

Faut-il s'assurer ?

Thuribe Belzile

Volume 6, numéro 2, 1938

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1102895ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1102895ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Belzile, T. (1938). Faut-il s'assurer ? *Assurances*, 6(2), 87–97.
<https://doi.org/10.7202/1102895ar>

Résumé de l'article

Nous reproduisons ici une série d'articles que notre excellent collaborateur Thuribe Belzile a destinés aux membres de l'Union Catholique des Cultivateurs dans *La Terre de Chez Nous*. Nous avons pensé que nos lecteurs trouveraient des arguments dans ces *sales talks*, en transposant dans leur domaine les idées essentielles que M. Belzile présente en termes simples. – A.

Faut-il s'assurer ?

87

par

THURIBE BELZILE, L.S.C.

Directeur de la Mutuelle-Vie de l'U.C.C.

Nous reproduisons ici une série d'articles que notre excellent collaborateur Thuribe Belzile a destinés aux membres de l'Union Catholique des Cultivateurs dans La Terre de Chez Nous. Nous avons pensé que nos lecteurs trouveraient des arguments dans ces sales talks, en transposant dans leur domaine les idées essentielles que M. Belzile présente en termes simples.

—A.

1 — L'objection du riche.

Vous croyez n'avoir pas besoin d'assurance-vie? Vous avez des biens en abondance; vous vivez sans inquiétude; les revenus de votre argent, joints à ceux de votre travail, vous permettent d'envisager l'avenir en toute confiance.

Et c'est pour cela que vous croyez n'avoir pas besoin d'assurance-vie? Vous dites: « Je suis capable d'avoir soin de mon argent moi-même. J'ai plus confiance à mon jugement qu'à celui d'une société ou d'une compagnie d'assurance-vie ».

Admettons que votre jugement en matière de placement soit plus sûr que celui des directeurs des sociétés d'assurance-vie. Les placements que vous faites vous-même restent cepen-

dant beaucoup plus hasardeux que celui que vous feriez en payant des primes d'assurance-vie. Supposons que vous ayez, règle générale, beaucoup de flair pour effectuer vos placements; il reste qu'un seul mauvais placement peut vous mettre dans une situation financière tout à fait désagréable, pour dire le moins. La société d'assurance-vie a sur vous l'avantage de pouvoir se racheter rapidement si elle effectue un placement jugé après coup peu recommandable. Tout de suite elle peut en effectuer dix bons qui couvriront ses pertes.

Admettons encore que vous ayez assez de biens pour laisser votre famille dans l'aisance. Etes-vous bien sûr de léguer à vos héritiers un héritage d'une valeur égale à la somme de vos biens? Savez-vous que vous pouvez mourir aussi bien aujourd'hui ou demain que dans cinq ans, dix ans, vingt ans ou trente ans? L'avenir lointain de votre famille a certes son importance, mais il dépend d'une foule de circonstances que vous ne sauriez contrôler. C'est l'avenir immédiat que vous devez considérer.

Demandez- vous dans quelle situation se trouverait votre famille si vous mouriez demain. Ne devez-vous rien à personne? Vos taxes municipales, scolaires ou de fabrique sont-elles toutes payées? N'avez-vous pas de compte ouvert chez le marchand général, chez le médecin, chez le forgeron? Votre famille devra immédiatement régler tous ces comptes. Il lui faudra en outre vous payer un enterrement convenable. Calculez ce que cela coûte. Avez-vous actuellement à la banque assez d'argent pour payer tout cela? Sinon, votre famille devra se faire rembourser certains prêts que vous avez effectués. Quel succès obtiendra-t-elle? Vos biens comprennent quelques fermes, une maison de village, des débiteures de différentes municipalités dont vous ne connaissez peut-être que le nom, quelques prêts hypothécaires. Lequel de ces placements a aujourd'hui une valeur liquide? Lequel garantit à votre famille

qu'elle pourra toucher au moins quelques cents dollars du jour au lendemain?

Remarquez bien ceci: aucun de vos placements ne représente aujourd'hui une valeur liquide. Vous avez l'habitude d'évaluer vos biens en supposant que vous ne mourrez jamais. Essayez donc d'établir leur valeur immédiatement réalisable en supposant que vous veniez de mourir. Vous disparu, que vaut *aujourd'hui même* chacune de vos fermes? Quel prix pouvez-vous obtenir *aujourd'hui* pour vos débetures? Combien vous offre-t-on *aujourd'hui* pour vos prêts hypothécaires? Lorsque vous voulez vendre, ce n'est pas la valeur productive des biens qui compte, mais le prix du marché, le prix fixé par la loi de l'offre et de la demande.

89

Si votre famille veut demain obtenir de l'argent, il lui faudra vendre à perte des débetures ou contracter un emprunt à la banque. Croyez-vous que cela sera facile? Si la banque lui consent un prêt, elle exigera un remboursement rapide, ce qui veut dire que d'ici quelques mois il faudra vendre à sacrifice une ferme ou des débetures, ou encore transporter un prêt hypothécaire, à perte bien entendu.

Si vous laissez une police d'assurance-vie qui permette à votre famille de payer les frais d'enterrement et tous vos comptes courants, votre famille pourra peut-être garder la jouissance de tous les biens que vous avez amassés pour elle. Mais si vous ne laissez aucune assurance-vie, il est à craindre que votre famille ne soit beaucoup plus pauvre que vous l'êtes maintenant.

Vous vous croyez trop riche pour acheter de l'assurance-vie? Ce sont pourtant les hommes riches qui attachent le plus d'importance à l'assurance-vie, parce qu'ils ont des biens à protéger, des biens qu'ils tiennent à conserver pour les êtres qui leur sont chers. Seule l'assurance-vie leur garantit la conservation de ces biens.

2 — L'objection de l'homme de condition moyenne.

Ni riche, ni pauvre; sans fortune, mais capable de vous tirer d'affaire. A la fin des « petites années », vous êtes un peu endetté, mais vous profitez des « bonnes années » pour vous relever. Bon an, mal an, votre revenu vous permet de rencontrer vos dépenses.

90 Vous dites: « Je ne me plains pas d'être dans la misère, mais je ne puis mettre de l'argent de côté. D'ailleurs, pour quoi me priverais-je en vue d'enrichir mes héritiers? Personne ne m'a jamais laissé d'assurance-vie et j'ai réussi à me tirer d'affaire ».

Il vous est impossible, dites-vous, de mettre de l'argent de côté. L'épargne est une vertu difficile à pratiquer. Voilà une vérité que seuls les avarés contestent. Dans les siècles passés, où les occasions de dépenser étaient plus rares qu'aujourd'hui, l'homme pouvait assez facilement amasser des biens; mais aujourd'hui l'attrait du confort lui fait presque une nécessité de dépenser tout ce qu'il gagne pour améliorer ses conditions de vie. A ceux qui sont portés à dépenser tout leur revenu, l'assurance-vie offre un moyen idéal d'épargner. Le petit montant qu'elle les oblige à mettre de côté chaque année leur assure la constitution d'un capital; mieux encore, elle leur garantit que leur capital sera constitué le jour même de leur décès, qu'ils aient eu le temps ou non de tout l'amasser.

Il n'est pas nécessaire d'avoir l'ambition d'enrichir les siens pour prendre de l'assurance-vie. Le moyen ne serait pas si sûr qu'on le pense. L'assurance-vie enrichit les héritiers de l'assuré seulement lorsque celui-ci meurt prématurément. S'il vit jusqu'à un âge assez avancé, elle lui fournit tout au plus un moyen, mais un moyen absolument sûr, de se constituer des épargnes.

Vous craignez que, si vous laissez de l'assurance-vie à vos enfants, ceux-ci se croient riches à votre mort et se livrent à

de folles dépenses, en disant: « Le vieux bougre, il s'est privé toute sa vie; à nous de jouir du fruit de ses sacrifices ». L'expérience prouve que les cas de cette nature sont extrêmement rares. Ils ne sont pas le fait d'un patrimoine trop riche, mais d'une éducation trop pauvre. Le chef de famille qui assure sa vie prend tout simplement le moyen de laisser les siens dans une situation acceptable. Il leur fournit un moyen de payer tous les frais qu'occasionnera son décès et d'envisager l'avenir avec confiance, comme il le souhaite lui-même à tous ceux qu'il aime.

91

Il est facile de dire : « Mes enfants se tireront d'affaire comme ils le pourront ». Mais quel chef de famille peut parler ainsi sans marcher sur sa conscience? Le jeune homme qui se trouve sans le sou au moment d'entrer dans sa carrière peut se tirer d'affaire s'il est assez bien doué et s'il ne ménage pas ses efforts. Mais il faut faire la différence entre entrer dans la carrière sans le sou et y entrer avec des dettes. Si vous vous contentez de vivre sans souci du lendemain, dépensant chaque année tous vos revenus, vos enfants hériteront fatalement de dettes, car votre mort leur coûtera cher. Si vous ne leur laissez aucun capital liquide, ils devront grever de dettes vos biens immobiliers avant même d'en prendre possession.

C'est le capital qui compte, et non la prime.

Sous quelque angle qu'on envisage sa situation, l'homme de condition moyenne a besoin d'assurance-vie. C'est à lui d'en fixer le montant. Il doit tenir compte du nombre des personnes dont il est le soutien, des moyens de gagner leur vie qu'il a à leur laisser, bref de la situation dans laquelle ils se trouveraient si lui, leur chef et leur gagne-pain, disparaissait prématurément. Quand il a fixé le montant de l'assurance qu'il doit acheter, le temps est venu de se demander quelle prime il a les

moyens de verser. Dans bien des cas, le montant qu'il peut verser en prime chaque année lui indique le mode d'assurance, et non pas le montant, qu'il doit choisir. Le premier pas à faire n'est pas de déterminer le montant qu'il met de côté ou pourrait mettre de côté chaque année, mais bien le capital dont sa famille aura besoin le jour de son décès.

92 C'est ce capital, c'est-à-dire le montant des espèces sonnantes dont votre famille aura besoin pour garder sa ferme, sa maison, pour rester chez elle, c'est ce montant qui doit vous intéresser. C'est ce montant que vous devez avoir à coeur de laisser en mourant sous forme d'assurance-vie ou d'autre capital liquide.

3 — L'objection du pauvre.

Vous êtes pauvre, dites-vous, trop pauvre pour acheter de l'assurance-vie? Vous avez besoin de tout votre revenu pour subvenir aux besoins courants de votre famille. Vous êtes même endetté: vos biens sont hypothéqués, vous avez chez vos fournisseurs des comptes que vous ne réussissez pas à payer.

Vous dites: « L'assurance-vie, je sais que c'est une bonne chose, mais je n'ai pas les moyens de payer des primes. Il me faut vivre avant de penser à laisser de l'argent à ma famille ».

C'est une bonne chose que l'assurance-vie. Vous l'admettez, sans vous demander pourquoi c'est une bonne chose. Vous avez l'impression que c'est un moyen d'enrichir votre famille, ce qui ne serait évidemment pas si mal. Mais ce n'est pas cela du tout. L'assurance-vie tire sa valeur du fait qu'elle peut éviter à votre famille une ruine fatale. Elle ne fait pas de miracle. Tout ce que vous pouvez lui demander, c'est de maintenir votre foyer et de conserver pour votre famille les biens que vous possédez actuellement.

Ne craignez-vous pas de laisser votre famille « dans le chemin »? Votre terre est hypothéquée pour la moitié de sa valeur, vous n'avez pas encore payé vos taxes de cette année, vous attendez le printemps pour régler vos comptes chez le marchand, chez le médecin, etc. Si l'on vous disait: « Vous allez mourir demain, ce soir peut-être », partiriez-vous sans regret? Seriez-vous justifiable de laisser un pareil héritage à votre famille? À une femme et à des enfants que vous prétendez aimer plus que tout au monde, à une famille que vous avez élevée au prix de tous les sacrifices, parce que tel était l'idéal de votre vie, à cette famille choyée vous n'hésiteriez pas à laisser un héritage de dettes?

Vous direz peut-être: « Pour ma part, je n'ai jamais rien reçu de personne. Je me suis tiré d'affaires comme j'ai pu. Que mes enfants fassent de même. Qu'ils se débattent ».

Vous vous êtes tiré d'affaires comme vous avez pu. Vous savez donc ce qu'il faut d'efforts et de sacrifices pour se tirer d'affaires quand on part sans un sou. Connaissant la détresse d'un tel sort, vous n'avez pas le droit de l'imposer à vos enfants. Si vous aimez ces enfants comme vous le dites, vous leur laisserez au moins un héritage, si petit soit-il, qui ne soit pas grevé de dettes. À ces enfants que vous avez appelés à la vie, vous permettrez au moins d'entrer dans leur carrière libres de toute dette.

Le paiement des primes.

Vous croyez n'avoir pas les moyens de payer des primes. Vous parlez ainsi parce que vous n'avez pas sous la main l'argent nécessaire au paiement d'une première prime. Supposons qu'au printemps vous n'avez pas un sou dans votre portefeuille et que vous n'avez pas de grain à semer. Allez-vous attendre de faire de l'argent pour ensemer votre terre? La prime d'assurance-vie que vous versez est une semence. Vos

héritiers récolteront des biens si vous en semez. Si vous semez l'indifférence, ils récolteront la misère.

94

Il ne s'agit pas, encore une fois, de laisser une fortune à votre famille. Votre ambition sera plus modeste: vous voudrez éviter à votre famille une vie de misère, que seule l'assurance-vie vous permet de lui éviter. Pour une vingtaine de dollars par année, soit une quarantaine de cents par semaine, vous obtiendrez la certitude que votre famille sera en mesure, advenant votre décès, de payer vos dettes criardes, et de s'adapter à sa situation nouvelle. Vous n'aurez pas enrichi les vôtres, mais vous leur aurez permis d'envisager l'avenir avec autant de confiance que vous le faites aujourd'hui.

Avec un millier de dollars d'assurance-vie, votre famille sera capable de ne pas se laisser déposséder de ses biens. Elle pourra garder son unique gagne-pain, la terre qui vous offre aujourd'hui un moyen de subsistance.

Vous le voyez, il s'agit bien moins de voir si vous avez de l'argent à dépenser ou à mettre de côté, que de savoir si vous pouvez vous passer d'assurance-vie. Il s'agit tout simplement de savoir si vous consentez à ce que votre famille crève de faim après votre mort, ou si vous tenez à lui sauver la vie.

4 — Le point de vue de la femme mariée.

Nul n'ignore le rôle prépondérant que joue la femme dans la direction et l'administration du foyer. À la campagne plus encore qu'à la ville la femme a son mot à dire chaque fois que le chef de famille doit régler une question de quelque importance.

Il serait donc maladroit de négliger l'opinion des femmes en ce qui concerne l'assurance-vie. Nous avons besoin de savoir ce qu'elles pensent de ce service social, car il nous faudra dans bien des cas nous plier à leurs exigences.

La première constatation qui s'impose est la suivante: *une épouse peut s'objecter à ce que son mari prenne de l'assurance-vie, mais une future veuve ne s'y oppose jamais.* Voilà en très peu de mots le point de vue des femmes sur l'assurance-vie.

À cette opinion on attache généralement de l'importance, mais il en est une autre que nous serions presque criminels de négliger. Malheureusement, sur ce point les femmes sont rarement consultées.

95

Beaucoup de gens assurent leur propre vie, conscients qu'ils sont d'avoir à laisser à leur famille des moyens de subsistance. Mais combien songent à demander l'émission d'assurance sur la vie de leur épouse?

On n'y songe même pas. Si parfois on se pose la question: « Dois-je assurer la vie de mon épouse? » on répond sans plus de réflexion: « A quoi bon? Après tout ce n'est pas ma femme, c'est moi qui fais vivre la famille ».

Solution beaucoup trop simpliste. Solution dangereuse. Votre fierté naturelle vous met en face du tableau navrant d'une famille privée de vous, son gagne-pain, mais vous oubliez que, votre épouse partie, le tableau de votre foyer serait encore plus navrant.

Vous avez de jeunes enfants. C'est vous qui gagnez leur vie, c'est en partie vrai. Mais qui donc oriente ces enfants vers leurs destinées? Est-ce vous qui leur enseignez leurs devoirs envers Dieu et envers leurs semblables? Est-ce vous qui leur inculquez des principes d'honneur et de probité? N'êtes-vous pas bien prompt à vous décharger sur les épaules de votre épouse du fardeau qu'est l'éducation des enfants? Et vous croyez qu'en perdant votre épouse, vous ne perdriez pas du coup tout ce qui constitue la vie intime et la force de votre famille?

Il vous faudrait encourir des frais considérables pour obtenir le parachèvement de l'éducation de vos enfants. Auriez-vous de l'argent pour faire face à toutes les dépenses?

Si par hasard vous alliez vous remarier . . . C'est ici que votre épouse a son mot à dire. Consultez-la. Elle vous dira sans hésitation que vous devez faire émettre de l'assurance sur sa vie, pour que, advenant son décès prématuré, ses enfants puissent se faire instruire et voler ensuite de leurs propres ailes.

L'assurance sur la vie des femmes intéresse aussi les maris au plus haut point. Combien de maris pourraient, sans leur compagne de vie actuelle, continuer d'administrer leurs affaires avec les mêmes succès qu'aujourd'hui? Beaucoup d'entre eux seraient portés à se laisser aller au découragement. Il leur manquerait une conseillère prudente et économe, pour les empêcher de prendre des engagements désastreux. Enfin, dans bien des cas, ils seraient privés de la sympathie qu'une bonne mère de famille leur attire, soit dans la conduite de leurs affaires, soit dans leur activité sociale d'une façon générale.

L'expérience prouve que l'homme sage a toujours intérêt à consulter son épouse avant de rejeter un projet d'assurance qui lui est soumis.

Une femme peut-elle s'assurer?

On soulève parfois une objection à laquelle il est facile de répondre. Dans la province de Québec, dit-on, la loi ne permet guère aux femmes d'assurer leur vie.

Disons d'abord que la femme non-mariée est parfaitement libre de s'assurer tout comme un homme.

Quant à la femme mariée, elle peut assurer sa vie sans le consentement de qui que ce soit, pourvu qu'elle nomme ses enfants bénéficiaires de son assurance.

Elle ne peut cependant pas s'assurer au bénéfice de son mari. La loi le lui interdit.

En résumé, l'assurance-vie intéresse les femmes tout autant que les hommes. La femme a un intérêt vital à ce que son mari soit assuré; elle a en outre intérêt à ce que sa propre vie soit assurée. Elle doit cette prévoyance à ses enfants; elle la doit aussi à son mari. Epouse et mari se doivent une protection mutuelle; ils doivent surtout protection à l'oeuvre de leur vie, leurs enfants.

G. JOSEPH ROUSSEAU
INSPECTEUR

Insurance Company of North America
Fireman's Fund Insurance Company

United States Fire Insurance Company
Maryland Casualty Company

CONSOLIDATED FIRE & CASUALTY INSURANCE COMPANY

Compagnie canadienne traitant les assurances automobile, incendie, accidents, etc., au tarif des assureurs indépendants.

Actif dépassant \$700,000

Président: H. BEGG

Vice-président: Me J. C. H. DUSSAULT

Siège Social:

INSURANCE EXCHANGE BUILDING
Toronto

Bureau à Montréal:

SHAW & BEGG, INC.
465, rue St-Jean

WELLINGTON FIRE INSURANCE COMPANY

Fondée en 1840

Depuis près d'un siècle, la Wellington sert le public en l'assurant et en réglant les sinistres rapidement et équitablement.

Président: H. BEGG

Siège Social:

INSURANCE EXCHANGE BUILDING
Toronto

Représentants à Montréal:

SHAW & BEGG, INC.
465, rue St-Jean