

Le vocabulaire de l'assurance De quelques termes employés en assurance sur la vie

Thuribe Belzile

Volume 3, numéro 4, 1936

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1102814ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1102814ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce document

Belzile, T. (1936). Le vocabulaire de l'assurance : de quelques termes employés en assurance sur la vie. *Assurances*, 3(4), 143–149.
<https://doi.org/10.7202/1102814ar>

Le vocabulaire de l'assurance

*De quelques termes employés en assurance sur la vie*¹

143

Standing.

Il n'existe pas de terme français qui traduise l'anglais *standing* dans toutes les acceptions qu'on donne à ce mot. On dit bien: *Cet homme occupe une situation enviable*, pour traduire: *This man has a very good standing*, mais il ne faudrait pas conclure de là que le mot « situation » rend toujours exactement le sens du mot *standing*. Le tout est de connaître le sens précis du mot « situation ».

On parle généralement de la *situation* d'une personne en rapport avec sa position, son emploi, sa posture, ou bien avec sa condition, son rang social, ses intérêts, ou encore au sujet de ses affaires. Mais quand il s'agit d'une chose, quand, par exemple, il s'agit d'une police d'assurance, on emploie plus généralement le mot *état* pour désigner les conditions intrinsèques affectant la valeur, parfois même l'existence de la chose, tandis qu'on revient au mot *situation* si l'on veut parler de la manière d'être de la chose en question par rapport à d'autres choses ou par rapport à des personnes.

On dira donc l'*état* d'une police quand il s'agira de l'emprunt ou des dividendes augmentant ou diminuant la valeur de la police, mais on dira plutôt la *situation* de la police quand il s'agira du bénéficiaire ou du cessionnaire. Si donc on vous demande quel est l'*état* de la police No 000,000, vous pouvez répondre que toutes les primes échues ont été payées, que la police n'est grevée d'aucun emprunt, que le capital est maintenant plus élevé qu'à l'origine, les dividendes ayant servi à acheter de l'assurance additionnelle, etc. Mais si l'on s'informe de la situation de la même police, vous pouvez dire que celle-ci est actuellement en

¹ Nous reproduisons ici les chroniques de vocabulaire que M. T. Belzile rédige pour le bulletin mensuel de la *Sun Life*.

dépôt à la banque, à qui elle a été transportée en *garantie subsidiaire* (*collateral security*) . . .

On objectera sans doute qu'il serait incommode d'employer deux mots, état et situation, dans de nombreux cas où le mot *standing* suffit en anglais. Nous ne voyons aucune objection à ce que dans ce cas on donne au mot *état* un sens aussi large que celui du mot *standing*. Seulement, quand on voudra établir des distinctions, on devra se rappeler que les mots « état » et « situation » ne sont pas des synonymes.

144

Il est donc correct de dire qu'une police est, selon le cas, *en bon état* ou *dans une bonne situation*; mais n'allons jamais dire qu'elle est en « bon ordre », encore moins « en ordre ». Peut-être n'est-il pas superflu d'ajouter que l'*état* d'une police se dit encore des conditions matérielles du contrat. On dira donc qu'une police est *en mauvais état* si elle est déchirée, si des signatures sont effacées, etc.

Branch—department

Les termes anglais *branch* et *department* soulèvent de nombreuses difficultés d'interprétation, étant donné qu'ils possèdent l'un et l'autre des sens variés. La confusion n'est pas possible en français, car nous avons assez de termes explicites pour attribuer à chaque chose celui qui lui convient en propre.

Le mot *branch* (ou l'expression *branch office*) se rend par le français *succursale*. La *succursale* est un établissement ou bureau régional. Elle a pour objet de faciliter et d'accélérer la négociation des affaires.

Le terme anglais *department* a deux sens principaux tout à fait différents. Il désigne d'abord ce que nous appelons en français le *service*, c'est-à-dire un des bureaux du siège social chargé de telle ou telle partie des affaires. Nous avons ainsi le *service de la sélection des risques* — *Underwriting Department* — le *service des mathématiques* — *Mathematical Department* — etc. Mais en dehors des bureaux, le mot *department* a un tout autre sens: il désigne un territoire délimité par la Compagnie et réparti entre plusieurs succursales. Il est dirigé par un personnel spécial du siège social (un surintendant, un ou des surintendants adjoints, un secrétaire des agences, etc.). Dans ce cas, le *department* est tout simplement une unité territoriale et il s'appelle en français *département*. Nous avons ainsi le département du Canada, le département de la Grande-Bretagne, etc.

Enfin les mots *branch* et *department* servent l'un ou l'autre, au choix des compagnies, à distinguer les différentes sections des affaires traitées par les compagnies d'assurance. C'est ainsi que dans certaines compagnies on parle du *Group Department*, de l'*Industrial Department* ou encore de l'*Ordinary Branch*, de l'*Industrial Branch*, etc. Dans tous ces cas, il n'y a qu'une manière correcte de s'exprimer en français: il faut dire *division de l'assurance de groupe*, *division de l'assurance populaire*, *division de l'assurance ordinaire*, etc. Il ne s'agit alors ni de territoires, ni de bureaux, ni de services spéciaux, mais de toute une organisation affectée à un genre spécial d'assurance.

145

Gardons-nous d'imiter nos cousins de France qui ne se font pas scrupule de parler de la « branche populaire » pour désigner la division de l'assurance populaire, ou de la « grande branche » pour désigner la division de l'assurance ordinaire. Nous ne voyons qu'un seul cas où le mot *branche* peut être employé avec à-propos, en terme d'assurance: c'est lorsqu'il s'agit d'une des sciences sur lesquelles repose l'assurance. Ainsi on peut dire que la sélection des risques, les mathématiques actuarielles, etc., sont des branches de l'assurance. C'est le seul cas, croyons-nous, où l'anglais *branch* peut se traduire par son paronyme français *branche*.

Rating

Les primes indiquées dans le manuel de l'agent ne s'appliquent qu'aux proposants dont l'état de santé, les antécédents personnels, les antécédents de famille, etc. sont jugés satisfaisants par l'assureur. Autrefois seules pouvaient s'assurer les personnes qui jouissaient d'une parfaite santé et dont les occupations (métier, profession ou passe-temps) n'étaient pas de nature à aggraver le risque assumé par l'assureur. Grâce aux longues et minutieuses observations des médecins et des actuaires, les compagnies acceptent aujourd'hui certains risques tarés (*substandard* ou *under-average lives*), c'est-à-dire que dans certaines circonstances elles émettent de l'assurance sur la vie de proposants dont l'état de santé ou les chances de survie d'une façon générale sont de nature à leur imposer un risque plus considérable que celui qu'elles seraient disposées à accepter aux conditions ordinaires.

Voici comment les compagnies traitent généralement les différentes variétés de risques tarés:

1° Lorsque le risque, plus considérable que le risque normal au moment de l'émission de l'assurance, est susceptible de devenir un jour normal, la police est soumise à une retenue (*lien*). Ce cas se présente lorsque certains antécédents personnels du proposant ou certains antécédents de sa famille portent à craindre que le proposant soit susceptible plus qu'un homme normal de contracter certaines maladies au cours d'une période à venir.

2° Lorsque le risque n'est susceptible ni de s'aggraver, ni de s'atténuer, on élève la prime d'un montant qui ne varie pas selon l'âge du proposant, mais qui se fixe uniquement d'après sa situation ou d'après les conditions particulières de son travail. La surprime la plus généralement imposée pour les risques de cette nature s'appelle en anglais *occupation rating*; nous l'appelons en français *surprime attribuable à l'occupation*.

3° Enfin, lorsque le risque est susceptible de s'aggraver, on considère le proposant comme s'il était plus âgé qu'il ne l'est en réalité. On lui fait donc payer une prime correspondant à un âge plus avancé que le sien. Cette méthode s'appelle en anglais le *rating-up in age*; nous proposons comme expression française équivalente: *avance de l'âge*. Ex.: *Policy issued with a rating-up in age* — *police émise avec une avance de l'âge* ou *d'après un âge avancé*.

Le plus souvent on ne spécifie pas de quelle méthode il s'agit. On parle tout simplement d'un *rating*. Dans ce cas, l'expression française est très simple et beaucoup plus explicite que l'expression anglaise: *majoration de la prime*.

Collect—Collection

L'usage simultané des langues française et anglaise nous a amenés à traduire sans sourciller les mots *collect* et *collection* par leurs paronymes français 'collecter' et 'collection'. C'est l'ingéniosité même. Il ne faudrait pourtant pas oublier que *collecter* veut dire faire une collecte, une quête, dans l'église ou ailleurs, pour une oeuvre pie ou une oeuvre de bienfaisance, et qu'une *collection* est un assemblage d'objets d'art ou de science. Ajoutons que le mot *collectionner*, qui traduit l'anglais *collect*, signifie rassembler des objets pour en faire une collection.

Les termes anglais *collect* et *collection* ont des sens beaucoup plus variés que leurs correspondants français *collecter* et *collection*. En terme

de finance, le mot *collect* signifie généralement *encaisser* ou *percevoir*. *To collect a premium* — *encaisser* ou *percevoir une prime*. Souvent aussi il a le sens de *recueillir*. *To collect data* — *recueillir des données* ou *des renseignements*.

De son côté le mot *collection* se traduit par *encaissement*, *perception* ou *recouvrement*. Lorsqu'un client se présente au comptoir pour payer sa prime, le caissier peut dire qu'il fait un *encaissement*, son rôle étant en quelque sorte passif. Si, au contraire, l'assuré semble oublier de payer sa prime et que l'agent doit aller lui rappeler son devoir impérieux envers ses héritiers, l'agent fait une *perception*, puisqu'il incite son client à effectuer le paiement. Enfin si le client a signé un billet et que l'agent se présente chez lui porteur de ce billet, prêt à le remettre au signataire en échange de la somme due, l'agent fait un *recouvrement*, puisqu'il demande le paiement d'une dette reconnue par le débiteur.

147

Gardons-nous donc de parler de la 'collection' des primes. Evitons aussi de dire: 'collecter' des primes. Nous avons des termes bien français et très explicites pour traduire les mots *collect* et *collection*; employons-les.

Officer—Official

La traduction de ces deux mots ne semble donner le cauchemar à personne. On les traite comme des synonymes et, ce qui est plus grave, on les traduit par un terme français, « officier », qui très souvent ne convient ni à l'un ni à l'autre. En effet, le mot « officier », qui a ses titres de noblesse, évoque l'idée de milice, de police ou de justice; il ne s'applique donc pas aux différents personnages qu'on rencontre dans les entreprises commerciales et dans les administrations, personnages qu'on appelle en anglais *officers* ou *officials*, selon le cas.

Plusieurs termes français traduisent correctement l'anglais *officer*. Nous avons souvent l'embarras du choix. Les mots *fonctionnaires*, *directeurs*, *dirigeants*, *dignitaires*, etc., fournissent des traductions exactes dans une circonstance ou dans l'autre. On dit, par exemple: *fonctionnaire* ou *haut fonctionnaire d'une entreprise* ou *d'une administration* pour *officer of a corporation* ou *government officer*, *directeur d'une société* pour *officer of a company*, *les dirigeants d'une institution* pour *the officers of an institution*, *dignitaire d'un club* (du Macaulay Club) pour *officer of a club*.

Les sociétés d'assurance appellent généralement *fonctionnaires* tous les membres de leur personnel qui ont le droit d'initiative, c'est-à-dire qui sont personnellement responsables des directives qu'ils imposent de leur plein gré, sans avoir besoin d'aucune autorisation *ad hoc*, aux services qu'ils dirigent ou auxquels ils sont attachés, tandis qu'elles réservent le titre de *directeurs*, pour ceux qui sont chargés d'orienter la politique de la compagnie. Ex. : *Life Officers Association, association des directeurs des sociétés d'assurance-vie*. Ici deux distinctions s'imposent. En premier lieu, il ne faut pas confondre les *directeurs (officers)* avec les *administrateurs (directors)*. Ces derniers, sauf le président, le vice-président et le directeur général, ne font pas partie du personnel. D'un autre côté, certains chefs de service importants s'appellent aussi *directeurs (supervisors)* ; mais dans ce cas le nom du service fait nécessairement partie du titre : directeur du service de l'assurance de groupe, directeur du bureau du service des agences, etc.

Quant au mot *official*, il peut se traduire par *fonctionnaire* quand il désigne un employé de l'Etat ou d'une administration publique quelconque, mais il est toujours préférable de le traduire par *employé* ou par *préposé*. En effet, l'*official* est un commis de bureau, un subalterne : il exécute les ordres qui lui sont donnés par les directeurs, les fonctionnaires ou les chefs de service. On dira donc *les employés de la compagnie* pour traduire *the company's officials* et un *préposé des prêts hypothécaires* pour traduire *a mortgage official*.

Prospect—Eligible

Lorsque vous rencontrez un agent de langue anglaise, il s'empresse de vous parler de ses *prospects*. L'habitude de traduire paresseusement les termes anglais d'origine latine ou grecque par les mots français de même racine ou de même orthographe, nous a entraînés à dire nous-mêmes *prospect*, comme si la langue française connaissait ce mot. Or il se trouve que le mot *prospect* n'existe pas en français, pas plus pour rendre l'anglais *prospect* que pour désigner quoi que ce soit. Cherchons donc un terme français, ou une expression française quelconque, qui rende bien le sens du mot anglais, tout en respectant les caprices des doctes académiciens. Pour traduire littéralement, il faudrait dire : client en perspective ou client possible. Mais, est-il nécessaire de traduire littéralement ? Notre langue ne nous fournirait-elle pas un mot qui, sans traduire l'anglais *prospect*, en rendrait parfaitement l'idée ? Ne pour-

rions-nous pas tout simplement employer le mot client? Le *prospect* est bel et bien un client, puisqu'il n'est pas question de lui tant qu'on ne songe pas à l'assurer. On entend souvent dire par des personnes qui se piquent de parler français: client à l'assurance. L'expression n'est vraiment pas très heureuse; en effet le mot client désigne une personne qui confie le soin de ses affaires à une autre personne, ce qui fait que l'idée de clientèle implique essentiellement une relation de personne à personne, et non pas de chose à personne.

Il nous semble donc tout à fait naturel d'employer les expressions suivantes — de fait nous les employons depuis des années et personne ne s'en plaint: aborder un client, solliciter un client, importuner un client, assurer un client ou vendre de l'assurance à un client. Si l'on a besoin d'être très précis, on peut parler de nouveau client ou d'ancien client. Les agents savent très bien, par exemple, que les compagnies leur font un devoir d'aller de temps à autre saluer leurs anciens clients, profitant de l'occasion pour étudier la possibilité de leur vendre de l'assurance additionnelle, leur donner des conseils sur l'usage qu'ils doivent faire de leurs dividendes, les inciter à rembourser les emprunts qu'ils pourraient avoir contractés sur la garantie de leurs polices, enfin les convaincre qu'ils ont tout avantage à maintenir leurs polices en vigueur, pendant les périodes de crise comme pendant les périodes de prospérité.

En France, on emploie le mot *assurable*: aborder un *assurable*, vendre une police à un *assurable*, etc. Il faut avouer que ce n'est pas riche. L'*assurable* est celui qui peut être assuré. On traduit le mot *assurable* par l'anglais *eligible* ou *eligible for insurance*. Ici, encore une complication: on emploie, en anglais, *eligible* pour désigner l'employé qui a droit d'être assuré en vertu d'une police d'assurance de groupe. Il faut bien se garder, dans ce cas, de traduire bêtement par *éligible*, puisqu'il n'y a aucune élection. Il faut traduire *to become eligible* par: avoir droit à l'assurance.

Le cinquantenaire de la Granite State

Fondée en 1885, la Granite State Fire Insurance Company a commencé de traiter en 1886. C'est donc son cinquantième anniversaire qu'elle fêtera cette année. De petite entreprise, la société est rapidement devenue une affaire considérable. Elle fait actuellement partie du groupe américain de la New Hampshire, dirigé à Montréal par M. R. de Grandpré.