

## Vocabulaire De quelques termes employés en assurance sur la vie

T. Belzile

---

Volume 4, numéro 4, 1937

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1102844ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1102844ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

---

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

---

Citer ce document

Belzile, T. (1937). Vocabulaire : de quelques termes employés en assurance sur la vie. *Assurances*, 4(4), 173–176. <https://doi.org/10.7202/1102844ar>

# Vocabulaire

*De quelques termes employés en assurance sur la vie*<sup>1</sup>

173

## 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 pourrions-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,

---

<sup>1</sup> Nous reproduisons ici les chroniques de vocabulaire que M. Thuribe Belzile, L.S.C., rédige pour le bulletin mensuel de la *Sun Life*.

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 autres 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, qui est apte à être assuré. On traduit le mot *assurable* par l'anglais *eligible* ou *eligible for assurance*. 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.

#### Broken Period — Interim Period

Il existe, il est vrai, des différences marquées entre ce qu'on appelle en anglais *broken period* et *interim period*, *broken period premium* et *interim premium*, mais il faut bien avouer que ces expressions prêtent un peu à la confusion, surtout si on les traduit sans un souci extrême de la précision. La *broken period*, qui se traduirait en français par période d'appoint si nous avions un peu moins peur de l'expression juste, même si elle risque d'être incomprise de quelques-uns, se rend assez bien, très clairement en tout cas, par le français *période d'ajustement*. La période d'ajustement est en effet un laps de temps qui s'écoule entre le moment où un proposant devient assuré et celui où il désire que sa première prime régulière arrive à échéance. Ainsi, lorsqu'un proposant désire être assuré à partir du 15 avril 1936 et verser ses primes annuelles des années subséquentes au 15 août, sa police entre en vigueur le 15 avril 1936, pourvu qu'il verse une *prime d'ajustement* (*broken period premium*) destinée à couvrir la période comprise entre le 15 avril et le 15 août 1936 et qu'on appelle *période d'ajustement* (*broken period*).

Il ne faut pas confondre l'assurance achetée au moyen d'une prime d'ajustement et l'*assurance intérimaire* (*interim assurance*). Cette der-

nière est une assurance temporaire, complètement différente de l'assurance conférée par la police à laquelle elle est annexée. Ainsi, lorsqu'une police est émise avec assurance intérimaire, la *prime intérimaire* (*interim premium*) se calcule d'après des taux beaucoup plus bas que ceux de l'assurance régulière conférée par la police. Dans ce cas, la prime de l'assurance régulière s'établit d'après l'âge atteint par l'assuré à la fin de la *période intérimaire* (*interim period*), et non pas, comme dans le cas de la prime d'ajustement, d'après l'âge du proposant à la date d'échéance de cette prime d'ajustement.

Bien que les primes d'ajustement et les primes intérimaires présentent certaines analogies, il n'est pas plus permis de les confondre en français qu'en anglais. Rappelons seulement que pour des périodes égales, les primes d'ajustement sont beaucoup plus élevées que les primes intérimaires, étant donné que ces dernières sont des primes d'assurance temporaire, tandis que les autres s'établissent d'après le tarif régulier des polices en vertu desquelles on verse des primes d'ajustement.

### Illustration

On trouve bien commode de traduire ce mot par son paronyme français « illustration ». Il ne faudrait pourtant pas oublier que le mot français illustration n'a que deux sens principaux bien précis: état de ce qui est illustre et action d'orner de gravures un volume ou un imprimé. L'anglais *illustration*, employé en terme de finance, particulièrement en terme d'assurance, a un tout autre sens. Il désigne des explications, des éclaircissements destinés à faire comprendre et accepter un projet de vente. Nous ne voyons pas pourquoi on ne le traduirait pas dans ce cas par projet. On pourrait ainsi dire un *projet d'assurance* pour traduire *an assurance illustration*. Dans certains cas, *illustration* se traduit bien par *exemple*. C'est ainsi qu'après avoir expliqué les particularités d'une police, on peut citer comme *exemple* (*illustration*) un cas concret montrant avec des chiffres l'application pratique de ce qu'on a expliqué. Pour en venir maintenant au cas qui préoccupe bien souvent les vendeurs d'assurance-vie, nous ajouterons que la traduction la plus sensée du fameux *dividend illustration* n'est évidemment pas « illustration des dividendes », non plus que « projet de dividendes », mais bien *aperçu des dividendes*.

### Consideration

Voici un autre mot qu'on traduit souvent sans sourciller par son paronyme français. Sans doute le français considération rend-il exacte-

176

ment le sens de l'anglais lorsque celui-ci signifie action d'étudier, de considérer quelque chose, ou encore lorsqu'il désigne les égards, l'estime qu'on manifeste à quelqu'un; mais lorsque l'anglais dit: *in consideration of*, il est préférable d'employer en français le mot *moyennant*, à condition qu'on le fasse suivre d'un nom d'action et non pas d'un nom de chose comme cela se fait en anglais. Ainsi on dira *moyennant le paiement d'une prime*, alors qu'en anglais l'expression courante est *in consideration of a premium to be paid*. Lorsque l'anglais *consideration* désigne un montant d'argent versé pour assurer l'exécution d'un contrat, il ne saurait être question en français de « considération », mais de *versement*, de *dépôt*, de *remise*, etc., selon les circonstances. Ainsi, dans le cas bien connu de *consideration for supplementary contract*, l'expression française toute désignée est *dépôt pour contrat supplémentaire*.

Au risque de provoquer l'ire des personnes qui ont la manie de tout « prendre en considération » lorsque la prudence ou d'autres raisons les incitent à différer une décision, nous ajouterons que l'expression anglaise *to take into consideration* se rend par *étudier*, *examiner*, *soumettre à l'étude*, etc., mais jamais par « prendre en considération », cette dernière expression n'ayant que le sens suivant: tenir compte de. Prendre en considération la fortune d'un client, c'est tenir compte de sa richesse, tandis que *soumettre à l'étude* (*to take into consideration*) la demande de rétablissement d'un assuré, c'est voir si la police de cet assuré peut être rétablie.

**Bertrand, Guérin, Goudrault et Garneau**

*Avocats et Procureurs*

Edifice Insurance Exchange

276 OUEST, RUE ST-JACQUES, . . . MONTRÉAL