

FAIR **INFOS-**

FÉDÉRATION DES AGENTS INDÉPENDANTS ET REPRÉSENTANTS

VENTE

FORMATION

AVANTAGES

INFORMATIONS

RESEAUX

SECRETARIAT CENTRAL

Depuis le 1^{er} octobre, Madame Elise MARFIL a rejoint le personnel du secrétariat central.

Elle sera, bien entendu soutenue par M^{mes} Martin et Frischknecht, avec la collaboration de M. Chuard, dans l'apprentissage de ses nouvelles fonctions.

Elle s'apprête à découvrir avec beaucoup d'intérêt, comment fonctionne notre secrétariat central, ses différentes tâches, comme la gestion de l'immeuble des Ouches, aider au bien-être des locataires et au fonctionnement de notre association, sans oublier la comptabilité et la rédaction de notre journal INFOS-Vente.

M^{me} Marfil aimant écrire, cela lui permet de conjuguer plaisir et travail, tout en découvrant de l'intérieur, l'univers d'une association et d'une régie, secteurs qui l'ont toujours intéressée et qu'elle voulait découvrir.

Nous lui souhaitons la bienvenue et une longue et agréable carrière chez nous.



C

ommunications officielles de la *FAIR*

AGENDA 2008 FOIRES-EXPOS

† **LAUSANNE** - Palais de Beaulieu

- **Gastronomia**
du 8 au 12 novembre

† **GENEVE** - Palexpo

- **Foire de Genève, floralies internationales**
du 13 au 23 novembre

Nouvel horaire :

*Nos bureaux sont ouverts
du lundi au vendredi de 8h00 à 12h00*



NOTE TRISTE

Nous avons le pénible
devoir d'informer nos
membres
du décès de notre
collègue et ami:

Willy Bourquin

Membre de la section de
La Chaux-de-Fonds
depuis 1974, décédé
récemment
à l'âge de 76 ans.

Nous sommes spécialisés dans les solutions pour téléboutiques (callshops) qui permettent la gestion et la facturation du gérant du callshop et indiquent au client final sa consommation en temps réel. Dans le cadre de notre développement, nous cherchons un

AGENT

pour ouvrir de nouveaux marchés en Suisse.

N'hésitez pas à nous contacter pour tout complément d'information.

JUSAN SA, Renan Robert, Area Sales Manager, Madrid.
Tél. 0034 91 456 11 01 – Fax 0034 91 553 14 11
E-mail: rrobert@jusans.es – Site web : www.jusans.es

Lors de vos déplacements
en Suisse et à l'étranger, séjournez à l'hôtel avec

50% de rabais

+ une multitude d'avantages mobilité.

www.hei-swiss.ch - Tél.: 0840 120 120

HOTEL EXPRESS®

INTERNATIONAL



Hôtel Express International - Rue des Alpes 4 - CH 1870 Monthey

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

FAIR **FORMATION
AVANTAGES
INFORMATIONS
RÉSEAUX**

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 publici-
té:** 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.

BUREAU EXÉCUTIF

Le Bureau exécutif s'est réuni le 16 septembre 2008 à Neuchâtel.

Le président central salue ses collègues et remercie MM. R. Burkhalter, J.-P. Staehlin et E. Aymonier de leur participation à cette séance.

M. M. Chuard présente la situation financière à ce jour. A la fin de septembre, il y aura les intérêts et l'amortissement trimestriel à payer, soit environ fr 108.000.-.

Le Bureau exécutif prépare les assemblées de sections auxquelles il va participer.

Le président central explique à ces trois messieurs la raison de leur présence à cette séance. Il veut parler du futur de l'association. Tout n'est pas réglé. Le Bureau exécutif doit prendre des décisions. Le président central aimerait savoir si ces messieurs acceptent des tâches. Il veut avoir un Bureau exécutif plus fort afin de combler le manque d'activité de certaines sections, en organisant de manière plus centralisée, la formation, par exemple.

Avant de pouvoir prendre une décision, M. R. Burkhalter a besoin d'avoir plusieurs informations, notamment en ce qui concerne la section de Bienne. Actuellement elle fonctionne avec trois personnes qui sont démissionnaires. Elles devront être remplacées à la prochaine assemblée générale.

M. M. Chuard a une question au sujet du fonctionnement des sections, s'il n'y a plus de comité, qui s'occupera de la section, est-ce le responsable du groupe ?

Le Bureau exécutif revient sur la candidature à un siège au Bureau exécutif. Il a décidé de prendre des personnes actives dans la profession ou au sein d'un comité de section. Il désire avoir des candidats qui s'investissent pour le futur.

Le président central informe ces messieurs sur sa façon de concevoir la future organisation, il veut créer trois régions et avoir un responsable par région. Ces personnes viennent renforcer le Bureau exécutif et apporter des énergies nouvelles.

Pour le responsable de région, il s'agira d'organiser la formation, le recrutement, etc. Il collaborera avec le Bureau exécutif et le travail administratif sera effectué par le secrétariat central.

Le président central imagine le Bureau exécutif 2009 de la manière suivante :

- a) Le président : administre l'association avec l'aide de ses collègues du B.E., il est responsable du bon fonctionnement.
- b) Le vice-président : responsable national du recrutement, coordination des 3 régions, responsable national de la formation professionnelle.
- c) Le trésorier est aussi responsable et administrateur des Ouches.
- d) Un responsable Internet et des Avantages.
- e) 3 responsables de régions : coordinateurs entre les sections de leur région, pour organiser un cours annuel de formation, du recrutement (un événement

ou sponsoring par an), responsable de la communication et du marketing, motivation des sections avec fixation d'objectif (peu mais bien, 3 activités par an, maximum).

Le futur de la formation est aussi évoqué, plusieurs suggestions sont faites. Les membres seront tenus informés par l'intermédiaire du journal.

Le Bureau exécutif met au point les derniers préparatifs pour le cours sur le Burn out.

MM. M. Conus et E. Aymonier participeront, à titre d'information, à un cours sur le Burn out organisé par Arventis.

M. J.-C. Moy informe sur les nouveaux "Avantages", offres d'Hôtel Express et du groupe Accor.

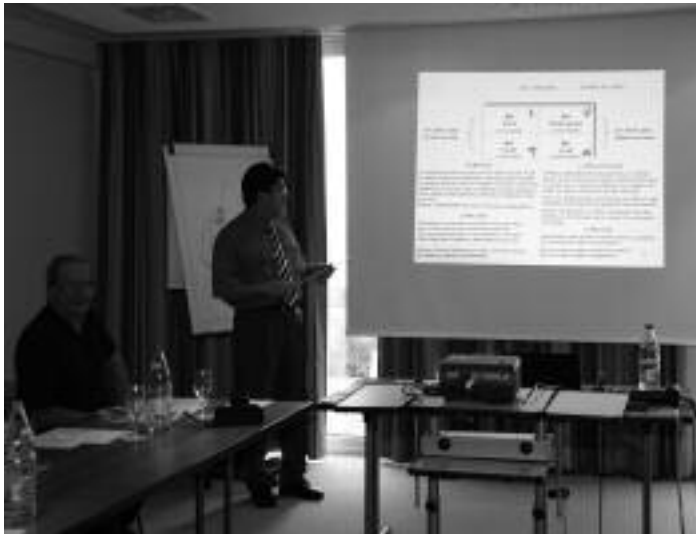
Le Groupe Mutuel a fait une offre pour l'assurance complémentaire avec des conditions intéressantes pour les membres. Il ne faut pas oublier que pour cette assurance l'âge joue aussi un rôle.

Le président central remercie ses collègues ainsi que MM. R. Burkhalter, J.-P. Staehlin et E. Aymonier de leur participation constructive. Il clôt la séance après 3 heures de délibérations.

* * *
* *

Le Bureau exécutif et le secrétariat central souhaitent un très bon anniversaire à M. Marc Schenker, né le 17 novembre et lui adressent leurs meilleurs vœux.

Conférence sur le



Un nombre important de nos membres, très intéressés, ont assisté à la conférence qui a eu lieu samedi 11 octobre 2008, organisée par notre association FAIR.

Il s'agit tout d'abord de définir le Burn out. Il peut être résumé par trois symptômes :

- épuisement émotionnel
- perte de confiance en soi
- perte d'ambition

Chacun peut être concerné, aussi bien des enfants que des adultes. Les pressions sont différentes ainsi que le ressenti, ils peuvent être provoqués par l'environnement ou par soi-même.

Il se manifeste de plusieurs façons : par des problèmes de santé, par le comportement, les émotions qui ne sont plus contrôlées et dans les relations avec les autres, soit professionnelles ou privées.

La progression du Burn out fait passer par plusieurs étapes successives et peut conduire jusqu'au suicide.



Il est difficile de voir venir le Burn out du fait, qu'il évolue lentement et qu'il peut être dû à plusieurs facteurs, comme un manque de reconnaissance, des difficultés à atteindre des objectifs ou un sentiment d'insécurité.

Dans une situation qui paraît sans issue, il faut se faire aider et si cela est impossible, il faut alors rechercher l'aide d'un professionnel, un coach, par exemple.



BURN OUT

ENA - CONSULTING



La fragilité de la personne en situation de Burn out ne lui permet pas de prendre les décisions les meilleures pour elle. Le sujet est vaste et complexe, difficile à définir précisément. Une deuxième conférence sera nécessaire pour apprendre à connaître les moyens de s'en sortir et de guérir.



Vous serez informés de la date et du lieu de la 2^e conférence par l'intermédiaire de notre journal INFOS-Vente et de notre site internet.



FORMATION PROFESSIONNELLE

> Convaincre le client



Une négociation ne peut aboutir favorablement que s'il y a un réel échange. Le client doit être au cœur de la discussion : il n'en est pas témoin mais acteur. Bien qu'informels, les termes du contrat réclament la présence de certains ingrédients. Ainsi l'argumentaire ne se suffit-il pas à lui-même. L'utilité et les avantages de votre offre n'intéressent le client que dans la mesure où il perçoit qu'elle s'adresse personnellement à lui et qu'elle lui est réservée. C'est le sentiment d'exclusivité qui doit prévaloir.

Dire "vous" plutôt que "nous"

Parlez à la seconde personne du pluriel "vous" plutôt qu'à la première "nous". Et utilisez fréquemment le pronom "vous".

"Vous, vous, vous !"	
Ne dites pas :	Dites :
<ul style="list-style-type: none">• Nous vous livrerons• Je vous montre• Cela permet d'économiser X F• Ce contacteur signifie• Dans le notice d'emploi, il y a	<ul style="list-style-type: none">• Vous recevrez• Vous voyez• Vous économisez X F• Ce contacteur signifie pour vous• Dans la notice d'emploi, vous lirez

Apporter des preuves

N'hésitez pas à mentionner vos références lorsque vous êtes sûr de vos sources. Citez des noms, des titres de revues, des auteurs, des rapports d'enquête. Présentez des copies comportant des adresses et des numéros de téléphone. Donnez au client la possibilité d'ef-

fectuer lui-même des contrôles : "Appelez Untel et vous pourrez discuter avec lui de cette machine. Cela fait bientôt deux ans qu'il l'utilise".

Mettre en évidence les arguments forts

Répéter les arguments les plus forts de manière différente. C'est un bon moyen d'apprendre au client à distinguer ce qui est essentiel de ce qui est accessoire. Car la hiérarchie des informations n'est pas aussi facilement discernable que vous le supposez. Au cours de l'entretien, voilà comment vous pouvez souligner la très faible consommation d'énergie de telle ou telle machine : "Etant donné que la consommation d'énergie est très faible..." Puis : "Bien que la consommation d'énergie soit minimale..." Et : "A cet égard, et on ne le répétera jamais assez, il est particulièrement important que l'installation consomme très peu d'énergie."

N'avancez que des arguments forts et laissez de côté les plus faibles : "Nul ne souffre de ce qu'il ignore."

Renoncer aux arguments faibles. Parmi les arguments favorables, certains se révèlent très parlants alors que d'autres ne constituent qu'une partie accessoire de l'argumentaire. Prenez soin de les relativiser, car les effets pourraient être inverses à ceux attendus. Vous pourriez par maladresse installer le doute et vous mettre dans une situation très inconfortable. Ainsi, par exemple, l'argument selon lequel vos produits sont utilisés régulièrement par des entreprises renommées est un argument fort. En revanche l'indication selon laquelle ils s'améliorent d'année en année est un argument, fort en apparence, faible en réalité. Car vous supposez là que la qualité de vos produits n'est pas encore au top.



Comment différencier un argument fort d'un argument faible ?

Quels sont les arguments que vous avez déjà utilisés avec succès auprès des clients ? La probabilité est grande pour que des clients ou des prospects se trouvant dans une situation identique (branche d'activité, taille d'entreprise, objectifs, stratégie de vente, type de direction) se laissent convaincre par une argumentation similaire. Alors faites une liste de ces arguments "choc" et n'oubliez pas de les mentionner dans vos entretiens.

> **La qualité des arguments prime sur la quantité.** Mieux vaut citer un argument fort plutôt que trois faibles. Dans certaine culture, la passion, les superlatifs, le relief excessif sont défavorables à la qualité d'un exposé. Pensez au camelot qui déverse un flot d'arguments : ce n'est pas pour autant qu'il parvient à ses fins. En outre, un effet de contamination est toujours possible lorsque des arguments de valeurs différentes se côtoient. Les arguments faibles risquent d'appauvrir vos arguments forts. Attention donc au phénomène de l'argumentation qui dessert l'argumentation. Ne vous est-il jamais arrivé de parler à tort et à travers ? Votre premier argument tient la route. Le client commence à réfléchir. Mais vous voulez accentuer la pression et vous lui assénez deux arguments supplémentaires. Ces derniers étant faibles, vous déclenchez... une pluie d'objections !

Déguiser les arguments en questions

Vous n'avez pas toujours besoin de présenter vos arguments sous la forme d'une affirmation catégorique. Ne donnez jamais l'impression d'imposer votre point de vue. Abordez ce que vous avez à dire sous la forme de questions. Exemple : "Ne trouvez-vous pas, vous aussi, que la consommation de matière première est très faible ?" est une formulation plus positive que : "La consommation de matière première est faible." Le risque dans une série d'affirmations est de vous voir contrer par des répliques systématiques. C'est une façon pour votre

interlocuteur de s'affirmer. Il vous dispute le pouvoir et non la valeur de vos arguments. Prenez garde de ne jamais faire perdre la face à vos clients.

Illustrer les chiffres

Il faut être vigilant sur l'exploitation de certains chiffres. Exprimés en valeur absolue, ils souffrent du manque d'éléments de comparaison. Bien sûr, s'ils sont issus de l'univers familier de votre client, ce dernier n'aura aucun mal à les évaluer. En revanche, certaines données hors d'un contexte de référence n'expriment rien de substantiel.

> **Exemple :** *"Nous avons 7 000 clients dans le Sud-Ouest" n'indique rien de particulier ou de tangible. Si ce chiffre brut est corroboré par d'autres éléments de comparaison, il devient alors une réelle information. "Cela représente trois magasins spécialisés sur quatre. En d'autres termes, seul un magasin spécialisé sur quatre ne vend pas encore vos produits."* Voilà qui est plus clair.

> **Autre exemple :** *"Sur le marché national, nous vendons 2 500 machines par an". Ce chiffre représente-t-il ou non une part importante du marché ? Le client attend des explications : "D'après les estimations de..., le marché national potentiel est actuellement de 10 000 unités. Si la demande se maintient à son niveau actuel, dans quatre ans, nous aurons le monopole du marché."*

7 pistes pour étayer vos arguments

Vos clients n'accepteront jamais vos propositions si vous n'êtes pas capable de leur fournir des arguments valables. Voici ceux qui vous permettront de les convaincre...

1. Les faits. Appuyez-vous sur des faits concrets. Par exemple, les performances d'une machine sont des arguments indiscutables qui parlent d'eux-mêmes.

2. La différence. N'hésitez pas à comparer vos offres avec celles de la concurrence de façon à démontrer la justesse de vos prix.

3. La qualité. Si vous disposez de certificats, relatifs par exemple au caractère écologique de vos produits, présentez-les à l'acheteur.

4. Les références. Vous avez eu à traiter des cas semblables avec d'autres clients. N'hésitez pas à citer nommément ceux dont la renommée n'est plus à faire et présentez la solution que vous avez adoptée.

5. Les garanties. Promettez les garanties usuelles de la branche. Cela vous permettra de ramener les exigences exagérées du client à une échelle raisonnable.

6. L'économie. Amenez le client à réfléchir à la fiscalité. La plupart des décisions d'achat ont des conséquences financières. Pensez aux amortissements exceptionnels et aux subventions.

7. Le prix. Plutôt que de présenter le prix global, détaillez-en les composantes et expliquez la façon dont elles sont calculées. Le prix d'achat d'une installation informatique comprend les prix d'acquisition, les coûts de livraison, d'installation, de formation, de service...

Edition Pratique

Sur quels clients focaliser vos efforts ?

Une fois par mois, passez en revue votre fichier clients : qui faut-il recontacter ? Tous ceux qui, pour l'heure, ont besoin d'être entourés.

Les questions à vous poser

Réfléchissez :

- Quels sont les clients qui vous ont acheté récemment un produit ?
- Pour la commande de quel acheteur avez-vous dû récemment batailler durement ?
- Qui n'a admis votre prix qu'à contrecœur ?
- Quels partenaires vous ont adressé des réclamations au cours du mois ?
- Qui a fait preuve d'une certaine réserve lors de votre dernier entretien ?
- Avec qui avez-vous eu récemment des divergences d'opinions ?
- Quels sont les clients particulièrement courtisés par la concurrence ?
- Dans quelle société, les acheteurs ou les cadres de direction ont-ils été remplacés ?
- Qui n'a pas donné signe de vie depuis longtemps ?

L'essentiel pour vous est de vous assurer qu'ils sont tous totalement satisfaits de votre entreprise.

Edition Pratique

Visitez notre
site Internet !



site: www.f-a-i-r.ch
e-mail: info@f-a-i-r.ch



Achat d'un ordinateur portable, les premiers réglages...

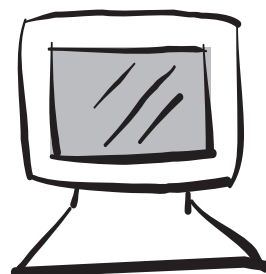
Ajuster correctement l'écran

Les écrans des portables ont une définition d'affichage qui leur est propre, il suffit de se référer aux données du constructeur pour le (la) connaître.

Pour être certain que le moniteur de votre machine est bien réglé, jetez un coup d'œil dans les Paramètres d'affichage.

- 1) Si vous possédez Windows XP, un simple clic droit sur le Bureau vous permet d'accéder aux Propriétés de l'affichage. Avec Vista, après le clic droit, rendez-vous dans les Paramètres d'affichage de la fenêtre qui s'ouvre. Les réglages à venir sont identiques sur les deux systèmes d'exploitation de Microsoft. Un curseur permet d'ajuster la résolution de votre écran.
- 2) Définissez le nombre de couleur pour votre système, par défaut Windows propose « 32 bits », cette valeur indique au système d'utiliser une palette de couleurs, dans ce cas précis, de plus de 4 milliard de couleurs.
- 3) Ajuster la résolution de votre écran pour obtenir un confort visuel optimale en fonction du travail que vous allez réaliser sur votre ordinateur.

Pour les plus expérimentés de nos lecteurs, d'autres fonctionnalités sont disponibles dans les fonctions avancées.



Régler la date et l'heure

Il se peut que la date et l'heure de votre portable soient erronées.

De prime abord, cela n'apparaît pas extrêmement gênant. Cela le devient pourtant au moment de l'enregistrement de vos fichiers, puisque les repères temporels sont faux.

- 1) Pour régler la pendule manuellement, double-cliquez sur l'horloge de la Barre des tâches pour Windows XP, un simple clic suffit pour Vista (Modifier les paramètres date et heure).
- 2) Vérifiez que le fuseau horaire sélectionné corresponde à votre situation géographique.
- 3) Ajuster ensuite l'heure et les minutes.

Avec Vista, on peut ajouter deux autres pendules pour connaître l'heure dans d'autres pays.

Choisir la bonne langue de clavier

Lorsque vous tapez sur la touche "A" de votre clavier, c'est le "Q" qui apparaît à l'écran. Rien de grave, ce sont les Options régionales et linguistiques qui sont mal réglées.

Dans le Panneau de configuration cliquez sur « Options régionales et linguistiques », il suffit de repasser les paramètres régionaux et linguistiques au français. Sur la première page, vérifiez que la partie Format actuel et bien en Français (Suisse). Faites-le aussi pour l'Emplacement en choisissant Suisse. Glissez sur l'onglet Claviers et langue et sélectionner Modifier les claviers. La langue d'entrée par défaut doit être le Français (Suisse)-Français et mettez par défaut le service Français (Suisse)/Clavier.Français. Puis, redémarrez votre PC.

INFOS-SECTIONS

Date d'expédition pour les textes d'Infos-Vente de décembre/janvier 2008/2009: le 17 novembre 2008

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

AGENDA 2008

- **Vendredi 14 novembre 2008**
assemblée générale à la salle des Ouches à 19h30

Et un joyeux anniversaire à...

Roland Moret, né le 5 novembre
Daniel Rouaud, né le 11 novembre
Georges Saloukvadze, né le 11 novembre
Jean Pellaud, né le 21 novembre



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**.

VALAIS

Président:

Gaston Vouilloz – Case postale 218 – 1820 Montreux
Natel 079 622 02 36
E-mail: 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

AGENDA 2008

- **Samedi 13 décembre** Fête de Noël

En souvenir de M. Louis François Gingins, voici le premier texte qu'il a écrit pour "Le Voyageur" en 1954.

Fête de Noël

"Les absents ont toujours tort", telle est la première idée qui m'est venue à l'esprit lorsque j'ai vu les yeux de ces 30 enfants à l'entrée du Père Noël...

Oui, car nous avons eu notre fête familiale de Noël dimanche après-midi 20 décembre, au "Zunfthaus zur Meise", et ce fut une magnifique réussite: salle comble, enfants sages et nombreux, dames très sympathiques et une vingtaine de membres, les fidèles, toujours les mêmes, dont notre ami Frank à qui nous adressons nos meilleurs vœux pour son complet rétablissement. En sommes, la grande famille UVCSR des grands jours... mais n'oubliez pas, chers absents, que cette famille, c'est aussi la votre et qu'elle vous ouvre tout grand ses bras.

Un seul regret, c'est que le temps nous ait été si parcimonieusement compté et, de ce fait, plusieurs enfants qui s'étaient certainement donné beaucoup de peine à polir une récitation, un chant ou je ne sais quoi n'ont malheureusement pas pu se produire. Que ceux-ci et leurs parents ne nous en veuillent pas. Nous l'avons noté pour l'an prochain où ils passeront en premier dans les bras du Père Chalande.

Le Père Chalande, comme on dit à Genève, c'en était un vrai, bilingue, grande barbe, doux, autorité, en un mot toutes les qualités du Père Noël... Et j'aime mieux vous dire que s'il existe une maîtrise fédérale du Père Noël, le "notre" doit certainement être expert aux examens! Notre collègue Francis Juillard voudra bien lui faire part de toute notre reconnaissance et le réserver d'ores et déjà pour 1954.

Enfin, la place me manque pour remercier individuellement les membres de l'ancien et du nouveau comité qui ont collaboré à cette réussite, mais je m'en voudrais de ne pas citer Benz, qui s'est surpassé. Celui-là, je vous le dis, si on ne l'avait pas, il faudrait l'inventer... D'ailleurs, le Père Noël le savait bien!

Lo-ns

Et un joyeux anniversaire à...

Michel Crausaz, né le 2 novembre
Henry Zurbriggen, né le 20 novembre





Conseils aux conducteurs chevronnés... et à ceux qui le sont moins !

CHANTIERS

Observer les lignes jaune-orange aux abords des chantiers

Lors de travaux routiers, le nombre de voies de circulation est souvent maintenu afin d'éviter des embouteillages. Dans certains cas, la bande d'arrêt d'urgence devient la voie de droite, et parfois la voie de gauche est déviée sur la chaussée opposée. La vitesse maximale est réduite. Le tracé des voies est indiqué par un signal spécial, complé-

té, lors de travaux de longue durée, par des bandes jaune-orange. Dans ce cas, les marquages blancs sont plus valables.

Aux abords des chantiers, les voies de circulation parallèles ne sont souvent pas de largeur égale. Vu la place limitée, la voie de gauche est plus étroite que celle de droite, qui doit être



suffisamment large pour les camions. Pour des raisons de capacité, toutes les voies disponibles doivent être utilisées.

Suivez le marquage et les dispositifs de balisage et respectez la limitation de vitesse réduite dans l'intérêt de la sécurité et de la fluidité du trafic. Evitez les changements de voie et les dépassements. Roulez de façon décalée : jamais deux véhicules l'un à côté de l'autre à la même hauteur.

Aux abords des chantiers de brève durée, il arrive exceptionnellement que la modification des voies de circulation soit indiquée uniquement par un signal, sans marque de couleur sur la chaussée. Tel est généralement le cas lorsque la voie de droite est déviée sur la bande d'arrêt d'urgence et que la voie de gauche est déviée sur celle de droite. Dans une telle situation, une prudence accrue s'impose. Il se pourrait par exemple qu'un conducteur circulant sur la voie de droite n'ose pas emprunter la bande d'arrêt d'urgence.



LA FRIBOURGEOISE

Président: Jean-Pierre Staehlin
Route de la Gravière 8 – 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

Local: Auberge de l'Union – 1776 Montagny-la-Ville

AGENDA 2008

● Samedi 6 décembre

Visite de cave dans la région de Fully et brisolée

Et un joyeux anniversaire à....

Yvan Favre, né le 3 novembre

Roger Grangier, né le 4 novembre

Louis Sallin, né le 5 novembre

Claude Blanc, né le 6 novembre

Hervé Jacquat, né le 9 novembre

Jean-Luc Bugnon, né le 16 novembre

Marc Schenker, né le 17 novembre

Marcel Juriens, né le 22 novembre

Louis Aviolat, né le 27 novembre

Carlo Bonaccorsi, né le 27 novembre

André Martin, né le 30 novembre



Info-seniors



Ce mois de septembre a été la reprise de nos activités et nous avons eu notre stamm le 12 septembre, à l'Union de Montagny, avec une participation de 8 seniors. Après les salutations, j'ai eu le

plaisir de retrouver les amis plutôt en bonne forme... "bravo", puis petite discussion sur la sortie du 19 septembre et bien sur, jeux de cartes.

Le vendredi 19 septembre, visite du musée Clin d'Ailes à Payerne.

Nous avons rendez-vous à 11h30 au Restaurant du Cerf à Payerne pour l'apéro et le plat du jour en commun.

Depuis là, départ au musée, où nous attendait notre guide à 14h15 en la personne de l'intendant du musée, Monsieur Eric Sommer.

M. Sommer nous a expliqué que le musée a ouvert ses portes en 2005 grâce à une association d'anciens pilotes militaires et de mécaniciens d'avions militaires ainsi que de notre astronaute Monsieur Claude Nicollier et de différents sponsors, il n'y a donc aucun lien avec l'armée puisque ce sont des dons privés.

Ce musée ne contient que des avions à réaction de l'armée Suisse.

Son exposé :

- Le Vampire DH-100 et DH-115 biplace
- Le Hunter et le Huter biplace
- Le Mirage 3S et le Mirage 3 RS
- L'hélicoptère Alouette 2

Nous avons bien profité des explications de M. Sommer, qui a su nous captiver, par les exploits techniques et les armements de ces vieux avions.

Un grand merci des 11 visiteurs seniors de La Fribourgeoise à Monsieur Sommer.

Après ces 2 heures de visite, un verre à la cafétéria était le bienvenu; avant de rentrer et pour clore ces quelques heures passées entre amis.

Prochain stamm : vendredi 14 novembre au Lavapesson à Granges-Paccot dès 14h00.

A bientôt.

*Votre retraité
Jean-Claude Rohner*





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^{ère} 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...

GROUPE MUTUEL
offre des conditions intéressantes sur l'assurance complémentaire pour les membres FAIR et leur famille.
Renseignements au secrétariat central
Tél. 022/796 07 11

● 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. 032 846 33 90
+ fax 032 846 33 91 – 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 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

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

HÔTEL EXPRESS INTERNATIONAL – Monthey
Offre une carte de membre à Fr. 230.- au lieu de Fr. 390.- pour des déductions jusqu'à 50 % lors de réservations d'hôtels.
Tél. 0840 120 120 – Fax 032 511 57 48
www.hei-swiss.ch

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

ACCOR
Rabais sur les réservations d'hôtels pour les membres FAIR. Pour la réservation : www.accorhotels.com/corporate
Code : SCP176567 – Contrat N° 5000

● 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

LA VAUDOISE

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

Chers amis Seniors,

Programme de novembre

Il est possible que le stamm du vendredi 28 novembre soit remplacé par une dernière sortie avant l'hiver.

Le projet est : **Visite du Musée du Léman à Nyon.**

Cependant, comme les membres n'ont pu être contactés avant l'impression du journal, veuillez vous informer auprès de l'initiateur du projet :

Sylvestre Blardone
Tél. 021/ 323 96 80 – Natel : 079-449 21 08

Compte-rendu de l'excursion au Barrage d'Emosson du 26 septembre



Par une belle journée d'automne, 9 seniors et accompagnantes prenaient de l'altitude pour aspirer un bon bol d'air frais. Les premiers arrivants prirent de l'avance, en parcourant le barrage

et s'instruisant sur les données techniques de cette imposante construction. Cela les mit en appétit pour partager le repas de midi



au Restaurant d'altitude, où une vue sur le massif du Mont-Blanc, partiellement cachée par les nuages s'offrit à nous. Après cette pause animée par la disparition momentanée du chien à

Sami, une petite grimpée dans les pâturages nous permit d'élargir notre horizon et de visiter la charmante petite Chapelle des neiges. – Ce fut une bien agréable journée sous le soleil et dans l'amitié.

En ce qui concerne la fin de cette année, nous avons décidé, vu la proximité des Fêtes, de supprimer le rendez-vous qui serait tombé le 26 décembre 2008 et de vous inviter pour le premier stamm de l'année 2009, soit vendredi 30 janvier 2009, toujours au Restaurant de l'Aéroport de la Blécherette dès 14h30. Entre-temps, je vous présente mes vœux les meilleurs pour de belles Fêtes, ainsi qu'une bonne et heureuse nouvelle année.

Que la santé vous accompagne chacun tout au long de cette nouvelle période !

Amitiés.

Sami

Et un joyeux anniversaire à....

Charles Minguely, né le 2 novembre
Luc Brice, né le 12 novembre
Stéphane Barbey, né le 13 novembre
Albert Muriset, né le 13 novembre
Jean-Jacques Péquignot, né le 17 novembre
Francine Bielawski, née le 20 novembre
Philippe Moulin, né le 20 novembre
Willy Granges, né le 23 novembre
Alain Borloz, né le 28 novembre



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 novembre** Soirée fondue

Et un joyeux anniversaire à....

Bugnard Fabrice, né le 13 novembre
Joachim Carrera, né le 15 novembre
Enrico Danesi, né le 17 novembre
Alfio Pennisi, né le 20 novembre



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....

Gérard Porée, né le 5 novembre
Jean Roth, né le 19 novembre
Ruy Vaz, né le 21 novembre





Conseil juridique

Droit des assurances sociales

Le statut d'indépendant au sens du droit de l'AVS

La reconnaissance du statut d'indépendant au sens de l'AVS présuppose un certain nombre de critères découlant de la loi fédérale sur l'assurance vieillesse et survivants (LAVS) et de la jurisprudence du Tribunal fédéral, auxquels doit satisfaire l'assuré.

De manière générale, il est admis que les critères principaux, tels qu'ils ressortent de la loi et de la jurisprudence, sont notamment les suivants:

a) Le risque économique

Parmi les éléments qui sont des indices de l'existence de ce risque, on peut noter, entre autres choses, que les profits appartiennent à l'employeur et que les salaires de son personnel, les divers frais et les pertes éventuelles, sont également à sa charge; l'entrepreneur procède à des investissements en capitaux, en matériel et paie, en général, un loyer commercial.

b) L'organisation du travail

L'élément principal au niveau de l'organisation du travail est le lien de subordination. Est considéré comme indépendant celui qui n'est pas soumis de façon déterminante aux instructions d'autrui, étant entendu que l'on peu recevoir des instructions sans pour autant être subordonné au niveau de l'exécution des tâches.

c) L'accomplissement du travail

Un des critères d'indépendance est le fait de pouvoir engager du personnel et de lui déléguer l'exécution de tout ou partie des tâches.

d) Autres critères

Le fait de travailler pour plusieurs entreprises est une caractéristique d'indépendance.

D'autre part, l'utilisation de ses propres locaux professionnels parle également en faveur d'une activité indépendante. On sait que ces critères ne sont pas exhaustifs.

En outre, l'exercice de l'activité indépendant à titre principal ou accessoire n'a aucun effet sur la qualification de cette dernière.

Que dit la jurisprudence la plus récente ?

Est réputé salarié celui qui fournit un travail dépendant et qui reçoit pour ce travail un salaire déterminant au sens des lois spéciales (article 10 LPGGA).

Cette disposition renvoie aux lois spéciales et n'a aucun effet au singulier sur ces dernières. En effet, elle ne prévoit ni une annulation de ces dernières, ni n'introduit d'éventuelles dérogations dans les lois spéciales (ATF du 10.04.2006, H 2/06 consid. 6).

Est considéré comme exerçant une activité lucrative indépendante celui dont le revenu ne provient pas de l'exercice d'une activité en tant que salarié. Une personne exerçant une activité lucrative indépendante peut simultanément avoir la qualité de salarié si elle reçoit un salaire correspondant (article 12 LPGA).

Chez une personne qui exerce une activité lucrative, l'obligation de payer des cotisations dépend, notamment, de la qualification du revenu touché dans un certain laps de temps; il faut se demander si cette rétribution est due pour une activité indépendante ou pour une activité salariée (article 5 et 9 LAVS, article 6 ss LAVS).

D'après l'article 5, alinéa 2 LAVS, on considère comme salaire déterminant toute rétribution pour un travail dépendant effectué dans un temps déterminé ou indéterminé; quant au revenu provenant d'une activité indépendante, il comprend tout revenu du travail autre que la rémunération pour un travail accompli dans une situation dépendante (article 9, alinéa 1 LAVS).

Selon la jurisprudence, la question de savoir si l'on a à faire, dans un cas donné, à une activité indépendante ou salariée ne doit pas être tranchée selon la nature juridique du rapport contractuel, entre les partenaires. Ce qui est déterminant, bien plutôt, ce sont les circonstances économiques. Les rapports du droit civil peuvent certes fournir éventuellement quelques indices pour la qualification en matière d'AVS, mais ils ne sont pas déterminants.

Est réputé salarié, d'une manière générale, celui qui dépend d'un employeur quant à l'organisation du travail et du point de vue de l'économie de l'entreprise, et ne supporte pas le risque économique couru par l'entrepreneur. Ces principes ne conduisent cependant pas à eux seuls à des solutions uniformes, applicables schématiquement. Les manifestations de la vie économique revêtent en effet des formes si diverses qu'il faut décider dans chaque cas particulier si l'on est en présence d'une activité dépendante ou d'une activité indépendante en considérant toutes les circonstances de ce cas. Souvent, on trouvera des caractéristiques appartenant à ces deux genres d'activité; pour trancher la question, on se demandera quels éléments sont prédominants dans le cas considéré (ATF 123 V 162 consid. 1, 122 V 171 consid. 3.a, 283 consid. 2a, 119 V 161 consid. 2 et les arrêts cités).

Les principaux éléments qui permettent de déterminer le lien de dépendance quant à l'organisation

du travail et du point de vue de l'économie de l'entreprise sont le droit de l'employeur de donner des instructions, le rapport de subordination du travailleur à l'égard de celui-ci, l'obligation de ce dernier d'exécuter personnellement la tâche qui lui est confiée (RCC 1989 111 consid. 5a, 1986 651 consid. 4c, 1982 178 consid. 2b).

Un autre élément permettant de qualifier la rétribution compte tenu du lien de dépendance de celui qui la perçoit est le fait qu'il s'agit d'une collaboration régulière, autrement dit que l'employé est régulièrement tenu de fournir ses prestations au même employeur (ATF 110 V 78 consid. 4b).

En outre, la possibilité pour le travailleur d'organiser son horaire de travail ne signifie pas nécessairement qu'il s'agit d'une activité indépendante (VSI 1996 257 ss consid. 3c, ATF du 10.01.2005, H 334 / 03 consid. 6.2.1).

Le risque économique de l'entrepreneur peut être défini comme étant celui que court la personne qui doit compter, en raison d'évaluations ou de comportements professionnels inadéquats, avec des pertes de la substance économique de l'entreprise. Constituent notamment des indices révélant l'existence d'un risque économique d'entrepreneur le fait que l'assuré opère des investissements substantiels, subit les pertes, supporte le risque d'encaissement et de ducroire, support les frais généraux, agit en son propre nom et pour son propre compte, se procure lui-même les mandats, occupe du personnel et utilise ses propres locaux commerciaux (ATFA du 14.11.2002, H 188 / 02 consid. 5.2).

Seul un examen détaillé de l'ensemble des circonstances économiques concrètes du cas d'espèce permet de déterminer si l'on est en présence d'une activité dépendante ou indépendante. Cela étant, certaines activités économiques, notamment dans le domaine des services, n'exigent pas, de par leur nature, d'investissements substantiels ou de faire appel à du personnel. En pareilles circonstances, il convient d'accorder moins d'importance au critère du risque économique de l'entrepreneur et davantage à celui de l'indépendances économique et organisationnelle (ATF du 14.02.2007 H 19 / 2006).

Olivier Lévy
Entreprise Romande
30 novembre 2007