesure l'assurance qu'on lui aurait vendue s'appliquerait alors à ses besoins.

Il y a aussi le cas de Bill Barton, gérant d'un petit magasin à rayons qui gagne \$12,000. à 35 ans, celui de Joe Johnson qui touche \$3,600. et qui a 2 enfants.

La méthode de M. Owen est intéressante. Elle est dans l'esprit d'autres manuels du même genre. Ce qu'elle a d'original, c'est qu'elle analyse et raisonne d'avantage les solutions proposées. Même si la situation des assurables n'est pas tout-à-fait la même au Canada, où l'on ne gagne pas fréquemment \$6,000. à 25 ans ou \$12,000. à 35 ans et où l'on a à cet âge quatre enfants plutôt que deux, le livre de M. Owen peut être utile à ceux qui voient dans l'assurance-vie autre chose qu'un problème de commissions.