

## LU

Volume 7, numéro 2, 1939

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1102923ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1102923ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (imprimé)

2817-3465 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

(1939). Compte rendu de [LU]. *Assurances*, 7(2), 103–104.

<https://doi.org/10.7202/1102923ar>

**Traité de Jurisprudence Automobile (Code de la route annoté)**, par Roger Réau, Librairie du Recueil Sirey, Paris, V<sup>e</sup>.

Préfacé par le vicomte de Rohan, président de l'Automobile-Club de France, cet ouvrage de 268 pages est consacré aux règles qui régissent l'automobile. On y trouve un véritable Code de la route, analysé dans ses moindres détails, et complété par la jurisprudence qui, depuis quelques années, a précisé l'interprétation des tribunaux. Voilà un ouvrage particulièrement intéressant pour ceux qui réclament à grands cris un Code de la route dans notre province et des directives dans le maquis de la jurisprudence.

Dans sa préface, le vicomte de Rohan souligne que: une documentation riche et précise — près de 600 décisions judiciaires sont mentionnées — des commentaires pratiques, une présentation ordonnée rendent facile la recherche des solutions aux cas d'espèces, font du véritable travail de Bénédictin qu'est ce Code de la Route annoté, un guide commode et sûr. Voilà bien l'impression qui ressort de ce livre.

Quelqu'un fera-t-il chez nous un semblable effort. Nous le souhaitons vivement.

**Une affaire d'or (15 raisons pour la réaliser)**, — par Herbert-N. Casson, adapté par Maurice Torfs (Editions de l'Efficiencie, 58, boulevard du Régent, Bruxelles, 5 francs).

Cet opusculé, le quinzième de la collection des « Carnets du Succès », constitue une monographie relative à l'assurance sur la vie. L'auteur s'attache à montrer quand, pourquoi et comment il convient de procéder à l'« amortissement du capital humain », plus encore que de tout autre bien. Les périls, les risques de l'activité contemporaine exigent que chacun organise sa protection. Cette forme d'auto-garantie répond heureusement à la grande loi de la solidarité humaine.

104 Quoique élémentaire, ce carnet intéressera ceux qui se consacrent à ce domaine de la prévoyance sociale.

**L'art de vendre des assurances sur la vie**, — par Herbert N. Casson adaptation française de E.-J. De Lulle et Maurice Torfs, préface de Lloyd Sloane (aux éditions de l'Efficiencie, 58, boulevard du Régent, Bruxelles; 20 francs).

Voici un petit ouvrage qui montre, d'une façon détaillée, comment les idées et les méthodes nouvelles de l'art de vendre peuvent être employées avec le maximum de rendement pour l'assurance sur la vie.

Il résoud quelques-uns des problèmes qui se posent à l'agent pour que ses entretiens avec le client bénéficient des meilleurs résultats. À l'opposé de certains manuels théoriques, il tient essentiellement compte de la psychologie, des réactions, des objections du client. Il apprend à bien connaître celui-ci et à mieux vaincre ses résistances.

C'est pourquoi, ce volume sera étudié avec fruit par tous les assureurs et courtiers, vétérans et novices. Voici les principaux chapitres de l'« Art de vendre des Assurances sur la Vie »: Aux créateurs de bonheur et de sécurité; Des millions de clients; Le beau métier; D'abord se vendre soi-même; La chasse aux clients; L'accrochage du client; Comment faire, d'un assurable, un assuré? Terminer heureusement l'entretien; 20 réponses précises à 20 objections majeures; Quelques maîtres-vendeurs d'assurances sur la vie.