



# INFOS- vente

**FORMATION AVANTAGES INFORMATION RÉSEAUX**

[www.f-a-i-r.ch](http://www.f-a-i-r.ch)

## Ce mois...

> Page 2

**Communications  
officielles**

> Pages 3, 4

**Comité directeur**

> Page 5

**Formation  
professionnelle**

> Pages 6, 7

**Sortie pétanque**

> Pages 8, 10, 12

**La vie des sections**

> Page 9

**Page rétro**

> Page 11

**Rubrique  
informatique**

> Page 13

**TCS**

> Pages 14, 15, 16

**Conseil  
juridique**

# Faites-vous connaître !

La nouvelle année 2015 va bientôt démarrer.

Pour vous faciliter à fixer vos rendez-vous professionnels ou privés, nous préparons le calendrier FAIR 2015, que vous recevrez avec le prochain INFOS-Vente.

Lorsque vous rencontrez un collègue ou une personne au service de la vente externe, demandez-lui ses coordonnées, afin de pouvoir lui transmettre une documentation FAIR.

Recrutez des jeunes, vous les aiderez à progresser dans leur carrière professionnelle.

**Soyez des recruteurs, car  
le nombre fait la force !**



## Communications officielles

### DATE IMPORTANTE FAIR A RETENIR EN 2014

- **Assemblée des présidents :**  
*Samedi 8 novembre*



**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 – **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.



**Venez nombreux !**

## Visite des salles de l'Hôtel-de-Ville

Rue de l'Hôtel-de-Ville 2, 1204 GENEVE  
(Parking St-Antoine)

**Jeudi 20 novembre 2014**

organisée par la section de Genève

*Ouvert à tous*

**Rendez-vous à 17h00** dans la cour de l'Hôtel-de-Ville

**A 18h30**, apéritif dînatoire exceptionnel, à la Brasserie de l'Hôtel-de-Ville, chez le Père Glozu, 39, Gd-Rue à Genève.

**Pour Infos et inscriptions :** Secrétariat central à Genève au 022 796 07 11 ou e-mail [info@f-a-i-r.ch](mailto:info@f-a-i-r.ch)

### BULLETIN D'INSCRIPTION

A compléter et renvoyer au secrétariat central à Genève, jusqu'au **13 novembre 2014**



Nom : ..... Prénom : .....

Adresse : ..... N° postal et localité : .....

Adresse : ..... E-mail : .....

Nombre de personnes participant à la visite de l'Hôtel-de-Ville, y compris le soussigné .....

Nombre de personnes pour l'apéritif dînatoire, y compris le soussigné .....

Une participation financière symbolique sera encaissée sur place.

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



## Comité directeur

**L**e Comité directeur s'est réuni le 23 septembre 2014 à Farvagny.

Le président central ouvre la séance à 17h.15 en saluant ses collègues et les remerciant de s'être déplacés dans la région fribourgeoise.

Après quelques petites corrections, le procès-verbal de la séance du 20 août est accepté, ainsi que l'ordre du jour.

Marcel Chuard présente le tableau des mouvements financiers qui seront faits prochainement, notamment les intérêts hypothécaires et l'amortissement qui seront prélevés à la fin du 3ème trimestre.

Il donne des informations sur la situation des rentrées des cotisations 2014. Il fera un rappel aux présidents, à ce sujet, lors de la prochaine Assemblée des présidents.

Le budget 2015 a été accepté par le Comité directeur et il a été envoyé à tous les présidents de section, afin qu'ils puissent le consulter avec leur comité et faire d'éventuelles remarques ou suggestions.

Le Comité directeur prépare les assemblées d'automne des sections, où il sera représenté par un de ses membres. Il prépare le message du Comité directeur qui sera adressé à tous les membres.

Michel Conus participe souvent à de nombreuses séances, en allemand. Il présente ses rapports au Comité directeur. Il est important que FAIR assiste et donne son avis. Mme Nicole Beck-Taubenest, directrice des examens et de SME, viendra à Genève, au secrétariat central, le 10 octobre pour rencontrer le Comité directeur.

Concernant la page des « Avantages » Jean-Claude Moy prépare sa mise à jour en collaboration avec le secrétariat central, ainsi que la mise à jour du site.

Le Comité directeur doit choisir le sujet qui sera abordé en première page du numéro de novembre. Cette page reflète un sujet ou des informations importantes.

Suite à différents courriers, des réponses sont parvenues au secrétariat central, les membres du Comité directeur sont tenus au courant des réponses. Le président central doit être informé des différentes activités, concernant le secrétariat central.

Il est aussi question des manifestations organisées dans le cadre des sections. Il n'est pas toujours facile pour le Comité directeur de participer à toutes ces sorties.

Après avoir fixé l'agenda des prochaines rencontres, le président central clôt la séance à 20h.00 en remerciant chaleureusement ses collègues de leur travail.

\* \* \* \* \*

**L**e Comité directeur s'est réuni le 10 octobre au secrétariat central à Genève. Cette séance était prévue de longue date, car elle avait été fixée pour rencontrer Mme Nicole Beck-Taubenest, directrice de Swiss Marketing Education et directrice des examens.

Avant la rencontre, le Comité directeur tient sa séance habituelle dès 15h.30.

Le président central salue ses collègues pour une séance qui doit respecter l'heure du rendez-vous. L'ordre du jour et le procès-verbal du 23 septembre sont acceptés.

Marcel Chuard distribue un tableau des mouvements financiers au 30 septembre 2014. Il donne le montant des factures ouvertes à ce jour et présente la situation actuelle des paiements des cotisations.



## Comité directeur

Le Comité directeur doit finaliser le message qu'il présentera lors des assemblées générales des sections. Il tient à souligner les activités importantes de notre Association et rappeler certains sujets très intéressants pour les membres.

Le président central a préparé une liste des sujets qu'il tient à aborder avec Mme Nicole Beck-Taubenest et il demande l'avis de ses collègues concernant la préparation de l'entretien.

Jean-Claude Moy revient sur la liste des « Avantages », il doit la compléter et la mettre à jour définitivement.

Avant de terminer cette courte séance, le Comité directeur prend connaissance de divers courriers qui nécessitent une décision et fixe l'agenda des prochaines réunions.

A 17h.45, le président central salue Mme Nicole Beck-Taubenest, ainsi que son mari qui l'accompagne.

A tour de rôle les membres du Comité directeur se présentent, ensuite c'est au tour de Mme Nicole Beck-Taubenest de se présenter.

Marc Schenker fait un bref historique de la FAIR et de ses activités.

Après cette introduction, la discussion entre dans le vif du sujet, la formation professionnelle et la situation des examens Markom avec Swiss Marketing Education.

Mme Nicole Beck-Taubenest donne des explications très détaillées sur le fonctionnement de Swiss Marketing Education, sur les objectifs qu'elle désire atteindre. Après le déménagement du secrétariat d'Olten à Zurich, elle a mis en place le fonctionnement du secrétariat qui compte 11 personnes.

Swiss Marketing Education se pose un peu les mêmes questions que FAIR concernant l'éro-

sion des membres et cherche à savoir pourquoi si peu de candidats continuent les études, après avoir fait cet examen pour l'obtention du certificat Markom.

La discussion est intensive, beaucoup de questions sont posées, l'entretien est fort intéressant et constructif. La relation entre les personnes présentes est excellente et de toute confiance.

Pour terminer cette soirée, comme dans toutes les bonnes histoires, elle se termine par un très bon repas, préparé par Mme Frischknecht.



\* \* \* \* \*



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

# Formation professionnelle



## Quatre candidats sur cinq ont obtenu le Certificat Markom en août, ce qui représente 80 % de réussite

Lors de la session d'examen qui s'est déroulée, du 4 au 8 août dernier, 814 candidat(e)s ont obtenu leur certificat.

Ce titre représente un « visa » indispensable sur le chemin d'un Brevet fédéral dans les branches du Marketing, de la Vente et tribution, de la Communication commerciale et des relations publiques.

Depuis août 2007, ce sont ainsi 12'910 candidates et candidats de toute la Suisse qui ont obtenu cette certification-sésame.

997 personnes (août 2013, 993, janvier 2014 : 1139) ont effectivement participé à ces examens, qui avaient lieu pour la quinzième fois, et 814 ont réussi l'épreuve. La proportion de candidat(e)s de Suisse romande a atteint 14.5% contre seulement 13.3% en août 2013.

*Dans le détail, les chiffres sont les suivants :*

Participation : 549 femmes, 55.1% et 448 hommes, 44.9% ;

Suisse romande : 144, Suisse alémanique : 840, Tessin : 13. Obtention du certificat : 113 en Romandie, 688 en Suisse allemande et 13 au Tessin, ce qui conduit à un taux de réussite de 81.6%, légèrement supérieur à ceux enregistrés en août 2013 et janvier 2014.

Les romands, avec 78.5%, se révèlent légèrement moins bons que les alémaniques (81.9%), alors qu'ils avaient été légèrement meilleurs que ces derniers en août 2013 et janvier 2014.

La moyenne générale observée est de 4.4 (Suisse romande : 4.3) et les moyennes par branches sont les suivantes : Economie et Droit : 4.4 (4.2), Marketing 4.6 (4.6), Vente et Distribution : 4.6 (4.6), Communication commerciale : 4.0 (4.2), Relations publiques : 4.3 (4.3).

La liste des noms de tous les nouveaux détenteurs et détentrices du Certificat peut-être consultée sur le site [www.markom.org](http://www.markom.org).

**La prochaine session d'examens se déroulera du 19 au 23 janvier 2015, les inscriptions pour ceux-ci, pourront se faire en ligne du 13 octobre au 5 décembre 2014.**



# Sortie pétanque



Dans une ambiance conquérante, les sportifs de la FAIR se sont retrouvés pour jouer à la pétanque, le dimanche 5 octobre 2014 à Cossonay.

Ce fût une très belle journée d'amitié, qui s'est déroulée dans une ambiance chaleureuse, avec un repas très apprécié et qui s'est terminée par la remise des prix, distribués par Jean-Daniel Chapuis.

Un grand merci aux organisateurs.





1<sup>er</sup> Mark Schenker – Alexandre Gueux



2<sup>e</sup> Alain Morel – Jean-Daniel Chapuis



3<sup>e</sup> Marcel Chuard – Madeleine Boll



4<sup>e</sup> Francis Studer – Laetitia Schenker



5<sup>e</sup> Claudine Martin – Rose Studer –  
Noëlle Morel



6<sup>e</sup> Alfred Carrel – Eliane Reymond



7<sup>e</sup> Michel Conus – Catherine Favre



8<sup>e</sup> Jean-Marc Hediger – Florian Schenker



9<sup>e</sup> Philippe Reymond – Jean-Luc Bugnon



10<sup>e</sup> Claude Favre – Anne Grandjean



# INFOS | SECTIONS

Date de remise des textes d'INFOS-Vente de décembre 2014-janvier 2015 : 13 novembre 2014

## B I E L / B I E N N E

En cas de nécessité, veuillez vous adresser à  
Monsieur Marcel Chuard, président d'honneur  
Natel 079 308 74 21

### Local du stamm :

Restaurant Romantica – Allmendstrasse – 2562 Port  
Tél. 032 331.56.55 – tous les vendredis dès 17h30

### Adresse postale :

Case postale 633 – 2540 Grenchen

Chers collègues, grand merci d'avoir répondu à mon appel. Oui, c'est vrai tous les membres n'étaient pas là. Mais c'est compréhensible: on n'a pas que ça à faire... et puis il y a tout de même aussi la famille, les enfants surtout. Mais la soirée fut constructive, les présents ayant participé avec beaucoup d'élan et réel intérêt au futur positif et constructif de notre toujours bien appréciée section de Bienne. Tous ont partagé l'avis qu'elle doit résister aux aléas des temps modernes et carrément bondir pour recruter des nouveaux membres! Ce fut une volonté commune et chaque présent s'est déclaré spontanément disposé à contacter des collègues encore actifs, pour les motiver à proposer des candidats sérieux et fort intéressés aux activités de notre section. Comme par exemple le recrutement des nouveaux membres désireux de suivre les cours de diplôme qui, eux, façonnent aussi l'esprit de l'homme ou femme, qui aura réussi son diplôme ou brevet fédéral. Nous nous sommes quittés sur un bon verre « de l'amitié » tout en nous promettant de nous rencontrer avant le printemps. Je ne veux pas tomber dans l'absurde, mais il serait souhaitable que la prochaine rencontre puisse se compter outre la deuxième dizaine! Chers collègues, encore grand merci pour votre participation fort constructive et tâchez donc de motiver tous ceux que vous connaissez à participer, tous, lors du prochain appel à la deuxième rencontre.

**Serge Paronitti**

Candidat à la présidence de la section de Bienne  
ressuscitée pour que vive la FAIR.

### Un joyeux anniversaire à ...

**Joachim Carrera**, né le 15 novembre

**Enrico Danesi**, né le 17 novembre

**Christine Defache**, née le 11 décembre



## 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.

### Un joyeux anniversaire à ...

**Jean Roth**, né le 19 novembre



## G E N È V E

**Président:** Jean-Pierre Chèvre

Ch. du Banc-Bénit 38 – 1213 Petit-Lancy

Natel 079 202 89 01

E-mail : jp.chevre@bluewin.ch

**Correspondant au journal:** Fabrice Gruffaz

**Local:** Les Ouches, 20 rue Camille Martin - 1203 Genève

### AGENDA 2014

#### ● Vendredi 7 novembre

Assemblée générale aux Ouches

#### ● Jeudi 20 novembre

Visite des salles de l'Hôtel-de-Ville

### Un joyeux anniversaire à ...

**Jacques Lachavanne**, né le 3 décembre

**Gabriel Alcaraz**, né le 5 décembre



### Visite des salles de l'Hôtel-de-Ville

Rue de l'Hôtel-de-Ville 2, 1204 GENEVE

### Jeudi 20 novembre 2014

organisée par la section de Genève

Ouvert à tous - Bulletin d'inscription page 2





*Labore per amicitiam providere*

# L'UNION

## des Voyageurs de Commerce

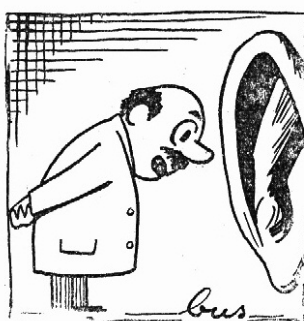
DE LA SUISSE ROMANDE

ORGANE MENSUEL DE LA SOCIÉTÉ

## Écoutons nos clients

**S**avez-vous que les gens n'ont pas l'habitude d'écouter ce que disent les autres ?

Vous en doutez ? Entendez une conversation prise au magnétophone à l'insu de ceux qui parlaient.



Les gens se coupent la parole, n'écoutent pas leur interlocuteur, suivent uniquement leur propre idée.

Une expérience amusante : Lorsque vous vous trouverez dans

un cercle d'amis et que vous vous raconterez des histoires drôles, vous demeurez pour une fois coi. Observez les autres.

Vous constaterez que pratiquement personne n'écoute celui qui parle, sinon d'une oreille tout à fait distraite. Chacun est occupé à repasser dans sa tête l'histoire qu'il va raconter à son tour.

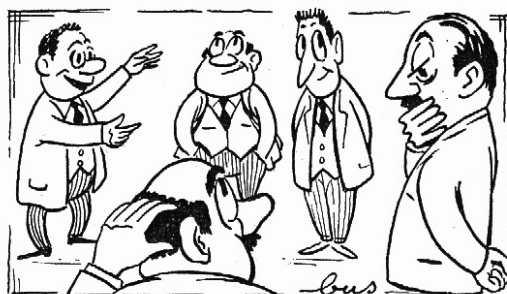
Mais nous, vendeurs, nous devons écouter nos clients. Nous devons les écouter avec une attention je dirai presque passionnée, car c'est avec ce que nous disent nos clients, que nous pouvons jeter les fondements de nos ventes.

En écoutant avec un intérêt sincère un client, nous nous rendons sympathique. Nous le rendons important à ses propres yeux. Écouter

nos clients ne suffit pas, il faut aussi avoir l'air de les écouter.

Certains gens possèdent cette faculté spéciale de pouvoir écouter sans en avoir l'air. Ils peuvent sûrement être extrêmement utiles dans un service d'informations secrètes, mais pas dans la Vente.

Nous devons, nous vendeurs, écouter et avoir l'air d'écouter.



Notre ambition devrait être d'arriver à écouter aussi bien que le grand acteur Fresnay.

Quand vous reverrez Fresnay, observez comment il écoute ses partenaires et prenez modèle.

C'est, je crois, dans un livre édité par Kardan (j'ai oublié lequel) que j'ai lu ce conseil :

« Un vendeur doit écouter d'un peu plus près que les autres ».

Le voyageur  
Janvier 1955

## 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:** Olivier Eltschinger  
Tél. 079 292 76 40

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

**Local:** Auberge d'Avry Rosé – 1754 Avry

### La vie de la section



C'est le 10 octobre, que plusieurs membres seniors de notre section, des membres actifs ainsi que quelques visiteurs d'autres sections, que nous nous sommes retrouvés à Granges-

Marnand pour visiter le moulin qui appartient au "Groupe Minoteries". En quelques chiffres, ce groupe représente 25% de part de marché en Suisse, sur le secteur des farines 400 à 500 variétés différentes de farines et 220 employés.

Notre ami Jacques Yerly, nous a accueillis à 14h30, ainsi que Franck Sonney, qui est un employé du marketing, puis nous avons découvert un film de présentation du groupe.

Il en a suivi une petite discussion où notre hôte répondit à nos diverses questions.

Dans les "best-seller" du moulin il y a bien entendu le fameux pain paillasse que tout le monde connaît et les farines de base, mais pour les autres, nous n'en saurons pas plus car comme a dit Jacques, "Nous ne voulons pas aiguïser l'appétit des concurrents en les révélant"...

Sur ce, nous avons été séparés en deux groupes et la visite débuta. Nous avons été impressionnés par la taille des installations, ainsi que le volume de grain traité. Bien que le principe de base de préparation de la farine reste assez simple, ce qui nous a stupéfait, ce sont les normes de contrôle d'hygiène, de qualité et le niveau d'exigence de ce moulin.

Comme nous avions deux meuniers comme guide, notre curiosité a été plus que satisfaite, avec toutes leurs explications. A la fin de la visite, nous avons eu droit à une dégustation de leurs divers produits.

Puis, nous sommes retournés à notre point de départ, pour suivre une présentation de la stratégie marketing du groupe, sous la houlette de Franck Sonney, que je

remercie par la même occasion de m'avoir fourni les photos, brillant orateur, qui a su nous transmettre sa passion pour son métier.

Le "Groupe Minoteries" n'est pas qu'un fournisseur, mais vraiment un partenaire qui aide ses clients boulangers à résister aux poids lourds de la distribution, en cultivant une identité artisanale. Peut-être avez-vous découvert une gamme de pain, au travers de publicité ou chez votre boulanger, qui répond au nom de "Edelvita"? Il s'agit d'une variété de pain bio, développé pour les artisans boulangers.



Loin de moi, l'idée de vouloir faire de la publicité ici, mais sa fabrication est très révélatrice de leur culture d'entreprise. En effet, pour les artisans c'était presque mission impossible de faire du pain bio, tant les critères à respecter sont lourds et contraignants. C'est pourquoi, nos hôtes ont développé une variété de farine "bio", afin que

leurs clients puissent en faire en ayant beaucoup moins de contraintes, et surfant ainsi sur la vague des produits bio.

Afin de conclure cette visite, nos hôtes nous ont préparé un très sympathique apéro et nous ont offert un pain, ainsi que deux kilos de farine. Toutes les personnes présentes ne regarderont plus le pain de la même façon après cette visite, après avoir découvert la méthode de fabrication et toutes les variétés de farines.

Pour conclure ce moment très chaleureux, nous nous sommes rendus à Cousset, afin de déguster d'excellents filets de perche, dans une ambiance conviviale.

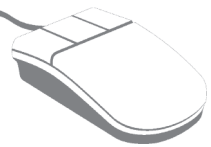
Un grand merci à Albert Cotting, pour l'organisation de cette sortie de notre section, qui a été un franc succès, ainsi qu'à Jacques Yerly, qui a rendu possible cela. En effet, il faut savoir que les visites, exception bien entendu des professionnels, ne se font plus et que nous avons été ainsi des privilégiés.

La FAIR c'est aussi ça, des visites que nous ne pourrions pas faire sans en être membres.



*Suite page 12*

## RUBRIQUE INFORMATIQUE



### **Word, trucs et astuces express**

#### **Créer des colonnes dans un document**

Pour indiquer le nombre de colonnes, sélectionnez le texte, ou bien cliquez sur la partie que vous voulez formater. En mode **Page**, cliquez dans la barre d'outils **Standard sur Colonnes**, puis faites glisser le pointeur de la souris pour sélectionner le nombre de colonnes souhaitées. Vous pouvez également passer par le menu **Format/Colonnes**.

#### **Effacer l'historique**

Pour effacer l'historique dans Mozilla, rendez-vous dans le menu **Tools** et **Options**. Une fois rendu dans les options, cliquer sur l'icône nommée **Privacy**. Vous retrouverez une section nommée **History** avec un bouton **Clear** à droite.

Cliquer sur ce bouton pour effacer votre historique.

#### **Conserver les accents en changeant la casse**

Un petit truc tout simple pour changer la casse (majuscule-minuscule) sans perdre les accents. Sélectionnez le mot dont vous souhaitez modifier la casse et appuyez simultanément sur les touches **Ctrl + Maj + K**. Le mot passe de majuscules en minuscules (et inversement)

Lorsque l'on revient en minuscule par la même combinaison de touches, nous retrouvons nos accents.

#### **Ouvrir les documents récemment utilisés dans Word**

Vous avez travaillé sur un document X récemment et vous désirez le rouvrir. Eviter d'utiliser la boîte d'ouverture de fichier. Aller plutôt voir dans le menu **Fichiers**. En effet, Word, de même que tous les bons logiciels, conservent la liste des documents récemment ouverts. Il vous suffit de cliquer sur l'item correspondant à votre fichier pour l'ouvrir.

Vous pouvez aussi personnaliser le nombre de documents que vous souhaitez voir apparaître dans cette liste. Pour ce faire, rendez-vous dans le menu **Outils** et ensuite sur **Options**. Cliquer ensuite sur l'onglet **Général**. Vous retrouverez dans cette section une option nommée **Derniers fichiers utilisés : X fichier(s)**.

Pour changer le nombre de documents que vous souhaitez voir apparaître dans cette section, changer la valeur du champ numérique dans un intervalle allant de 1 à 9. Vous pouvez aussi tout simplement désactiver cette fonction en décochant la case à la gauche de cette dernière.

## La blague du mois

Une dame fait des reproches à son boulanger:

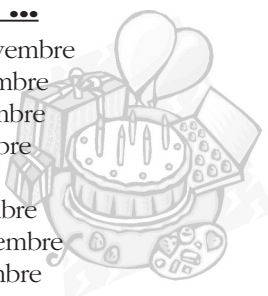
- Je suis désolée de vous le dire, mais votre pain est rassis!
- Un peu de respect, Madame, je faisais du pain avant que vous ne soyez née!
- Justement, ce que je vous reproche, c'est de le vendre que maintenant !

Olivier Eltschinger

### Un joyeux anniversaire à ...

Jean-Luc Bugnon, né le 16 novembre  
 Marc Schenker, né le 17 novembre  
 Marcel Juriens, né le 22 novembre  
 André Martin, né le 30 novembre

Albert Cotting, né le 1<sup>er</sup> décembre  
 Nicole Maillard, née le 10 décembre  
 Peter Reinhart, né le 13 décembre



## 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@bluewin.ch

**Correspondant au journal:** le comité

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

## LA VAUDOISE

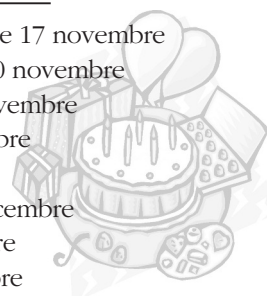
**Président:** Philippe Reymond  
 Route de Cuarnens 6 – 1308 La Chaux  
 Privé 021 861 42 84 – Natel 079 458 79 36  
 Fax 021 861 35 58

**Correspondant au journal:** le comité

### Un joyeux anniversaire à ...

Jean-Jacques Péquignot, né le 17 novembre  
 Francine Bielawski, née le 20 novembre  
 Philippe Moulin, né le 20 novembre  
 Alain Borloz, né le 28 novembre

Pierre Grandjean, né le 4 décembre  
 Roger Moret, né le 6 décembre  
 André Ballif, né le 11 décembre



## V A L A I S

**Président:** Alexandre Guex  
 Villa "Les Muguets" – Rte de la Rasse 3 – 1902 Evionnaz  
 Natel 079 643 64 50  
 E-mail: alex48@netplus.ch

**Correspondant au journal:** le comité

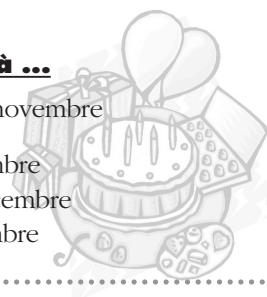
**Local du stamm:**

Restaurant Le Bistrot – Rue d'Oche 10 – 1920 Martigny  
 Tous les derniers vendredis du mois dès 11h00

### Un joyeux anniversaire à ...

Henry Zurbriggen, né le 20 novembre

Gustave Cotter, né le 5 décembre  
 Claude Mabillard, né le 5 décembre  
 Alain Delalay, né le 10 décembre



## EXPRESSION

### Etre né coiffé

**Signification :** Avoir de la chance

**Origine :**

Au Moyen Age, le mot coiffe a tout d'abord désigné la partie d'une cotte de mailles qui recouvrait la tête d'un soldat. Ce n'est que par la suite, qu'il a désigné un bonnet masculin puis, plus tard encore, différents couvre-chefs. Au XVI siècle, parmi d'autres, il avait aussi une acception particulière, puisqu'il désignait ce fragment de membrane foetale qui peut parfois recouvrir la tête du nouveau-né au moment de son expulsion.

Or une croyance datant de bien avant cette époque (elle remonterait même à l'Antiquité) voulait d'un enfant qui naissait ainsi était protégé du mauvais sort.

Par conséquent, suivant cette superstition, celui qui était né avec une coiffe, donc coiffé, était quelqu'un de chanceux.

L'expression est attestée en 1549.

Et par extension, elle signifie aussi « être heureux » puisque celui qui a de la chance n'a normalement aucune raison d'être malheureux.





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

### INFOS Mobilité

## Apprivoisez l'hiver au volant !

### Les conseils du TCS

**Neige, pluie battante, brouillard ou verglas, les conseils du Touring Club Suisse pour rouler en sécurité.**

**Adaptez votre allure :** la règle d'or. Et surtout, augmentez les distances de sécurité avec le véhicule qui vous précède.

**Voir et être vu.** Pour éviter les risques de visibilité réduite, procédez à un dégivrage complet de votre voiture avant de démarrer. Vérifiez la qualité de vos balais d'essuie-glace et avant l'hiver, remplissez le réservoir du lave-glace avec un produit antigel.

**Vérifiez régulièrement le bon fonctionnement de tous les feux.** C'est obligatoire, ils doivent être allumés de jour et toutes les voitures doivent être équipées de feux diurnes ou utiliser les feux de croisement.

**Perte d'adhérence.** Montez vos pneus d'hiver d'octobre à mars. A basse température, la performance des pneus d'été se dégrade, l'adhérence diminue et la distance de freinage est presque deux fois plus grande. Ces derniers seront stockés à l'abri de la lumière. On peut aussi les confier contre rémunération à un garagiste qui les vérifiera.

**Contrôle de la batterie.** Les batteries ont une durée de vie de 5-6 ans. Les basses températures et les consommateurs supplémentaires d'électricité, comme le chauffage des sièges, les mettent à forte contribution.

Les déficiences de batterie sont les causes de panne les plus fréquentes.

**Les liquides.** Contrôlez l'huile du moteur, le liquide de refroidissement et les autres niveaux pour assurer une protection contre le gel.

Portes gelées. Les joints et serrures de porte gelés, peuvent être traités avec des produits vendus dans le commerce.

**Voyage, bagages...** Arrimez correctement vos bagages. Les coffres de toit peuvent modifier le comportement routier du véhicule. Le chargement ne doit pas dépasser l'arête supérieure du dossier arrière.

Les objets lourds et rigides comme les chaussures de ski ou les valises à coque doivent être placés dans le coffre ou sur le plancher.

**Accessoires indispensables.** N'oubliez pas le triangle de panne obligatoire, le grattoir à glace, gants, les chaînes à neige et un câble de pontage.

Pensez aussi à une couverture, une pelle.. pour affronter les situations d'urgence.

Et bonne route !

Nouvelles  
Viviane Scaramiglia  
Octobre 2014

\* \* \* \* \*



## Conseil juridique

# Le portage salarial ou comment être un entrepreneur salarié

**A**pparu en France dans les années 1980, le portage salarial connaît depuis quelques années un grand essor. Cette construction tripartite relativement complexe a été officiellement reconnue par le droit français, qui l'a introduite dans son code du travail en 2008<sup>1</sup>. Ce nouveau mode de travail s'implante actuellement en Suisse. Il représente une solution attractive pour les professionnels qualifiés qui souhaitent exercer leur activité en bénéficiant des avantages liés au statut de salarié, tout en conservant une certaine indépendance dans l'exécution et l'organisation de leur travail. Encore méconnu dans notre pays, le portage salarial soulève quelques questions quant à sa conformité avec notre législation.

Le portage salarial peut être défini comme un mécanisme permettant à un professionnel autonome, qui dispose d'une clientèle, de s'adresser à une entreprise de portage, afin que cette dernière l'engage, sur la base d'un contrat de travail, pour déployer son activité auprès de ses clients, après signature d'un contrat de prestations entre l'entreprise de portage et la société cliente. Il s'agit donc d'une relation tripartite, proche de la location de ser-

vices, qui implique un professionnel (le porté), une société de portage et une entreprise cliente.

Ce mode de travail s'adresse essentiellement à des cadres qualifiés (le plus souvent dans le domaine de l'informatique, de l'ingénierie, du *coaching* et de la formation) qui disposent d'un réseau de clients auxquels ils peuvent offrir leurs services.

Le porté reste propriétaire de ses clients. Ce mécanisme peut s'avérer adapté pour les personnes qui souhaitent se concentrer sur le développement de leur clientèle sans contraintes administratives et en profitant de la couverture sociale du salarié. Le portage salarial peut ainsi se présenter comme une étape avant la création d'une entreprise ou une solution de remplacement à cette démarche. Elle peut également être intéressante pour les professionnels qui ne souhaitent pas travailler en tant qu'indépendant ou qui ne remplissent pas les critères de ce statut auprès de la caisse AVS.

Concrètement, le porté doit, dans un premier temps, démarcher les clients et trouver une mission à accomplir auprès d'une société, avec laquelle il négociera seul le prix et les conditions de ses services. Il s'agit là d'une différence essentielle avec la location de services, où

le bailleur se charge lui-même du placement de ses employés. Le porté s'adresse ensuite à une société de portage, qui conclut d'une part un contrat de prestations avec l'entreprise cliente et d'autre part un contrat de travail avec le porté.

L'entreprise de portage encaisse les honoraires auprès du client et les reverse au porté sous forme de salaire, après déduction des charges sociales (parts employé et employeur) et des frais de gestion. La commission prélevée par la société de portage varie entre 5% et 10%, le taux étant souvent dégressif en fonction du chiffre d'affaires cumulé<sup>2</sup>.

La société de portage se charge de toutes les démarches administratives liées à la facturation des honoraires et à la déclaration de son employé auprès des diverses institutions sociales. En général, le salaire net versé au porté correspond à environ 60% des honoraires encaissés par la société de portage. Outre la gestion administrative des contrats, il n'est pas rare que la société de portage apporte également des conseils et un accompagnement au porté.

## Avantages

Par rapport au statut d'indépendant, la conclusion d'un contrat de travail offre d'une part au porté la protection du salarié (par exemple, droit aux vacances, salaire en cas de maladie, protection contre les congés) et lui permet d'autre part de prétendre à la couverture sociale des salariés, en particulier au droit aux prestations de chômage et à l'affiliation obligatoire à la prévoyance professionnelle.

Du point de vue du client, la conclusion d'un contrat de portage permet de bénéficier du savoir-faire et de l'expérience d'une personne qualifiée sans devoir procéder à son recrutement et à son engagement. En outre, ce mécanisme offre une grande transparence entre les intervenants, notamment quant au montant des honoraires versés à la société de portage, puisqu'il est directement négocié avec le porté.

## Pas de base légale

Si ce nouveau mode de travail est innovant et présente de nombreux avantages, il soulève

quelques interrogations quant à sa qualification juridique en droit suisse. En effet, le contrat de travail se caractérise par quatre éléments essentiels, à savoir une prestation de travail, un salaire, une durée et un lien de subordination. Ce dernier élément est fondamental ; il distingue le contrat de travail des autres contrats de services (mandat, contrat d'entreprise). Il se caractérise en particulier par le pouvoir de l'employeur (ou de l'entreprise cliente) de donner des directives et des instructions au travailleur, tant sur le plan organisationnel que temporel.

Or, en matière de portage salarial, le porté jouit d'une certaine indépendance, ce qui constitue d'ailleurs son principal attrait. S'agissant des assurances sociales, et en particulier de l'AVS, la notion d'activité dépendante suppose que l'assuré ne supporte pas de risque économique analogue à celui qui est encouru par l'entrepreneur et qu'il dépend de son employeur du point de vue économique ou dans l'organisation du travail<sup>3</sup>. Au vu de cette définition, le caractère dépendant du porté n'est pas flagrant. Les caisses de compensation peuvent donc être amenées à analyser l'affiliation du porté en fonction des circonstances concrètes.

En matière d'assurance chômage, les conditions du droit aux prestations figurent à l'article 8 de la loi idoine (LACI). En règle générale, si l'assuré bénéficie du statut de salarié et qu'il a suffisamment cotisé, il pourra prétendre aux versements des indemnités. Les indépendants, de même que les personnes disposant d'un pouvoir d'influence sur les décisions de l'employeur, n'ont quant à eux pas droit aux prestations de chômage<sup>4</sup>. De ce point de vue également, la situation du porté, qui jouit d'une position particulière vis-à-vis de la société de portage, peut conduire à un examen plus approfondi du cas par la caisse de chômage, qui pourrait refuser le droit aux indemnités.

A l'heure actuelle, il n'existe pas de base légale traitant du portage salarial. Les tribunaux n'ont de plus pas encore été amenés à se pencher sur la qualification de cette relation contractuelle atypique ; la doctrine n'est ainsi pas abondante sur le sujet. Dans un récent article paru sur ce thème, les auteurs se déclarent convaincus que le portage salarial répond à un besoin réel, en particulier des personnes

à la recherche d'un tremplin vers l'indépendance. Ils précisent toutefois qu'il s'agit de faire preuve de la grande prudence quant à l'analyse de cette construction juridique<sup>5</sup>.

## Conforme sous conditions

Interpellé en 2008 par une députée du Grand Conseil genevois sur l'opportunité d'utiliser le portage salarial, pour dynamiser l'économie du canton et pour lutter contre le chômage, le Conseil d'Etat s'est montré prudent dans sa réponse écrite, expliquant que les activités du portage salarial sont encore méconnues du droit suisse<sup>6</sup>.

Pour le Secrétariat d'Etat à l'économie (SECO), le portage salarial peut être assimilé à de la location de services. Rappelons que, dans la location de services, le bailleur (employeur) cède à un tiers (entreprise cliente) le service de ses travailleurs contre rémunération<sup>7</sup>. Les entreprises de portage doivent obtenir une autorisation des autorités cantonales si elles pratiquent le portage en Suisse, ainsi qu'une autorisation du SECO, lorsqu'elles souhaitent élargir leur activité à l'étranger.

Les critères d'obtention de cette autorisation par les autorités compétentes sont donc les mêmes que pour les sociétés de location de services, à savoir notamment l'existence d'un lien de subordination entre le porté et l'entreprise cliente, l'intégration du porté chez le client, l'indemnisation de la société de portage sur la base du nombre d'heures ou de jours travaillés par le porté (et non sur un prix forfaitaire) et la prise en charge par l'entreprise cliente du risque commercial de la prestation<sup>8</sup>.

Si les conditions de la location de services ne sont pas remplies dans un cas concret, notamment en raison du fait que le porté ne se trouve pas dans un lien de subordination avec le

client, il s'agira de déterminer dans quelle mesure il existe alors un tel lien avec la société de portage (instructions, règlement, contrôle, etc.) Si aucun rapport de subordination, même restreint, n'est établi avec le client ou avec l'employeur, il est douteux que le porté puisse être considéré comme un employé et bénéficier de ce fait de la couverture sociale inhérente à ce statut.

En conclusion, le portage salarial est conforme à la législation s'il remplit les conditions mentionnées ci-dessus. Il s'agit d'une construction juridique intéressante, qui offre de nombreux avantages pour toutes les parties et qui peut représenter un outil utile pour l'économie. Il peut également favoriser la création d'entreprises et d'emplois.

1 L'article 8 de la loi de modernisation du marché du travail du 25 juin 2008 crée l'article L. 1251-64 du Code du travail français qui reconnaît le portage salarial.

2 Voir l'article de Marc Benninger, Le portage salarial arrive en Romandie, in HR Today, juin 2011, p. 6.

3 Directives sur le salaire déterminant dans l'AVS, l'AI et les APG (DSD) valables dès le 1<sup>er</sup> janvier 2013, no 1014.

4 Voir ATF 123 V 234

5 Stéphanie Fuld/Jean-Tristan Michel, Le portage Salarial : analyse en droit du travail et des assurances sociales suisses, in : Jusletter, 22 octobre 2012

6 Rapport du Conseil d'Etat au Grand Conseil à la question écrite d'Anne-Marie Von Arx-Vernon (Q 3625-A) du 4 avril 2008.

7 Art. 12 de la Loi fédérale sur le service de l'emploi et la location de services (LSE).

8 Pierre Matile/José Zilla, Travail temporaire, commentaire pratique des dispositions fédérales sur la location de services, Genève/Zurich/Bâle, 2010, p. 6.

Entreprise Romande  
**Roxane Zapella, SAJEC**  
Licenciée en droit, tit. du  
brevet fédéral de  
spécialiste en assurances  
sociales  
Mai 2013



### REPRESENTANTS ET AGENTS INDÉPENDANTS,

*Rejoignez une association au service des professionnels de la vente, depuis 1883*

**La FAIR est la seule Association en Suisse romande, qui réunit et soutient juridiquement et matériellement tous les professionnels de la vente !**

20, rue Camille-Martin – 1203 Genève