

## Chronique de documentation

J. D.

Volume 19, numéro 3, 1951

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1103218ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1103218ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

D., J. (1951). Compte rendu de [Chronique de documentation]. *Assurances*, 19(3), 136–139. <https://doi.org/10.7202/1103218ar>

## Chronique de documentation

*par*

J. D.

**1951 Stone & Cox, Life Insurance Tables.** Stone & Cox. 229  
Yonge Street, Toronto. Prix: \$3.50.

**136**

Edition anglaise des tarifs des sociétés d'assurance sur la vie, qui font affaires au Canada. On y trouve, en outre des tables de chaque assureur, une analyse succincte de la situation financière et technique de chaque société, sous le titre « Valuation account », des tableaux indiquant les dividendes versés par chaque assureur, des détails précis au sujet des principales clauses du contrat et des statistiques sur l'essor de l'entreprise depuis quelques années. Le livre contient enfin des études de droits successoraux, tant fédéraux que provinciaux, le tarif des rentes du gouvernement fédéral, le tarif des assurances-vie offertes aux anciens combattants, des tables de mortalité, des tables de valeur actuelle, des tables d'option de règlement et de tailles et poids normaux, et une analyse des lois provinciales qui régissent les agents.

Comme tout cela est imprimé dans un texte serré, compact, bien présenté, il y a là un instrument de travail excellent, qu'on peut recommander à ceux qui s'intéressent de près ou de loin à l'assurance sur la vie au Canada. Pour ceux qui hésitent devant l'anglais, il y a en fin de volume des textes français, qui facilitent l'accès aux renseignements donnés ailleurs en anglais.

**Le langage des affaires,** par Léon Lorrain, D.Sc. C. — Les Presses du Mercure, 740 ouest, rue St-Paul, Montréal.

En lisant le dernier livre de monsieur Lorrain, j'ai retrouvé son enseignement d'il y a trente ans. Même ordre

dans l'exposé, même précision dans les termes, même ordonnance de la phrase et de l'idée. Je le revois à l'École des Hautes Etudes Commerciales ponctuait ses remarques de commentaires incisifs, féroces parfois, quand celui dont il analysait la copie dépassait les bornes de l'ignorance permise ou d'une honnête bêtise. Que de phrases incorrectes, que d'idées fausses ou biscornues, il a ainsi soulignées sans pitié ! S'il se moquait des uns et houspillait les autres, il a aidé ceux qui voulaient bien retenir de son enseignement ce qu'il avait de juste et de sincère. Quel service il a rendu à celui qui, acceptant l'ironie comme une forme utile de la critique, oubliait qu'on le raillait sans méchanceté, même si le trait était dur. Quand Léon Lorrain disait à quelqu'un : « Monsieur, vous avez du sens de certains mots, une opinion que Littré et moi ne partageons pas » ou bien : « Monsieur, je vous assure que Larousse n'est pas de votre avis », il fallait se rappeler qu'il avait raison et que s'il critiquait ainsi, c'était à la fois son droit et son devoir. Il ne se moquait pas pour humilier, mais pour rendre sa critique plus incisive, plus précise, sachant très bien qu'elle porterait davantage si elle atteignait profondément. Certains se sont vexés, d'autres se sont fermés à ses conseils. Ils ont eu tort, car monsieur Lorrain était un excellent maître à l'esprit élégant et fin, qui mettait dans son enseignement le meilleur de lui-même.

137

Dans son livre, une des premières idées qu'il développe, c'est que dans les affaires, une des conditions du succès, c'est la connaissance de l'homme. Pour l'acquérir, il nous conseille la lecture de La Fontaine, de Pascal et des Classiques. Si on est loin de Dale Carnegie, on s'en rapproche cependant par ce qu'il y a de profondément humain dans les grands moralistes. Voici, par exemple, un conseil que donne Pascal :

« Quand on veut reprendre avec utilité et montrer à un autre qu'il se trompe, il faut observer par quel côté il

envisage la chose, car elle est vraie ordinairement de ce côté, et lui avouer cette vérité, mais lui découvrir le côté par où elle est fausse. Il se contente de cela, car il voit qu'il ne se trompait pas, et qu'il manquait seulement à voir tous les côtés; or, on ne se fâche pas de ne pas tout voir, mais on ne veut pas s'être trompé. »

Comme le dit monsieur Lorrain, n'y a-t-il pas là un avis aussi judicieux maintenant qu'à l'époque où il fut donné pour la première fois ?

**Life Insurance**, by Joseph B. MacLean, McGraw-Hill Insurance Series. Chez McGraw-Hill Book Company, Toronto 1951.

Septième édition d'un livre sur l'assurance-vie écrit par un homme, qui joint à la connaissance du métier une très solide formation théorique. Avant de prendre sa retraite, monsieur MacLean était vice-président et chef du service de l'actuariat, à la Mutual Life Insurance Company, une des plus grandes sociétés d'assurance sur la vie aux États-Unis. C'était un poste de commande où l'on assistait, aux premières loges, à la vie monstrueuse, presque tentaculaire, d'une des entreprises les plus considérables chez nos voisins. Et c'est ainsi que monsieur MacLean a pu réunir les données d'une étude très simple, mais assez élaborée, de l'assurance sur la vie. Il y examine tour à tour les règles élémentaires, la technique actuarielle, la vente, les contrats, la sélection des risques, les réserves, le bilan, l'organisation interne, la loi et le contrôle et, pour terminer, l'évolution de l'assurance-vie. Exposé simple, à la portée de presque tous, d'une question abordée par beaucoup d'autres, mais pas toujours avec le même succès.

En appendice, on trouve un exposé mathématique de l'établissement de la prime nette et de la réserve, et divers documents.

**Agents' & Buyers' Guide, With Who Writes What!** 1951 Edition. The National Underwriter Company, 420 E. Fourth Street, Cincinnati 2, Ohio, U.S.A.

Voici un instrument de travail excellent pour les courtiers des Etats-Unis, puisqu'il définit les types de contrats d'assurances qu'on peut souscrire chez nos voisins, donne une méthode d'analyse des polices d'assurance et mentionne une liste des bureaux qui se spécialisent dans le placement des risques difficiles. Il contient aussi un répertoire des principales sociétés d'assurances et de leur champ d'action et un chapitre intitulé « Markets for Unusual Coverages ». Que sont les « Unusual Coverages » ? C'est cette longue liste d'assurances, que seuls connaissent les spécialistes. Quand on est embarrassé, on songe à Lloyd's London. Mais Lloyd's n'est pas seul dans ce domaine. Ce sont les marchés disponibles qu'énumère l'*Agents' & Buyers' Guide*.

139

On peut recommander ce livre au courtier canadien, dont la clientèle est assez étendue pour faire naître ces problèmes si simples quand on en connaît la solution, mais qui paraissent si compliqués à ceux qui n'ont pas sous la main la documentation voulue.

**1951 Photo Contest Fire Photographs** — National Fire Protection Association, 60 Buttery-march Street, Boston 10, Mass.

Voici un recueil de photos prises un peu partout aux Etats-Unis au cours d'incendies qui ont ravagé des immeubles de rapport, des usines, des dépôts d'huile, des dépôts de rebuts et des studios de cinéma. Ces photos peuvent être utiles pour convaincre un assuré trop certain que son immeuble ne brûlera pas.