

## Quelques types de courtiers d'assurances

J. D.

Volume 12, Number 2, 1944

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103031ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103031ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

D., J. (1944). Quelques types de courtiers d'assurances. *Assurances*, 12(2), 65–69.  
<https://doi.org/10.7202/1103031ar>

Article abstract

Comme tous les êtres humains, les courtiers diffèrent les uns des autres par tout ce qui fait leur personnalité. Certains sont aimables, polis, bien élevés, mais tenaces, adroits et pleins d'allant. D'autres ont tout pour réussir, mais ne réussissent pas, d'autres, enfin, ont tout contre eux et arrivent malgré cela. Les types sont multiples. En voici quelques-uns. Peut-être reconnaîtra-t-on un ami ou un collègue dans ces portraits, faits sans malice. Ce sera bien par hasard car pour les présenter on a emprunté à plusieurs les traits de caractère qu'aucun ne réunissait aussi complètement.

# Quelques types de courtiers d'assurances

65

Par

J. D.

*Comme tous les êtres humains, les courtiers diffèrent les uns des autres par tout ce qui fait leur personnalité. Certains sont aimables, polis, bien élevés, mais tenaces, adroits et pleins d'allant. D'autres ont tout pour réussir, mais ne réussissent pas, d'autres, enfin, ont tout contre eux et arrivent malgré cela. Les types sont multiples. En voici quelques-uns. Peut-être reconnaîtra-t-on un ami ou un collègue dans ces portraits, faits sans malice. Ce sera bien par hasard car pour les présenter on a emprunté à plusieurs les traits de caractère qu'aucun ne réunissait aussi complètement.*



*Pascal est mince, assez grand, bien vêtu, jovial; il fait des plaisanteries, assez grosses parfois, et il en rit très haut et longuement. Il fait partie d'un nombre imposant d'amicales et de clubs. Il a commencé par être de quelques groupements paroissiaux, puis il est entré dans de multiples associations, afin de se faire des relations. De la politique, il en fait ouvertement ou non suivant les jours et selon ses goûts ou son instinct de prudence. Il prête sa voiture au parti le jour des élections; parfois, il met la main à la pâte et aide plus directement un candidat à se faire élire. Il fréquente*

66

les assemblées d'hommes d'affaires; peut-être fait-il partie de commissions où gravement on discute autour d'une table de questions que personne ne résoudra jamais. Il assiste aux enterrements, aux mariages, aux baptêmes. Il s'occupe aussi d'oeuvres de charité et, au moment des campagnes de souscription, on le voit se donner plus ou moins de mal, selon l'intérêt qu'il prend à l'oeuvre ou aux gens qui s'en occupent. Est-il désintéressé? Oui, dans une certaine mesure. Il est utile, toutefois. Sans lui, on n'obtiendrait pas l'objectif aussi facilement, parce qu'étant *vendeur*, il sait quels arguments il faut employer et quand il faut les faire valoir. Il obtient parfois d'étonnants résultats là où un autre n'aurait pas réussi. Chacun admire son zèle, et subit son influence pendant et après la campagne. *Pascal* a des affaires importantes, qu'il traite à la hâte, non par ignorance, mais parce qu'il est débordé. Son sourire arrange tout et lui conserve des clients que d'autres auraient perdus depuis longtemps. Il a ce que les Américains appellent "*A million dollar smile*".



*Jérôme* agit un peu différemment. Il a le sourire; il est bien vêtu et parle de façon assez soignée. Il n'est pas cultivé, mais comme il est prudent, il est bien difficile de s'en rendre compte. *Jérôme* est un *homme de club*, c'est-à-dire qu'il passe une partie de son temps au cercle. Il joue aux quilles, au bridge, au golf, au squash et, nulle part, plus qu'au club, il est à son aise. Il va d'un groupe à l'autre, sourit, cause, plaisante. Il ne raconte jamais d'anecdotes parce qu'il sait qu'il n'a pas la manière, mais il rit facilement de celles des autres car il a bon caractère et il se garde de blesser personne. Il aime boire et faire boire. Sa note de club s'élève chaque mois à un chiffre assez fort, mais *Jérôme* ne s'en plaint pas. Sans chercher à s'imposer, il plaît, convainc et ramasse les affaires sans même avoir l'air de les solli-

citer. Dans son bureau également, il est adroit; il s'entoure de gens qu'il remunère bien, qu'il traite bien et qui font tout le travail de routine que d'autres moins habiles gardent pour eux.

●

*Pamphile* est moins bien élevé, moins élégant, moins souple, plus travailleur, moins habile. Il ne fréquente pas les clubs, mais il fait partie depuis sa jeunesse de nombreuses associations paroissiales. Il tire d'une classe différente des affaires moins importantes, mais innombrables. Il traite avec la classe moyenne : petits commerçants, petites gens, petits et moyens salariés, voyageurs de commerce, professionnels de quartier. Mais le nombre est si grand qu'il a un chiffre d'affaires imposant. Comment se fait-il qu'il garde sa clientèle malgré ses *coups de gueule*, malgré son caractère hargneux; peut-être parce qu'il lui rend de précieux services dans les moments de gêne, probablement aussi parce qu'il est doué d'une activité intense.

67

●

*Octave* est très différent. De taille moyenne, il est élégant, bien vêtu. Très correct de manières, il fait partie d'une famille nombreuse qu'il utilise et qui l'utilise au besoin. Sait-il son métier ? Pas beaucoup parce qu'il ne s'est guère occupé de l'apprendre; il a toujours cherché à obtenir ses affaires par de curieux arguments de secte, de groupe, de milieu. Il est exigeant, assez cassant et il prend facilement pour acquis que tout lui est dû. Perdre une affaire pour lui, c'est presque une catastrophe. Il fait retentir les échos de ses protestations et ses amis hésitent longtemps avant de passer leur compte ailleurs par crainte des véhémentes protestations auxquelles ils s'exposent. Pour lui tout est question d'échanges, affaires contre services et vice versa suivant les jours et les gens.

Sans en avoir l'air, il tire le maximum des postes qu'il occupe et des charges qu'il remplit.



68

*Grégoire* tient des autres en ce qu'il est bien vêtu, assez souriant et qu'il fait partie de quelques clubs. Mais comme il est naturellement un peu sauvage, il a de la difficulté à se mêler aux gens. Il s'isole facilement, joue au golf seul, se promène seul, agit seul et, dans ses affaires, ne compte peut-être pas assez sur les autres. C'est le franc-tireur assez âpre au gain, mais correct envers ses concurrents. Il n'a pas réussi aussi vite que certains qui ont *la gueule sympathique*, mais il a réussi quand même au fur et à mesure que sa réputation s'établissait. Il aime le travail bien fait; il est méticuleux à l'excès et parfois il agace. Parce qu'il aime la précision des termes, il rédige et vérifie tout.

*Grégoire* a le goût des détails techniques. Il discute les taux et les clauses, inspecte, critique, suggère, et, par-dessus tout, il écrit des lettres, des rapports, des mémoires. Ses clients se moquent amicalement de lui, en lui montrant un classeur acheté pour sa seule correspondance.

Sa vie serait un peu désagréable s'il ne tirait du résultat obtenu une satisfaction qui efface la tension du travail. Il est gai parfois, mais pourquoi ne se détend-il pas plus souvent, pourquoi n'est-il pas plus liant, pourquoi ne va-t-il pas aux funérailles, aux noces, aux enterrements de vie de garçon, aux baptêmes, aux réceptions ? Parce qu'on ne se refait pas facilement : "On est comme on est", chante-t-on quelque part. Probablement aussi parce que sa vie est trop remplie pour ces corvées.



*Tarcisius* est de taille moyenne, assez maigre, nerveux, vêtu sans recherche, mais avec une certaine correction. Il mar-

che toujours très vite, à petits pas : très affairé, il discute et agit vite. Excellent vendeur malgré un air rangé, modeste, il a un bureau actif. Très individualiste, il est ce qu'on appelle dans un autre domaine « a free lance ». Il connaît bien son métier, est travailleur, réussit et à cause de cela, mais peut-être pour quelques autres raisons qu'il juge lui-même sans importance, il n'est pas toujours aimé de ses collègues. Il est dévoué à ses clients et, à cause de cela, il les garde longtemps. Parmi les courtiers, c'est un des plus compétents, sinon un des plus sympathiques. *Tarcisius* est pieux. Sa piété lui sert parfois dans ses affaires, mais peut-on lui reprocher de faire flèche de tout bois ! Dans une maison bien tenue, rien ne doit se perdre.

69



*Narcisse* a été officier durant la guerre de 1914. Est-il allé au front ? Peut-être pas, mais il a gardé une certaine élégance vestimentaire de son passage dans l'armée. Ses complets sont impeccables, comme la raie qui sépare sa chevelure restée noire, malgré les années et les nuits blanches, passées devant la table de poker et le verre de whisky. *Narcisse* est sympathique, souriant, très liant, mais pas très sérieux disent ses collègues et pensent ses rares clients. Il fait faire ses affaires par la compagnie dont il est l'agent spécial. A cause de cela, il vivotait quand la guerre de 1939 est venue lui redonner une utilité. Gradé, il a repris une place importante dans la vie, si l'on en juge par le nombre de galons qui garnissent sa manche.