

## Vocabulaire d'assurance contre l'incendie

G. P.

Volume 27, numéro 2, 1959

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103366ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103366ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

P., G. (1959). Vocabulaire d'assurance contre l'incendie. *Assurances*, 27(2), 120–129. <https://doi.org/10.7202/1103366ar>

# Vocabulaire d'assurance contre l'incendie

par

G. P.

120

## *Stock carrier, mutual carrier*

Le mot *carrier* a généralement le sens de transporteur, de transitaire, de voiturier. On dit aussi *airplane carrier*, c'est-à-dire porte-avions. Le *disease carrier* est le porteur de germes et le *mail carrier* est le facteur.<sup>1</sup> Ces termes évoquent une idée de transport par un intermédiaire. Et cependant, dans le vocabulaire de l'assurance aux États-Unis, on emploie couramment *carrier* pour assureur.<sup>2</sup> C'est ainsi qu'on dira *stock carrier* et *mutual carrier* pour rendre la même idée. Dans le premier cas, il s'agit d'un assureur à primes fixes et, dans l'autre, d'une société mutuelle. On utilise également ces mots pour indiquer l'assureur lui-même sans cette distinction de groupe. Ainsi, *the carrier shall . . .* pour l'assureur fera . . . ou s'engage à . . .

En assurance, le mot *carry* s'emploie aussi dans un autre sens aux États-Unis. On dit, par exemple, *the insurance carried on this building is \$50,000* et aussi *I carry fire and theft insurance*. Dans le premier cas, on veut dire: il y a une assurance de \$50,000 sur l'immeuble, et dans le second, je suis assuré contre l'incendie et le vol. Il ne s'agit plus alors de l'assureur, comme pour le mot *carrier*, mais de l'assuré lui-même.

<sup>1</sup> Larousse's French-English, English-French Dictionary.

<sup>2</sup> « Carrier — the insurer which insures the line ». Insurance Words and their meanings. Vincent L. Gallagher et Gerald R. Heath.

Peut-être, veut-on désigner par là celui qui porte le poids de l'assurance ?

**Specified or named perils policy**

Dans cette police d'assurance, les risques garantis sont précisés, c'est-à-dire l'incendie, le vol, les risques du transport, par exemple. L'avantage pour l'assureur, c'est qu'il sait exactement ce qu'il assure et qu'il peut déterminer la prime afférente à chaque risque; ce que ne lui permet pas de faire l'assurance dite « tous risques ». Ce n'est que graduellement qu'il est venu à celle-ci, poussé par la concurrence.

121

**Floater, floater insurance, floater policy<sup>1</sup>**

On appelle ainsi une assurance qui ne restreint ni l'étendue de la garantie, ni les bornes géographiques auxquelles celle-ci s'applique. Entrent dans ce groupe, la *personal property floater*, la *personal effects floater*, les *film floaters*, les *all risks floaters* — qui sont, en somme, des polices d'assurance tous risques et tous lieux; ce qui n'est pas l'expression courante. Dans la pratique, au Canada, on traduit *personal property floater* par assurance des biens personnels, *personal effects floater* par assurance des effets personnels, et, enfin, *all risks floater* par assurance tous risques.

*Floater* se traduit aussi par assurance flottante, ce qui fait sourire. Pour accepter cette expression qui en vaut une autre, croyons-nous, il faut penser au sens que l'on donne au mot flottant, c'est-à-dire, selon Larousse, ce qui est ample, ondoyant. On dit, par exemple, un manteau flottant, une robe flottante. On emploie également le terme en finance publique: la dette flottante étant la dette non consolidée, c'est-à-dire celle qui ne fait pas l'objet d'une garantie obligataire. Dans tous ces cas, le sens est un peu le même.

**Loss of profits insurance, Business interruption insurance**

C'est l'assurance des profits ou des bénéfices. On dit aussi assurance des profits et des frais généraux. Il y en a

---

<sup>1</sup> Floater — a policy which covers property at any location i.e. the protection floats around with the value. Vincent L. Gallagher et Gérald R. Heath. Op. cit. p. 45.

122

diverses formes. Certaines viennent d'Angleterre, comme celle que nous venons d'indiquer. D'autres sont d'origine américaine comme la *use and occupancy insurance*, qu'il faut se garder de traduire comme on le fait par « assurance usage et occupation ».<sup>1</sup> Même si l'expression américaine n'est pas fameuse, ce n'est pas une raison pour la traduire littéralement. Nous proposons l'expression française d'assurance contre le chômage après incendie (formule américaine); ce qui au fond pourrait s'appliquer aux assurances profits en général, mais cela permet d'établir une différence d'application. Peut-être aussi pourrait-on employer assurance contre la privation d'usage, mais cela ne voudrait pas dire grand'chose, même si en France on connaît l'assurance contre la privation de jouissance.

Les assurances dites de « *use and occupancy* » limitent la garantie au temps qu'il faut pour remettre les lieux ou les choses en état d'occupation ou d'usage après un sinistre; ce en quoi elles se différencient de l'assurance-profits indiquée précédemment, dont la durée n'est limitée que par la période de perturbation des affaires.

### ***Business interruption insurance***

Venue des Etats-Unis, cette expression s'applique aux diverses assurances de profits dont on dispose tant aux Etats-Unis qu'au Canada. Dans la pratique, on fait une distinction entre *business interruption insurance (use and occupancy)* et *business interruption insurance (profits)*. Voir *Loss of profits insurance*.

### ***Waiting period***

C'est tout simplement le temps qui s'écoule entre la date du sinistre et celle où l'indemnité commence à être versée par l'assureur. Ainsi, pour une police d'assurance-chaudières, il

---

<sup>1</sup> Ou même « jouissance et occupation », comme le veut la C.U.A.

peut y avoir une attente de vingt-quatre ou de quarante-huit heures. Autre exemple, dans la police d'assurance contre les accidents, trente jours peuvent s'écouler avant que l'assureur ne fasse le premier versement hebdomadaire. C'est, en somme, l'équivalent du montant déductible en assurance-automobile. *Waiting period*, c'est tout simplement la période d'attente.

**Cost price, selling price, mark up**

123

Entre le prix coûtant (*cost price*) et le *selling price*, c'est-à-dire le prix de vente, il y a le profit ou bénéfice brut (*gross profit*) déterminé par le *mark up* c'est-à-dire le pourcentage par lequel le premier élément est augmenté pour donner le second. Le *mark up*, c'est la marge de profit ou la majoration qui est à la base même de l'assurance des bénéfices. Ce que l'assureur garantit, en effet, dans le cas des marchandises, ce ne sont pas les dommages matériels qui leur sont causés par le feu, mais uniquement les profits ou bénéfices bruts que l'assuré ne peut gagner à la suite du sinistre pendant un temps plus ou moins prolongé et avec plus ou moins de restrictions, suivant la formule d'assurance adoptée.

**Profits : gross, net**

*Profits* se rend en français par bénéfice ou profit. Il y en a deux types: le profit brut et le profit net. En généralisant, on peut dire que le premier est la différence entre le prix coûtant et le prix de vente. Quant au second, c'est ce qui reste du prix de vente une fois déduits le prix coûtant et les frais de l'entreprise. Voilà le sens que l'on donne généralement à ces termes dans les assurances de profits.

Dans certaines formes d'assurance des bénéfices, le terme profit ou bénéfice brut prend un sens particulier; il est, par exemple, la somme des profits et des frais généraux permanents y compris les dépréciations et amortissements.

**Gross earnings**

*Earnings* a le sens de salaire pour l'individu. Pour la maison d'affaires, il a une toute autre portée. *Earnings*, ce sont les recettes, le revenu de l'entreprise. Dans l'assurance de profits, le sens est un peu différent. C'est soit le revenu total de l'entreprise provenant des ventes ou d'autres sources moins le prix coûtant des marchandises;<sup>1</sup> soit les profits nets, augmentés des salaires, des taxes, des intérêts sur emprunts, du loyer et des autres frais généraux.<sup>2</sup>

124

**Standing charges**

En assurance de profits, les *standing charges* sont les frais permanents, c'est-à-dire ceux dont le sinistre garanti n'entraîne pas la suspension. On les appelle aussi frais énumérés, puisqu'ils font l'objet d'une mention particulière, ou tout simplement les frais généraux, ce qui n'est pas d'ailleurs tout à fait la même chose.

**Indemnity period**

C'est la période d'indemnisation, c'est-à-dire le temps durant lequel l'assureur s'engage à indemniser l'assuré à la suite d'un sinistre garanti par le contrat. On doit distinguer, en assurance de profits, entre la période de perturbation et la période ou durée d'indemnisation. La première est celle pendant laquelle les affaires ne sont pas encore revenues à la normale à la suite du sinistre, tandis que l'autre est le laps de temps durant lequel l'assureur s'est engagé à verser une indemnité. L'une et l'autre des deux phases ne sont pas nécessairement de même durée.

**Normal or standard turn-over**

*Turn-over*, c'est le chiffre d'affaires.

---

<sup>1</sup> *Gross Earnings Form.*

<sup>2</sup> *Earnings Insurance.*

La différence entre le chiffre d'affaires normal (*normal* ou *standard turn-over*) et le chiffre d'affaires pendant la période d'indemnisation est le manque à gagner (*reduction in turn-over*). On dit aussi diminution du chiffre d'affaires. Le manque à gagner sert de base à l'établissement de la perte de profits (*profit loss*).

***Partial or total interruption of business***

Interruption ou suspension partielle ou totale des affaires. Après un sinistre, les affaires diminuent ou cessent complètement. C'est la base d'indemnisation pour la perte des bénéfices que l'assurance des profits est censée garantir.

125

***Lloyd's contract***

Le marché de Lloyd's London est accessible aux seuls courtiers qui y sont reconnus sous le nom de *Lloyd's brokers*. Cela leur permet d'offrir leurs risques aux représentants des assureurs, membres de syndicats, accrédités auprès de la grande association britannique, qui siègent dans *The Room* — cette immense salle de Lloyd's où se traitent les affaires du monde entier en assurance directe ou en réassurance.

À cause de l'expansion de leurs opérations, les courtiers ont obtenu de faire reconnaître par le *Lloyd's Committee* d'autres courtiers qui, un peu partout à l'étranger, sont autorisés à lier automatiquement les syndicats intéressés dans la mesure des pouvoirs indiqués dans la convention dite *Lloyd's contact*. Ce contrat, qui est un véritable mandat, permet, par exemple, d'assurer au nom des syndicats indiqués des autos, des immeubles, des individus contre les accidents ou la responsabilité civile. En somme, à toutes fins pratiques, ces ententes sont de même nature que ceux qu'accordent les autres assureurs à leurs agents régionaux, puisqu'ils comportent non seulement le droit d'accepter un risque, mais d'effectuer certains règlements sur place pour le compte des syndicats intéressés.

Pour traduire *Lloyd's contract*, certains courtiers français emploient les mots « par mandat spécial ». Ils disent, par exemple, qu'ils sont autorisés à lier Lloyd's de Londres par mandat spécial, ce qui indique bien la caractéristique de l'opération.

126 Il faut signaler que la police d'assurance elle-même continue d'être émise à Londres et qu'elle est signée par le *Lloyd's Policy Signing Office*. L'opération est la même, sauf qu'au départ l'acceptation se fait sur place, au lieu d'être soumise à Lloyd's London dans ce qu'il est convenu d'appeler l'*open market*, c'est-à-dire le marché libre. Le *Lloyd's contract* constitue une sorte de marché restreint. On peut facilement imaginer que celui-ci n'étant pas suffisant, le reste de l'affaire doit être offert à l'*open market*, en dehors des syndicats déjà intéressés, à des conditions de commissions différentes. C'est aussi ce qui se produit pour les affaires placées directement par le *Lloyd's broker* quand il n'existe pas de *Lloyd's contract*.

C'est un autre exemple d'adaptation à une situation nouvelle d'un très vieux et très traditionnel marché de l'assurance.

### **Lloyd's, London**

Dans les pays francophones, on ne traduit généralement pas le nom de cette extraordinaire association d'assureurs qui existe depuis la fin du XVII<sup>e</sup> siècle. A Paris, cependant, certains l'appellent *Lloyd's*, *Lloyd's de Londres* ou, encore, le *Lloyd anglais* par opposition à d'autres entreprises qui ont emprunté à la grande association anglaise son nom patronymique prestigieux.

### **American Lloyd's**

Il existe aux Etats-Unis des entreprises qui fonctionnent de la même manière que Lloyd's, London. Elles n'ont, cependant, ni l'importance, ni le prestige de la grande association anglaise.



**Lloyd's underwriting member, Lloyd's underwriting agent, Lloyd's brokers**

La grande famille de Lloyd's London comprend trois groupes: l'*underwriting member* qui est le membre souscripteur, c'est-à-dire le véritable assureur, l'*underwriting agent* ou fondé de pouvoir du syndicat (*syndicate*) et le *Lloyd's broker*, c'est-à-dire le courtier accrédité auprès de Lloyd's, seul habilité à traiter avec les syndicats.

127

Il est amusant de lire à ce sujet les bouts rimés qui circulent à Londres sur deux de ces groupes. Ils sont un excellent exemple de l'humour anglais:

"A Marine Underwriter is a man  
Who knows very little about a great deal  
and he continues to learn  
less and less about more and more  
until in the end he knows nothing  
about everything.

"A Non-Marine Underwriter is a man  
Who knows a great deal about very little  
and he continues to learn  
more and more about less and less  
until in the end he knows everything  
about nothing.

"But a Broker is a man  
Who gets a great deal for very little  
and he continues to get  
more and more for less and less  
until in the end he gets everything  
for nothing."

**Lloyd's syndicate**

Les *underwriting members*, c'est-à-dire en somme les membres de Lloyd's, London, sont groupés en syndicats, qui ont seul le droit d'accepter un risque au nom de l'Association, car il s'agit vraiment d'une association. Chaque syndicat comporte un nombre de parts fixé à l'avance. Chaque membre du syndicat en souscrit un certain nombre, ainsi 10/300th; ce qui détermine à l'avance la part individuelle de tous les risques acceptés par le groupe et la mesure de la responsabilité de chacun.

**All risks insurance**

128 On dit en français une assurance tous risques; ce qui est bien relatif puisque celle-ci comporte un grand nombre d'exclusions. On peut quand même employer l'expression dans une langue ou dans l'autre, puisque au départ, la garantie est contre tous les risques que court la chose assurée, sauf les cas exclus. En principe, les assureurs n'aiment pas beaucoup ce genre d'assurance qui les force à faire la preuve de l'exclusion; tandis que s'il y a énumération de garanties, c'est à l'assuré à démontrer que le dommage a bien été causé par le risque contre lequel il est assuré. Dans ce cas, on a ce qu'il est convenu d'appeler une *specified or named perils policy*, c'est-à-dire une police qui garantit contre des risques particuliers.

**Agents and brokers professional liability insurance,  
agents and brokers errors and omissions insurance**

L'agent et le courtier d'assurance sont tous deux exposés à commettre des erreurs ou des négligences, dont la responsabilité peut leur être imputée à titre de mandataire soit de l'assureur, soit de l'assuré. Ils peuvent se protéger en souscrivant une assurance de responsabilité civile professionnelle des agents et des courtiers, qui garantit leur responsabilité dans le cas d'erreurs, de négligences, de fautes ou d'omissions, commises soit par eux, soit par un de leurs préposés. Cette assurance présente un intérêt particulier au courtier qui, agissant aux nom et place de l'assuré, s'expose à des poursuites coûteuses pour des actes faits en toute bonne foi, mais qui engagent sa responsabilité personnelle.

**Insurance councillor**

Au Canada, on emploie peu l'expression assureur-conseil, qui traduit bien celle d'*insurance councillor*, très connue chez nos voisins du sud. L'on a tort de ne pas l'appliquer au travail du courtier quand il atteint à la qualité du véritable conseiller dans un domaine où règnent souvent la plus haute

fantaisie ou le désordre le plus complet. Il ne faudrait pas, cependant, que le titre cache l'extrême jeunesse ou les moyens limités de l'intermédiaire, qui espère se hausser dans l'estime de gens qui ignorent leur compétence limitée. Il est possible qu'un jour ou l'autre les associations de courtiers d'assurances au Canada s'approprient le titre pour l'appliquer à leurs membres qui l'aurent obtenu à la suite d'une épreuve sérieuse.