



# INFOS-

FÉDÉRATION DES AGENTS INDÉPENDANTS ET REPRÉSENTANTS

# VENTE

**F**ORMATION

**A**VANTAGES

**I**NFORMATIONS

**R**ESEAUX

## Des bruits qui dérangent



Nous sommes à l'époque du chacun pour soi, peu importe le savoir vivre. Et pourtant pour vivre en bonne harmonie, ce qui compte c'est faire preuve d'un minimum de respect vis-à-vis de nos collègues de travail et de notre entourage.

Au travail ou dans les transports publics par exemple, soyons à attentifs à ce qui dérange, le bruit, une discussion ou de la grossièreté. Dire bonjour, glisser un compliment, être à l'écoute, voilà la véritable politesse.

Il faut savoir faire preuve d'indulgence et de tolérance pour son voisin. Ne pas oublier les bonnes vieilles manières que l'on croit dépassées, elles reviennent en force.

Beaucoup de gestes, de paroles ou de faits de la vie quotidienne nous importunent, alors pensons à ne pas faire de même, ayons des égards pour tous ceux que nous croisons chaque jour, la vie serait tellement plus facile et un sourire c'est gratuit.

# AGENDA 2008 FOIRES-EXPOS

## ■ FRIBOURG

- **Marché des voitures anciennes et des pièces détachées**  
du 29 au 30 mars

## ■ LAUSANNE - Palais de Beaulieu

- **Habitat et Jardin**  
du 23 février au 2 mars
- **Mednat**  
les 19 et 20 avril
- **Comptoir suisse**  
du 19 au 28 septembre

## ■ AIGLE Comptoir

du 23 au 27 avril

## ■ GENEVE - Palexpo

- **Salon de l'auto**  
du 6 au 16 mars
- **Salon des inventions**  
du 2 au 6 avril
- **Salon international du livre**  
du 30 avril au 4 mai

## ■ ROMONT

- **Foire de Romont**  
le 26 avril

## ■ SION

- **Sion-Expo**  
du 4 au 14 avril

ENTREPRISE FRANÇAISE

recherche

## AGENT INDEPENDANT

sérieux et motivé  
pour la vente en Suisse de  
**manteaux en peau lainée**

Tél. 00 33 6 21 36 01 78  
Site web: <http://grline.free.fr>  
E-mail: [peauxlainees@free.fr](mailto:peauxlainees@free.fr)

Entreprise artisanale en biscuiterie

recherche

## AGENTS MULTICARTES

Bien introduit chez les détaillants  
pour la distribution de son nouveau  
produit dans toute la Suisse

Si vous souhaitez des informations  
supplémentaires, n'hésitez pas à  
nous contacter

par tél. 032 835 36 33  
ou au 079 549 50 53

**Editeur:** Mensuel de la FAIR – Fédération des Agents Indépendants et Représentants – Rue Camille-Martin 20 – 1203 Genève – Tél. 022 796 07 11 – Fax 022 797 35 30 – **Président central:** M. Marc Schenker – **Rédacteur responsable:** Secrétariat central. **Tarif de la publicité:** annonces: page 1/1 n/b Fr. 900.-; **réclames:** 3 col. de 54 mm à la page Fr. 1.70 le mm; **Impression:** Lenzi SA, 56, rte du Nant-d'Avril, 1214 Vernier-Genève, Tél. 022 341 13 22, Fax 022 341 36 17.

Visitez  
notre  
site  
Internet !!!

site: [www.f-a-i-r.ch](http://www.f-a-i-r.ch)  
e-mail: [info@f-a-i-r.ch](mailto:info@f-a-i-r.ch)

## Inauguration de la place de jeux

*Chers membres FAIR et chers locataires,*

*Nous vous invitons, accompagnés de vos enfants et petits-enfants,  
le **samedi 5 avril 2008** au secrétariat central à Genève afin de  
participer à la fête d'inauguration de la place de jeux.*

*Dès 11h.00 accueil et apéritif, suivi de grillades !*

### > Bulletin d'inscription

NOM: ..... PRENOM: .....

Nbre d'adultes: ..... Nbre d'enfants: ..... Age: .....

Adresse: .....

Téléphone: .....

Date: ..... Signature: .....

---

# BUREAU EXÉCUTIF

---

Le premier Bureau exécutif de l'année s'est tenu au secrétariat central à Genève. Il a été suivi du repas du personnel qui réunit chaque année, le personnel du secrétariat et les membres du Bureau exécutif.

L'ordre du jour est bien rempli, car en se début d'année, les réunions et les séances pour les membres du Bureau exécutif ne manquent pas.

M. M. Chuard fait le point sur la situation financière. Les intérêts hypothécaires et l'amortissement du 4<sup>e</sup> trimestre sont payés ainsi qu'un grand nombre de factures. Les cotisations 2008 rentrent régulièrement.

Le 31 janvier 2008, le Bureau exécutif participera à l'assemblée générale extraordinaire de la section La Vaudoise.

Dans le cadre de la formation professionnelle, M. M. Conus tient ses collègues au courant des activités de la commission. Le président de cette commission, M. Mario Lelli, a bouclé les comptes 2007, il a également repris les comptes des années 2004, 2005 et 2006 pour les

remettre à l'OFFT afin d'obtenir les subventions.

En ce qui concerne les comptes de cette commission, M. M. Chuard qui a été désigné vérificateur principal, a contrôlé les comptes avec M. U. Sturzberger de VSIG. Ils accusent un déficit de fr 5.122.95, avant le versement de la subvention de l'OFFT. Le fonctionnement de cette commission est très sérieusement maîtrisé par son président, Mario Lelli.

Le Bureau exécutif a eu une rencontre avec le comité central de Vente de Suisse. Plusieurs points litigieux ont été discutés et éclaircis.

M. J.-C. Moy met à jour et améliore régulièrement notre site Internet.

La préparation de l'Assemblée des délégués 2008, qui fêtera les 125 ans de notre association demande une grande attention de la part du Bureau exécutif. Il souhaite que la fête soit réussie.

Pour rendre notre journal INFOS-Vente plus attractif, le Bureau exécutif a prévu une rencontre des rédacteurs. Le Bureau exécutif aimerait que lors de chaque manifestation, cours, sortie ou activité,

les sections envoient un texte accompagné de photos. Le journal est la disposition de tous.

L'immeuble des Ouches a aussi réservé sa part de surprises, malgré tous les travaux entrepris pour sécuriser, notamment les garages, ils ont été visités gravement durant une nuit de janvier. Il faut donc poursuivre les travaux de réfection, afin d'éviter d'autres vols.

Le président décide de faire une séance spéciale du Bureau exécutif pour préparer l'Assemblée des délégués 2008 et faire une récapitulation sur le futur de la FAIR, suite aux réflexions du groupe de travail.

Le Bureau exécutif fixe les dates des prochaines réunions, l'assemblée des présidents avec la présentation des comptes 2007 aura lieu le 12 avril 2008, au secrétariat central à Genève, l'inauguration de la place de jeux avec les membres FAIR et les locataires aura lieu aux Ouches le 5 avril 2008.

La section organisatrice et la date du tournoi de pétanque ne sont pas encore définitivement choisies.

---

Le 6 février 2008, le Bureau exécutif s'est réuni en séance extraordinaire à la Maison du Gruyère à Pringy.

Deux points importants étaient à l'ordre du jour, la préparation de l'Assemblée des délégués 2008 qui fêtera le 125<sup>e</sup> anniversaire de notre association et le futur de la FAIR.

A cette occasion, M. E. Aymonier a été invité à participer. Il a préparé un résumé des différentes séances du groupe de travail et en a ressorti les points principaux. Le Bureau exécutif est très préoccupé sur

l'avenir de la FAIR. Il est décidé à trouver la meilleure solution pour son avenir, dans un monde en évolution et qui a beaucoup changé depuis la création de l'association.

Il a réfléchi et étudié les propositions faites par le groupe de travail.

M. E. Aymonier va préparer une synthèse de toutes ces réflexions.

Le projet sera mis en discussion lors de la prochaine assemblée des présidents, le 12 avril 2008.

Le deuxième sujet, tout aussi important, est la préparation de l'Assemblée des délégués 2008, le

Bureau exécutif souhaiterait une fête qui soit basée sur l'amitié et la rencontre entre les membres FAIR. Il aimerait que chacun puisse participer et passer une belle journée en compagnie des collègues de toutes les sections.





# Consacrez-vous une "heure calme"

**D**ifficile de refuser d'aider un collègue lorsqu'il vous le demande ! Vous risquez fort de le décevoir. Pourtant, vous ne pouvez pas tout faire et vous n'avez pas toujours une solution de remplacement à proposer. L'essentiel est d'arriver à lui faire comprendre que ce n'est pas "faute de vouloir", mais "faute de pouvoir"... Et de cette manière là, il ne vous en voudra pas ! Nous sommes nombreux à entreprendre les activités les plus absorbantes après les horaires officiels de travail. Pendant la journée, nous ne pouvons jamais nous y atteler car nous sommes constamment dérangés par des collègues, des clients, des coups de fil et des réunions.

Lorsque quelqu'un est perpétuellement dérangé ou bien interrompu dans son travail, on parle alors d'effet "lame de scie". S'il est contraint de suspendre un travail, même pour un moment très bref, il aura besoin d'un certain moment avant de pouvoir reprendre son activité à l'endroit où il l'a laissée. Et si l'on additionne ces pertes de productivité, on peut comptabiliser facilement jusqu'à 28% de perte de temps.

Il est recommandé de se consacrer aux activités les plus importantes en veillant à ne pas être dérangé. Dans la pratique, il s'est avéré très utile de se consacrer quotidiennement une "heure calme", pendant laquelle on souhaite n'être dérangé par personne. Si nous voulons être vraiment honnête, nous n'avons pas besoin d'être joignable à tout moment par téléphone et, d'ailleurs, nous ne sommes pas toujours disposés à communiquer. Le monde ne s'arrêtera pas et les affaires suivront leur cours normal même si vous vous

isolez une heure. Lorsque vous avez rendez-vous avec quelqu'un ou bien que vous participez à une réunion, vous n'êtes généralement pas dérangé. Considérez donc cette heure calme comme un rendez-vous très important, peut-être même le plus important de la journée.

## Un rendez-vous avec soi-même ! (heure calme)

D'un point de vue organisationnel, vous avez besoin de cette heure calme qui doit être considérée comme un rendez-vous très important pendant lequel vous ne devez être là pour personne :

- Intégrez cette heure calme à votre emploi du temps comme vous le faites pour une réunion ou bien pour une visite client.
- Faites barrage pendant cette heure calme (grâce à votre secrétaire), ou bien fermez la porte de votre bureau en précisant préalablement que vous "n'êtes pas là".

Votre secrétaire peut parfaitement prendre en note les coups de téléphone, les demandes de vos collaborateurs et prévoir que vous les rappeliez. Ce fonctionnement peut vous paraître curieux, mais il est plus indispensable encore que vous puissiez vous consacrer à vos activités primordiales au moins une fois par jour !

Pour planifier cette heure calme, il vous faut prendre en compte l'évolution du rythme journalier, sachant qu'entre six et huit heures du matin, vous êtes moins dérangé et que vous l'êtes, en revanche, davantage dans le courant de la matinée. A

partir de midi, les sollicitations se font moins pressantes, tandis que les coups de fil, réunions, discussions avec les collègues et autres interventions sont de nouveaux plus intenses vers seize heures.

Essayez de tenir compte de votre courbe de dérangement :

- en planifiant votre heure calme pour vous consacrer aux tâches les plus importantes pendant la phase la moins agitée de la matinée,
- en programmant les tâches secondaires pendant les moments où vous savez que vous allez être souvent dérangé.

Il est plus facile de s'adonner à une activité complexe qui exige attention et concentration pendant une heure calme que dans les moments troublés par des imprévus, nécessitant alors deux à trois fois plus d'énergie. Le matin tôt constitue un temps idéal de rendez-vous avec soi-même. Arrivez une demi-heure, voire une heure avant tout le monde au bureau et profitez-en pour vous enfermer avant que les mille et une sollicitations de la matinée ne vous tombent dessus.

Il n'est pas recommandé de placer cette heure calme en début d'après-midi, car si l'agitation est moindre au bureau, votre biorythme quant à lui connaît un "creux" ne vous permettant pas d'exploiter au maximum votre énergie et votre concentration pour les activités complexes.

*Gérer son temps pour réussir*

*Lothar Seiwert*

*FVI*

# RUBRIQUE INFORMATIQUE



## Mode d'emploi de notre site **WWW.F-A-I-R.CH**

*Chaque mois nous allons vous donner des conseils et des astuces pour profiter pleinement des avantages de notre site. C'est bien clair que nos membres - pour des questions de rapidité et de commodité - doivent employer notre site, mais il est bien entendu également que les membres qui ne possèdent pas internet peuvent obtenir les mêmes avantages, soit par notre journal soit par téléphone à notre secrétariat central de Genève.*

### ■ Principes généraux :

En entrant sur le site, vous trouvez tout d'abord la page d'accueil. De là, vous pouvez directement lire notre journal ou l'imprimer en pdf pour lire ces fichiers, vous devez avoir sur votre ordinateur Adobe Reader si possible la version 8, à télécharger sur:

[http://www.adobe.com/fr/products/acrobat/readstep2.html?ogn=CH\\_FR-gntray\\_dl\\_get\\_reader\\_ch\\_fr](http://www.adobe.com/fr/products/acrobat/readstep2.html?ogn=CH_FR-gntray_dl_get_reader_ch_fr)

Vous devez choisir la version de votre système d'exploitation Windows (XP, 98, ou 2000) ou Vista.

Le logiciel est gratuit.

### ■ Maintenant entrez dans le site :

Cliquez ensuite sur "entrer dans le site", vous arrivez dans la page de navigation du site et vous pouvez cliquer sur tous les titres qui vous intéressent.

### **Les rubriques**

#### **Des sections :**

En cliquant sur les drapeaux des cantons, vous entrez dans la page de votre section qui contient toutes les informations sur les membres du comité et la façon de les atteindre.

Ainsi que le défilement des manifestations.



#### **Rubrique : Les présidents centraux :**

Cliquez sur cette rubrique et vous découvrirez les portraits de tous nos présidents centraux - et oui - depuis 1863.

Le mois prochain, vous découvrirez d'autres rubriques à votre service, et aussi les différents formulaires en ligne.

# Une vision juste et positive de la réclamation

Aujourd'hui, la satisfaction de la clientèle est l'objectif numéro un des entreprises. Et c'est bien pour cela qu'elles ne cessent d'améliorer leurs prestations après-vente et qu'elles inscrivent régulièrement leur personnel à des séminaires sur la qualité du service. D'ailleurs nombreux sont les publicitaires qui rappellent au consommateur qu'il a le droit d'être bien servi : "Vous méritez le meilleur !"; "Nous avons conçu cet appareil exprès pour vous !" Pourtant le client ne s'estime pas toujours bien traité...

Un consommateur sur sept est "assez" ou "entièrement" satisfait du service après-vente des entreprises.

Quatre clients sur cinq trouvent regrettable que les commerciaux soient davantage axés sur la vente que sur la satisfaction de leurs acheteurs.

## La réclamation est une preuve de confiance

Face à une réclamation, certains commerciaux se sentent personnellement agressés. Ils commencent alors par nier instinctivement toute négligence de leur société et s'obstinent à rejeter en bloc les requêtes du client. Rien de tel pour donner l'impression à l'acheteur que son fournisseur ne le prend pas au sérieux et qu'il n'a que faire de son problème !

Réjouissez-vous toujours que l'acheteur fasse part de ses remarques - même si ce sont des critiques véhémentes. Il aurait tout aussi bien pu changer de fournisseur sans vous en

toucher un mot. Votre entreprise a encore une chance de le convaincre de rester; ce n'est pas le moment de passer outre !

Un acheteur qui réclame désire par principe poursuivre la collaboration avec votre entreprise.

Un bon traitement de la réclamation ne se résume pas à l'utilisation de telle ou telle technique. Il dépend en premier lieu de la relation que vos collaborateurs auront su instaurer avec le client ! S'ils ne prennent pas garde d'entretenir avec lui une certaine confiance, le partenaire pourra être content de réaliser des achats avec eux tout en ayant le sentiment de ne rien leur devoir. Qu'un concurrent vienne à lui faire une offre similaire pour quelques francs de moins, et il quittera votre société sans prendre la peine de vous le signaler... tant et si bien qu'il n'y aura plus aucun moyen de le faire changer d'avis !

La réclamation est le meilleur conseil que votre entreprise puisse souhaiter: celui d'un acheteur ! La réclamation n'est pas seulement une occasion de prouver au client ce que votre entreprise vaut; c'est aussi une indication sur ce que vous devez absolument améliorer (produit, ser-

vice, accueil, etc). Et vous pouvez non seulement remercier le client de prendre la peine de vous le dire, mais vous avez tout intérêt à lui donner les moyens de le faire !

## Le client doit pouvoir réclamer facilement !

- Installer une "hot line" (permanence téléphonique) opérationnelle 24 heures sur 24.
- Glisser dans chaque livraison un coupon-réponse avec des rubriques à cocher (choix multiples) afin que le client puisse exprimer son degré de satisfaction. L'affranchissement sera naturellement à la charge de votre société.
- Remercier l'acheteur pour sa réclamation; il n'hésitera pas à prévenir votre entreprise du moindre incident qui pourrait encore survenir.
- L'informer par retour du courrier des actions que votre société compte engager pour régler le problème.

*Edition pratique  
La gestion des réclamations*



# Remise des diplômes 2007

C'est dans un esprit de fête que 12 candidats se sont vus remettre leur diplôme fédéral des mains de Michel Conus, vice-président de la commission des examens.

Le président central d'honneur, Marcel Chuard, a prononcé un discours en félicitant tous les diplômés pour cette réussite professionnelle, en insistant sur l'importance de ce prestigieux titre de conseiller de vente ou agent diplômé: "Il est le fruit mérité d'un long travail et une reconnaissance de tout ce que vous avez déjà fait. Ce diplôme doit être aussi un atout supplémentaire qui vous permettra d'évoluer et de vous

adapter au marché du travail en constante mutation.

Votre activité doit apporter une autre dimension, une plus-value indispensable voire une réelle valeur ajoutée au niveau du service.

Pour certain d'entre-vous, ce diplôme vous permettra un jour d'accéder à des responsabilités accrues ou à une fonction dirigeante au sien d'une entreprise.

Je dois vous rappeler aussi que vous faites partie de l'élite de la vente et que vos connaissances seront encore appelées à se développer par des formations

ultérieures, comme la formation continue, offerte régulièrement par notre Fédération des Agents Indépendants et Représentants, FAIR."

Pour conclure, je tiens à remercier, le président de la commission des examens, M. Mario Lelli, pour l'excellente organisation de cette journée inoubliable et pour tout le travail qui se fait au sein de la commission des examens.

MC



Le président et le vice-président de la commission des examens avec Monsieur et Madame B. Gantner



Remise de diplômes par M. Michel Conus



Les diplômés



M. Michel Conus, vice-président et M. Mario Lelli, président de la commission



Monsieur Chuard, représentant la FAIR

# INFOS-SECTIONS

Date d'expédition pour les textes d'Infos-Vente d'avril 2008 : le 3 mars 2008

## BIENNE

**Président :** Raymond Burkhalter  
Case postale 1722 - 2501 Bienne  
Tél. 032 341 56 01 - Natel 079 631 34 63 - Fax 032 341 80 48

**Secrétaire et correspondant au journal:** Marcel Chuard

### Local et stamm :

Restaurant Romantica – Allmendstrasse – 2562 Port  
Tél. 032 331 56 55 – Tous les vendredis, dès 17h30

### AGENDA 2008

- **Vendredi 7 mars** Visite de la carrosserie Hess
- **Samedi 17 mai** Course surprise de la section
- **Vendredi 6 juin** Souper filets de perches
- **Samedi 25 octobre** Assemblée générale
- **Vendredi 7 novembre** Soirée fondue

### Soirée saucisses au marc

Nous étions 16 inscrits pour le souper saucisses, qui a eu lieu le vendredi 8 février à Schafis. Finalement 12 personnes étaient présentes, car 4 ont dû s'excuser à la dernière minute pour des raisons imprévues.



Malgré cela, tout c'est bien passé et chacun a eu le plaisir qu'il souhaitait, d'autant plus que 5 charmantes dames accompagnaient ces messieurs, non pas pour les surveiller, mais bien pour rendre la soirée encore plus agréable. Merci Mesdames !  
*M.C.*

### Et un joyeux anniversaire à....

**Heinz Suter**, né le 3 mars

**Pietro Albisetti**, né le 10 mars

**Jean-Claude Desmeules**, né le 23 mars

**Ralph Meyerhans**, né le 24 mars



## VALAIS

### Président:

Gaston Vouilloz – Case postale 218 – 1820 Montreux  
Natel 079 622 02 36

E-mail: [gaston.v@bluewin.ch](mailto:gaston.v@bluewin.ch)

**Correspondant au journal:** le comité

### Local et stamm:

*Monthey:* Rest. du Pont du Rhône –

*Martigny:* Rest. de la Bourse, Motel et Café-Restaurant des Sports

### Programme Valfair 2008

Notre président a bien des soucis : habiter Champex, avoir sa boîte aux lettres à Montreux et son bureau à Nyon. Trouver un secrétaire, former un comité, enterrer le secrétaire et en trouver un nouveau. C'est la quadrature du cercle et il faut encore faire la place pour un voyage au Canada...

... mais en mars, dès son retour, il y aura un comité qui devrait être complet pour établir le programme 2008 de la section... et des idées, il y en a : ça foisonne pour le renouveau de la section, ça va du recrutement, d'un pique-nique familial, d'un stand au Comptoir de Martigny, de rétablir la fête de Noël, sans oublier l'assemblée générale.

Vous voyez, ça bouge... même Maurice qui m'envoie sa dernière en avance, vous pensez !

Un savièsan se rend chez le pharmacien et demande de l'arsenic. Le pharmacien - qui le connaît - lui dit : tu as une ordonnance ? Le savièsan lui répond non, mais j'ai la photo de la belle-mère.

*Helgé de Grim*

### Et un joyeux anniversaire à....

**Claude Bruchez**, né le 5 mars

**Georges Liand**, né le 11 mars

**José Marti**, née le 12 mars

**Raymond Bruchez**, né le 17 mars

**Raymond Chabbey**, né le 17 mars

**Jean-Louis Perrin**, né le 17 mars

**Edouard Dormond**, né le 20 mars

**Jean-Claude Romailer**, né le 20 mars

**Pierre Giroud**, né le 22 mars

**Stéphane Caruso**, né le 30 mars

**Ruedi Frehner**, né le 30 mars



  
**TOURING**  
CFI HOTEL & RESTAURANTS  
Furkastrasse 16, CH-3904 Naters  
+41 (0)27 922 99 99 phone  
+41 (0)27 924 99 98 fax  
[welcome@cfi-hotels.ch](mailto:welcome@cfi-hotels.ch) mail  
[www.cfi-hotels.ch](http://www.cfi-hotels.ch) internet

- Salle pour banquets et séminaires
- 35 chambres avec douche/bain, TV, radio  
téléphone ligne directe, **internet wireless**
- Parking extérieur gratuit
- Cuisine et ambiance exceptionnelles
- **Prix représentants : CHF 85.- 100% Wir**

# Faites-vous le maximum pour gagner des prospects ?

Ce n'est pas parce que les affaires semblent tourner d'elles-mêmes, que vous devez vous endormir sur vos lauriers... Une clientèle n'est jamais tout à fait acquise et il est toujours bon de glaner de nouvelles recrues. Mais êtes-vous sûr de faire le maximum pour nouer de nouveaux contacts ? Vérifiez-le en répondant aux questions suivantes.

|  | <b>OUI</b> | <b>NON</b> |
|--|------------|------------|
| <b>1</b> Réservez-vous chaque semaine une plage horaire à la prospection des clients ?   |            |            |
| <b>2</b> Avez-vous pris le temps de déterminer quelle est votre cible en matière de prospects ?  |            |            |
| <b>3</b> Réfléchissez-vous à de nouvelles méthodes susceptibles d'améliorer votre efficacité ?   |            |            |
| <b>4</b> Explorez-vous les journaux professionnels, afin de trouver de nouvelles adresses ?  |            |            |
| <b>5</b> Surveillez-vous régulièrement vos concurrents (offres, argumentaires, etc.) ?   |            |            |
| <b>6</b> Pensez-vous à interroger vos collègues du service interne sur des contacts qu'ils peuvent avoir et qu'il faudrait «creuser» ? |            |            |
| <b>7</b> Demandez-vous à vos propres clients de vous donner les coordonnées de certaines de leurs connaissances ?                      |            |            |
| <b>8</b> Leur offrez-vous des cadeaux pour les remercier de leur collaboration ?   |            |            |
| <b>9</b> Réfléchissez-vous à de nouvelles méthodes susceptibles d'améliorer votre efficacité ?   |            |            |
| <b>10</b> Pratiquez-vous certaines méthodes d'automotivation pour garder intact votre enthousiasme ?                                   |            |            |

## Evaluation

Vous avez répondu "oui" à toutes les questions ? Bravo, vous n'avez rien perdu de vos ardeurs de jeune vendeur. Sinon, tâchez de revoir les points où le bât blesse. Et n'objectez pas que vous avez autre chose à faire que de prospecter des clients : ce devrait toujours être l'une de vos priorités !

# LA VAUDOISE

**Présidente:** Sylviane Hofmann  
Ch. du Châno 2 – 1802 Corseaux  
Natel 079 468 60 90 – Tél. + Fax 021 922 78 81  
E-mail: lavauoise@hotmail.com  
**Correspondant au journal:** Le comité

## AGENDA 2008

- **Dimanche 18 mai** Challenge FAIR de karting à Payerne
- **Lundi 27 octobre** Assemblée générale

## Et un joyeux anniversaire à....

**Claude Gruber**, né le 12 mars

**Claude Iff**, né le 17 mars

**Jean-Paul Messieux**, né le 17 mars

**Armand Kohler**, né le 18 mars

**Constant Pittet**, né le 21 mars

**Aimé Jacot**, né le 24 mars

**Gaston Monney**, né le 30 mars



## Assemblée extraordinaire du 31 janvier 2008

Le Bureau exécutif a convoqué une assemblée extraordinaire de la section afin d'apprendre ce que les membres attendaient de leur section et de la FAIR.

A cet effet, le Bureau exécutif a posé les questions suivantes :

- Quelles sont vos attentes de la FAIR et de votre section en général ?
- Que pensez-vous, positivement ou négativement, sur le fonctionnement de notre association FAIR, de ses dirigeants, du comité de votre section, des prestations offertes ou autres ?
- Quelles sont vos éventuelles propositions ?

Plusieurs suggestions ont été faites et le Bureau exécutif les étudiera, mais il regrette que cette séance n'ait pas connu le succès qu'elle méritait. Il est important pour le Bureau exécutif de connaître les membres et de prendre connaissance de leurs désirs ou de leurs remarques, afin de remettre cette importante section sur les rails.



## Infos Seniors

Nous informons les habitués du stamm du nouveau lieu de rencontre:

**Restaurant de l'Aéroport**  
**Av. du Grey 123 - Lausanne (tél. 021 646 21 06)**

Situé en face du Service des autos

**Chaque dernier mardi du mois dès 15h.00**

L'accès en voiture est des plus facile et le parcage sans problème !

Les membres aînés qui ne sont pas encore venus à nos rencontres sont invités à nous rejoindre. Au cours de l'année, nous organisons également des sorties bienvenues.

Amitié  
Sam

## Motel des Bains

Av. des Bains 21 • 1400 Yverdon-les-Bains • Tél. 024 426 92 81  
Fax 024 426 14 94 • E-mail: motbains@worldcom.ch

**Venez découvrir notre cadre agréable  
où il vous attend un accueil chaleureux**

Hotel\*\*\*SSH de 90 lits, 46 chambres  
Café-restaurant et bar  
Salle de conférences 20 a 100 places

Grand



## NEUCHÂTEL

En cas de nécessité, veuillez vous adresser à MM. Jean- Claude Moy ou Michel Bertholet, présidents d'honneur.

### Chers Collègues et amis de Neuchâtel

Etant donné que votre section reste, pendant une année, sans comité, les sections de Bienne et de La Chaux-de-Fonds ont décidé de vous envoyer, par l'intermédiaire du journal INFOS-Vente, une convocation lors de chaque manifestation. Profitez-en, vous serez les bienvenus dans ces sections.

### Et un joyeux anniversaire à....

Jean-Pierre Scacchi, né le 4 mars

Ralph Schafflutzel, né le 6 mars

Peter Senn, né le 9 mars

Claude Darioly, né le 11 mars

André Robert, né le 14 mars

Pascal Gerber, né le 16 mars

Xavier Bertholet, né le 30 mars

Jean-Pierre Langenegger, né le 31 mars



## LA CHAUX-DE-FONDS

**Président:** Président Jean-Claude Nicolet  
41, rue des Envers – 2400 Le Locle  
Tél. 032 931 23 51 – Natel 079 272 94 84  
E-mail: nicobus@hispeed.ch

### Correspondant au journal:

Yves Uldry – Tél. privé 032 841 63 90

**Local et stamm:** Restaurant du Grand-Pont  
118, avenue Léopold-Robert – 2300 La Chaux-de-Fonds

## AGENDA 2008

- **Comité** Restaurant du Grand-Pont, la Chaux-de-Fonds, réunion le dernier jeudi du mois à 14h.

## GENÈVE

**Président:** Gabriel Alcaraz  
Chemin de Bonmont 8A – 1260 Nyon  
Tél. 022 361 70 52 – Fax 022 362 20 33  
Natel 079 785 49 91 – E-mail: gabriel.alcaraz@tele2.ch

### Et un joyeux anniversaire à....

François Thibaut, né le 8 mars

Michel-André Boujon, né le 9 mars

Pascal Sudan, né le 11 mars

Emile Zenger, né le 14 mars

Henri-Paul Bechir, né le 14 mars

André Wermuth, né le 19 mars

Kelifa Rechik, né le 20 mars

Raymond Brussino, né le 22 mars



Café - Restaurant  
"La Tentation"

Famille Boquete - chez «José»

Spécialités espagnoles - Plat du jour  
Vendredi paella au plat du jour

Avenue d'Aire 91 - 1203 Genève - Tél. 022 344 28 29  
Fermé le dimanche et lundi soir

# Veste de signalisation



Offre intéressante pour les automobilistes mais également pour les promeneurs, les joggeurs ou les personnes en scooter. Cette veste de signalisation à un prix très attractif est pratique elle améliore votre sécurité et permet d'être plus visible.

**Prix spécial pour un gilet de sécurité (taille unique, couleur jaune)**

**CHF 5.--**

**+ frais de port**

Bulletin de commande à retourner à FAIR,  
rue Camille-Martin 20, 1203 Genève

Nom.....

Prénom.....

Adresse.....

NPA/Localité.....

Nombre de gilets.....

Date et signature .....

# LA FRIBOURGEOISE

**Président:** Jean-Pierre Staehlin  
Route de la Gravière – 1782 Cormagens  
Tél. + Fax 026 466 70 40 – Natel 079 301 23 84  
E-mail: jpstaehlin@bluewin.ch

**Correspondant au journal:** Le comité

**Adresse postale:** FAIR, Section La Fribourgeoise  
Case postale 563 – 1701 Fribourg

**Locaux:** Auberge du Lavapesson – 1763 Granges-Paccot,  
Auberge de l'Union – 1776 Montagny-la-Ville

## AGENDA 2008

- **5 avril** Match aux cartes au Lavapesson, Granges-Paccots
- **30 août** Pique-nique des familles (sentier gourmand à Sorens)
- **25 octobre** Assemblée générale à Rosé

## Compte-rendu de notre souper des rois

Vers le 10 janvier, Jean-Luc, responsable des manifestations, me demande si je viens à l'apéro de Nouvel-An, vu qu'il n'avait pas encore reçu mon inscription. Je tiens à le remercier pour cela, car sans son appel, certainement que je n'aurais pas répondu et aurais loupé ainsi une superbe soirée !!



Le 19 janvier, ce sont un peu plus d'une trentaine de personnes qui se sont retrouvées à la cabane du foot de Givisiez pour notre apéro de Nouvel-An qui avait lieu un samedi, une fois n'est pas coutume. Ce fût l'occasion de revoir des personnes que l'on n'avait pas vues depuis un petit moment, et cela nous a fait un grand plaisir !

Le menu était placé sous le signe de la Thaïlande, et nous avons eu pour l'occasion deux spécialistes de la cuisine asiatique, Madame Na Kolly et une de ses amies. C'est vers 19 heures que la soirée a débuté par un apéritif de bienvenue accompagné de mini rouleaux de printemps en amuse-bouche. Vers les vingt heures, après le message de bienvenue de Jean-Pierre Staehlin, notre président, heureux de voir autant de monde à cette rencontre, nous nous sommes mis à table et avons attaqué le repas placé sous le signe de l'exotisme.

Pour ce faire, un buffet a été dressé et nous avons eu droit à d'excellents plats confectionnés avec talent par nos deux cuisinières. Après la soupe de porc aux vermicelles, nous avons eu un fameux bœuf sauté à la sauce d'huître et gingembre, ainsi qu'un poulet au curry rouge qui a ravi les fins gastronomes, le tout accompagné de riz et de nouilles sautées à discrétion. Une salade de fruits a conclu cet excellent

repas. Au moment du café, nos trois rois et reines de la soirée ont été découverts en partageant la traditionnelle galette des rois.

Durant la soirée, une tombola a été organisée avec à la clef de nombreux lots offerts par notre président. La recette de celle-ci nous permet de ne pas organiser des lotos à Givisiez, aussi populaires dans notre section que la viande de porc chez les musulmans. Chacun est resté gagnant grâce aux lots de consolations offerts par Michel Conus et Jean-Pierre.

C'est en musique que la soirée a continué et une queue-leu-leu dont on a le secret a pris forme et a permis à tous les courageux et courageuses qui y ont pris part de découvrir les lieux dans les moindres recoins. Ceux que la danse n'inspirait pas se sont retrouvés autour d'un bon verre à discuter et à refaire le monde !!

Tous ont passé une très belle soirée, et le proverbe « les absents ont toujours tort » a pris tout son sens.

Un grand merci à tout le monde, mais en particulier à Nicole, Jean-Luc et Jean-Pierre pour la préparation et le service chaleureux. Cette soirée a prouvé, n'en déplaise aux esprits grincheux, qu'un bel esprit règne dans notre section et sous l'impulsion du comité et de la participation de ses membres, elle a de beaux jours devant elle !!

*Olivier Eltschinger*

## Info-Seniors

Notre premier stamm de l'année 2008 a eu lieu le 11 janvier à l'Union de Montagny-la-Ville, avec une présence de 7 amis. L'ambiance était plutôt triste, puisque nous venions de perdre à fin 2007 deux amis, Lucien Maradan décédé le 24 octobre 2007 et Jakob Gerhard le 20 décembre 2007.

Deux amis fidèles à nos stamms et à nos sorties, dont l'absence nous manquera encore longtemps.

Auguste Broccard était excusé pour cause de grippe.

Jean-Claude Blaser nous organise une sortie avec le Glacier-Express le 17 avril 2008, nous sommes 14 personnes inscrites. Vous recevrez une confirmation, avec les horaires de départs de trains en temps voulu. Tout ça a été mis au point pendant ce stamm, terminé par une partie de yass obligatoire.

Prochain stamm : vendredi 17 mars 2008 au Lavapesson à Granges-Paccots à 14h00.

A bientôt

*Votre retraité  
Jean-Claude Robner*

## Et un joyeux anniversaire à....

- Béat Zbinden**, né le 1<sup>er</sup> mars
- José Da Silva**, né le 4 mars
- Fédéric Pasquier**, né le 4 mars
- Gérard Natale**, né le 9 mars
- Michel Gross**, né le 14 mars
- Gérard Bourgarel**, né le 17 mars
- Joe Genoud**, né le 18 mars
- Bernard Baudevin**, né le 25 mars
- Olivier Eltschinger**, né le 26 mars
- Emile Fasel**, né le 26 mars
- Raymond-Francis Savary**, né le 30 mars





## Avantages pour les membres actifs

### ASSISTANCE ET CONSEIL JURIDIQUE

**CAP Assurance protection juridique circulation:** Prix spécial FAIR individuelle: CHF 85.-/Famille CHF 90.-

**CAP Assurance protection juridique complète (privée et circulation):**

Prix spécial FAIR individuelle: CHF 170.- / famille CHF 180.-

#### ● APPAREILS MÉNAGERS

**VOLTEC SA** – Bussigny  
Appareils ménagers  
Tél. 021 706 26 30 – Fax 021 706 26 27  
Réduction entre 15 % et 28 %

#### ● AUTOMOBILES - MOTOS - ESSENCE - PNEUS - ACCESSOIRES

**VOLVO**  
Rabais: 5 % sur prix net – Contacter exclusivement notre secrétariat central  
**FIAT - ALFA ROMEO - LANCIA**  
Rabais selon modèle.  
**MANUCO SA**  
Echappements - Batteries - Freins - Pneus  
100, rue de Genève – 1004 Lausanne  
Tél. 021 625 37 67 – Fax 021 624 63 52  
Rabais de 30 à 50 % selon les articles.  
**PNEUS DOMINIQUE** – Prilly  
Tél. 021 625 72 22 – Réduction importante  
**EUROPCAR**  
Rabais de 30% sur les tarifs. Dans n'importe quelle agence.

**ESSO** accorde une réduction de 2,5cts par litre.

**HONDA AUTOMOBILES** Fribourg  
Offre des conditions spéciales.  
2% – voir sur site.

**RODUIT PNEUS** accorde une réduction  
1920 Martigny – tél. 027 722 17 83  
oroduit.pneu@premio.ch

#### ● MODE

**JP Mode**  
Grand Rue 61 – 1180 Rolle  
Confection homme  
10% de rabais sur présentation carte de membre.

#### ● BUREAUTIQUE

**GABRIEL ALCARAZ**  
Bureau mondial Suisse romande  
8A ch de Bonmont -1260 Nyon  
Action spéciale pour les membres FAIR  
20% rabais sur les fournitures informatiques.  
Natel 079 785 49 91

**JMB Diffusion**  
Consommables et fournitures en bureautique  
Croix-Fédérale 38 – Case postale 2118  
2302 La Chaux-de-Fonds  
Tél. 032 968 28 27 – Fax 032 968 23 79  
Tarif préférentiel

#### ● CARTES DE CRÉDIT

**BANK CARD CENTER**  
Profitez doublement: La carte VISA et la MasterCard gratuites la 1<sup>ère</sup> année!  
Ensuite Fr. 50.- par carte, carte supplémentaire idem. Demandez la documentation au secrétariat central.

#### CARTE VISA-GOLD

Tarif préférentiel au prix annuel de Fr. 120.- (au lieu de Fr. 190.-) et sans finance d'entrée (prix Fr. 150.-). La carte supplémentaire est à Fr. 100.-

#### ● DIVERS

**JUBIN CARD**  
Divers avantages, restaurants, essence, etc...

#### ● ÉDITIONS DE LIVRES ET LIBRAIRIES

**EDITIONS À LA CARTE SA**  
Place de la Gare 4 – 3960 Sierre  
Tél. 027/451 24 28 – Portable 078/615 07 54  
Mail: editions@edcarte.ch  
10% de rabais sur l'impression et l'achat de livres sur présentation de la carte de membre

#### ● ÉDITIONS DE LIVRES PROFESSIONNELS

**TIMES SYSTEM**  
accorde aux membres de la FAIR, un rabais de 20% sur les recharges annuelles.  
Le rabais sera déduit sur les prix de vente actuels et les frais de port sont en plus.

#### ● IMPRIMERIE

**IMPRIMERIE CALLIGRAPHY.CH SA**  
Place de la Gare 6 – 3960 Sierre  
Tél. 027 451 24 24 – Portable 078/615 07 54  
Mail: g.prats@calligraphy.ch  
10% de rabais sur tous les imprimés sur présentation de la carte de membre

#### ● INFORMATIQUE

**OPTIGEST.COM** offre aux membres de la FAIR une remise de 15% sur son logiciel informatique de gestion d'adresses, contacts et marketing direct Gestdata.  
Ch. des Jonchères 1 – Case postale 215  
2022 Bevaix – tél. + fax 032 846 33 91  
[www.optigest.com](http://www.optigest.com)

#### ● LUNETTERIE - OPTIQUE - PHOTO

**LUNETTERIE - OPTIQUE - PHOTO DE CHAILLY**  
4, avenue de Chailly – 1012 Lausanne  
Tél. 021 652 16 11  
Remise de 14,5% sur lunetterie  
Remise de 10% sur optique et photo

#### ● RENSEIGNEMENTS

**ACI INVESTIGATIONS**  
Renseignements privés et économiques  
Case postale 248 – 1870 Monthey  
Tél. 024 471 64 18 – 079 214 53 16  
Rabais de 15%

#### ● ALIMENTATION

**MASSIMO CERUTTI S.A.**  
escompte de 10% sur l'achat des produits alimentaires du café, food et des machines à café.

#### ● HÔTELS - RESTAURANTS

**LE RELAIS DU PETIT BOURG**  
Route du Simplon – 1957 Ardon  
Réduction 10% sur les chambres

**NOVOTEL BUSSIGNY-LAUSANNE**  
Tél. 021 701 28 71 – Fax 021 702 29 02  
Réduction sur présentation de la carte FAIR

**HÔTEL ABACA** – Vevey  
Single Fr. 70.- / Rabais 10 %  
Tél. 021 922 22 70 – [www.abaca.ch](http://www.abaca.ch)

**HÔTEL CHAVANNES-DE-BOGIS**  
Sortie autoroute Coppet  
Tél. 022 960 81 81 – Fax 022 960 81 88  
Prix spécial FAIR

**HÔTEL BELLERIVE** – Lausanne  
Tél. 021 616 44 44 – Réduction 10 %

**HÔTEL DE L'ARDÈVE** – Ovronnaz  
Tél. 027 305 25 25 – Fax 027 305 25 26  
Réduction 10 % sur les chambres

**HÔTEL EUROPA** – Sion – Rue de l'Envol 19  
Tél. 027 322 24 23 – Fax 027 322 25 35

**HÔTEL "AUX MILLE ÉTOILES"**  
Les Marécottes (Valais)  
Tél. 027 761 16 66 – Fax 027 761 16 00  
Rabais de 10 % sur un arrangement (minimum 2 nuits)

**MOTEL DES BAINS** – Yverdon-les-Bains  
Tél. 024 426 92 81 – Réduction 10% sur les chambres

**HÔTEL DES MOSAÏQUES** – Orbe  
Tél. 024 441 62 61 – Fax 024 441 15 14  
Réduction 20 %

#### ● PEINTURES - PAPIERS PEINTS

**J.-P. GERDIL**  
Gypserie / Peinture / Papiers peints  
Ch. du Vieux-Puits 24 – 1228 Plan-les-Ouates  
Tél. 078 793 54 32 – Fax 022 794 36 74  
Rabais 10 % pour les membres

# Le téléphone convivial



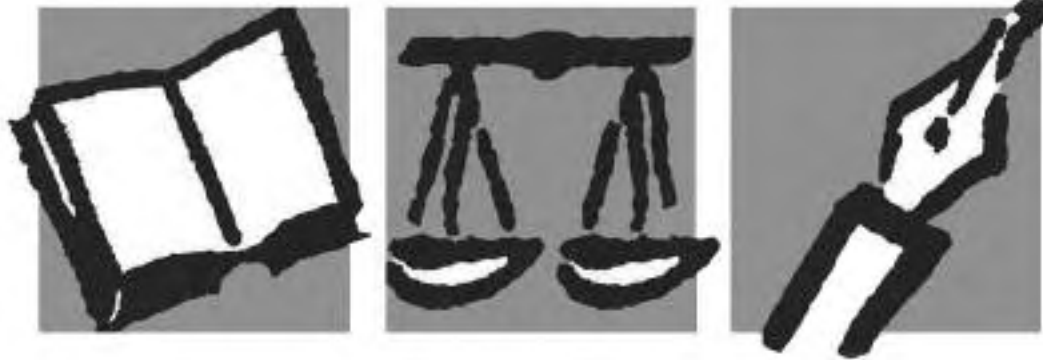
## Surveillez aussi vos gestes!

Votre condition physique déteint sur votre façon de vous exprimer. Un mauvais départ dans la discussion est un handicap. Alors tenez-vous prêt!

- ✓ **Souriez!** Cela s'entend au téléphone
- ✓ **Maintenez-vous droit si vous ne voulez pas que votre voix «tombe»** - les jambes décroisées, les épaules basses, la tête haute
- ✓ **Concentrez-vous :** ce n'est pas le moment de refaire votre lacet de chaussures!
- ✓ **Attention aux bruits:** évitez les froissements de papier, les grattements de gorge et les soupirs!
- ✓ **Ne laissez pas traîner vos doigts sur le combiné...** On ne vous entendrait qu'à demi-mots
- ✓ **Et pensez à respirer!**

**Visitez notre  
site Internet !!!**

site: [www.f-a-i-r.ch](http://www.f-a-i-r.ch)  
e-mail: [info@f-a-i-r.ch](mailto:info@f-a-i-r.ch)



## Conseil juridique

# Salaire et égalité de traitement

**43.** Le principe de la liberté contractuelle permet d'opérer des différences entre les travailleurs. Si un travailleur négocie de manière moins habile qu'un autre, il doit, en principe, se contenter de conditions de rémunération moins intéressantes.

**44.** Il en résulte que l'employeur dispose d'une grande latitude dans la fixation des salaires et des augmentations subséquentes. Toutefois, ce principe n'est pas absolu. Il peut notamment être limité par les règles applicables à la détermination du salaire à payer aux travailleurs étrangers ou par les normes salariales de conventions collectives ou de contrats-types de travail dont l'application s'impose aux parties. Le principe de l'égalité de traitement constitue une autre limite. Il découle de l'art. 328 CO, qui prohibe tout comportement de l'employeur susceptible de porter atteinte à la dignité et à l'honneur personnel et professionnel du travailleur.

**45.** Il y a inégalité de traitement lorsque l'employeur opère, en l'absence de motifs objectifs, des distinctions entre collaborateurs placés dans une situation similaire au même moment<sup>64</sup>. En effet, une décision subjective et arbitraire de l'employeur peut représenter une atteinte à la personnalité, et donc à l'interdiction de discrimination, si elle laisse transpa-

raître une sous-évaluation de la personnalité du travailleur qui soit blessante pour ce dernier. Une telle sous-évaluation existe si le travailleur est placé dans une situation clairement moins avantageuse qu'un grand nombre de ses collègues, sans qu'un motif objectif<sup>65</sup> - tel que l'ancienneté, la nature de l'activité, l'âge, la situation de famille, la performance, l'assiduité, le niveau de responsabilités, la fonction ou la formation par exemple - ne justifie cette différence; mais elle doit être niée, même en l'absence de motif objectif, si quelques travailleurs seulement sont favorisés par l'employeur<sup>66</sup>. Le travailleur ne peut donc établir de comparaison qu'entre les prestations dont il bénéficie et celles dont bénéficient la plupart de ses collègues placés dans une situation similaire à la sienne à un moment donné. S'il est laissé pour compte par rapport à ces derniers sans qu'un motif objectif justifie cette différence de traitement, il peut déduire des décisions à caractère général de l'employeur (indexation des salaires, augmentations linéaires, introduction d'une gratification) une modification tacite de son contrat à son avantage<sup>67</sup>.

**46.** Ces principes valent aussi lorsque l'employeur octroie des prestations particulières, telles que la remise gratuite d'actions de la société, une gratification<sup>68</sup>, la mise à disposition d'un véhicule de fonction, l'octroi d'un nombre de jours de vacances plus



élevé, la participation aux primes d'assurance maladie, la prise en charge des frais d'écolage des enfants de certaines catégories de collaborateurs scolarisés dans une école privée, la gratuité des frais de parking du véhicule privé sur le lieu de travail, le paiement des frais de déménagement ou des frais d'installation, etc. L'employeur dispose en effet de la latitude de favoriser une ou plusieurs catégories de travailleurs, sans que les travailleurs des autres catégories puissent se prévaloir d'une inégalité de traitement. A titre d'exemple, l'employeur peut octroyer certaines prestations au personnel expatrié mais pas au personnel local, au personnel administratif mais pas aux cadres, au personnel de production mais pas au personnel de bureau.

**47.** Dans le cadre d'un plan social<sup>69</sup>, l'employeur peut aussi subordonner l'octroi de prestations à certaines conditions, sans que ceux qui ne les rempliraient pas puissent invoquer une inégalité de traitement<sup>70</sup>. Ainsi, l'employeur peut s'engager à verser une indemnité départ à tout salarié qui, dans le cadre d'un plan de restructuration devant conduire à la fermeture de l'entreprise, resteront à son service jusqu'à un terme fixé. Un départ anticipé prive alors le salarié de l'indemnité. L'égalité de traitement s'applique en revanche si l'employeur refuse l'indemnité à un travailleur, alors qu'il octroie, dans le même temps, à un nombre élevé de collaborateurs quittant également l'entreprise avant le terme fixé.

**48.** Mais l'égalité de traitement n'implique pas l'immuabilité des prestations particulières que l'employeur peut octroyer à ses collaborateurs. Un changement de pratique reste donc toujours possible pour le futur<sup>71</sup>. Par exemple, le fait d'octroyer des indemnités de licenciement<sup>72</sup> aux collaborateurs touchés par une suppression de postes<sup>73</sup> survenant à un moment donné n'implique pas de devoir octroyer des prestations moins équivalentes lors d'une suppression de postes future. Il en résulte que les travailleurs touchés par une procédure de restructuration ne peuvent se prévaloir d'une inégalité de traitement au motif que les indemnités qui leur sont versées sont moins élevées que celles qui ont été payées à l'occasion d'une réduction antérieure des effectifs. Il en va de même si de telles indemnités leur sont refusées alors qu'elles ont pourtant été versées par le passé dans des circonstances analogues. Toutefois, si l'entreprise a pour pratique d'octroyer une indemnité de départ à toute personne licenciée pour raisons économiques et que cette pratique a été appliquée à répétition reprises et sans discontinuer pendant de nombreuses années, au point de revêtir un caractère usuel, l'employeur ne peut soudaine-

ment et sans préavis, par une décision fondée uniquement sur des critères subjectifs et arbitraires, traiter un employé d'une façon clairement moins avantageuse.

<sup>64</sup> Arrêt du TF 4C.473/2004 du 6 avril 2005 consid- 3.2.  
<sup>65</sup> GE : CAPH C/63/2000 du 4 février 2002; les critères fixés par l'employeur pour attribuer une indemnité à bien plaire n'ont pas à être jugés par le tribunal, qui se borne à vérifier leur application correcte.  
<sup>66</sup> ATF 129 III 276 consid. 3 et les réf. cit. = JT 2003 I 346.  
<sup>67</sup> ATF 129 III 276 consid. 3 et les réf. cit. = JT 2003 I 346.  
<sup>68</sup> JAR 2001 p. 207 : il est permis d'attribuer des gratifications à un collectif de travailleurs, en fonction de la production de l'équipe considérée, de l'atteinte ou d'un dépassement des objectifs qui lui étaient assignés.  
<sup>69</sup> Sur l'opposabilité d'un plan social en cas de transfert d'entreprise, voir ATF 132 III 32 consid. 6.1.  
<sup>70</sup> Arrêt du TF 4C.31/2005 du 27 mai 2005 : à l'occasion de la fermeture provisoire d'un hôtel en raison de travaux, l'employeur peut valablement s'engager à verser une indemnité notamment à ceux qui auront chômé durant les travaux, pour autant qu'ils n'aient pas retrouvé d'emploi au plus tard le 32e jour suivant l'échéance du délai de congé et pour autant qu'ils n'aient pas refusé un travail convenable au sens de la loi sur l'assurance-chômage.  
<sup>71</sup> Arrêt du TF 4C.87/2004 du 14 juin 2004 consid. 2.2.4; en l'espèce, l'employeur informa, en mai 2001, les collaborateurs proches de la retraite qu'il ne prendrait plus en charge les primes d'assurance maladie des futurs retraités. A supposer qu'il puisse se prévaloir du principe d'égalité de traitement, un collaborateur, qui prend sa retraite en novembre 2001, ne peut donc, lorsqu'il invoque l'égalité de traitement, se baser sur les prestations accordées à ceux qui sont partis en retraite avant que l'employeur ne modifie sa pratique. Il ne peut comparer sa situation qu'avec ceux qui sont partis en retraite en même temps que lui ou après lui.  
<sup>72</sup> A notre avis, une indemnité de licenciement constitue une gratification, au sens de l'art. 322d CO, lorsque son versement dépend du pouvoir discrétionnaire de l'employeur et peut être assorti de conditions. Question laissée ouverte par le TF dans son Arrêt 4C.473/2004 du 6 avril 2005 consid. 3.2.  
<sup>73</sup> Sur la notion de suppression de poste, voir Arrêt du TF du 4C.129/2003 du 5 septembre 2003 consid. 3 et Arrêt du TF 4C.115/2002 du 2 juillet 2002 consid. 2.3.

*Philippe Carruzzo, avocat à Genève*  
 Extrait de "La rémunération du travailleur et le remboursement des frais"  
 FER 2007

