

Vocabulaire

Volume 1, Number 10, 1933

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1109170ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1109170ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

(1933). Vocabulaire. *Assurances*, 1(10), 4–4. <https://doi.org/10.7202/1109170ar>

VOCABULAIRE

Business La phrase *Business written in written* 1932 ne doit pas se rendre par "affaires écrites en 1932". De même, on ne doit pas affirmer : "Ma compagnie a écrit 100 mille dollars de primes" ou "j'écris l'assurance-incendie". *To write*, en effet, est un américanisme d'emploi courant en assurance, mais qui s'éloigne beaucoup du sens original.

Pour éviter la faute que l'on commet si fréquemment, disons dans le premier cas: la production en 1932 a été de. . . ou encore, les affaires traitées ont atteint. . . les opérations de l'année se chiffrent par. . . ou, enfin, les affaires entrées au cours de 1932. . . et dans le second : "le revenu-primes de ma compagnie s'est élevé à 100 mille dollars"; ou bien : "nos primes s'élèvent à 100 mille dollars". Enfin, dans le troisième cas, on emploiera avec avantage les mots assurer ou traiter selon le cas.

Franchise Nous avons suggéré cette expression comme équivalent de *deductible clause*. Certains s'en sont montrés surpris. Voici pour justifier notre opinion une définition tirée du *Dictionnaire des Assurances* de Pierre Véron et quelques exemples extraits de *l'Argus*, journal international des Assurances, et des tarifs de l'Entente automobile de Paris.

La définition d'abord :

"Avarie (Franchise d') — Fraction du dommage qui reste en dehors d'un contrat d'assurance déterminé.

Elle est supportée par l'assuré qui est ainsi intéressé à la non-réalisation du risque, soit par un premier assureur (assurance complémentaire) qui fournit sa garantie en première ligne avant toute participation du second assureur, ce dernier n'intervenant qu'après épuisement du premier contrat."

De *l'Argus* : "Franchise d'avarie de 5,000 francs". "Demande de compagnies pour assurance tous risques avec franchise de véhicules loués sans chauffeur."

Du tarif-automobile : "Des assurances peuvent être souscrites avec une franchise dont le montant est toujours déduit du total des indemnités et frais occasionnés par chaque sinistre."

Cela tranche la question, croyons-nous.

Line s'emploie pour désigner une participation dans un risque, dans une affaire d'assurance. Cependant, le sens de ce mot n'est pas assez uniforme pour qu'on le fixe par un seul terme. Il varie avec le verbe qui précède. *I accept this line*, *I'll take a line*, *I already have a line* expriment trois variantes de la même idée. La première veut dire : j'accepte cette affaire; la seconde : j'en accepte une partie; et la troisième : j'assure déjà en partie cette affaire ou ce risque.

Voilà un exemple de l'élasticité de la langue commerciale des Anglais. Plus que les autres, elle se prête à l'emploi du même mot dans des sens divers que la pratique permet seule de saisir. Faut-il expliquer cela par une certaine disposition d'esprit qui s'accommode de l'imprécision, par la pauvreté de la langue ou, simplement, par une paresse naturelle qui pousse à accepter tout ce que suggère l'usage, bon ou mauvais ?

Reciprocal En Amérique, il y a deux types de mutualité, l'assurance mutuelle proprement dite et l'assurance dite *reciprocal*. Dans les deux cas, la caractéristique des opérations est la même : la participation du sociétaire dans les profits ou dans les pertes. La différence, comme nous l'avons déjà expliqué, est dans le mode d'administration des affaires (1).

Nous avons longtemps hésité à traduire ce mot qui nous semblait avoir un sens particulier à l'Amérique, où le nombre des sociétés dites *reciprocal* est considérable. Or, en examinant le catalogue de la bibliothèque de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales de Montréal, nous sommes tombé sur le "Traité des Assurances Réciproques ou Mutuelles contre les Fléaux et les Cas Fortuits", de M. P. B. Barrau, paru à Paris en 1827. Devant cela, il n'y a plus à hésiter. Parlons donc de sociétés réciproques et d'assurance réciproques.

Notons en passant le rôle important que M. Barrau assignait avec beaucoup d'optimisme à l'assurance réciproque.

"C'est, écrivait-il, par les assurances réciproques rendues générales, et appliquées à tous les propriétaires, à toutes les propriétés, contre tous les fléaux et cas fortuits, que je prétends rendre les peuples plus heureux et le Gouvernement plus riche et plus puissant."

Hélas, que n'a-t-il réussi !

Tariff and Non tariff Companies Deux expressions anglaises assez vagues, mais à qui la pratique a donné un sens précis. On dit en français compagnies ou sociétés syndiquées et sociétés non syndiquées. Dans le premier cas, on comprend celles qui ayant adhéré à un syndicat, tel la Canadian Fire Underwriters' Association, s'engagent à en observer les règlements et, en particulier, à appliquer le tarif fixé. Les autres, les indépendantes,

sont qualifiées de *non tariff* parce que n'étant liées par aucune convention elles peuvent exiger les taux qui leur conviennent.

(1) ASSURANCES de mai 1933, page 2.



Fondée en 1828

L'UNION

Compagnie d'Assurances contre l'incendie, les accidents et risques divers, de Paris, France.

J. P. A. GAGNON 465 rue St-Jean
Directeur pour le Canada — Montréal.

PLACEMENTS PROFITABLES

Les obligations du Dominion, des Provinces, des Municipalités et des principaux services publics rapportent actuellement de 4.50% à 7%.

Ces titres restent, dans les périodes de crise comme dans les périodes de prospérité, le mode de placement le plus sûr et le plus profitable.

Notre Service français est à votre disposition

NESBITT, THOMSON
AND COMPANY LIMITED

355, rue St-Jacques

Montréal

Si vous voulez continuer de recevoir 'Assurances' régulièrement, vous devez vous abonner.



NARCISSE DUCHARME, PRESIDENT