



**INFOS-**

**FÉDÉRATION DES AGENTS INDÉPENDANTS ET REPRÉSENTANTS**

**VENTE**

**(F)ORMATION**

**(A)VANTAGES**

**(I)NFORMATIONS**

**(R)ESEaux**

## Comment bénéficier de la protection juridique professionnelle ?

Tous nos membres savent qu'ils sont assurés à une protection juridique professionnelle comprise dans la cotisation annuelle.

### **Mais comment cela fonctionne-t-il ?**

Pour résoudre vos problèmes, certaines informations sont nécessaires.

Il faut préparer un dossier, qui comprend une copie de votre contrat de travail et ses avenants, toute la correspondance échangée avec votre employeur, accompagné d'une petite lettre explicative avec vos remarques et vos questions.

Envoyez le tout au secrétariat central à Genève, qui le fera suivre à la CAP (discretion garantie). La CAP ne traitera aucun dossier que vous lui transmettez directement !

Ne tardez pas à faire ces démarches, car il y a parfois des délais à respecter et cela permet à l'assistance juridique de ne pas travailler dans l'urgence.

# C ommunications officielles de la FAIR

## ADMISSION

*Actif*

### LA VAUDOISE

**Uchorczak Alexandre-Henri**

Rte de Chavannes 58  
1007 Lausanne



## Note triste

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

**Alfred Gillioz**

membre de la section du Valais depuis 1947, décédé le 7 octobre 2009 à l'âge de 96 ans.

## AGENDA 2009 FOIRES-EXPOS

### GENEVE Palexpo

- **57e Foire de Genève**  
du 13 au 22 novembre
- **20e salon international de la haute horlogerie**  
du 18 au 22 janvier 2010
- **16e Salon vacances, sports & loisirs**  
du 22 au 24 janvier 2010

### MARTIGNY

- **Foire au lard**  
du 7 décembre

### BÂLE Muba

- **Muba**  
du 5 au 14 février 2010

### BERNE BEA bern expo AG

- **Suisse Caravan Salon**  
du 29 octobre au 2 novembre
- **Marché aux oignons**  
du 23 novembre
- **Salon de l'habitat et des idées de construction**  
du 25 au 29 novembre

# 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 .....

---

# COMITÉ DIRECTEUR

---

Le Comité directeur s'est réuni le 23 septembre à Essertines-sur-Yverdon. Après les salutations, le président remercie M. M. Chuard de prendre le procès-verbal, Mme Martin étant dans l'incapacité d'écrire.

L'ordre du jour et le procès-verbal sont acceptés à l'unanimité.

M. M. Chuard fait le point sur la situation financière. A la fin du mois, il y aura les intérêts hypothécaires à payer. L'amortissement a été suspendu pour permettre d'avoir des liquidités pour payer la rénovation de la toiture, sans avoir recours à une augmentation d'hypothèque, processus toujours très coûteux.

Les présidents de section ont reçu le budget 2010, pour l'étudier avec leur comité, avant l'assemblée du mois de novembre.

Le Comité directeur a préparé les assemblées d'automne auxquelles il participe. A cette occasion un message sera adressé à tous les membres.

Les décomptes détaillés sur le mouvement des membres, du 1er septembre 2008 au 31 août 2009, ont été adressés à tous les présidents de section.

Le président central fait un résumé sur les dernières manifestations qui ont eu lieu au

cours du mois de septembre. Le cours sur le burn out a été très apprécié et a été un cours de très bonne qualité. Le Sentier de la Bénichon et la journée de la pétanque ont connu un grand succès. Tous les participants sont prêts pour l'année prochaine.

Concernant la formation professionnelle, M. M. Conus va prendre contact avec le président de Vente Suisse, qui est nouveau, afin de connaître ce qu'ils ont l'intention de faire dans la formation professionnelle avec FAIR.

Le président central va rencontrer les responsables des centres de formation de Suisse romande pour étudier les possibilités de travailler ensemble et d'offrir la meilleure formation à nos membres, ce qui est indispensable avec la conjoncture actuelle.

Avec l'aide de M. M. Chuard, M. J.-C. Moy a fait une nouvelle présentation de l'agenda afin qu'il soit plus facile à consulter.

M. M. Chuard donne les détails sur l'avancement des travaux de la toiture. Une grande chance, il fait beau, cela permet à l'entreprise de travailler correctement, sans souci de pluie. La demande de subvention à l'Etat de Genève a été acceptée, à la grande satisfaction du Comité directeur.

M. M. Chuard a rencontré le

responsable de la CAP pour mettre au point le fonctionnement de la protection juridique professionnelle. Ces démarches sont indiquées en première page de ce journal. Le Comité directeur remercie les membres de bien vouloir respecter la procédure.

Des changements de personnes vont intervenir au secrétariat central. Il est nécessaire de trouver un ou une remplaçante à Mme Martin.

Le président clôt la séance à 19h.15 en remerciant ses collègues de leur engagement.

\* \* \*



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

## **Vœux de rétablissement**

Le Comité directeur et le personnel du secrétariat central adressent leurs vœux de prompt rétablissement à leur ami et président central d'honneur, M. Maurice Varone.

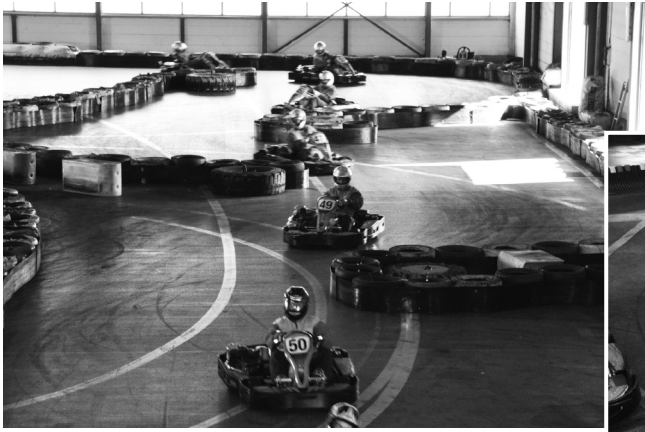
**Editeur:** Mensuel de la FAIR – Fédération des Agents Indépendants et Représentants – Rue Camille-Martin 20 – 1203 Genève – Tél. 022 796 07 11 – Fax 022 797 35 30 – **Président central:** M. Marc Schenker – **Rédacteur responsable:** Secrétariat central. **Tarif de la publicité:** annonces: page 1/1 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.

# CHALLENGE KARTING



## Classement de la finale

Rang	Noms	Tours	Ecart	Meilleur tour
1	Pittet Constant	14	-	0:59.318
2	Morel Florian	14	0:00.740	0:59.064
3	Hediger Jean-Marc	14	0:07.818	0:59.806
4	Pittet Christophe	14	0:23.970	1:00.262
5	Pittet Pierre	14	0:24.436	1:00.262
6	Mongiello Massimo	14	0:29.356	1:00.498
7	Morel Xavier	14	0:49.354	1:01.812
8	Juan Alonso	14	0:53.578	1:02.452
9	Trovato Dominique	14	0:55.592	1:02.892
10	Morel Alain	13	a 1 tour	1:03.744
11	Morel Noël	13	0:06.960	1:04.846
12	Schenker Aurelie	13	0:49.096	1:08.352
13	Schnetzer Marie	12	a 2 tour	1:11.704
14	Schenker Laetitia	11	a 3 tour	1:19.170
15	Schenker Florian	11	0:25.584	1:13.272



## S'avoir s'affirmer

### **Comprendre le client ne signifie pas se laisser marcher sur les pieds.**

Il arrive que, dans des débats, des réunions ou des discussions, vous soyez obligé de vous défendre. Un contradicteur peut rassembler l'auditoire avec des arguments spécieux et douteux. Il est toujours possible que vous soyez la cible d'attaques injustifiées. Le groupe déploie une certaine dynamique et vous pouvez en être la première victime. Il faut comprendre ces mécanismes et les réguler de la manière suivante.

Résister face à des propos blessants. Vous ne gagnerez aucun avantage en acceptant les insultes suivantes sans mot dire : "Je ne pouvais pas m'attendre à mieux de votre part !", "Vous ne savez donc pas vous servir de vos yeux ?", "Notez ça une fois pour toutes sur vos tablettes !" Au contraire, vous serez perçu sous un jour assez peu favorable. Résister, c'est montrer une certaine force de caractère, qui dans une situation comme celle-ci, reste tout à fait légitime. Deux raisons à cela : pas question de perdre sa dignité. Le client sait qu'il est en train de déraper. Il méprise celui qui accepte tout. Votre valeur est à la hauteur de ce que vous êtes. Si vous voulez vous vendre à tout prix, parions que ce prix sera bien modeste. En outre, cette situation peut déboucher sur un véritable conflit. Le client ne vous laissera plus beaucoup de place pour réparer votre impair. Il est donc nécessaire, dans ce cas de figure, de ne pas jouer une revanche, mais de rétablir une situation juste et équilibrée. Revenir en quelque sorte à ce que vous n'auriez jamais du quitter, c'est-à-dire les termes de la négociation. Vous devez réagir avec fermeté et doigté sans dramatiser la situation puisque vous la contrôlez.

➤ **Contester les faits.** Ne laissez pas percer votre humeur. Demandez des explications claires et rationnelles, pas de vagues senti-

ments. Exigez que le client authentifie ce qu'il avance. En journalisme, lorsque l'on s'exprime sur des faits, on respecte toujours le même canevas. Empruntez-le à votre tour : qui, quoi, quand, comment et pourquoi (règle des 5 W en anglais : who, what, when, where, why). S'il s'agit de chiffres ou de statistiques ne laissez pas s'exprimer la rumeur, mais demandez des sources identifiées.

➤ **Détecter les contradictions et les mettre en évidence.** Dans certains cas, vous pouvez vous passer de savoir si l'information est exacte ou non. Il arrive qu'un argument rentre en contradiction avec lui-même en fonction de ce qui a été énoncé. Imaginez une personne qui se plaint du manque d'information dans son entreprise et qui, en même temps, s'est exprimée longuement sur l'évolution du chiffre, des marges, etc.

➤ **Chercher des comparaisons.** Cette technique est une des plus employées en politique. Si l'une des parties reproche à l'autre d'avoir agi de manière "antisociale", l'individu attaqué ne réfute pas ce reproche, mais apporte des exemples sur le comportement prétendu antisocial de son adversaire. Exemple : on vous reproche votre manque d'assiduité aux séances de formation. Enumérez alors toutes les réunions auxquelles votre adversaire n'a pas participé.

➤ **Fournir des arguments complémentaires dans le sens de celui qui veut vous atteindre.** Si votre détracteur cite à votre endroit une série de reproches, n'hésitez pas à compléter la liste. Vous lui montrez ainsi que vous ne craignez pas ces remarques et cela vous permet de les relativiser et n'y portant que peu d'intérêt. Rien de tel pour le désarmer !

➤ **Réfuter les conclusions définitives.** Vous êtes attentif aux conclusions que l'adversaire tire de ses affirmations. Mais rien ne vous inter-

dit d'en souligner le manque de logique. Exemple : votre chiffre d'affaires est appréciable, mais - dit-il - c'est normal puisque vous totalisez les clients les plus importants. Or, avant d'arriver à cela, il a fallu les conquérir, les conserver, les fidéliser. Contrairement à ce qu'il suggère, cela a supposé d'autres qualités que celle de pouvoir toucher de grosses sociétés.

➤ **Conclure vous-même.** Appuyez vous pour cela sur des faits présentés par l'adversaire et tirez-en vos propres conclu-

sions. Par exemple, lorsqu'un client se plaint de la qualité de vos produits, répondez : "Sur ce plan, nous avons le plus souvent des louanges. Nos clients sont d'ailleurs très attachés à nos produits. Ce qui m'amène à conclure que ce n'est pas la qualité qui est en cause et qu'il faudrait redéfinir vos besoins". Exigez des exemples. L'adversaire dit : "Mes clients trouvent ce projet complètement absurde." Posez la question : "Qui perçoit ce projet de cette manière ? Pour quels motifs ?"

---

## ***Pour arrondir les angles***

**Interroger.** Vous demandez au client de justifier sa critique :  
"Comment en êtes-vous venu à cette conclusion ?"

**Relativiser.** Une opinion est toujours opposable et ne peut donc jamais s'envisager comme définitive : "On peut considérer les choses sous un autre angle. Vous nous avez exposé votre manière de voir. En voici une autre..."

**Comprendre.** Vous admettez que l'opinion du client est parfaitement recevable - au regard de son expérience et de son vécu - mais... : "Je comprends votre façon de voir les choses. De votre point de vue, vous avez parfaitement raison. Toutefois..."

**Comparer.** Vous confrontez votre opinion à celle du client de façon à rechercher une possibilité de synthèse :  
"La différence entre votre point de vue et le mien n'est pas très grande. Vous... Moi..."

**Eclaircir.** L'opinion du client est approximative, car il ne connaît pas encore les derniers chiffres. Vous supposez qu'il lui manque des informations : "Je crois que vous n'avez pas encore pris connaissance des dernières publications du..., dans lesquelles il est expliqué que..."

**Rétablir la vérité.** Vous vous méfiez de la source d'information du client : "Cela fait des semaines que les faits sont mal rapportés dans cette revue technique." Ou bien : "On dirait que le laboratoire ne vous a pas présenté les données exactes."

Edition pratique

# INFOS-SECTIONS

Date d'expédition pour les textes d'Infos-Vente de décembre 2009/janvier 2010: le 16 novembre 2009

## BIEL / BIENNE

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

**Secrétaire et correspondant au journal:** Le comité

**Local et stamm :**

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

### AGENDA 2009

● **Vendredi 13 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



## 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 ..

**Roland Moret**, né le 5 novembre

**Georges Saloukvadze**, né le 11 nov



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*

## 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 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

● **Vendredi 6 novembre**  
assemblée générale à 20 h.  
au Cercle de la Voile à Neuchâtel

### Et un joyeux anniversaire à ..

**Gérard Porée**, né le 5 novembre

**Jean Roth**, né le 19 novembre



## 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 – Tél. privé 032 841 63 90

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

### AGENDA 2009

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

## 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:

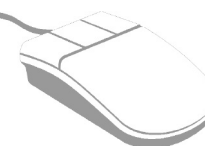
*Monthey:* Rest. du Pont du Rhône –  
*Martigny:* Rest. de la Bourse, Motel et Café-Restaurant des Sports

### Et un joyeux anniversaire à ...

**Michel Crausaz**, né le 2 novembre

**Henry Zurbriggen**, né le 20 novembre





### Retrouver une personne sur la toile

Le Web regorge de sites pour vous aider à retrouver facilement une de vos connaissances.

N'avez-vous jamais eu envie de retrouver la trace d'un ami ou d'un membre de votre famille perdu de vue, d'un ancien collègue ou d'un copain d'enfance ? Sans faire preuve d'indiscrétion ni vous transformer en enquêteur spécialisé, vous avez à votre portée des outils simples et faciles d'accès pour entreprendre de telles recherches via Internet. De l'incontournable Google aux réseaux sociaux, en passant par les sites professionnels, forums, annuaires d'entreprises, ou même sites de généalogie, il existe de nombreuses sources de renseignements à consulter (toutes celles que nous mentionnons ici sont gratuites). Les recherches sont facilitées si vous connaissez le nom et prénom de la personne avec l'orthographe exacte, éventuellement son nom de jeune fille pour les femmes mariées, ainsi que quelques éléments de son parcours professionnel et scolaire. Notre méthode de recherche n'est en rien exhaustive ou infaillible, nous proposons juste des pistes à explorer.

#### 01 – Sondez Google

A partir de la page d'accueil de Google, lancez la requête en tapant le nom et le prénom (ou dans l'ordre inverse) de la personne dans le champ de recherche. Si vous l'avez mal écrit, Google propose une autre orthographe. Une liste de pages s'affiche, à vous de faire le tri en fonction des informations que vous détenez déjà : date ou lieu de naissance, domaine d'activité, profession. Pour plus de précision, écrivez le nom et prénom entre guillemets, ou ajoutez un mot-clé significatif du profil recherché.

#### 02 – Scrutez les réseaux sociaux

Le réseau social Facebook peut se révéler une mine d'informations. Connectez-vous au site [www.facebook.com](http://www.facebook.com) et inscrivez-vous. Tapez les nom et prénom de la personne sur la page d'accueil. Vous accédez à une liste de membres répondant à ce patronyme, parfois accompagnée de photos. En cliquant sur le lien **Plus d'options de recherche**, vous pouvez affiner votre requête en ajoutant le nom d'un lycée, d'une université ou d'une entreprise. Une fois affiché le profil de la personne recherchée, cliquez sur **Envoyer un message** afin d'entrer en contact. Même méthode sur le site [www.copainsdavant.com](http://www.copainsdavant.com) dont les membres cherchent à se retrouver d'après leur parcours scolaire. Après vous être inscrit sur le site, entrez le nom et prénom dans le champ **Recherchez une personne**, et pour plus de précision, cliquez sur le lien **Recherche avancée**. Le site propose une liste de noms accompagnés chacun d'une date de naissance. Cliquez sur celui qui correspond à la requête. Dans chaque profil, sont indiqués le lieu de résidence et souvent la profession. Vous pouvez contacter la personne en pointant sur le lien **Ecrire à**.

#### 03 – Consultez les sites professionnels

Sur [www.viadeo.com](http://www.viadeo.com) l'un des plus importants réseaux professionnels français, les membres affichent leur profil, consultable par tous les autres membres. Inscrivez-vous d'abord sur le site. Activez ensuite l'onglet **Recherche** et entrez le nom complet de la personne. Vous accédez à sa page personnelle où elle aura précisé sa profession, sa ville de résidence, la société où elle travaille actuellement, voire son CV complet. Cliquez sur le lien **Entrer en relation** pour la contacter.

#### 04 – Explorez les sites de généalogie

La généalogie est une piste intéressante pour retrouver un membre de sa famille. Sur le site [www.genealogie.com](http://www.genealogie.com), tapez le nom dans le champ **Recherchez** de la page d'accueil puis lancez la requête. Plusieurs types de réponses s'offrent à vous : l'accès à l'arbre généalogique, la consultation de documents officiels (sources historiques, état-civil), une carte de France situant les personnes selon les départements de naissance. Il faut s'inscrire sur le site pour accéder aux documents et présenter une requête auprès des familles pour consulter l'intégralité des arbres généalogiques. Pour la Suisse, vous pouvez consulter le site [www.genealogiesuisse.com](http://www.genealogiesuisse.com) ou encore le site de la Bibliothèque nationale suisse qui est le lieu de dépôt de la bibliothèque de la Société suisse d'études généalogiques <http://www.nb.admin.ch>.

## 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

#### ● Samedi 31 octobre

assemblée générale à 16 h.

à l'Auberge du Mouton à Belfaux

### Infos-Seniors

Nous nous sommes retrouvés à 9 amis seniors au stamm du 11 septembre à l'Auberge de Rosé à Avry. Deux membres étaient excusés. Petit tour de table pour la répartition dans les voitures pour la sortie à La Chia, tout le monde a trouvé une place. Nous avons aussi pu voir notre vitrine avec le drapeau et les channes, bien installée au nouveau stamm. Un tour de jass et c'était déjà la fin du stamm.

Le vendredi 18 septembre, sortie à La Chia avec les amis de La Vaudoise, par un très beau temps d'été. Comme prévu, nous étions 33 amis à nous retrouver à la buvette de La Chia. Vers 11h.30 les derniers sont arrivés et nous avons pris l'apéritif sur la terrasse. Le repas était prévu à l'intérieur. Le menu, comme je l'avais noté dans l'invitation était une surprise du chef.

Il nous a mitonné un civet de cerf avec des spätzlis, choux rouges, ananas et poires à botzi et comme dessert une tartelette au vin cuit avec un café. C'était fort bon.

Dans l'après-midi, il fallait faire une promenade digestive. A 10 personnes, nous avons suivi le maître de lieux, Michel Buchs. Une descente derrière la buvette par le sentier du pauvre et remontée à travers l'alpage, pour arriver à l'ancien couvent de la Chartreuse "La Part Dieu", construit par les pères chartreux. Ces mêmes moines ont été chassés et ont reconstruit le couvent actuel de la Valsainte.

Retour par un autre chemin pour arriver à la buvette, 1h.30 de marche.

Une autre partie des participants ont fait une petite promenade à leur portée et les autres, je vous le donne en mille, ont tapé le carton sur la terrasse bien ensoleillée.

Un tout grand merci à tous les participants, aux amis de La Vaudoise, à Michel Buchs qui nous a ouvert sa buvette et au chef cuisinier pour son excellent repas.

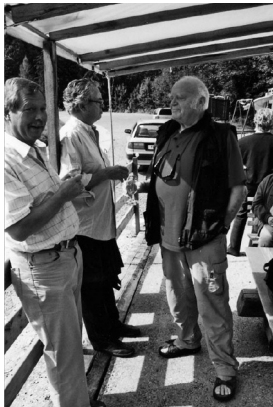
C'est promis, l'année prochaine nous ferons une sortie chez les amis de La Vaudoise.

A bientôt

*Votre retraité  
Jean-Claude Robner*

*Prochain stamm : vendredi 13 novembre à l'Union de Montagny-la-Ville dès 14h.00.*





Nous étions contents de nous retrouver, en échangeant nos souvenirs. Les parties de cartes pour les jasseurs et la promenade de digestion pour les sportifs (ves), furent le point culminant à ces moments agréables, qui nous prouvent qu'il faut savoir sortir de nos frontières et de nos habitudes pour aller à la découverte de régions et de nouvelles amitiés.

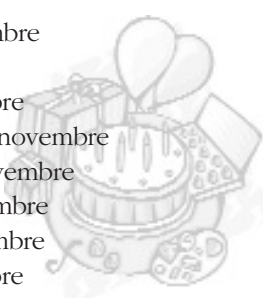
Un grand bravo et merci aux organisateurs de cette journée. On renouvellera l'expérience l'année prochaine sur sol vaudois. A vous donc chers collègues de « La Vaudoise » d'y penser dès à présent.

*Amitiés, Sami*



### **Et un joyeux anniversaire à ...**

**Yvan Favre**, né le 3 novembre  
**Roger Grangier**, né le 4 novembre  
**Louis Sallin**, né le 5 novembre  
**Hervé Jacquat**, né le 9 novembre  
**Jean-Bruno Schaller**, né le 11 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



## **LA VAUDOISE**

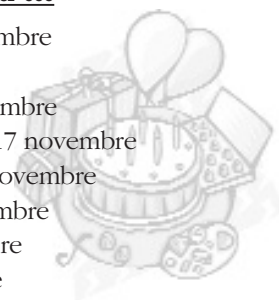
**Président:** Philippe Reymond  
 Route de Cuarnens 6 – 1308 La Chaux  
 Tél. 021 861 42 84 – Natel 079 458 79 36  
 Fax 021 861 35 58  
**Correspondant au journal:** Samuel Duvanel

### **Sortie à La Chia**

C'est par une belle journée d'automne, le vendredi 18 septembre dernier, que nous nous sommes retrouvés à La Chia s/Bulle, avec nos collègues Seniors fribourgeois. L'apéritif pris sur la terrasse de la buvette nous mit dans l'ambiance et fut suivi du repas-surprise annoncé. Le civet de cerf garni, précédé d'une petite entrée, fut délicieux à souhaits ! Le tout arrosé d'un bon rouge valaisan et la petite tarte au vin cuit comme dessert.

### **Et un joyeux anniversaire à ...**

**Charles Minguely**, né le 2 novembre  
**Luc Brice**, né le 12 novembre  
**Stéphane Barbey**, 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





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

### La conduite en cas de brouillard

#### L'utilisation des feux :

- A l'avant : feux de croisements et feux de brouillard.
- A l'arrière : feux de position et feu(x) de brouillard arrière

#### La vitesse :

- Le but étant de pouvoir s'arrêter dans la zone de visibilité (pas de place au hasard !), la vitesse doit être adaptée à sa visibilité.
- Si la visibilité n'excède pas 50 mètres, la vitesse ne doit pas dépasser 50 km/h.

#### L'adhérence :

Le sol est souvent froid et mouillé, les distances de freinage sont allongées (voir tableau ci-dessous).

#### Se repérer :

Suivre des yeux la bande de rive ou l'accotement, cela vous permettra de rester à droite, de favoriser les croisements et de percevoir des cyclistes.

Attention : certains usagers sont peu visibles et ne vous voient pas forcément : deux roues, piétons,...

Ne pas suivre un usager de trop près, même si ses feux vous guident !

Dépassements dangereux : à éviter!

### La conduite sous la pluie

#### Visibilité réduite :

En cas de pluie, la visibilité est réduite. Il est donc utile d'avoir un système d'essuie-glaces efficace, un niveau de lave-glace suffisant et une ventilation en bon état.

Pensez à désembuer les vitres avant de partir et, ensuite, régler le chauffage pour entretenir cette transparence sans pour autant avoir une température excessive qui favorisera la somnolence ou vous obligera à effectuer des réglages en roulant.

#### L'utilisation des feux :

- Feux de croisement avant obligatoires (les feux de positions seuls ne sont pas autorisés).
- Feux de position arrière (automatique dès l'allumage des feux avant). Le ou les feux de brouillard arrière sont strictement interdits en cas de pluie : éblouissement des véhicules qui vous suivent.

#### Adhérence réduite :

Le coefficient d'adhérence par temps sec est, en moyenne, de 0,8 (voir tableau des distances de freinage ci-après).

Par temps de pluie, il peut descendre jusqu'à 0,4 (début de pluie, routes grasses,...). Les distances de freinage allongées et le risque de perte d'adhérence en virage sont plus importants.

Seuls une allure réduite, une augmentation des distances de sécurité, des pneumatiques en bon état, une conduite souple vous permettront d'éviter l'accident.

#### Aquaplaning :

Un pneumatique neuf évacue environ 5 litres d'eau par seconde à 90 km/h. Lorsque la quantité d'eau sur la route (autoroutes ou



flaques d'eau) est importante, que votre vitesse est élevée ou que vos pneumatiques sont usés, l'eau ne s'évacue plus et une couche d'eau s'intercale entre le pneu et la route : l'adhérence devient nulle.

En cas d'aquaplaning, il ne faut en aucun cas tourner le volant ou freiner, lâcher l'accélérateur en visant un point au loin droit devant vous et attendre de retrouver l'adhérence.

De bons pneumatiques associés à une allure adaptée vous éviteront ces désagréments aux conséquences parfois dramatiques.

#### Limitation de vitesse :

En cas de pluie, les vitesses sont abaissées sur route de 90 à 80 km/h, sur autoroute de 130 à 110 km/h, sur chaussées séparées de 110 à 100 km/h. En agglomération la limitation de vitesse reste fixée à 50 km/h.

### TABLEAU DES DISTANCES DE FREINAGE

Allure pratiquée	Distance d'arrêt sol sec (coef 0,8)	Distance d'arrêt sol mouillé (coef 0,5)	Distance d'arrêt sol neige (coef 0,3)	Distance d'arrêt sol verglas (coef 0,1)
50 km/h	26 mètres	33 mètres	46 mètres	110 mètres
70 km/h	43 mètres	57 mètres	82 mètres	208 mètres
90 km/h	64 mètres	88 mètres	129 mètres	338 mètres
110 km/h	89 mètres	124 mètres	186 mètres	497 mètres
130 km/h	118 mètres	167 mètres	253 mètres	688 mètres



# AVANTAGES pour nos membres

Couverture juridique professionnelle, ainsi que conseils et assistance, compris dans la cotisation annuelle.  
Participation financière à vos frais de formation.



Consultez notre site internet  
[www.f-a-i-r.ch](http://www.f-a-i-r.ch)



## APPAREILS MÉNAGERS

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



## BUREAUTIQUE

**GABRIEL ALCARAZ**  
Bureau 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



## RENSEIGNEMENTS

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



## AUTOMOBILES | ESSENCE PNEUS | ACCESSOIRES

**VOLVO**  
Rabais: 5 % sur prix net – Contacter exclusivement notre secrétariat central  
**JUBIN CARD ESSENCE**  
Divers avantages, restaurants, essence, etc  
**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.

**EUROPCAR**  
Rabais de 30 % sur les tarifs. Dans n'importe quelle agence.

**ESSO** accorde une réduction de 2,5 cts 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

## 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



## HÔTELS | RESTAURANTS

**HÔTEL CHAVANNES-DE-BOGIS**  
Sortie autoroute Coppet  
Tél. 022 960 81 81 – Fax 022 960 81 82  
Prix spécial FAIR

**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  
Chambre + petit déjeuner 106.-

**ACCOR**  
Rabais sur les réservations d'hôtels pour les membres FAIR. Pour la réservation :  
[www.accorhotels.com/corporate](http://www.accorhotels.com/corporate)  
Code : SCP176567 - Contrat N° 5000



## CARTES DE CRÉDIT

### BANK CARD CENTER

Profitez doublement:  
La carte VISA et la MasterCard gratuites la 1<sup>re</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.-)



## ASSURANCES

**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.-

### GRUPE MUTUEL

Offre des conditions intéressantes sur l'assurance complémentaire pour les membres FAIR et leur famille. (Contrat cadre.)  
Renseignements au secrétariat central  
Tél. 022/796 07 11



## DIVERS

**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 de 10 % pour les membres

**ÉRIC DANSE**  
Cours collectifs et privés  
[www.ericdanse.ch](http://www.ericdanse.ch) – [ericdanse@swissonline.ch](mailto:ericdanse@swissonline.ch)  
Tél. 021 706 26 30 – Fax 021 706 26 27



## ÉDITION

### ÉDITIONS 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](mailto:editions@edcarte.ch)

10 % de rabais sur l'impression et l'achat de livres sur présentation de la carte de membre

### 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 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](mailto:g.prats@calligraphy.ch)

10 % de rabais sur tous les imprimés sur présentation de la carte de membre



## MODE

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



## ALIMENTATION

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

## TEST

# Les réclamations vous posent-elles un problème ?

Les réclamations des clients vous sont utiles : vous en tirerez maints enseignements sur la personnalité de l'acheteur et les besoins de sa société mais aussi sur la façon d'améliorer votre comportement de vendeur, la qualité de vos offres et le fonctionnement de votre entreprise. Le test suivant vous montrera dans quelle mesure vous savez ou non les traiter. Répondez par "oui" ou "non" aux dix affirmations suivantes.

	Oui	Non
1 Je considère la réclamation comme un droit naturel de l'acheteur et non pas comme une stratégie de sa part pour négocier davantage.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2 Lorsqu'un partenaire m'informe d'un incident, je me sens toujours responsable du traitement de sa réclamation, même si je n'ai pas personnellement commis d'erreur.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3 Que la cause de l'incident soit imputable au client ou à notre entreprise, l'essentiel pour moi est avant tout de trouver une solution.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4 L'acheteur n'a pas toujours raison, mais il est indispensable de lui donner le sentiment qu'il n'est pas en tort.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5 Je commence par lui exprimer tous mes regrets au sujet de son problème sans mettre pour cela la faute sur le dos de mon entreprise.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6 Je remercie le client de me faire part de son problème; c'est une preuve de confiance et ses remarques sont précieuses pour moi.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7 Je pose des questions afin d'obtenir des informations précises et de cerner parfaitement le problème.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8 Je prends en note tous les détails de la conversation; cela prouve au client que je l'écoute et je garde ainsi une preuve écrite de ce qu'il me dit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9 Les réclamations sont une occasion de démontrer la qualité de notre service et notre volonté d'aider le partenaire.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10 Quelques jours après que la réclamation ait été traitée, je reprends toujours contact avec le client afin de m'assurer qu'il est finalement satisfait.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Vous avez répondu "oui" au dix questions ?** Bravo ! Vous considérez que les réclamations sont des points de départ pour de futures affaires et c'est souvent le cas...

**Vous avez répondu "oui" à plus de huit questions ?** Vous êtes sur la bonne voie. A l'avenir, écoutez encore mieux les "plaignants".

**Vous avez répondu "oui" à moins de huit questions ?** Attention ! Si vous ne rectifiez pas rapidement le tir, vous risquez de perdre le client.



## Conseil juridique

# Maladie, accident ou grossesse : dans quel délai faut-il informer l'employeur ?

Après le temps d'essai, l'employeur ne peut résilier le contrat de travail si l'employé est malade ou victime d'un accident, ni durant la grossesse d'une employée, ainsi qu'au cours des seize semaines qui suivent l'accouchement. Si le congé a été donné avant l'une de ces périodes et s'il n'a pas expiré avant l'échéance de celle-ci, le délai de congé est suspendu et ne continue à courir qu'à l'issue de cette période (art. 336c du Code des obligations - CO).

En d'autres termes, si un employé est licencié pour une certaine date et tombe malade ou est victime d'un accident ou si l'employée se trouve enceinte, le fin effective du contrat est reportée.

Dans un arrêt du 12 mars 2009 et se référant notamment à un arrêt du 2 avril 2004, le Tribunal fédéral a rappelé les principes applicables au délai dans lequel l'employé est tenu d'annoncer une période de protection (maladie, grossesse, etc) à son employeur.

### L'arrêt du Tribunal fédéral du 12 mars 2009<sup>1</sup>

Un employeur a licencié une employée le 24 janvier pour le 28 février. Au moment du licenciement, l'employée était enceinte. Elle n'a cependant annoncé sa grossesse à son ancien employeur que le 28 mars, soit un mois après la fin des rapports de travail. Au moment de cette annonce, l'employée a en outre offert ses services à l'employeur. Les juges fédéraux ont examiné si la prétention de l'employée à être protégée

contre un licenciement en temps inopportun - en l'occurrence en raison de sa grossesse - heurtait pas le principe de l'interdiction de l'abus de droit<sup>2</sup>. Ils ont rappelé que cet examen devait s'effectuer au cas par cas, en fonction de l'ensemble des circonstances. Procédant notamment à une interprétation historique de l'art. 336c CO, ainsi qu'à une étude comparative des législations européennes, le TF a retenu qu'il n'existait pas, en droit suisse, de délai durant lequel l'employée licenciée était tenue d'annoncer sa grossesse à son employeur. Par conséquent, l'employée qui, comme en l'espèce avait annoncé sa grossesse un mois après la fin des rapports de travail n'avait, selon notre Haute Cour, pas commis d'abus de droit.

### L'arrêt du Tribunal fédéral du 2 avril 2004<sup>3</sup>

Cet arrêt, plus ancien, rappelle les conditions pour que l'employeur se trouve en demeure au sens de l'art. 324 CO et donc, conformément à cette disposition, tenu de payer le salaire, alors même que l'employé ne fournit pas son travail. Pour que l'employeur soit en demeure de payer le salaire, il faut que l'employé soit en mesure et prêt à exécuter sa prestation, c'est-à-dire à fournir son travail. L'incapacité de travail est un des motifs qui empêchent la demeure de l'employeur. Dans cette affaire, une employée, licenciée le 6 mars pour la fin mai 2001, avait été libérée de son obligation de travailler. Elle avait

subi une opération et a été déclarée incapable de travailler du 20 mai au 23 juin 2001. En outre, aux alentours de la fin mai 2001, elle avait appris être enceinte et avait été déclarée incapable de travailler durant tout l'été 2001. Elle n'avait cependant annoncé sa grossesse à son employeur que le 13 septembre 2001.

Au contraire de ce qu'il a fait dans l'arrêt de 2009 précité, le TF a laissé ouverte la question de savoir si l'annonce de la grossesse plus de trois mois après en avoir pris connaissance devait être considérée comme constitutive d'un abus de droit. Les juges fédéraux ont cependant jugé que l'employeur n'était pas en demeure de payer le salaire durant l'incapacité de travail, puisque que, durant cette période, l'employée n'était pas apte à exécuter son travail.

## Jurisprudence genevoise

Curieusement, les juges genevois ne semblent pas suivre la jurisprudence du TF en relation avec la question de la demeure de l'employeur. Dans un arrêt rendu dans la cause C/2736/2006 - 2 et citant sa propre jurisprudence<sup>4</sup>, la Cour d'appel des prud'hommes de Genève a retenu que le risque pour l'employeur lui-même de ne pas connaître la loi doit être assimilé aux risques d'exploitation qu'il doit supporter dans le cadre de l'art. 324 CO. Cela signifierait que l'employeur qui ignore qu'un empêchement non fautif de travailler suspend le délai de congé et reporte l'échéance de celui-ci doit le salaire durant cette période à son employé, même s'il a, à tort, invité cet employé à quitter l'entreprise, l'empêchant ainsi de fournir son travail.

## Conseil

Lorsque l'employeur licencie un employé, il devrait systématiquement attirer son attention sur les conséquences de l'application de l'art. 336c CO en cas d'empêchement non fautif de travailler, en lui fournissant le texte de cette disposition, accompagné au besoin d'une lettre lui demandant expressément de l'avertir au cas où il

tomberait malade ou serait victime d'un accident. Pour les femmes, il conviendrait d'ajouter que, s'agissant d'une éventuelle grossesse, cette information devrait être transmise à l'ancien employeur même si l'employée en prend connaissance après l'échéance du délai de congé.

## Conclusion

Même s'il est légitime pour une employée de ne pas révéler immédiatement à des tiers, en particulier à son employeur, l'information relative à une grossesse, notamment pour des raisons liées à l'incertitude quant à la menée à terme de celle-ci, l'arrêt du Tribunal fédéral du 12 mars 2009 porte très loin les obligations de l'employeur et entraîne des solutions pour le moins curieuses. En effet, la protection découlant de l'art. 336c CO, légitime tant et aussi longtemps que les parties prolongent les rapports de confiance qui prévalaient durant la relation contractuelle, nous semble inadaptée ensuite, alors que cette relation a apparemment pris fin. Le refus, par le Tribunal fédéral, de constater l'abus de droit de l'employée qui se prévaut du report de son délai de congé - voire de la nullité du congé - plusieurs mois après que le licenciement a été notifié, s'il nous apparaît justifié dans le cas d'espèce, comporte de grands risques. Les employées ne seront-elles pas tentées de faire porter le chapeau financier de leur grossesse à leur ancien employeur, alors qu'elles avaient de toute façon prévu d'interrompre leur carrière pour s'occuper de leur nouveau-né ?

**Olivia Guyot**

Directrice SAJEC  
Entreprise romande mai 2009

1 arrêt du TF 4A.552/2008

2 Article 2 alinéa 2 du Code civil

3 Arrêt du TF 4C.259/2003

4 SJ 1987 page 553

**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)**