



AVANTAGES FAIR

Pour une modique cotisation annuelle, les membres FAIR bénéficient de nombreux “Avantages” :

- Protection juridique professionnelle
- Participation financière aux cours de préparation à l’obtention du brevet fédéral et aux supports de cours
- Conditions très avantageuses pour l’assurance circulation et privée auprès de la CAP
- Achat ou location de voitures, etc.

Votre association veut vous faire profiter d’un nouvel “Avantage”. Un contrat collectif a été signé avec le Groupe Mutuel et ses affiliés.

Profitez de ces possibilités pour faire des économies !

(Voir page 4)



C

ommunications officielles de la

CANDIDATS

Actifs

LA FRIBOURGEOISE

Nuzzo Giancarlo - 1964

Rue de la Lenda 15 - 1700 Fribourg

Expert en assurances

Présenté par MM. M. Schenker et

J.-P. Staehlin

Colliard Marc - 1967

Rue de la Vieille école 17 -

1623 Semsales

Coordinateur de vente -

Alimentation

Présenté par MM. J.-L. Bugnon et

J.-P. Staehlin

Schneider Martin - 1964

Route du Centre 10 - 1723 Marly

Responsable de vente régional -

Mobilier de bureau et scolaire

Présenté par M. Sallin et M. Schenker

VALAIS

Gay Pierre-Yves - 1965

La Creusette - 1942 Levron

Chef de vente - Emballages papier,

verre, carton et plastique

Fermeture des bureaux

Pâques :

Du vendredi 10 au lundi 13 avril 2009

Comeurotex, société belge, commercialise des accessoires de mode moyen et haut-de-gamme tels que des écharpes, foulards, et chapeaux. Par ailleurs, la société a développé sa propre marque, Alexandr'o, et souhaite se faire connaître en Suisse romande.

C'est pourquoi, nous recherchons activement :

des agents commerciaux indépendants

Ceux-ci auront pour mission : représentation de l'entreprise, prospection du marché, liaison avec la clientèle, gestion du portefeuille clients.

De l'expérience et une bonne connaissance du marché sont des atouts.

N'hésitez pas à nous contacter sur

info@comeurotex.eu

ou au

0032 2 479 16 99.

† Note triste

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

Brunschwig Yvan

membre de la section de La Fribourgeoise depuis 1954, décédé le 12 mars 2009 à l'âge de 87 ans.



DATES IMPORTANTES A RETENIR

• Assemblée des délégués:

le samedi 27 juin 2009

• Assemblées des présidents:

le mercredi 27 mai 2009 à 17h00

le samedi 21 novembre 2009 à 10h00

• Assemblées générales:

La Chaux-de-Fonds le 15 octobre 2009

Valais le 16 octobre 2009

Bienne le 17 octobre 2009

La Vaudoise le 22 octobre 2009

Neuchâtel le 23 octobre 2009

La Fribourgeoise le 31 octobre 2009

Gilet de sécurité

Dans la plupart des pays européens, le gilet de sécurité est obligatoire à bord des véhicules.

Il doit être accessible sans sortir du véhicule et être enfilé avant de s'en extraire.

Le nombre de gilets doit correspondre au nombre de places assises.

En Suisse, ce n'est pas le cas, mais il est vivement conseillé d'en posséder.

Pour une meilleure sécurité, il est recommandé d'en avoir au moins deux.

Nous vous rappelons que ce gilet a bien d'autres utilités. Par exemple : lors de la pratique du jogging, de la marche et du vélo, etc.

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

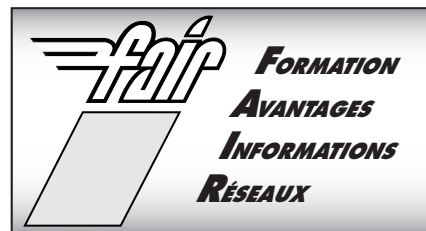
Adresse

.....

NPA/Localité

Nombre de gilets

Date et signature



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.

COMITÉ DIRECTEUR

Le Comité directeur s'est réuni, le 18 février 2009, au secrétariat central à Genève, afin de faciliter la présentation d'un nouveau site, élaboré par M. J.-C. Moy.

Le président central informe ses collègues, qu'il a eu une réunion avec MM. M. Chuard et M. Conus pour finaliser les annonces à paraître dans les principaux journaux pour présenter notre association et la formation professionnelle.

M. M. Chuard donne la situation financière à ce jour. Un rendez-vous sera pris avec l'UBS pour obtenir un taux correct pour des placements. Il s'agit de prévoir prochainement la réfection de la toiture.

En ce qui concerne la formation professionnelle, cinq annonces vont paraître dans différents journaux romands. La première parution est prévue le 9 février et la dernière le 6 mars.

Un nouveau texte, pour présenter la nouvelle formation selon le système Markom, a été préparé pour le site f-a-i-r.ch et sera également publié dans le journal.

M. M. Conus donne encore quelques informations sur les cours, notamment la satisfaction de la SEC de la promotion faite

par la FAIR, en publiant des annonces.

M. J.-P. Staehlin donne les dernières informations concernant le cours "Comment gérer l'évidence".

Momentanément, M. J.-C. Moy reprendra le groupe 1.

M. R. Burkhalter présente un projet de sortie de deux jours, organisé par la section de Bienne, avec le Glacier-Express. Cette offre sera proposée à tous les membres FAIR. Une documentation sera jointe au journal de mars 2009.

La section de Genève a prévu une soirée fondue sur le lac, mais l'heure tardive du repas (21h00) empêche de nombreuses personnes à participer.

Concernant les "Avantages", un contrat-cadre a été signé avec le Groupe Mutuel. Tous les membres assurés auprès de cette compagnie doivent se manifester pour obtenir des réductions de primes (sur les complémentaires uniquement).

Les membres du Comité directeur, dans la mesure de leur disponibilité, participeront à la séance de recrutement du 11 mars 2009 à Rosé.

M. M. Chuard a quelques soucis

avec l'étanchéité de la toiture. Au mois de décembre, il a fallu faire des réparations en urgence. Il a donc décidé de reprendre les offres, de voir avec la banque quelles sont les possibilités de financer ces travaux sans être obligé d'augmenter l'hypothèque.

Il donne aussi quelques informations sur les comptes 2008 qui seront bouclés très prochainement. Les résultats, en général, sont bons.

Le président central revient sur la rencontre avec la CAP assurance. Des questions avaient été posées et des renseignements demandés, mais, pour l'instant, nous n'avons pas reçu de réponse. La CAP sera relancée.

Le Comité directeur veut avoir une collaboration plus efficace avec les responsables de la formation professionnelle du nouveau système MARKOM. Des discussions ont déjà eu lieu et des rencontres seront prévues. Le sujet est difficile à démêler.

Le dernier point de cette séance est la présentation du projet d'un nouveau site proposé par M. J.-C. Moy. Après la présentation et une longue discussion il est décidé de garder le site actuel, de lui faire subir différentes modifications et un grand toilettage.

La prochaine réunion du Comité directeur est prévue le 18 mars 2009 et sera précédée d'une réunion pour la mise à jour des Statuts, suite aux dernières décisions prises à l'Assemblée des présidents du 22 novembre 2008.

Le président clôt la séance à 20h.00.

Avec la crise économique, cette année s'annonce professionnellement difficile pour beaucoup. C'est peut-être aussi une chance pour les conseillers et conseillères de vente externes d'adhérer à notre association et de profiter du soutien qu'elle apporte.

Soirée du recrutement

du 11 mars 2009 à Rosé



La section “La Fribourgeoise” a organisé une séance d'information, afin de mieux faire connaître notre association.

Le Comité directeur est venu assister le comité de “La Fribourgeoise”, qui était au complet.

Après la présentation personnelle de chacun, le président central, Marc Schenker, présente notre association, au moyen d'un diaporama.

Il explique très en détail le fonctionnement de la FAIR, ses buts et ses “Avantages”.



Les participants ont apprécié les informations et la convivialité de cette soirée en le démontrant par leurs multiples questions.





Cours MARKOM

Formation professionnelle pour les spécialistes de la vente externe.

Sont admis à l'examen les personnes titulaires du Certificat d'admission Markom, valable 5 ans, indispensable pour accéder aux cours pour l'obtention du Brevet fédéral.

plus un CFC de 3 ans suivi de 2 ans d'expérience
ou
plus un CFC de 2 ans suivi de 3 ans d'expérience

Cours Markom

Début des cours compressés, le 1^{er} avril 2009, sur 3 mois - Examens en août 2009
ou début des cours le 8 juin 2009, sur 6 mois - Examens en janvier 2010
ou le 2 mars 2009 sur 9 mois - Examens en janvier 2010

Brevet fédéral

Formation pour Brevet fédéral, sur 18 mois - Début des cours en 2010

Assurance maladie collective auprès du Groupe Mutuel

Nous avons négocié une assurance maladie collective, auprès du Groupe Mutuel.

Les caisses affiliées au Groupe Mutuel sont les suivantes :

Avantis, Avenir, CMBB/SKBH/CMEL, CM Fonction publique, CM EOS, CM Troistorrents, CM Ville de Neuchâtel, Easy Sana, Hermes, La Caisse Vaudoise, Mutuel Assurances, Natura Assurances.ch, Panorama, Philos, Universa, Groupe Mutuel Assurances GMA SA.

Si vous êtes assurés dans l'une de ces caisses, nous vous prions de nous le faire savoir, ou mieux encore de nous faire parvenir votre police d'assurance.

Ensuite, un agent de la mutuelle prendra contact avec vous, afin de vous orienter sur les différents rabais que vous pouvez obtenir, naturellement seulement sur les complémentaires.

Ces conditions sont également valables pour les membres de votre famille.

Nous vous remercions de votre collaboration. Prenez contact au plus vite avec notre secrétariat central à Genève, qui fera le nécessaire.

INFOS-SECTIONS

Date d'expédition pour les textes d'Infos-Vente de mai 2009: le 6 avril 2009

LA CHAUX-DE-FONDS

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 – Natel 079 240 29 38

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

AGENDA 2009

● **Jeudi 25 juin**

à 11h30, comité au chalet des lutteurs au Locle

● **Jeudi 15 octobre**

à 20h00, 104^e Assemblée générale,
au restaurant du Grand-Pont

Comité: Restaurant du Grand-Pont, la Chaux-de-Fonds,
réunion le dernier jeudi du mois à **14h00**.

V A L A I S

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 2009

● **Dimanche 21 juin**

sortie des familles

● **Vendredi 16 octobre**

assemblée générale

Et un joyeux anniversaire à ...

Michel Ebener, né le 1^{er} avril

Norbert Fournier, né le 3 avril

Alexandre Guex, né 3 avril

Alfred Carrel, né le 5 avril

Jean-Claude Frezard, né le 13 avril

Robert Rappaz, né le 15 avril

Gaston Vouilloz, né le 16 avril

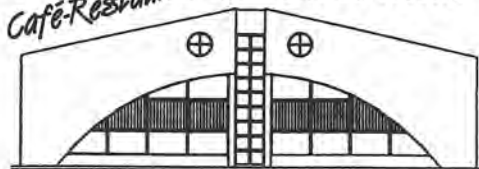
Daniel Schers, né le 18 avril

Jean-Claude Murisier, né le 25 avril

Pascal Bourdin, né le 29 avril



Café-Restaurant du Pont-du-Rhône



Fermé le dimanche

Famille Fracheboud-Voutaz – Tél. 024 472 80 40 – 1870 Monthey

N E U C H Â T E L

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 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.

AGENDA 2009

● **Samedi 20 juin**

pique-nique

● **Vendredi 23 octobre**

assemblée générale

Et un joyeux anniversaire à ...

Roland Chedel, né le 9 avril

Jean Fallet, né le 9 avril

Joseph Almeyda, né le 28 avril



« Si on ne voulait qu'être heureux, cela serait bientôt fait; mais on veut être plus heureux que les autres, parce que nous croyons les autres plus heureux qu'ils ne sont. »





Imprimer plusieurs fichiers à la fois

Il faut souvent imprimer des documents de différents types, par exemple une image, une feuille Excel et un PDF. Au lieu de les ouvrir un par un avec leur logiciel, il y a une technique beaucoup plus rapide. Il faut commencer par ajouter, sur le "Bureau", une icône de l'imprimante. Pour cela il faut afficher le "Bureau" de Windows, puis le "Panneau de configuration", double-cliquer sur l'icône "Imprimantes et télécopieurs", maintenir le bouton droit (et non le gauche) de la souris enfoncé et faire glisser l'icône de l'imprimante sur le "Bureau".

Dans le menu qui s'affiche, choisir "Créer des raccourcis ici". Désormais, pour imprimer plusieurs fichiers de n'importe quel type, ouvrir la fenêtre de dossier et sélectionner les fichiers à imprimer et faire glisser vers l'icône de l'imprimante et répondre "Oui" à la question posée. Les programmes associés à chaque fichier (par exemple Adobe Reader s'il s'agit d'un fichier PDF) sont automatiquement ouverts, les fichiers affichés puis imprimés.

L'informatique en un clic sur www.helpclic.net

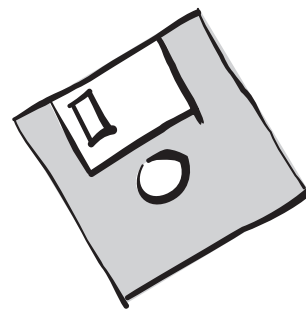
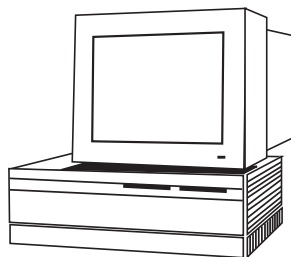
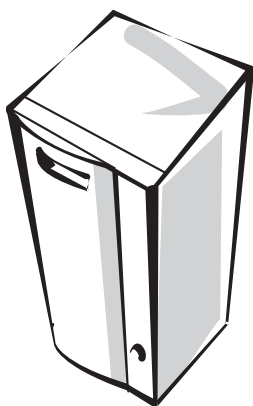
Mettre l'informatique à la portée de tous.

C'est la vocation de ce site qui s'adresse plus particulièrement aux débutants. Quelque 241 tutoriaux, dont une trentaine à télécharger (Office 2003, 2000, Internet), et des cours gratuits sont mis à leur disposition (les navigateurs, Word, Excel, PowerPoint, les trucs et astuces pour Windows, etc.).

A noter, un forum très actif, sur lequel chacun peut se référer par thème, poser ses questions, et obtenir les réponses adéquates.

Ambiance studieuse, mais efficacité garantie.

L'Ordinateur Individuel



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: jpstahlin@bluewin.ch

Correspondant au journal: Le comité

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

Local: Auberge d'Avry Rosé – 1754 Avry

AGENDA 2009

- **Dimanche 7 juin**
pique nique des familles
- **Samedi 29 août**
sentier gourmand à Sorens
- **Début septembre**
pétanque
- **Fin septembre**
cours sur Burn Out II
- **Samedi 31 octobre**
assemblée générale

Infos-Seniors

Notre stamm du 6 février a eu lieu pour la première fois au Restaurant-Brasserie Le Fribourgeois à Bulle. Les 7 seniors présents ont été chaleureusement accueillis par les patrons, dans ce lieu haut aux couleurs de la Gruyère. Nous y retournerons selon le calendrier des stamms paru dans l'INFOS-Vente de février. Trois amis s'étaient excusés.

Nous avons pris deux options pour nos sorties de 2009.

Celle du mois de septembre est programmée au vendredi 18 septembre à la buvette de la Chia, avec la participation des seniors de La Vaudoise, (à voir avec notre ami Sami Duvanel), que je contacterai.

Pour la sortie du mois de juin, chacun vient avec une idée au stamm du mois de mars, et nous choisirons. Tous les seniors peuvent apporter une idée de sortie qui leur tient à cœur. Téléphonez-moi si vous ne pouvez pas venir au stamm.

Comme je vous l'ai indiqué dans l'INFOS-Vente de février, le Lavapesson va fermer fin juin, de ce fait, nous devons remodeler nos stamms comme suit :

Stamm du 11 septembre à l'Auberge de Rosé à Avry à la place du Lavapesson.

Stamm du 11 décembre avec le dîner de fin d'année à déterminer.

Prochain stamm : vendredi 3 avril au Lavapesson Granges-Paccot dès 14h00 ce sera le dernier à cet endroit.

*Votre retraité
Jean-Claude Rohner*

Et un joyeux anniversaire à ...

Pierre Glauser, né le 3 avril
Paul Mertenat, né le 4 avril
Jean-Pierre Bourqui, né le 10 avril
Francis Chatagny, né le 12 avril
Laurent Conus, né le 18 avril
Georges Rime, né le 23 avril
Samir Said, né le 25 avril
Raphael Morard, né le 30 avril



B I E L / B I E N N E

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 2009

- **Samedi 16 mai - dimanche 17 mai**
course surprise de la section
- **Vendredi 12 juin**
souper filets de perches
- **Samedi 17 octobre**
assemblée générale
- **Vendredi 13 novembre**
soirée fondue

Soirée saucisse au marc du vendredi 6 février 2009

C'est à Ligerz, chez la famille Tiersbier que nous avons rendez-vous pour cette traditionnelle soirée.

La saucisse au marc est une spécialité annuelle des vigneron encaveurs du bord du lac de Bienne.

Nous étions 7 personnes inscrites pour y participer. Trois personnes se sont excusées.

Ce fut une magnifique soirée. La saucisse au marc, ainsi que la salade de pommes de terre étaient excellentes avec les boissons de la cave, c'est-à-dire vin et eaux-de-vie à discrétion.

Ensuite les merveilles et le café furent servis.

Votre organisateur avait invité les Spitzberger (groupe de musique populaire) qui ont mis une agréable ambiance.

Jean-Claude Desmeules

Et un joyeux anniversaire à ...

Jean-François Rufi, né le 8 avril
Yves Palix, né le 23 avril





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

MAIS QUI A LA PRIORITÉ DANS UN PARKING ?

Bon nombre d'automobilistes éprouvent un certain malaise dans les parkings. D'une part, il y a leur manœuvre pas toujours facile consistant à se garer dans une place étroite, l'unique case libre étant bien

à en sortir - mais qui n'offraient pas d'accès direct à une place de parc - étaient considérées comme des routes, ce qui revient à dire que les véhicules s'y trouvant étaient prioritaires. Inversement, les véhicules venant de voies transversales pour obliquer dans une chaussée d'entrée ou de sortie du parking devaient leur accorder la priorité.

des voies de circulation est utilisée notablement plus intensément que l'autre. Ce n'est qu'en quittant la place de stationnement que l'automobiliste doit céder la priorité. Ce jugement simplifie la circulation dans les garages souterrains et améliore la sécurité du droit.

Urs-Peter Inderbitzin

*Journal Touring -
TCS - fév. 09*



Clarification

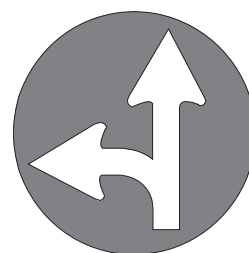
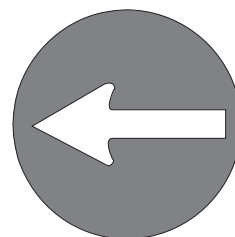
Dans un arrêt récent (6B_621/2007, du 1^{er} octobre 2008), le Tribunal fédéral a aboli cette pratique génératrice de confusion et à l'origine d'accidents.

Désormais, si aucune signalisation dif-

ferente n'est peinte sur le sol, c'est toujours la priorité de droite qui s'applique dans un parking ou un garage souterrain. Par conséquent, en l'absence de signalisation ou de marquages au sol, l'automobiliste qui circule sur un parking ou dans un garage souterrain doit toujours respecter la priorité de droite.

Récemment encore, la priorité dans un parking ou un garage souterrain n'était effectivement pas un modèle de limpidité. En 1974, il y a donc environ 35 ans, le Tribunal fédéral avait rendu un jugement très étonnant : dans cet arrêt (100 IV 59), les voies de circulation servant à entrer dans le parking et

De l'avis du Tribunal fédéral, les bifurcations dans les garages souterrains et sur les parkings sont comparables à des intersections de routes secondaires, où la priorité de droite s'applique. Cette règle est également valable si l'une



LA VAUDOISE

Président: Philippe Reymond
Route de Cuarnens 6 – 1308 La Chaux
Privé 021 861 42 84 – Natel 079 458 79 36
Fax 021 861 35 58
Correspondant au journal: Samuel Duvanel

AGENDA 2009

● Jeudi 28 mai

Repas midi dans le Gros-de-Vaud, suivi de la découverte du "Sentier-Nature" de Thierrens

● Jeudi 25 juin

visite du zoo de Servion

● Jeudi 22 octobre

assemblée générale

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 2009

● Vendredi 13 mars

croisière et fondue sur le Léman

Et un joyeux anniversaire à ...

Marcel Chammartin, né le 15 avril

Alberto Grasso, né le 21 avril

Zahra Jamshidian-Rad, née le 21 avril



Et un joyeux anniversaire à ...

Remo Winkler, né le 9 avril

Claude Mory, né le 12 avril

Samuel Duvanel, né le 13 avril

Joseph Egger, né le 16 avril

Claude Dizerens, né le 18 avril

Sylviane Hofmann, née le 24 avril



Café - Restaurant "La Tentation"

Famille Boquete - chez «José»

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

Avenue d'Aïre 91
1203 Genève
Tél. 022 / 344 28 29

Fermé le samedi soir
et le dimanche



Conseil juridique

Peut-on licencier un employé malade ?

Il faut distinguer deux cas.

- Si un employé est en train d'effectuer son temps d'essai, il peut être licencié même s'il est malade.
- Dès qu'un employé a terminé son temps d'essai, il est protégé contre le licenciement pendant une certaine période, dont la durée dépend de son ancienneté dans l'entreprise. Elle se monte à:
 - trente jours la première année ;
 - nonante jours de la deuxième à la cinquième année ;
 - cent quatre-vingt jours dès la sixième année.

La période de protection est indépendante du taux d'incapacité de travail du salarié : qu'il soit de 20 ou de 100 % ne change rien. Si un employé est licencié avant qu'elle soit terminée, le congé est considéré comme nul et ne produit aucun effet. Après ce laps de temps, l'employé peut en revanche être licencié. Les rapports de travail peuvent donc être résiliés dès le 31^e jour du congé maladie la première année, dès le 91^e jour du congé maladie de la deuxième à la cinquième année, dès le 181^e jour du congé maladie à partir de la sixième année.

Une convention collective de travail peut cependant prévoir d'autres dispositions. Ce sont celles-ci qui devront alors être appliquées.

*Entreprise romande
Avril 2008*

Carnet de route...



Un voyage à Wenling au Sud de Shanghai, Chine 1992 (Suite)

Après une nuit fraîche à l'hôtel, nous sommes recherchés par notre interprète. Nous découvrons la machine.

Le bâtiment est encore en construction. Ainsi, il y a encore des centaines d'ouvriers qui se marchent sur les pieds. Leurs allées et venues font beaucoup de poussière. L'un pose de la moquette, l'autre bétonne, le troisième colle un carrelage; 2 mètres à côté, un quatrième ouvrier pique du béton ! La valse des brouettes à béton est un va-et-vient continu. A quelques mètres, un installateur plombier tente d'arrêter une fuite d'eau. Quel brouhaha !

Un tas de bambous et de tubulures en acier gît proche de la machine. C'était l'échafaudage de la nouvelle usine. Juste à côté, des emballages neufs de produits finis sont couverts de poussière. Quel mélange !

La machine est située dans un local séparé au milieu du chantier. Elle n'est pas raccordée à l'eau, à l'air comprimé, ni à l'électricité ! 5 à 10 ouvriers s'affairent à installer l'eau. Nous demandons des tuyaux en caoutchouc et en plastique. Il n'y en a pas. Les brides n'existent pas ici. Les brides chinoises sont du fil de fer !

Nous tentons notre chance de trouver du matériel technique dans la rue principale de Wenling, bien que l'on nous certifie qu'il est impossible de trouver des tuyaux.

Oh surprise ! Un marchand expose une dizaine de rouleaux de tuyaux. Il y a même plusieurs diamètres. Nous coupons plusieurs échantillons et retournons à la machine pour contrôler les sections. Nous trouvons une solution de fortune et retournons chez notre marchand, couteau suisse en poche. Après notre visite, le marchand n'a plus de stock.

Fiers de notre achat, nous retournons à la machine.

La machine a été mise à niveau par les ouvriers de Wenling avant notre arrivée. Malheureusement, les sabots de nivellement sont mal montés. Travail à refaire. A la chinoise, 6 ouvriers soulèvent la machine, 20 autres regardent. La scène nous impressionne autant que les Chinois, qui ont tous les yeux grands ouverts et la bouche bée.

La machine est maintenant prête pour un premier essai : horreur, la pression ne monte pas.

Un capteur en céramique a probablement éclaté durant le transport sur les routes chinoises. Cette pièce n'existe pas en Chine. Avec beaucoup de chance, nous arrivons à faire remettre 2 capteurs sur le prochain vol Zurich - Pékin. Les capteurs sont ensuite pris en charge par un employé qui s'envole pour Shanghai, puis par un employé de Wenling qui passera 25 heures dans un autobus avant de nous rejoindre via Hangzhou. Durant cette attente, nous commençons la formation de base du personnel de Wenling. Nous constatons à regret que les connaissances élémentaires font défauts.

Après plusieurs tentatives et de longues négociations, je persuade M. Guo et M. Wang qu'une formation est nécessaire. Le principe est accepté, mais rien n'est signé. L'idée doit maintenant "mûrir". La formation envisagée est censée être intégrée dans un nouveau contrat.

Mais pour négocier, il faut d'abord établir une proposition officielle par écrit avec tout le rituel qui s'impose quant à sa présentation. Les désirs du client sont maintenant connus. Par chance et prévoyance, j'ai emporté dans mes bagages les spécifications de 3 types de machines. Marianne, ma femme, se donne énormément de peine à obtenir quelques copies lisibles de l'offre que j'établis sur place. Environ la moitié des copies sont inutilisables, la bonne copieuse Canon n'ayant pas été entretenue.

Il est 22h, Julia et M. Zhang arrivent de Pékin. Les négociations pourront débuter demain.

M. Liang n'a pas terminé ses contrôles de pièces. L'homologation est donc retardée.

Entre-temps, nous commençons les négociations d'un éventuel nouveau contrat.

Les questions fusent comme il y a 18 mois à Hangzhou. Le même cérémonial est à nouveau d'actualité. M. Wang se plaint sur le prix "élevé" de ma proposition. Après plusieurs heures de discussions, la contre-proposition de Wenling se rapproche de la mienne. Soudain, je tends la main à M. Wang, le contrat est conclu.

Savez-vous vous concentrer en entretien de vente ?

Si vous écoutez votre client avec une attention soutenue, vous recevez les informations dont vous avez besoin pour choisir vos arguments et vous gagner sa confiance. Deux bonnes raisons de vérifier que vous ne commettez aucune faute en la matière ! Répondez par oui ou non aux questions suivantes...

		OUI	NON
1	Je fais toujours une proposition au client avant qu'il n'exprime ses besoins, ses problèmes et ses projets.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	Lorsque l'acheteur parle, je recherche toujours les points sur lesquels je peux rebondir. Lorsque je les trouve, j'imagine des réponses pour amener la discussion sur ce qui m'intéresse.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	Tandis que le client s'exprime, j'évalue ses propos : "juste", "faux", "bien vu", "inepte" ...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	Il me suffit d'échanger quelques mots avec mon interlocuteur pour savoir ce qu'il veut. J'ai l'habitude, c'est toujours la même chose !	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	Je suis très souvent déçu par les attentes ou les critiques des clients. Visiblement, ils ne comprennent pas toujours les avantages pourtant évidents de mon offre !	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	L'acheteur a souvent des idées fixes et pour les lui sortir de la tête, il faut se lever de bonne heure !	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	Certains clients sont si pressés que vous exposer leurs problèmes qu'ils parlent trop vite et répètent quinze fois la même chose, si bien qu'on ne comprend plus rien !	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	Rien n'est pire que d'avoir en face de vous un acheteur qui se néglige. Les odeurs corporelles, une mauvaise haleine, des mains mal soignées, une attitude vulgaire me gênent.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	Je ne peux pas me concentrer lorsqu'autour de moi, les conversations vont bon train ou si j'entends les bruits de la rue.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	Il m'arrive de penser à mes soucis personnels lorsque le client est assis en face de moi.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Avez-vous répondu "non" à toutes les questions ? Bravo, vous êtes un professionnel de l'écoute !

Vous avez répondu "oui" ? Voilà ce qu'il convient de rectifier :

1. Vous devez d'abord connaître les besoins du client pour pouvoir adapter votre offre.
2. Intéressez-vous à ce que dit le client. Notez les mots au fil de la conversation sans vous focaliser dessus. Vous y reviendrez quand le client aura fini son exposé.
3. Donner des notes comme à l'école ne sert à rien. Entrez dans son univers, comprenez son résonnement et son état d'esprit.
4. Attention à la routine ! Chaque client a des besoins particuliers et chaque négociation est différente de la précédente !
5. Ce n'est pas au client de comprendre ce que vous dites ; c'est à vous de le comprendre et de vous faire comprendre !
6. Cherchez-vous à savoir pourquoi l'acheteur a tel ou tel point de vue avant de le taxer d'être fermé ? Oubliez vos préjugés, remettez vous en question !
7. Si le client parle vite, c'est qu'il est passionné et s'il répète certains faits, c'est qu'ils lui tiennent à cœur.
- 8 et 9. Ne vous laissez pas déconcentrer par des éléments extérieurs. Ce n'est vraiment pas l'essentiel !
10. Il n'est pas facile de laisser ses soucis personnels à la porte du bureau. Une bonne façon d'y parvenir consiste justement à concentrer toute votre attention sur le client !



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, runève – 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 82
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 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

2020, l'odyssée de la maison

Il paraît que ce n'est pas de la science-fiction !

Quelqu'un sonne à la porte de votre domicile alors que vous êtes à des milliers de kilomètres de là. La caméra de surveillance relaie l'image du visiteur sur votre téléphone portable. Vous pouvez lui parler, ou faire apparaître un message sur l'écran de contrôle situé sous la sonnette. Et même déclencher l'ouverture de la porte si c'est une connaissance.

L'intérieur de la maison du futur ressemble à celui des habitations actuelles. Mais il concentre les technologies les plus avancées en matière de domotique. Comme cette plaque de verre de 1,5 m de haut sur laquelle un vidéo projecteur à Led projette une vidéo.

La maison du futur reconnaît ses habitants et adapte l'environnement selon leurs goûts ou leurs besoins.

Vous prenez des médicaments ? Un vidéo projecteur miniature, incrusté au plafond, projette la posologie sur le plan de travail de la cuisine au moment opportun. Vous ne savez plus lequel prendre ? En décryptant la puce RFID incrustée dans la boîte, un capteur vous dit s'il s'agit du bon remède.

Partout, des vidéo projecteurs à Led à faible consommation d'énergie et peu coûteux : placés au-dessus de la table du salon, ils affichent des sets personnalisés, une nappe originale, ou, pour amuser les enfants, des jeux vidéo auxquels on joue en déplaçant les mains. Dans la chambre, ils décorent les murs de motifs personnalisés.

Vous voulez admirer une cascade ? Vous endormir devant un coucher de soleil ? Récupérer un papier peint ? Quelques clics sur le panneau de commande relié au réseau suffisent.

Dans le futur, selon Microsoft, tous les objets, même les plus anodins, intègrent une puce RFID. Une fois collé sur un écran semi transparent tactile, un carton d'invitation génère une confirmation d'inscription. L'organisateur est aussitôt informé de votre accord et un message indique le nombre de participants prévus. Vous ne voulez pas arriver les mains vides. Un coup d'œil au réfrigérateur : l'écran vous indique qu'il y a de quoi faire un gâteau. Plus de beurre ? Votre épicier est déjà au courant. Vous le recevez dans l'après-midi.

Si ces innovations vous semblent farfelues, voire utopiques, sachez que Microsoft estime qu'elles feront partie de notre quotidien d'ici à dix ans !

*L'Ordinateur Individuel
Avril 2008*

**Visitez notre
site Internet !**



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



Conseil juridique

Temps nécessaire à la recherche d'un emploi

La loi prévoit qu'une fois le contrat dénoncé, l'employeur doit accorder au travailleur le temps nécessaire à cet effet, par quoi il faut entendre le temps nécessaire aux entretiens d'embauche et aux contacts téléphoniques, les autres démarches (recherches sur internet, lecture des offres d'emploi, lettres de candidature, établissement des documents usuels, etc.) pouvant être accomplies en dehors des heures de travail.

On admet généralement que l'équivalent d'une demi-journée par semaine correspond au temps nécessaire à la recherche d'un nouvel emploi (une fois quatre heures ou deux fois deux heures)⁴³⁰. Ceci ne signifie toutefois pas que le travailleur dont le contrat est dénoncé, que ce soit par lui-même ou par l'employeur, ait un droit absolu à une demi-journée de congé payé par semaine⁴³¹. On peut apporter deux restrictions :

– un congé ne s'impose que lorsque le travailleur a effectivement besoin de temps libre pour rechercher un emploi. Il ne pourra pas, de son propre chef, s'absenter comme il l'entend, mais devra solliciter au préalable l'accord de son employeur, en tenant compte des intérêts de ce dernier. En outre, lorsqu'il ne travaille qu'à temps partiel ou sur appel, on peut attendre du travailleur qu'il effectue ses recherches en dehors de son temps de travail,

bien que, formellement, la loi n'envisage pas une réduction proportionnelle du temps nécessaire mis à sa disposition. La réponse à donner devra être appréciée dans chaque cas, en fonction du taux d'occupation du travailleur durant le détail de congé et de la situation du marché de l'emploi dans sa profession;

– sauf accord ou usage contraire, il est permis d'exiger du salarié qu'il accomplisse un travail compensatoire, régi par l'art. 11 LTr.

La loi ne traite que de l'hypothèse de la dénonciation du contrat, ce qui fait référence à un contrat de durée indéterminée. Certains auteurs proposent, pour les contrats de durée déterminée, d'octroyer le temps nécessaire à la recherche d'un nouvel emploi pendant la durée correspondant aux délais légaux de congé qui seraient applicables si le contrat était de durée indéterminée (art. 335c al. 1 CO)⁴³². Nous pouvons globalement nous rallier à ce point de vue, malgré le silence de la loi.

⁴³⁰ Saint-Gall : décision de la 3^e Cour civile du 26 mars 2004, Employeur suisse N 24/2004, p. 1258.

⁴³¹ Lorsque le travailleur est libéré de son obligation de travailler durant le délai de congé, la question de l'octroi du temps nécessaire à la recherche d'un nouvel emploi ne se pose pas, le travailleur disposant d'un temps suffisant à cet effet. Si le travailleur est malade durant une grande partie du délai de congé, il ne peut prétendre à un supplément de salaire pour financer sa recherche d'emploi au-delà de la fin du contrat.

⁴³² R. Wyler, p. 246 et les réf. cit.

Le rapport de subordination permet de qualifier les rapports contractuels

Arrêt du Tribunal fédéral du 20 avril 2005 - Cause n° 4C.462/2004

Le Tribunal fédéral a eu à se prononcer sur un problème de qualification des rapports contractuels. Dans cette affaire, les faits étaient les suivants.

A avait été engagé par BSA, société spécialisée dans le domaine de la vente automobile, en qualité de vendeur. Après que A eut pris l'initiative de mettre un terme à son contrat de travail, la collaboration entre les parties n'a pas cessé pour autant. Elle s'est poursuivie, mais sous une autre forme.

A a ainsi continué à exercer son activité, mais en qualité de consultant commercial indépendant pour le compte de BSA, CSA, ainsi que DSA, sociétés appartenant toutes trois au même groupe.

Après quelques mois d'activité, BSA a finalement décidé de mettre un terme avec effet immédiat à leur collaboration.

Dans la mesure où il estimait être encore lié par un contrat de travail, A l'a assignée en justice. Il lui a réclamé le paiement du salaire correspondant à son délai de congé.

Débouté, dans un premier temps, par le Tribunal de Locarno-Campagna, A fait appel de ce jugement auprès du Tribunal d'appel du canton du Tessin (Ile Chambre civile), lequel s'est prononcé en sa faveur.

Contestant cette décision, BSA a porté l'affaire devant le Tribunal fédéral, lequel a eu à connaître de la question suivante :

Lorsqu'il a été mis un terme à leurs rapports contractuels, les parties étaient-elles liées par un contrat de travail ou par un autre contrat ?

Des quatre critères essentiels qui caractérisent le contrat de travail (la prestation personnelle du travail, la mise à disposition par le travailleur de son temps pour une durée déterminée ou indéterminée, le rapport de subordination et le salaire), le rapport de subordination revêt une importance primordiale, puisque c'est ce critère qui permettra de distinguer le contrat de travail d'autres contrats (de services notamment)¹.

Trois angles

Le rapport de subordination se manifeste, comme l'a rappelé le Tribunal fédéral, sous trois aspects - temporel, géographique et hiérarchique - qui, dans le cas d'espèce, étaient tous réunis.

Du point de vue temporel, il y a en effet subordination lorsque le travailleur est tenu de respecter l'horaire de travail fixé par l'employeur, ce qui, en l'occurrence, était bien le cas, puisque A était à ce titre tenu aux mêmes obligations que les autres vendeurs et qu'il devait également faire part de ses absences.

Sous l'angle géographique, le Tribunal fédéral a également considéré que la subordination était effective, en l'espèce, étant donné que l'activité de A était exclusivement exercée dans les locaux de BSA.

Quant à l'élément hiérarchique, dans la mesure où, comme aux autres vendeurs, des objectifs avaient été assignés à A et qu'il était tenu de suivre les instructions et directives données pour la conclusion d'une vente, il a également été reconnu.

Dans ces circonstances, le Tribunal fédéral a donc considéré que A et BSA étaient bien liés par un contrat de travail.

Il a rappelé, à ce sujet, que le contenu d'un contrat se détermine avant tout par la recherche de la réelle et commune intention des parties et non - ce qu'il est essentiel de savoir - sur la base de paroles ou d'autres termes inexactement employés, que ce soit par erreur ou pour cacher la véritable nature du contrat.

Entreprise romande N° 2868
25 novembre 2005
M. Georges Monticelli
SAJEC

¹ Voir Carruzzo, Sandoz, Jaccard, Monticelli, Le contrat de travail : des pourparlers aux conséquences de la résiliation, pages 1E1 et ss; Wyler, Droit du travail, page 42.